

REDES DE PRODUÇÃO GLOBAIS E A ANÁLISE DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO¹

artigo

Jeffrey Henderson

Peter Dicken

Martin Hess

Neil Coe

Henry Wai-Chung Yeung

RESUMO

Este artigo descreve um modelo para a análise da integração econômica e sua relação com as assimetrias do desenvolvimento econômico e social. Conscientemente rompendo com formas estado-cêntricas de ciência social, defende uma agenda de pesquisa que seja mais adequada às exigências e consequências da globalização do que tradicionalmente tem sido o caso nos 'estudos sobre o desenvolvimento'. Baseando-se em tentativas anteriores de analisar as atividades transfronteiriças das firmas, suas configurações espaciais e consequências para o desenvolvimento, este artigo vai além destas ao propor o modelo da 'rede de produção global' (RPG). Ele explora os elementos conceituais envolvidos neste modelo com algum pormenor e depois passa a esboçar um exemplo estilizado de uma RPG. O artigo termina com uma breve indicação dos benefícios que poderiam ser obtidos pela pesquisa informada pela análise da RPG.

PALAVRAS-CHAVE

Globalização. Desenvolvimento econômico. Redes de negócios. Instituições. Enraizamento².

ABSTRACT

This article outlines a framework for the analysis of economic integration and its relation to the asymmetries of economic and social development. Consciously breaking with state-centric forms of social science, it argues for a research agenda that is more adequate to the exigencies and consequences of globalization than has traditionally been the case in 'development studies'. Drawing on earlier attempts to analyse the cross-border activities of firms, their spatial configurations and developmental consequences, the article moves beyond these by proposing the framework of the 'global production network' (GPN). It explores the conceptual elements involved in this framework in some detail and then turns to sketch a stylized example of a GPN. The article concludes with a brief indication of the benefits that could be delivered by research informed by GPN analysis.

KEYWORDS

Globalization. Economic development. Business networks. Institutions. Embeddedness.

1 Introdução

A análise do desenvolvimento econômico tem sido perturbada por uma série de disjunções analíticas que resultaram em trabalhos seja aos níveis macro ou meso de abstração ou; onde as investigações empíricas examinaram processos ao nível micro, o quadro analítico mais amplo tem estado frequentemente ausente, meramente implícito, ou na melhor das hipóteses, pouco desenvolvido. Embora haja notáveis exceções a esta regra geral (por exemplo, ARMSTRONG; MCGEE, 1985) por trás dela jaz pouco mais de meio século de conhecimento em economia do desenvolvimento (independentemente da sua vertente paradigmática) e em economia política e sociologia do desenvolvimento.³ Ademais, desde os primórdios das abordagens 'dependen-tistas' acerca do desenvolvimento na década de 1940, passando pelos debates sobre os respectivos papéis de Estados e mercados no 'milagre' do leste asiático e seu recente desfecho, o Estado tem sido frequentemente concebido como o agente central no desenvolvimento, seja a avaliação do seu papel positiva ou negativa.⁴ Embora a importân-

cia dos movimentos trabalhistas, de gênero e de outros movimentos sociais, bem como de agências internacionais como o FMI e o Banco Mundial, no que concerne ao desenvolvimento tenha figurado em análises radicais, o espaço analítico dado a outros atores do desenvolvimento além destes, tem sido limitado.

Em lugar algum esta relativa ausência é mais óbvia do que com respeito à firma. Embora haja uma longa história de trabalhos sobre investimento estrangeiro e desenvolvimento (resumida, por exemplo, em JENKINS, 1987; DICKEN, 1998), esta tendeu a lidar em grande medida com o papel das corporações transnacionais (CTNs) e baseou-se principalmente em dados secundários para erigir seus fundamentos empíricos. Uma pequena parte dela examinou a dinâmica organizacional das subsidiárias das CTNs à medida que surgiam, evoluíam e geravam impactos sobre economias específicas e, uma parte menor ainda tratou das firmas domésticas, sejam elas associadas ou não a companhias estrangeiras.⁵

Há, naturalmente, uma quantidade considerável de pesquisas sobre firmas que vem sendo conduzida por sociólogos do trabalho

1. Traduzido por Rodrigo Santos, Doutor em Sociologia e Antropologia pelo PPGSA/UFRJ, traduzido do original 'Global production networks and the analysis of economic development'. In: *Review of International Political Economy*, v. 9, n. 3, p. 436-464, 2002.

2. Os termos enraizamento, incrustação, imersão, imbricação e encaixe são utilizados pela literatura sociológica para traduzir o original *embeddedness*.

3. Para os fins deste artigo, o nosso engajamento intelectual é em grande medida com as contribuições à economia política do desenvolvimento, estejam eles sob disfarces 'sociológicos', 'geográficos', 'econômicos', ou 'da ciência política'.

4. Temos em mente aqui os argumentos da suposta panacéia do 'livre' mercado como ferramenta de desenvolvimento, por um lado, passando pela ênfase em iniciativas estatais industriais, de outro, bem como aqueles que vêem a relação Estado-mercado como simbiótica para fins de desenvolvimento. Em todos esses casos, no entanto, o peso analítico tende a ser colocado sobre a natureza e aplicação da política econômica estatal (ver EVANS, 1992).

5. As poucas monografias notáveis aqui (como GEREFFI, 1983; HENDERSON, 1989; DONER, 1991; SKLAIR, 1993) apenas servem para sublinhar a regra geral.

e das organizações e por especialistas em estudos de gestão. No entanto, esta tem estado, em grande medida, confinada às empresas em economias desenvolvidas e nas antigas sociedades socialistas de Estado da Europa Central e Oriental, e, onde foi realizada por especialistas em gestão, se manteve alheia à ciência social atual e, portanto, tem falhado amplamente em influenciar (ou ser influenciada por) narrativas mais gerais. Onde trabalhos dessa natureza foram conduzidos no mundo em desenvolvimento, estes foram realizados em grande parte por pesquisadores feministas e tenderam a se envolver mais com questões ligadas ao gênero do que com as questões mais amplas de organização industrial e desenvolvimento econômico (ver, por exemplo, HEYZER, 1986; MITTER; ROWBOTHAM, 1995).

Uma disjunção analítica adicional – e, dadas as circunstâncias contemporâneas, talvez fatal – é que a pesquisa sobre o desenvolvimento econômico (como acontece com a maior parte das ciências sociais) tem sido estado-cêntrica em seus pressupostos e análises.⁶ Ainda que a teoria do sistema-mundo tenha proporcionado um quadro analítico que promete superar essas limitações, ela é uma estrutura que, contudo, tem de agir como um guia significativo para o trabalho empírico sobre os problemas contemporâneos do desenvolvimento. Neste contexto, o Estado nacional continua a ser a unidade convencional de análise para a maior parte dos estudos sobre a economia mundial. No entanto, a atenção exclusiva a este nível de agregação está se tornando menos útil em função das mudanças

ocorridas na organização de atividades econômicas que tendem cada vez mais a atravessar as fronteiras do Estado, ainda que estejam desigualmente contidas dentro delas.

De fato, Castells argumentou que o mundo está sendo transformado de um ‘espaço de lugares’ em um ‘espaço de fluxos’ (CASTELLS, 2000a; 2000b). Mais precisamente, talvez, o mundo é agora constituído *tanto* por um espaço de lugares *quanto* por um espaço de fluxos e, portanto, a natureza da relação dialética entre esses espaços e das consequências dessa relação tornou-se uma questão fundamental.

A fim de entender a dinâmica do desenvolvimento em um determinado local, temos então, de compreender como lugares estão sendo transformados por fluxos de capital, trabalho, conhecimento, poder, etc., e como, ao mesmo tempo, lugares (ou mais especificamente seus tecidos institucionais e sociais) estão transformando aqueles fluxos à medida que se localizam em domínios específicos ao lugar. A globalização (porque é a abreviação para as nossas preocupações) solapou a validade das formas de ciência social tradicionais, centradas no Estado, e com isso, as agendas que até agora têm orientado a vasta maioria das pesquisas sobre desenvolvimento econômico e social. A investigação apropriada ao estudo da globalização e de suas consequências demanda dos cientistas sociais a elaboração de quadros analíticos e de programas de pesquisa que, simultaneamente, ponham em primeiro plano a dinâmica do desenvolvimento desigual em níveis transnacional, nacional e subnacional. Tais investigações nos obri-

6. Nós não queremos negar a pertinência de algumas contribuições estado-cêntricas para a análise da globalização e de seus problemas e como estes poderiam ser resolvidos. Alguns trabalhos sobre a crise do leste asiático, (por exemplo, CHANG, 1998; HENDERSON, 1999; WEISS, 1999), são casos em questão.

gam a focalizar os fluxos e lugares e suas conexões dialéticas à medida que essas surgem e são percebidas, igualmente nos países desenvolvidos e em desenvolvimento. Além disso, se o objeto de nossos esforços são as possibilidades para o desenvolvimento econômico e a prosperidade, então devíamos reconhecer que, de modo a falar com autoridade sobre estas questões, precisamos estudar o que as firmas fazem, onde o fazem, porque o fazem, porque são autorizadas a fazê-lo, e como organizam este fazer através de diferentes escalas geográficas.

Neste artigo nós delineamos um quadro analítico que, acreditamos, nos ajuda a compreender alguns destes processos de forma mais eficaz. O modelo que propomos é o da “rede de produção global” (RPG). Embora a RPG não esteja desenvolvida como uma estrutura totalizante capaz de apreender as complexidades incontáveis da globalização econômica, acreditamos que é capaz de proporcionar um melhor poder de análise acerca da mutável distribuição internacional da produção e consumo – e a viabilidade de diferentes estratégias de desenvolvimento às quais se relaciona – do que foi possível previamente.

Começamos com algumas breves reflexões críticas sobre os precursores mais relevantes ao nosso trabalho. Em seguida, delineamos os elementos conceituais da RPG e, ao fazê-lo, realçamos as razões de sua superioridade analítica sobre modelos concorrentes. Em penúltimo lugar, nós apresentamos um exemplo estilizado de uma RPG e concluímos com um breve comentário sobre os benefícios que a pesquisa de RPGs poderia produzir.

2 Reflexões críticas sobre abordagens relacionadas

Nos últimos 20 anos ou mais, uma infinidade de estudos têm surgido fazendo uso de uma variante ou outra do conceito de cadeias ou redes.⁷ O resultado é um considerável grau de confusão no uso e significado das terminologias empregadas (STURGEON, 2001). Embora as abordagens muitas vezes se sobreponham umas às outras, elas derivam de diferentes campos intelectuais e, portanto, trazem consigo um tipo diferente de ‘bagagem’ intelectual. Uma diferença entre estas abordagens está entre aquelas que resultam da literatura de gestão empresarial e aquelas que evoluíram dentro de um quadro econômico-desenvolvimentista. Uma segunda diferença está entre aquelas que utilizam a metáfora de ‘cadeia’ e aquelas que adotam uma perspectiva de ‘rede’ (embora a distinção não esteja sempre clara).

2.1 Conceitos de Cadeia

A *cadeia de valor* ou *cadeia de adição de valor* é um conceito de longa data estabelecido na economia industrial e na literatura de estudos de negócios. Tem sido usado de forma mais proeminente por Michael Porter (1985, 1990) e tem obtido aceitação muito ampla na comunidade gerencial. Como em todos os usos da metáfora da cadeia, seu valor reside em sua ênfase na estruturas sequenciais e interligadas das atividades econômicas, com cada elo ou elemento na cadeia adicionando valor ao processo (valor sendo definido em termos da remuneração da firma). Para os nossos propósitos, a con-

7. Ver, por exemplo, Gereffi (1995, 1999a); Gereffi e Korzeniewicz (1994); Sklair (1995) e o *IDS Bulletin* (32/3, 2001), que se concentra totalmente nas cadeias globais de valor.

ceituação de Porter tem uma utilidade limitada porque é delimitada pela firma ou rede inter-firma e não presta atenção a questões de poder corporativo, aos contextos institucionais de – e influências sobre – atividades baseadas na firma, ou aos arranjos territoriais (e suas profundas assimetrias econômicas e sociais), nas quais as cadeias estão enraizadas. Como consequência, ela tem pouca relevância para o estudo do desenvolvimento econômico.

De maior importância é o conceito de *filière*, que é definido como um sistema de agentes que produzem e distribuem bens e serviços para a satisfação de uma demanda final. Desenvolvido na década de 1970 por economistas franceses a fim de alcançar uma compreensão mais estruturada de processos econômicos dentro de sistemas de produção e distribuição (LENZ, 1997, p. 21), o conceito deriva de uma tradição predominantemente empírica, cujos principais objetivos são mapear fluxos de mercadorias e identificar os agentes e atividades dentro do *filière* (RAIKES et al, 2000, p. 404). Ao fazê-lo, relações hierárquicas entre agentes podem ser identificadas, permitindo uma análise detalhada da dinâmica da integração e desintegração econômicas.

É difícil identificar um núcleo teórico distinto para a abordagem do *filière*. Na verdade, há uma pluralidade de teorias implícitas nas análises de *filière* recentes, particularmente as da regulação e a da teoria das convenções.⁸ Embora a abordagem do *filière* focalize agentes dentro do sistema, bem como a dependência e a distribuição de poder, ela concentra-se principalmente em dois tipos de agente – grandes firmas e instituições estatais (nacionais) – e como seus

âmbitos de atividade são limitados por restrições tecnológicas. Daí que o espectro de agentes em redes de produção, seu papel em modelar essas redes e, portanto, de influenciar o desenvolvimento em diferentes escalas, é apenas parcialmente tratado.

De longe a mais útil das conceituações de cadeia acerca das atividades econômicas é a *cadeia global de commodity* (CGC) de Gary Gereffi. As características do modelo da CGC têm sido amplamente descritas tanto nos próprios escritos de Gereffi (ver, por exemplo, GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1994; GEREFFI, 1995, 1999a) quanto em apreciações de outros (ver, por exemplo, DICKEN et al., 2001; CZABAN; HENDERSON, 1998; WHITLEY, 1996) de modo que não há necessidade de recuperá-las aqui. É importante, no entanto, compreender a linhagem intelectual do conceito de CGC de Gereffi e em que medida ele pode satisfazer as nossas necessidades.

O trabalho de Gereffi está situado na (amplamente definida) tradição analítica da dependência. Concentrando-se na dinâmica da organização global de produção, contudo, possui uma afinidade especial com os trabalhos no final dos anos 1970 e na década de 1980 sobre a emergência de uma ‘nova divisão internacional do trabalho’ e suas consequências econômicas e sócio-espaciais (FRÖBEL et al., 1980; HENDERSON; CASTELLS, 1987; HENDERSON, 1989). Tal como acontece com o trabalho de Fröbel e seus colegas, a contribuição de Gereffi consistiu em uma tentativa explícita de operacionalizar algumas das categorias dos sistemas-mundo para o estudo empírico das transações transfronteiriças baseadas na firma e sua relação com o desenvolvimento (GEREFFI, 1995). Diferentemente do trabalho daqueles, no entanto,

8. Sobre o primeiro ver, por exemplo, a coletânea de Jessop (2001) com alguns contribuições seminais. Sobre o último ver Storper e Salais (1997, particularmente o capítulo 10).

rompeu com as categorias espaciais estáticas (e agora empiricamente redundantes) da tipologia núcleo / semiperiferia / periferia e, como tal, tornou-se mais capaz de apreender a realidade das 'novas' formas de organização industrial que se tornaram objeto de atenção acadêmica nas décadas de 1980 e 1990.

Para Gereffi et al (1994, p.2), as cadeias globais de commodities consistem de:

[...] conjuntos de redes interorganizacionais agrupados em torno de uma mercadoria ou produto, ligando residências, empresas e Estados uns aos outros dentro da economia-mundo. Estas redes são situacionalmente específicas, construídas socialmente e integradas localmente, ressaltando o enraizamento social da organização econômica.

Com exceção dos sindicatos e outras organizações não governamentais, esta definição incorpora a maioria dos elementos relevantes para a organização da firma e de redes inter-firma e sua relação com as possibilidades de desenvolvimento econômico e social. No entanto, apenas alguns destes elementos foram seguidos empiricamente ou analiticamente por Gereffi, seus colaboradores, ou outras pessoas que têm trabalhado nesta vertente.⁹ Em particular, o foco tem se limitado esmagadoramente à questão da esfera de *governança* da CGC e, dentro dela, a uma distinção bimodal entre CGCs dirigidas por produtores e compradores. Esta distinção, entretanto, é grosseira e conduz a alguns problemas.

Primeiramente, embora a lógica para essa distinção resida nas barreiras dife-

renciais à entrada em mercados de produtos diversos (DICKEN et al, 2001), é claro que a distinção pretende referir-se a realidades empíricas específicas, setorial e organizacionalmente. Não é, então, uma construção típico-ideal.

Em segundo lugar, muitos dos trabalhos da tradição da CGC tem se preocupado com cadeias contemporâneas. Dificilmente qualquer um deles procura re-construir a história da natureza e das implicações das cadeias. Esta é uma omissão importante, porque as relações sociais incorporadas nas cadeias em um dado momento impõem uma dependência de trajetória¹⁰ e condicionam os cursos futuros de desenvolvimento da cadeia. Por exemplo, os contextos institucionais e arranjos sociais do período socialista de Estado persistem e circunscrevem de formas importantes o potencial para o desenvolvimento econômico e político nas economias 'de transição' da Europa Oriental (STARK, 1992; HAUSNER et al, 1995; CZABAN; HENDERSON, 1998).

Em terceiro lugar, houve poucas tentativas de compreender a importância da propriedade da firma (doméstica ou estrangeira, e neste último caso, por nacionalidade) para o desenvolvimento econômico e social em sociedades específicas. Embora este 'silêncio' possa ser um produto da preocupação primária do projeto da CGC com as cadeias dirigidas por compradores, há claramente uma necessidade de reconhecer que a 'nacionalidade' da propriedade da firma pode ser um elemento-chave no progresso econômico e social.¹¹

9. Dificilmente algum trabalho tem sido feito, por exemplo, sobre as famílias, os Estados e a reprodução da força de trabalho dentro da perspectiva das CGCs.

10. *Path-dependency* no original.

A quarta questão problemática para o modelo da CGC é o fato de que cadeias de commodity ligam não somente firmas em diferentes locais, mas também os contextos sociais e institucionais específicos ao nível nacional (por vezes subnacional), fora dos quais todas as firmas surgem, e dentro dos quais – ainda que em graus diferentes – continuam enraizadas. A implicação do modelo da CGC parece ser que firmas são principalmente reflexos do modo como dadas cadeias de commodity são organizadas e dos requisitos estruturais que isto impõe sobre o seu funcionamento em qualquer local. Neste esquema de coisas as firmas parecem ter pouca autonomia para desenvolver estratégias relativamente independentes (embora isto pareça crucial para as perspectivas do desenvolvimento sustentável). Além disso, parece haver pouco espaço para compreender de onde vêm as diferenças nacionais e locais na organização do mercado de trabalho, das condições de trabalho, etc. Em nossa opinião estas questões não podem ser efetivamente teorizadas a menos que seja entendido que redes inter-firma ligam sociedades que exibem variação social e institucional significativa, incorporam diferentes regimes de proteção social e têm diferentes capacidades para a gestão econômica estatal: em suma, representam diferentes variedades de capitalismo (BOYER; DRACHE, 1996; WHITLEY, 1999; COATES, 2000).

Como uma teoria emergente do desenvolvimento, no entanto, a perspectiva da CGC tem muito a recomendá-la. Não menos importante, ela ajudou a gerar importantes trabalhos empíricos sobre calçados, vestuário, eletrônicos, horticultura, turismo e autopeças, por exemplo, e forneceu a lógica analítica para o que poderiam tornar-se novas iniciativas políticas da Organização Internacional do Trabalho (OIT)¹². Ela leva adiante a tarefa de transcender as limitações de formas de análise estado-cêntricas e, ao fazê-lo, destaca as restrições sobre o desenvolvimento da firma – e, portanto, econômicas e sociais – que surgem a partir da estrutura de poder corporativo enraizado nas redes intra e inter-firma que circundam o globo. Ajudando a mostrar que as capacidades de gerar valor são assimetricamente distribuídas em função da estrutura das CGCs, a perspectiva aponta para a existência de novas formas de ‘desenvolvimento dependente’, bem como para as possíveis formas de transcender essas limitações.

2.2 Conceitos de rede

Uma cadeia mapeia a sequência vertical de eventos que levam à produção, consumo e conservação de bens e serviços – reconhecendo que várias cadeias de valor frequentemente compartilham atores econômicos comuns e são dinâmicas de modo que são reutilizadas e

11. Ver, por exemplo, o trabalho sobre o mercado ‘reservado’ brasileiro para computadores de uso pessoal (EVANS, 1986; SCHMITZ; HEWITT, 1992).

12. Ver, por exemplo, os ensaios reunidos em Gereffi e Korzeniewicz (1994) e a edição especial do *IDS Bulletin* (32/3, 2001). Ver também Clancy (1998); Dolan e Humphrey (2000); Bonacich e Appelbaum (2000) e Kaplinsky (2000), entre outros. O instituto de pesquisa da OIT, o Instituto Internacional de Estudos do Trabalho, patrocinou um programa sobre ‘cadeias globais de commodity’ na década de 1990. A contínua atenção da mídia às condições de trabalho exploradoras evidentes nas empresas fornecedoras integradas em cadeias como as da Nike e da Gap, por exemplo, sublinha a utilidade do modelo da CGC para agências como a OIT.

reconfiguradas de forma contínua – enquanto uma rede destaca a natureza e extensão das relações inter-firma que ligam conjuntos de firmas dentro de agrupamentos econômicos maiores. (STURGEON, 2001, p. 10)

Uma fraqueza expressiva da abordagem da ‘cadeia’ é sua conceituação dos processos de produção e distribuição como sendo essencialmente verticais e lineares. Na verdade, esses processos são mais bem conceituados como sendo estruturas em *rede* altamente complexas em que existem conexões intrincadas – horizontais, diagonais, bem como verticais – formando gelosias multidimensionais e multicamadas de atividade econômica. Por essa razão, uma abordagem explicitamente relacional e centrada na rede promete oferecer uma melhor compreensão dos sistemas de produção.

Tal abordagem é a teoria ator-rede (TAR), que enfatiza o caráter relacional de ambos objetos e agência em redes heterogêneas (‘materialidade relacional’), indicando que entidades em redes são formadas por, e só podem ser compreendidas através de suas relações e conectividade com outras entidades (LAW, 1999, p. 4). Para o estudo das redes de produção globais, isto significa que espaço e distância não podem ser vistos em termos absolutos e euclidianos, mas como ‘campos espaciais’ e escopos relacionais de influência, poder e conectividade (HARVEY, 1969; MURDOCH, 1998). Dentre outras coisas, isto tem impli-

cações importantes para a conceituação de ‘global’ e de ‘globalização’.¹³

Outro aspecto importante da TAR é a rejeição de dualismos artificiais como as tradicionais dicotomias global-local e estrutura-agência. Finalmente, a TAR conceitua redes como coletividades híbridas de agentes humanos e não-humanos e, portanto, permite levar em consideração importantes elementos tecnológicos que subjazem e influenciam as atividades econômicas. No entanto, enquanto a TAR oferece uma metodologia interessante, que já foi adotada para o estudo da globalização e das redes de produção (ver, por exemplo, WHATMORE; THORNE, 1997), sua contribuição para a análise do desenvolvimento econômico é limitada pelo fato de que carece de uma apreciação das condições estruturais e das relações de poder que, inevitavelmente, formam as redes de produção (DICKEN et al, 2001, p. 107).

Uma contribuição com uma afinidade direta com o nosso trabalho é a versão da rede de produção global de Dieter Ernst. Desenvolvida contemporaneamente, mas de modo independente de nosso trabalho,¹⁴ Ernst concebe a RPG como um tipo particular de inovação organizacional, nomeadamente aquele que “combina a dispersão concentrada da cadeia de valor através da firma e das fronteiras nacionais, com um processo paralelo de integração de camadas hierárquicas dos participantes da rede (ERNST; KIM, 2001, p. 1)

13. Especificamente implica a rejeição do termo ‘global’ como uma construção geográfica simplista (ver a nossa discussão posterior). Da mesma forma, a ‘globalização’ econômica se refere à extensão de atividades econômicas funcionalmente integradas (e, portanto, socialmente relacionais) além das fronteiras nacionais (ver DICKEN, 1998, p. 5). A implicação disso para a conceituação das RPGs é que elas passam a ser vistas como tipologias dinâmicas que potencialmente mudam de forma e aplicação ao longo do tempo.

A lógica fundamental para as firmas estabelecerem RPGs desta natureza é, supostamente, acessar fornecedores flexíveis e especializados em locais de baixo custo. A RPG é vista como substituta da multinacional como a forma mais eficaz de organização industrial, uma mudança que emergiu em resposta a três processos constitutivos da globalização, ou seja, a ascendência de políticas de liberalização, a aceitação rápida de tecnologias de informação e comunicação, bem como o aparecimento da competição 'global'.

A evidência empírica utilizada para ilustrar esta suposta mudança de larga escala na organização industrial é anedótica e quase exclusivamente retirada das indústrias eletrônica e de tecnologia da informação. Por conseguinte, ao invés de ter desenvolvido uma categoria explicativa de relevância geral, Ernst tendeu a destacar apenas uma forma particular de organização industrial; e uma forma que parece ter sido extraída de uma variação setorialmente restrita. O trabalho de Ernst é particularmente útil, no entanto, à medida que destaca uma série de problemas-chave que têm dificultado a pesquisa prévia nesta área.

Primeiro, ele critica a tendência a concentrar-se estritamente no papel da firma 'líder' dentro de RPGs em detrimento da rede de fornecedores que estão há mais de uma camada distantes da firma 'líder'. Em segundo lugar, ele observa que, no mapea-

mento da dispersão das unidades de produção, a pesquisa tem negligenciado frequentemente a ampla gama de funções de serviço (do design ao marketing e além) que são cruciais para a viabilidade das RPGs. Em terceiro lugar, Ernst observa uma preocupação com P&D formal e transferências de tecnologia, o que pode impedir uma apreciação da importância da difusão de formas menos codificadas de conhecimento. Na verdade, grande parte da investigação de Ernst sob a bandeira da RPG tem se preocupado com o potencial para diferentes formas de conhecimento (que ele de modo variado cunha como 'encerebrada'¹⁵, 'enraizada', 'enculturada'¹⁶), a serem difundidas a partir de RPGs em localidades em países em desenvolvimento e, assim, estimular o aperfeiçoamento¹⁷ da indústria local (ver, por exemplo, ERNST, 2000).

3 Redes de produção globais

O conceito da rede de produção global (RPG) desenvolvido no restante deste artigo baseia-se em muitos aspectos nos trabalhos descritos na seção anterior. Em particular, ele se baseia no trabalho de Gereffi e de seus colaboradores, mas leva a sério as críticas que têm sido formuladas contra ele. Concomitantemente, o modelo tem por objetivo proporcionar uma conceituação aplicável de modo mais geral da RPG do que a de Ernst. Antes de elaborarmos a natureza da RPG, no en-

14. Embora ele já houvesse trabalhado com a noção de 'rede de produção internacional', Ernst usou o termo 'rede de produção global' primeiramente em um trabalho apresentado em conferência em 1999 (ver ERNST, 1999). Nossa primeira tentativa de elaborar um modelo da RPG apareceu em uma proposta de pesquisa do mesmo ano (ver DICKEN; HENDERSON, 1999).

15. *Embrained* no original.

16. *Encultured* no original.

17. *Upgrading* no original. Optou-se por não utilizar o termo modernização pelas conotações socioeconômicas conceituais e ideológicas que evoca.

tanto, é preciso explicar nossas preferências pelos termos ‘produção’, em detrimento de ‘commodity’, e de ‘rede’, em vez de ‘cadeia’. Precisamos também indicar a nossa própria compreensão de ‘global’.

No uso contemporâneo a expressão ‘commodity’ conota geralmente produtos padronizados e, com isso, a fixidez de sua produção no tempo e no espaço. Enquanto esta continua a ser a realidade de algumas formas de produtos e de atividades produtivas (parte da agricultura, parte da indústria pesada e da extração mineral, por exemplo), é evidente que não captura adequadamente as formas pós-fordistas de atividade que caracterizam muitas das indústrias que o modelo da CGC, por exemplo, foi concebido para analisar. Mais importante, talvez, nossa preferência por um discurso de ‘produção’ põe ênfase sobre os *processos sociais* envolvidos na produção de bens e serviços e na reprodução de conhecimento, capital e força de trabalho. Não obstante a desconstrução definitiva e a interrogação de Marx sobre a mercadoria (na parte I do primeiro volume de *O Capital*), o discurso das mercadorias foi capturado pela economia ortodoxa, independentemente do paradigma. Como consequência, ela se transmutou em um léxico reificado e despojado de seu conteúdo social. Há uma necessidade, portanto, de reorientar a atenção para as circunstâncias sociais sob as quais as mercadorias são produzidas e consumidas e, assim, evitar o perigo constante de deslizar para uma percepção das mercadorias como blocos de construção desumanizados envolvidos na produção de outras mercadorias.

A metáfora da cadeia dá a impressão de um processo de atividades essencialmente linear que conduz, finalmente, a uma mercadoria pronta, em detrimento de um processo no qual os fluxos de materiais, produ-

tos semi-acabados, design, produção, serviços de marketing e financeiros são organizados de forma vertical, horizontal e diagonal em configurações complexas e dinâmicas. Adicionalmente, a metáfora da cadeia – consistente com o discurso da mercadoria – parece ter dificuldades em incorporar a devida atenção às questões da reprodução, etc. Além disso, a metáfora da cadeia vai contra a possibilidade de conceber as firmas individuais incorporadas em um sistema de produção como tendo espaço para a ação autônoma dentro desse sistema, apesar do fato de que tal autonomia é fundamental para as possibilidades de aperfeiçoamento industrial e, portanto, desenvolvimento econômico sustentado. Como consequência destas dificuldades, consideramos o discurso de redes mais abrangente, empiricamente adequado e, portanto, analiticamente mais fértil.

A adoção de um discurso de rede também oferece outros benefícios potenciais. Em particular, contanto que a ‘produção’ seja expressa amplamente para incluir mercados intermediários e finais e que a dinâmica de poder e conhecimento entre os atores e as instituições sejam compreendidos de modo não-determinístico e multidirecional, então o modelo da RPG permite uma complexidade e variação geográficas muito maiores nas relações produtor-consumidor do que a abordagem da CGC, por exemplo, tem alcançado. Especificamente, este modelo deve facilitar a nossa capacidade de revelar como certos saberes fundamentais ‘circulam’ entre produtores, consumidores e intermediários, ao invés de mover-se de forma unidirecional – um insight crucial da crescente literatura sobre ‘culturas de commodity’ (por exemplo, COOK; CRANG, 1996; JACKSON, 1999). Além disso, esta abordagem deve também permitir geografias sociais mais complexas a serem reveladas, no sentido de que os agentes em uma

variedade de locais podem se combinar para influenciar o processo de produção.¹⁸

Finalmente, embora agora esteja na moda denominar como ‘global’ fenômenos e práticas que, até recentemente, teriam mais chances de ser chamados de ‘internacionais’ ou ‘transnacionais’, nossa adoção do primeiro termo é impulsionada por nossas preocupações com a precisão analítica. Especificamente, os termos ‘internacional’ e ‘transnacional’ derivam de discursos essencialmente centrados no Estado. Assim, embora incorporem noções de atividade transfronteiriça de muitos tipos, eles não expressam adequadamente o modo pelo qual processos não específicos a lugares penetram e transformam, por sua vez, processos específicos a lugares, e vice-versa. Não ajudam, portanto, a libertar as sensibilidades imaginativas necessárias à compreensão da dialética das relações global-local que agora são uma pré-condição para a análise da globalização econômica e de suas consequências assimétricas.

A rede de produção global tal como proposta aqui, é um quadro conceitual que é capaz de apreender as dimensões social e econômica globais, regionais e locais dos processos envolvidos em muitas (embora de modo algum todas as) formas da globalização econômica.¹⁹ Redes de produção – o nexo de funções e operações interligadas através das quais bens e serviços são produzidos, distribuídos e consumidos – tornaram-se tanto organizacionalmente mais complexas quanto cada vez mais globais em sua extensão geográfica. Essas redes não apenas integram firmas (e partes de firmas) em es-

truturas que obscurecem fronteiras organizacionais tradicionais – por meio do desenvolvimento de diversas formas de relações de equidade e não-equidade –, mas também integram economias nacionais (ou partes dessas economias) de formas que possuem implicações colossais para seu bem-estar. Ao mesmo tempo, a natureza e a articulação precisas das redes de produção centradas na firma são profundamente influenciadas pelos contextos sociopolíticos dentro dos quais elas estão enraizadas. O processo é especialmente complexo porque enquanto os últimos são essencialmente específicos ao território (principalmente, embora não exclusivamente, ao nível do Estado-nação), as redes de produção em si não o são. Elas ‘atravessam’ as fronteiras estatais de formas altamente diferenciadas, influenciadas em parte, por barreiras regulatórias e não-regulatórias e por condições socioculturais locais, para criar estruturas que são ‘descontinuamente territoriais’.²⁰

O modelo da RPG reconhece explicitamente que:

- firmas, governos e outros atores econômicos de diferentes sociedades às vezes têm prioridades diferentes *vis-à-vis* à lucratividade, ao crescimento, ao desenvolvimento econômico, etc. (como foi claramente demonstrado, por exemplo, nos comentários em torno da crise da Ásia Oriental, por exemplo, Chang, 1998 e Henderson, 1999), e consequentemente, as implicações da rede de produção para a firma e para o desenvolvimento econômico em cada local não podem ser ‘mensuradas’ a partir da lógica de organização da rede e da distribuição de poder cor-

18. Ver, por exemplo, o estudo de Hughes (2000) do comércio de flores de corte.

19. É improvável que seja de particular ajuda, por exemplo, para a análise de algumas formas de capital financeiro, tais como empréstimos bancários e de investimento de portfólio.

20. Para uma discussão da política regional e de redes de produção, consulte Cabus e Hess (2000).

porativo dentro dela. A perspectiva da RPG, em outras palavras, atribui um grau de autonomia relativa às firmas nacionais, governos e outros atores econômicos (por exemplo, os sindicatos, se for o caso), cujas ações têm potencialmente implicações significativas para os resultados econômicos e sociais das redes locais em que se incorporam;

- estruturas insumo-produto dentro das redes têm uma importância central, até porque são estas que constituem os lugares onde o valor é gerado e onde as enormes variações nas condições de trabalho que existem ao redor do mundo são produzidas. Consequentemente quaisquer trabalhos sobre redes intra e inter-firma devem prestar atenção significativa a estas estruturas e a suas consequências;

- um entendimento da 'territorialidade' das redes de produção – a saber, como se constituem e são re-constituídas por arranjos econômicos, sociais e políticos dos lugares nos quais se localizam – é fundamental para uma análise das perspectivas de desenvolvimento ao nível local;

- a distinção entre redes 'dirigidas por produtores' e 'dirigidas por compradores' é mais fluida do que o trabalho de Gereffi leva em conta, com combinações de ambas nas mesmas áreas de produto e, de fato, em alguns casos no mesmo setor (por exemplo, autopeças e eletroeletrônicos), e;

- em alguns setores (produtos farmacêuticos e alguns eletrônicos, por exemplo) alianças tecnológicas e acordos de licenciamento são as formas de associação inter-firma que podem ter implicações significativas para o desenvolvimento. Consequentemente, eles exigem a atenção por si próprios.

Metodologicamente, então, a perspectiva da RPG dirige a atenção para:

- as redes de firmas envolvidas em P&D, design, produção e comercialização de um

determinado produto, e como estas estão organizadas em níveis global e regional;

- a distribuição do poder corporativo no interior dessas redes, e alterações nas mesmas;

- a importância do trabalho e dos processos de criação e transferência de valor;

- as instituições – em particular, agências governamentais, mas também, em alguns casos, sindicatos, associações patronais e ONGs – que influenciam a estratégia da firma nos locais específicos integrados na cadeia de produção; e

- as implicações de todos estes fatores no que tange ao aperfeiçoamento tecnológico, à adição e captura de valor, à prosperidade econômica, etc., para as diferentes firmas e sociedades integradas nas cadeias.

Mais especificamente os componentes do modelo da RPG podem ser desagregados – para fins de elaboração – por referência à figura 1. Enquanto elaboramos esses componentes abaixo, vale à pena referir-se aqui à nossa concepção de 'tecnologia' no esquema. Enquanto algumas contribuições reconhecem o papel central da mudança tecnológica e das tecnologias de informação e comunicação (TIC) na formação e transformação das redes globais, nós rejeitamos 'tecnologia' como uma categoria separada. Em vez disso, as TICs são mais propriamente apreendidas como um elemento inerente das RPGs, subjacentes ao desenvolvimento e à manutenção das conexões da rede. A tecnologia, como uma das forças motrizes da globalização, influencia os processos de criação de valor em diferentes locais, igualmente transformando os meios pelos quais o poder é exercido. Além disso, ela afeta as possibilidades dos agentes de enraizar-se em, e de desenraizar-se de redes e territórios específicos.

Uma visão semelhante é tomada da noção de espacialidade. Configurações espaciais específicas são características ineren-

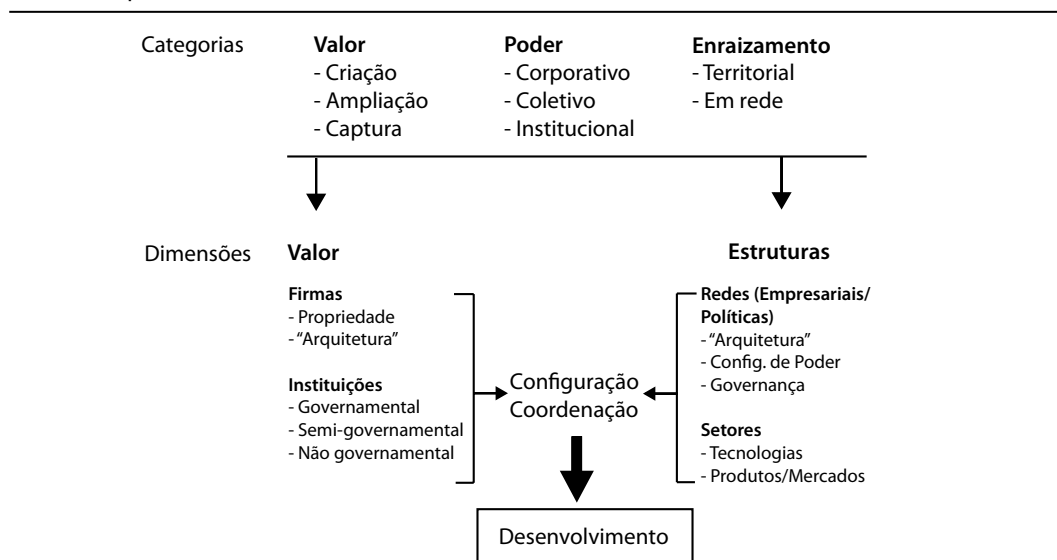
tes a todas as redes; cada RPG pode ser mapeada ao 'posicionar' seus agentes e esboçar suas conexões mútuas. Pela mesma razão, toda forma de enraizamento tem sempre um caráter espacial intrínseco.

Há, no entanto, outros aspectos da espacialidade a serem considerados. Em primeiro lugar, há a questão de escalaridade. Todas as RPGs têm de ser consideradas como multiescalares, estendendo-se dos planos local e regional aos níveis nacional e global, e retornando novamente.²¹ Tais redes multiescalares são construídas e transformadas ao longo do tempo por uma multiplicidade de agentes com influência e poder assimétricos. Isso le-

va a outra importante faceta da espacialidade; a saber, o caráter limitado das atividades de rede, por exemplo, dentro do espaço político do Estado nacional (ou em contextos federais, subnacional).

Enquanto os agentes empresariais são capazes de transcender as fronteiras políticas ou outras (culturais, por exemplo) entre os territórios, a maioria das instituições não econômicas são limitadas – e, portanto, restritas – por seus contextos espaciais em diferentes escalas geográficas. Isto, naturalmente, tem diversas implicações para o desenvolvimento, especialmente em termos da distribuição do poder e da criação e captura de valor.

Figura 1
Um modelo para a análise da RPG



21. Em outras obras, um continuum de escalas (ver Swyngedouw, 1997; Dicken e Malmberg, 2001).

3.1 Categorias Conceituais

Há três elementos principais sobre os quais a arquitetura do modelo da RPG se ergue. O primeiro deles é:

- *Valor*: por 'valor' queremos nos referir tanto às noções marxianas de mais-valia e a outras mais ortodoxas associadas com renda econômica. Assim, estamos interessados nos seguintes temas.

- A *criação* inicial de valor dentro de cada uma das firmas incorporadas a uma dada RPG. As questões significativas aqui incluem as condições sob as quais a força de trabalho é convertida em trabalho real através do processo de trabalho; e as possibilidades para a geração de diversas formas de renda. Na primeira, os temas do emprego, qualificação, condições de trabalho e tecnologia de produção são importantes, bem como as circunstâncias nas quais são reproduzidos (conectando, portanto, estas questões a temas sociais e institucionais mais amplos). Na última (ver KAPLINSKY, 1998; GEREFFI, 1999b) as questões consistem em se uma firma determinada pode gerar rendas a partir de (a) um acesso assimétrico a tecnologias-chave de produto e processo ('rendas tecnológicas'); (b) de qualificações organizacionais e gerenciais, como técnicas de produção 'just-in-time' e 'controle de qualidade total', etc. ('rendas organizacionais'); (c) relações inter-firma variadas que podem envolver a gestão dos vínculos de produção com outras firmas, o desenvolvimento de alianças estratégicas, ou a gestão das relações com os clusters de pequenas e médias empresas ('rendas relacionais'); ou (d) do estabelecimento de proeminência de marca²²

nos principais mercados ('rendas de marca'). Em certos setores e circunstâncias (e) rendas adicionais podem advir para algumas firmas como consequência das carências de produto criadas por políticas comerciais protecionistas ('rendas de política comercial'), embora esta seja outra questão que conecta as questões de criação de valor aos contextos institucionais (nacional e internacional, neste caso) dentro dos quais as firmas operam.

- As circunstâncias nas quais o valor pode ser *ampliado*. As questões aqui envolvidas incluem: (a) a natureza e a extensão das transferências de tecnologia tanto de dentro quanto de fora de dada rede de produção; (b) a extensão em que as firmas líderes e outras empresas principais dentro da rede colaboram com fornecedores e subcontratadas para melhorar a qualidade e a sofisticação tecnológica dos seus produtos; (c) como consequência, ou demandas por habilidades em determinados processos de trabalho aumentam com o tempo; (d) ou firmas locais podem começar a criar rendas organizacionais, relacionais e de marca próprias. Em todos esses casos, as influências institucionais nacionais às quais as firmas estão sujeitas (agências governamentais, sindicatos, associações patronais, por exemplo) podem ser decisivas para as possibilidades de ampliação de valor.²³

- As possibilidades que existem para o valor ser *capturado*. Uma coisa é o valor ser criado e ampliado em determinados locais, mas pode ser outra bem diferente que ele seja capturado para o benefício desses locais. Os temas pertinentes aqui, em parte, envolvem (a) questões de política governamental, mas também envolvem (b) questões de proprieda-

22. *Brand-name prominence* no original.

23. Há uma crescente literatura que aborda tais preocupações em relação às diferentes 'qualidades' do investimento externo direto. Veja, por exemplo, Turok (1993, AMIN et al, 1994; YOUNG et al, 1994).

de da firma e (c) da natureza da governança corporativa em determinados contextos nacionais. No primeiro caso, a natureza dos direitos de propriedade e, portanto, as leis que regem as estruturas de propriedade e a repatriação de lucros podem ser importantes, enquanto na segunda a extensão em que as firmas são de propriedade estrangeira total, de propriedade inteiramente doméstica, ou envolvem capital partilhado como em arranjos do tipo joint-venture, continua a ser determinante, como uma longa tradição na economia política do desenvolvimento tem argumentado, e a experiência recente na Grã-Bretanha, por exemplo, tem sublinhado.²⁴ No terceiro caso, a extensão na qual a governança corporativa se baseia nos princípios das partes interessadas, em vez de no domínio dos acionistas (e exigida pelo estatuto legal) pode ter consequências importantes para determinar se o valor gerado em um determinado local é mantido lá e realmente usado para o benefício do bem público.²⁵ O problema da captura de valor, então, ressalta a importância da variedade nacional do capitalismo – e, portanto, de questões de expectativas, direitos e obrigações – para as questões do desenvolvimento econômico e social.

- *Poder*: a fonte de poder dentro das RPGs e as formas nas quais é exercido são decisivas

para a ampliação e captura de valor e, portanto, para as perspectivas de desenvolvimento e prosperidade.²⁶ Há três formas de poder que são significativas aqui.

- *Poder corporativo*. Aqui temos em mente a extensão na qual a firma líder na RPG possui capacidade de influenciar decisões e alocações de recursos – *vis-à-vis* a outras firmas na rede – decisiva e consistentemente em seus próprios interesses. Nossa adoção de um discurso de rede implica a rejeição de uma concepção de poder de soma zero, de modo que as firmas raramente, ou nunca, têm um monopólio do poder corporativo. Ao invés, enquanto o poder é com frequência assimetricamente distribuído em redes de produção, firmas menores às vezes (e por motivos contingentes) têm autonomia suficiente para desenvolver e exercitar suas próprias estratégias para aperfeiçoar suas operações, etc. Além disso, pelo menos em princípio, firmas menores incorporadas às redes têm a possibilidade de se combinar com outras empresas de pequeno porte para melhorar a sua situação coletiva dentro da RPG (como quando clusters de PMEs constituídos como distritos industriais são incorporados a RPGs).²⁷

- *Poder institucional*. Nossa referência aqui é o exercício do poder: (a) pelos Estados

24. Temos em mente o contínuo des-investimento em subsidiárias britânicas (com efeitos em cadeia para os fornecedores locais) por empresas estrangeiras. Desde 1998, estes incluíram, no mínimo: Siemens, Samsung, LG e Motorola (na eletrônica), BMW, Ford e General Motors (em automóveis) e Corus (siderurgia).

25. A Alemanha, de um lado, e a Grã-Bretanha e os EUA, de outro, constituem pólos opostos neste sentido. Neste último caso, os acionistas têm poder supremo sobre a disposição de lucros e ativos, enquanto no primeiro os proprietários são obrigados a considerar os interesses de outras partes interessadas e da força de trabalho em particular (LANE, 1989). Com efeito, na Alemanha, os titulares de propriedade têm a obrigação constitucional de exercer os seus direitos no interesse do bem público (HUTTON, 2001).

26. Apesar de não teorizada em termos de poder, a discussão de Humphrey e Schmidt (2001) sobre as estruturas de governança de 'cadeias de valor' é um importante complemento, neste momento, ao nosso trabalho.

27. Castells desenvolve idéias semelhantes a essas no que diz respeito ao exercício das políticas econômica e externa por parte dos Estados nacionais absorvidos em 'Estados rede' (da qual a União Européia é o protótipo). Ver Castells (2000b, cap. 5) e também Carnoy e Castells (2001).

nacional e locais (neste último caso, quando o Estado nacional é constituído como um governo federal), (b) por agências interestaduais internacionais que vão desde a cada vez mais integrada União Europeia de um lado, até confederações mais frouxas como a ASEAN ou a NAFTA, por outro lado, (c) pelas instituições de 'Bretton Woods' (Fundo Monetário Internacional, Banco Mundial) e a Organização Mundial do Comércio; (d) pelas diversas agências das Nações Unidas (especialmente a OIT); e (e) pelas agências de classificação de crédito (Moody's, Standard and Poor, etc.), que exercem uma forma única de poder institucional privado. A capacidade de exercer poder para influenciar o investimento e outras decisões de firmas líderes e outras empresas integradas à RPG é inevitavelmente assimétrica e varia tanto dentro quanto entre estas cinco categorias. Assim, no que diz respeito aos Estados nacionais, alguns deles na Ásia Oriental (em especial a Coreia do Sul e Taiwan, mas, mais recentemente, a China) vêm sendo percebidos nas últimas décadas, como estando entre os mais capazes de influenciar empresas privadas com vistas à industrialização e ao desenvolvimento (dentro uma literatura enorme ver WADE, 1990; HENDERSON, 1993), enquanto Estados tão díspares quanto os da Grã-Bretanha e Indonésia tem sido muito menos capazes de fazê-lo.²⁸ O poder das agências interestaduais é potencialmente considerável – principalmente no caso da UE – embora permaneça pouco desenvolvido em qualquer outro lugar. O poder das instituições de Bretton Woods, embora possa ser considerável, é exercido indire-

tamente e causa impactos sobre as empresas, forças de trabalho e comunidades através das políticas econômicas e sociais que os governos nacionais são obrigados a implementar. O poder das agências da ONU é de menor importância do que qualquer dos outros à medida que sua influência sobre as firmas é não apenas indireta, mas também apenas moral e consultiva. A importância das agências de classificação de crédito é potencialmente considerável, tanto diretamente para muitas empresas líderes e, indiretamente, através de suas avaliações de risco de crédito dos governos nacionais. No entanto, ainda sabemos pouco sobre as formas em que a sua influência é exercida (contudo, ver SASSEN, 1999).

- Poder *coletivo*. Por esta forma de poder compreendemos as ações de agentes coletivos que procuram influenciar companhias em localidades específicas das RPGs, seus respectivos governos e, por vezes, agências internacionais (mais recentemente, o FMI e a OMC, em particular). Exemplos de tais agentes coletivos incluem sindicatos, associações patronais e organizações que promovem determinados interesses econômicos (por exemplo, as de pequenas empresas), ONGs preocupadas com os direitos humanos, questões ambientais, etc. Estes organismos podem ser nacionais ou locais, ou podem ser organizados internacionalmente, como alguns sindicatos (por exemplo, o International Metal Workers) ou organizações de direitos humanos (como a Anistia Internacional). Na maioria dos casos em que essas agências estão engajadas, elas tentam exercer poder de contraposição, seja direta-

28. Este obviamente não é o lugar para explicar tais discrepâncias, exceto para marcar que as respostas parecem estar em uma combinação de vontade política (ou sua ausência) e de diferentes capacidades institucionais para a governança econômica. Para os casos britânico e indonésio ver Hutton (1995) e Hill (1996), respectivamente. Para mais descrições gerais e teóricas da relação entre as capacidades do Estado e o desenvolvimento econômico ver Evans (1995) e Evans e Rauch (1999).

mente sobre firmas ou grupos particulares dentro de determinadas redes, ou indiretamente, sobre os governos nacionais ou as agências internacionais.

- *Enraizamento*: RPGs não apenas conectam funcional e territorialmente as firmas, mas também conectam aspectos dos arranjos sociais e espaciais nos quais aquelas firmas estão enraizadas e que influenciam suas estratégias e os valores, prioridades e expectativas dos gestores, trabalhadores e comunidades afins. As formas nas quais os diferentes agentes estabelecem e desempenham suas conexões com os outros e as especificidades dos processos de enraizamento e desenraizamento se baseiam, em certa medida, na 'herança' e na origem desses agentes. Empresas – sejam elas multinacionais ou pequenas empresas locais – surgem dos, e continuam a ser influenciadas pelos, tecidos institucionais e contextos sociais e culturais de variedades particulares de capitalismo (ou, no caso da Europa Oriental, China, etc. antes da década de 1980, variedades específicas de socialismo de Estado) em seus países de origem. Embora a natureza dos sistemas educacional, de formação profissional e trabalhista e as fontes e organização do financiamento sejam importantes, a natureza da política de Estado e do quadro legal constituem prioridades e estratégias de especial relevância para o desenvolvimento da firma (cf. ZYSMAN, 1983; HUTTON, 1995; WHITLEY, 1999).

As empresas locais que emergiram de contextos sociais e institucionais evoluem ao longo do tempo sobre as bases de trajetórias que são, em parte, um reflexo destes contextos. Como muitos estudiosos têm apontado que diz respeito às sociedades previamente socialistas de Estado da Europa Oriental, estes percursos são 'dependentes de trajetória' e, portanto, em certa medida, historicamente restritos (por exemplo, STARK, 1992; HAUSNER et al., 1995; CZABAN; HENDERSON, 1998). Embora seja importante reconhecer que tais restrições não são imutáveis e que sua influência pode estar diminuindo – e não devido à globalização – também é importante reconhecer que algumas firmas líderes, ao investir no exterior, podem levar a 'bagagem' institucional de suas bases domésticas com elas. Mas outras podem também tender a operar no, ou próximas do mínimo denominador comum que as políticas domésticas e estruturas jurídicas permitirão.²⁹

Entre as diferentes dimensões e aspectos do enraizamento,³⁰ há duas formas conexas de enraizamento de firma e de rede que são de interesse aqui. A primeira forma, *territorial*, lida com a 'ancoragem' das diversas firmas da RPG em lugares diferentes (do Estado-nação ao nível local), que afeta as perspectivas para o desenvolvimento desses locais. A segunda forma, enraizamento de *rede*, refere-se à estrutura de rede, ao grau de conectividade dentro de uma RPG, à estabilidade das relações de seus agentes e à im-

29. As empresas japonesas, por exemplo, nunca ofereceram contratos de 'emprego permanente' aos funcionários de suas filiais estrangeiras. Da mesma forma, as empresas alemãs, embora determinadas pelas legislações nacional e da UE a consultar amplamente os funcionários antes de instituir programas de demissão, nunca fizeram o mesmo em países onde tais leis não se aplicam. Desinvestimentos recentes na Grã-Bretanha pela Siemens e pela BMW são casos em questão.

30. Como Oinas (1997), Markusen (1999) e Pike *et al.* (2000), entre outros, apontaram, a noção de embeddedness continua bastante vaga e portanto, necessita de aperfeiçoamento conceitual. No entanto, sua importância para a compreensão da organização econômica é amplamente reconhecida, mesmo por vozes críticas (ver, por exemplo, Sayer, 2000).

portância da rede para os participantes. Ambas as formas, naturalmente, são o resultado de processos essencialmente sociais e espaciais de 'enraizamento'.

- Enraizamento *territorial*. RPGs não se limitam a localizar-se em lugares particulares. Eles podem enraizar-se ali, no sentido de que eles absorvem e, em alguns casos, são restringidos, pelas atividades econômicas e dinâmicas sociais que já existem nesses locais. Um exemplo aqui é a maneira pela qual as RPGs de firmas líderes específicas podem tirar proveito dos clusters de pequenas e médias empresas (com suas redes sociais e mercados de trabalho locais decididamente importantes) que antecedem o estabelecimento de operações de subcontratação ou de subsidiárias daquelas firmas. Além disso, a localização de firmas líderes em lugares específicos pode gerar uma nova rede local ou regional de relações sociais e econômicas, envolvendo as firmas já existentes, bem como atraindo novas empresas. O enraizamento torna-se, então, um elemento-chave no crescimento econômico regional e na captura de oportunidades globais (HARRISON, 1992; AMIN; THRIFT, 1994).³¹ As vantagens obtidas em termos de criação de valor, etc., podem resultar em 'bloqueio'³² espacial para aquelas firmas com implicações em cadeia para outras partes da RPG dessa firma (ver GRABHER, 1993; SCOTT, 1998). Da mesma forma, políticas governamentais nacionais e locais (programas de formação profissional, incentivos fiscais, etc.) podem funcionar para enraizar partes específicas da RPG em determinadas cidades ou regiões, a fim de apoiar a for-

mação de novos nós em redes globais, ou o que Hein (2000) descreve como 'novas ilhas de uma economia-arquipélago'. Mas os efeitos positivos do enraizamento em um determinado lugar não podem ser tidos como certos ao longo do tempo. Por exemplo, uma vez que uma firma líder corte seus laços dentro de uma região (por exemplo, via desinvestimento ou fechamento da instalação), um processo de desenraizamento ocorre (PIKE et al., 2000, p. 60), potencialmente minando a base anterior de crescimento econômico e captura de valor. Do ponto de vista do desenvolvimento, então, o modo de enraizamento territorial ou o grau de comprometimento de uma firma da RPG a uma localidade particular, é um fator importante para a criação, ampliação e captura de valor.

- Enraizamento de *rede*. RPGs são caracterizadas não apenas por seu enraizamento territorial, mas também pelas conexões entre membros da rede, independentemente do seu país de origem ou da ancoragem local em lugares específicos. É, sobretudo, a 'arquitetura', durabilidade e estabilidade destas relações, tanto formais como informais, que determina o enraizamento de rede individual dos agentes (enraizamento ator-rede), bem como a estrutura e a evolução da RPG como um todo. Enquanto o primeiro se refere às relações do indivíduo ou da firma com outros atores, este último consiste não apenas dos agentes econômicos³³ envolvidos na produção de um determinado bem ou serviço, mas também leva em conta as redes institucionais mais amplas, incluindo agentes não econômicos (por exem-

31. Há também um lado negativo. A natureza das redes locais e relações socioeconômicas em determinadas circunstâncias pode gerar uma incapacidade de captar oportunidades globais e levar à recessão econômica regional (OINAS, 1997, p. 26). Enraizamento forte, portanto, não é necessariamente uma qualidade 'boa' ou positiva das redes ou de seus agentes.

32. *Lock-in* no original.

plo, organizações governamentais e não-governamentais). O enraizamento de rede pode ser considerado como o produto de um processo de construção de confiança entre os agentes da rede, o que é importante para relacionamentos bem sucedidos e estáveis. Mesmo dentro de redes intra-firma, onde as relações são estruturadas pela integração e controle de propriedade, a confiança entre as diferentes unidades da firma e as diferentes partes interessadas³⁴ envolvidas poderá ser um fator crucial, como no caso de joint ventures (YEUNG, 1998).

3.2 Dimensões conceituais

As categorias esboçadas acima são ‘energizadas’ e ‘nutridas’ através de uma variedade de dimensões conceituais. Estas constituem as estruturas através das quais o valor é criado, o poder é exercido e as instituições enraízam, etc., produzindo efeitos concretos em termos de iniciativas particulares e políticas. Há quatro grandes categorias que são de importância.³⁵

3.2.1 Firmas

Uma firma claramente não é o mesmo que outra. As empresas, mesmo dentro do mesmo setor, diferem em termos de suas prioridades estratégicas, suas atitudes acerca das re-

lações de trabalho, a natureza de suas relações com fornecedores, etc. Como consequência seria de se esperar que, embora possa haver semelhanças entre as formas nas quais firmas no mesmo setor operam (geram valor, exercem seu poder sobre fornecedores, etc.), haverá ainda importantes diferenças específicas da firma, sendo não menos relevantes as que concernem aos locais onde firmas líderes decidem investir ou estabelecer conexões com fornecedores e subcontratadas. Estas diferenças podem resultar da natureza do regime de propriedade (arranjos de capital³⁶, e/ou ‘nacionalidade’), capricho gerencial ou podem derivar de valores incorporados na evolução da firma.³⁷ Independentemente da fonte dessas diferenças, é provável que tenham implicações para as formas nas quais suas RPGs são construídas (caso sejam firmas líderes) ou para as formas nas quais participam (procuram desenvolver e exercer autonomia, por exemplo) na RPG de outra firma (caso sejam fornecedores e subcontratados).

3.2.2 Setores

Enquanto RPGs têm características que são específicas da firma, firmas que operam no mesmo setor estão inclinadas a criar RPGs que têm algum grau de similaridade. As razões para isso são que as tecnologias similares, produtos e restrições de merca-

33. *Business agents* no original.

34. *Stakeholders* no original.

35. Este parágrafo foi bastante modificado, considerando as dificuldades de entendimento do original: “The categories sketched above are ‘energized’ and ‘live’ through a number of conceptual dimensions. These constitute the frameworks through which value is created, power exercised or institutional embeddedness etc. given concrete effect in terms of particular initiatives and policies. There are four broad dimensions that are of significance” (pg. 453).

36. *Equity arrangements* no original.

37. Exemplos na Grã-Bretanha incluem a postura ética de empresas como o Co-operative Bank e a Body Shop.

do são suscetíveis de conduzir a formas semelhantes de criar vantagem competitiva e, portanto, arquiteturas de RPG muito semelhantes. Assim, para nossos propósitos, um setor precisa ser definido por outros critérios que não a mera classificação estatística. Além de ser uma estrutura única de concorrência e tecnologia, firmas no mesmo setor econômico normalmente compartilham uma 'linguagem' comum e uma estrutura particular de comunicação específica àquele setor (Hess, 1998). Um setor inclui não apenas uma gama de empresas, dos produtores líderes do setor a fornecedores de diferentes elementos, incluindo funções de serviço, mas a sua estrutura de governança é muitas vezes complementada por organizações feitas sob medida³⁸, tais como grupos industriais de pressão (por exemplo, associações patronais e laborais), instituições de formação profissional ou outros. Estas particularidades setoriais criam ambientes regulatórios específicos ao setor, onde determinadas questões são abordadas por políticas governamentais em diferentes escalas. Exemplos destes incluem o acordo multifibras supranacional para o setor têxtil e de vestuário e políticas 'setoriais' nacionais para fomentar a inovação e competitividade (como é o caso das políticas industriais automobilística e de eletrônicos de alguns países asiáticos).

3.2.3 Redes

É dentro das várias redes que questões específicas de governança surgem. Como as ma-

neiras pelas quais o poder é mobilizado e exercido são suscetíveis de variação em razão de uma combinação de motivos específicos à firma e ao setor, é razoável esperar que a arquitetura da governança provavelmente, apresente considerável variação. Como consequência, é provável que haja variação significativa, por exemplo, na extensão em que firmas secundárias em uma determinada rede são capazes de exercer certo grau de autonomia que lhes permitiria mover-se em direção a atividades de maior valor agregado³⁹ com suas implicações mais positivas para o desenvolvimento econômico. Até que se realizem mais pesquisas sensíveis a essas variações, é prematuro avançar para uma concepção fechada de estruturas de governança de rede.

3.2.4 Instituições

Em princípio, os arranjos institucionais causam impactos tanto local quanto globalmente sobre as RPGs.⁴⁰ Eles podem ser de grande importância na geração de valor localmente, em sua ampliação e na sua captura. Além disso, eles podem ser de maior importância no estabelecimento de normas (incluindo o tom moral) para as relações de trabalho, condições de trabalho e níveis salariais. Eles são, em outras palavras, centrais para a questão de saber se RPGs podem produzir desenvolvimento social e econômico sustentado nos locais que incorporam. É importante reconhecer, naturalmente, que as consequências que as instituições têm para as RPGs e suas operações e implicações locais e

38. *Purpose-built organizations* no original.

39. *Value-added* no original.

40. Da perspectiva da teoria ator-rede, RPGs seriam instituições por si mesmas. No entanto, esta não é a posição adotada aqui. Ao contrário, as instituições são percebidas como formações sociais e políticas – sejam elas subnacionais, nacionais ou internacionais – com histórias associadas, valores e práticas culturais que têm consequências para o modo como RPGs se formam e se desenvolvem ao longo tempo.

internacionais, podem ser positivas ou negativas. No último caso, o tecido institucional da Rússia pós-socialista, por exemplo, parece ser um caso em questão, para todo tipo de redes criminosas (ver Castells, 2000b: capítulos 1 e 3), como são algumas das decisões de política recente do FMI (em relação à crise do leste asiático, por exemplo) e da OMC.

3.3 Categorias e dimensões da RPG: um exemplo estilizado

Como uma indicação de como as RPGs podem ser visualizadas e analisadas, nós desenvolvemos a seguir uma técnica de mapeamento que nos permite destacar e comparar os seus principais elementos e ligações. Nós a aplicamos a um exemplo estilizado⁴¹, a fim de sublinhar a potencial importância do modelo da RPG para a análise das conexões inter-organizacionais e sua relação com o desenvolvimento econômico nas regiões, Estados e localidades afetadas pela RPG em questão.

Na Figura 2, esboçamos uma RPG operando em quatro 'regiões' e composta de diferentes tipos de firmas e envolvendo organizações de escopos variados, da influência local ao poder global. Em cada uma das regiões, sejam elas arenas geográficas (como a Europa Oriental), blocos econômicos (tais como a União Européia), Estados-nação ou territórios subnacionais, o valor é criado e capturado, mas em graus diferentes. A Região A, por exemplo, demonstra altos graus de geração e de captura de valor, sem conter muito dos fluxos materiais da rede. Es-

te poderia ser o caso de uma firma líder com atividades fortes de P&D, design, marketing e outros serviços retidos em seu país de origem, enquanto dispersa seus processos de produção de baixo valor agregado para outros países. Em contraste, a Região C é um local de criação de valor, mas é incapaz de capturar grande parte dele como resultado, por exemplo, da propriedade externa de muitos dos fornecedores de primeira e segunda camadas lá presentes e das transferências de lucros às respectivas sedes corporativas fora da região.

Dois exemplos de baixa criação de valor são as Regiões B e D. A última demonstra pouca ou nenhuma capacidade de capturar qualquer valor que esteja sendo criado dentro da região, como muitas vezes tem sido o caso de circunstâncias puramente do tipo 'planta filial'⁴². Nem o baixo valor agregado em termos de produtos ou tecnologia, nem o fortalecimento de competências (valor sob a forma de conhecimento) são incomuns neste tipo de situação. As implicações positivas para o desenvolvimento de serem integradas em uma RPG, sob tais circunstâncias, portanto, são bastante limitadas. Na região B, por outro lado, embora não seja criado muito valor, a maior parte dele é capturada na região. Neste caso, a capacidade de capturar valor é reforçada pelas instituições não econômicas⁴³, apresentadas na Figura 1. Essa capacidade, naturalmente, é fortemente relacionada às questões do poder e de sua distribuição.

O poder exercido dentro da RPG pode ser apresentado como fluxos não ma-

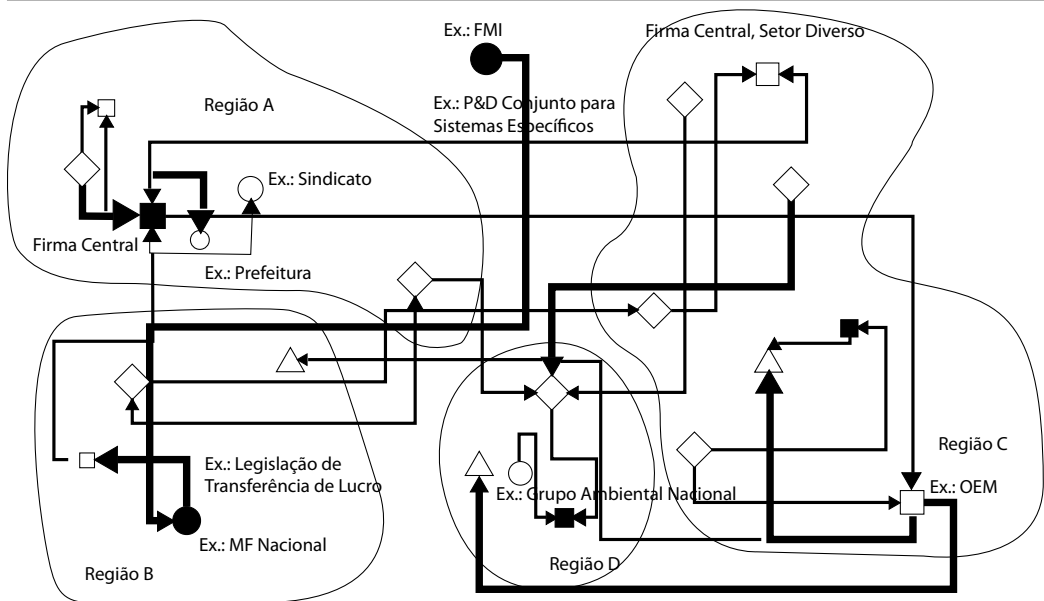
41. Esse exemplo é generalizado e, portanto, de modo algum abrangente; RPGs reais, naturalmente, têm muito mais vínculos e agentes do que poderiam ser esboçados aqui. Por exemplo, devido a restrições gráficas, os fluxos de rede intra-firma da empresa líder não são mostrados na Figura 2.

42. *Branch plant* no original.

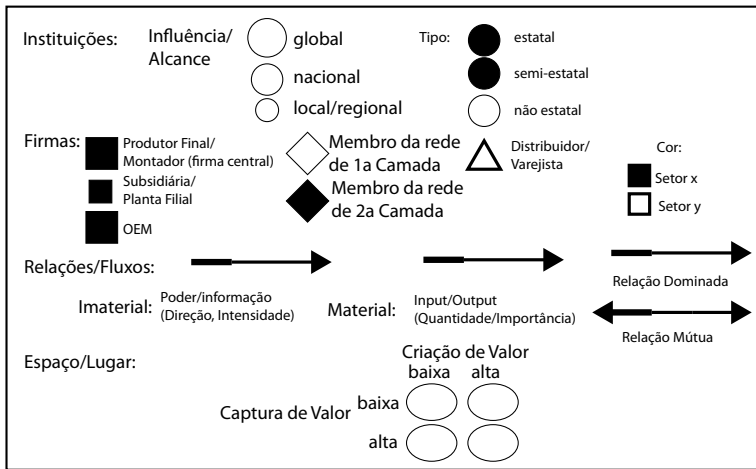
43. *Non-firm institutions* no original.

Figura 2

Mapeamento de redes de produção globais – um exemplo estilizado



Legenda



teriais entre diferentes agentes (firmas, assim como outras organizações). O processo de geração e captura de valor na Região B, por exemplo, é fortemente determinado pelo poder de instituições globais (FMI, por exemplo) e agências governamentais nacionais, aqui representadas pelo Ministério da Fazenda (MF) influenciando as transferências de lucros de subsidiárias de propriedade estrangeira. Um caso real em questão seria a RPG de montadoras automotivas estrangeiras na China, onde o poder do governo é usado para influenciar a localização da produção e, por conseguinte, o processo de geração e captura de valor, incluindo os aspectos de emprego, competências e transferência de tecnologia.

O poder corporativo de algumas firmas sobre seu ambiente regional, por outro lado, é exemplificado pela firma líder afetando a administração local da Região A, como mostrado na Figura 2, enquanto o poder coletivo é exercido pelo sindicato. Há muitos exemplos onde uma companhia ou um grupo de firmas são capazes de moldar o ambiente institucional e regional em seu favor, especialmente nos níveis local e nacional, como em regiões economicamente fracas e ansiosas para atrair ou reter o investimento externo.

O *enraizamento* territorial da rede em questão não é imediatamente dedutível, mas pode ser representado pela densidade e intensidade das conexões locais/regionais, ou nacionais, entre os diferentes agentes. Firmas e organizações na Região D, por exemplo, têm poucas relações, e bastante fracas, umas com as outras. Lá, então, o enraizamento territorial é limitado. Ligações com outros agentes fora da região, por outro la-

do, são comparativamente fortes, indicando um alto grau de enraizamento de rede.

Em suma, a técnica de mapeamento da RPG demonstrada aqui fornece a possibilidade de visualizar os agentes econômicos e sociais, bem como destacar as dimensões estrutural e espacial das redes, setores, e das ligações entre eles. Ela nos permite visualizar as implicações da RPG para o desenvolvimento em lugares diferentes dentro do alcance territorial da RPG, e os principais agentes responsáveis por essas implicações. O que não pode ser mostrada, claro, é a evolução da RPG ao longo do tempo (dependência de trajetória) e as pré-condições estruturais que a conformam (tais como diferentes capitalismo nacionais ou modos nacionais de regulação). Todavia, o que temos aqui é um modelo transcendente de escalas⁴⁴ das redes de produção globais que proporciona um sentido de suas prováveis implicações para o desenvolvimento econômico e social.

4 Conclusão

Neste artigo, foi delineado um quadro conceitual para o mapeamento e análise de certos aspectos da globalização econômica – aqueles relacionados à produção e ao consumo – e suas consequências em termos de desenvolvimento. Ao fazê-lo, temos em primeiro plano as formas pelas quais as empresas se organizam e controlam suas operações globais, as maneiras pelas quais elas são (ou podem ser) influenciadas por Estados, sindicatos, ONGs e outras instituições em determinados locais e as implicações que as combinações resultantes de agentes e processos podem ter para o aperfeiçoamen-

44. *Scale-transcending* no original.

to industrial, maior valor agregado, etc. e, finalmente, para as perspectivas de redução da pobreza e/ou de prosperidade generalizada nesses locais.

O modelo que propusemos – da rede de produção global – é uma tentativa explícita de romper com conceituações estado-centradas de um lado, e de estender significativamente a utilidade analítica e política de formulações congêneres, de outro. A prova do sucesso, no entanto, vai depender de se o modelo da RPG estimula pesquisas que propiciem análises que sejam tanto empírica quanto teoricamente mais ricas que as atuais. Mais importante, porém, ela vai depender de se o modelo ajuda a produzir pesquisas que contribuam de forma mais eficaz à tarefa de melhorar a condição humana na era da turbulência econômica e geopolítica na qual vivemos.

Agradecimentos

Este artigo baseia-se no trabalho realizado sob os auspícios do projeto do Economic and Social Research Council, *Making the Connections: Global Production Networks in Europe and East Asia* (Grant R # 000 238535). Estamos gratos ao ESRC por seu apoio e a Dieter Ernst, John Humphrey, Alisdair Rogers, a três revisores anônimos e aos participantes na Conferência Anual da Associação de Estudos Globais (Manchester, julho de 2001) por seus comentários sobre uma versão anterior.

NOTA SOBRE OS AUTORES

Jeffrey Henderson é PhD pela University of Warwick, Reino Unido, Professor de Desenvolvimento Internacional e Diretor do Centre for East Asian Studies (CEAS), University of Bristol, Reino Unido.

Peter Dicken é PhD pela Uppsala University, Suécia, e Professor Emérito de Geografia da School of Environment and Development (SED), University of Manchester, Reino Unido.

Neil Coe é PhD pela University of Durham, Reino Unido, e Professor de Geografia Econômica da School of Environment and Development (SED), University of Manchester.

Martin Hess é PhD pela University of Munich, Alemanha, e Professor de Geografia Humana da School of Environment and Development (SED), University of Manchester.

Henry Wai-Chung Yeung é Phd pela University of Manchester, Reino Unido, e Professor de Geografia Econômica da National University of Singapore.

REFERÊNCIAS

- AMIN, A.; THRIFT, N. Holding down the global. In: AMIN, A.; THRIFT, N. (Eds.). **Globalization, institutions, and regional development in Europe**. Oxford: University Press, 1994. p. 257-260.
- AMIN, A., et al. Regional incentives and the quality of mobile investment in the less favoured regions of the EC. **Progress in planning**, v. 41, n.1, p. 1-112, 1994.
- ARMSTRONG, W.; MCGEE, T.G. **Theatres of accumulation**. New York: Methuen, 1985.
- BONACICH, E.; APPELBAUM, R. P. **Behind the label: Inequality in the Los Angeles Garments Industry**. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 2000.
- BOYER, R.; DRACHE, D. (Eds). **States against markets: the limits of globalization**. London: Routledge, 1996.
- CABUS, P.; HESS, M. Regional politics and economic patterns: "glocalisations" and the network enterprise. **BELGEO**, v. 1, p. 79-101, 2000.
- CARNOY, M.; CASTELLS, M. Globalization, the knowledge society and the Network State: Poulantzas at the millennium. **Global Networks**, v.1, n.1, p. 1-18, 2001.
- CASTELLS, M. **The rise of the network society**. 2. ed. Oxford: Blackwell, 2000a.
- _____. **End of millennium**. 2. ed. . Oxford: Blackwell, 2000b.
- COATES, D. **Models of capitalism**. Cambridge: Polity Press, 2000.
- CHANG, H-J. Korea: the misunderstood crisis. **World development**, v. 26, n. 8, p. 1555-1561, 1998.
- CLANCY, M. Commodity chains, services and development: theory and preliminary evidence from the tourism industry. **Review of international political economy**, v. 5, n. 1, p. 122-148, 1998.
- COOK, I.; CRANG, P. The world on a plate: culinary culture, displacement and geographical knowledges. **Journal of material culture**, v. 1, p. 131-153, 1996.
- CZABAN, L.; Henderson, J. Globalisation, institutional legacies and industrial transformation in Eastern Europe, **Economy and society**, v. 27, n. 4, p. 585-613, 1998.
- DICKEN, P. **Global shift**. 3. ed. London: Paul Chapman, 1998.
- DICKEN, P.; HENDERSON, J. Making the connections: global production networks in Britain, East Asia and Eastern Europe. **A research proposal to the economic and social research council**, jul. 1999.
- DICKEN, P. et al. Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analysing the global economy. **Global networks**, v. 1, n.2, p. 89-112.
- DICKEN, P.; MALMBERG, A. Firms in territories: a relational perspective. **Economic geography**, v. 77, p. 345-363, 2001.
- DOLAN, C.; HUMPHREY, J. Governance and trade in fresh vegetables: the impact of UK supermarkets on the African horticulture industry. **Journal of development studies**, v. 37, n. 2, p. 147-176, 2000.
- DONER, R.F. **Driving a bargain**. Berkeley; Los Angeles: University of California Press, 1991.
- ERNST, D. Globalization and the changing geography of innovation systems. A policy perspective on global production networks. **Paper presented at the Workshop on the political economy of technology in developing countries**, Brighton, Oct. 1999.
- _____. Global production networks and the changing geography of innovation systems: implications for developing countries. **East-west centre working paper**, n. 9, Honolulu, 2000.
- ERNST, D.; KIM, L. Global production networks, knowledge diffusion and local capabi-

lity formation: a conceptual framework. Paper presented at the Nelson & Winter Conference, Aalborg, Jun. 2001.

EVANS, P. State, capital and the transformation of dependence: the Brazilian computer case. *World Development*, v. 14, n. 7, p. 791-808, 1986.

_____. The state as problem and solution: predation, embedded autonomy and structural change. In: HAGGARD, S.; KAUFMAN, R. (Eds.). *The politics of economic adjustment: International Constraints, Distributive Conflicts and the State*. Princeton: Princeton University Press, 1992. p. 139-181,

_____. *Embedded autonomy*. Princeton: Princeton University Press, 1995.

EVANS, P.; RAUCH, J. Bureaucracy and growth: a cross-national analysis of the effects of "Weberian" state structures on economic growth. *American sociological review*, v. 64, n. 4, p. 748-165, 1999.

FRÖBEL, F.; HEINRICHS, J.; KREYE, O. *The new international division of labour*. Cambridge: Cambridge University Press, 1980.

GEREFFI, G. *The pharmaceutical industry and dependency in the third world*. Princeton: Princeton University Press, 1983.

_____. The organisation of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks. In: GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. (Eds.). *Commodity chains and global development*. Westport: Praeger, 1994. p. 95-122.

_____. Global production systems and third world development. In: STALLINGS, B. (Ed.). *Global change, regional response*. New York: Cambridge University Press, 1995. p. 100-142.

_____. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, v. 48, n. 1, p. 37-70, 1999a.

_____. A commodity chains framework for analysing global industries, Department of Sociology, Duke University, 1999b. (mimeo).

GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. (Eds.). *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Praeger, 1994.

GRABHER, G. The weakness of strong ties: the lock-in of regional development in the Ruhr area. In: GRABHER, G. (Ed.). *The embedded firm: on the socio-economics of inter-firm relations*. London: Routledge, 1993. p. 255-278.

HARRISON, B. Industrial districts: old wine in new bottles?. *Regional studies*, v. 26, p. 469-483, 1992.

HARVEY, D. *Explanation in geography*. London: Edward Arnold, 1969.

HAUSNER, J.; JESSOP, B.; NIELSEN, K. (Eds.) *Strategic choice and path dependency in post-socialism*. Aldershot: Edward Elgar, 1995.

HEIN, W. Die Ökonomie des Archipels und das versunkene Land. *E+Z*, v. 41, n. 11, p. 304-307, 2000.

HENDERSON, J. *The Globalisation of high technology production*. London: Routledge, 1989.

_____. The role of the state in the economic transformation of East Asia. In: DIXON, C.; DRAKAKIS-SMITH, D. (Eds.). *Economic and social development in Pacific Asia*. London: Routledge, 1993. p. 85-114.

_____. Uneven crises: institutional foundations of East Asian economic turmoil. *Economy and society*, v. 28, n. 3, p. 327-368, 1999.

HENDERSON, J.; CASTELLS, M. (Eds.) *Global restructuring and territorial development*. London: Sage Publications, 1987.

HESS, M. *Glokalisierung, industrieller Wandel und Standortstruktur*. Munich: VVF, 1998.

HEYZER, N. *Working women in southeast*

- Asia. Milton Keynes: Open University Press, 1986.
- HILL, H. *Southeast Asia's emerging giant: Indonesian economic policy and development since 1996*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
- HUGHES, A. Retailers, knowledge and changing commodity networks: the case of the cut Power trade. *Geoforum*, v. 31, p. 175-190, 2000.
- HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. Governance in global value chains. *IDS Bulletin*, v. 32, n. 3, p. 19-29, 2001.
- HUTTON, W. *The state we're in*. London: Jonathan Cape, 1995.
- _____. Why the Germans are right about us. *The observer*, 27 may. 2001.
- JACKSON, P. Commodity cultures: the traffic in things. *Transactions of the institute of British Geographers*, v. 24, p. 95-108, 1999.
- JENKINS, R. *Transnational corporations and uneven development*. London: Methuen, 1987.
- JESSOP, B. (Ed.). *Regulation theory and the crisis of capitalism: Volume I – The Parisian School*. Cheltenham: Edward Elgar, 2001.
- KAPLINSKY, R. Globalisation, industrialisation and sustainable growth: the pursuit of the nth rent. *Discussion paper 365*, Institute of Development Studies, University of Sussex, 1998.
- KAPLINSKY, R. Spreading the gains from globalisation: what can be learned from value chain analysis?. *Working paper 110*, Institute of development studies, University of Sussex, 2000.
- LANE, C. *Industry and society in Europe*. Cheltenham: Edward Elgar, 1989.
- LAW, J. After ANT: complexity, naming and typology. In: LAW, J.; HASSARD, J. (Eds). *Actor-network theory and after*. Oxford: Blackwell, 1999. p. 1-14.
- LENZ, B. Das Filière-Konzept als Analyseinstrument der organisatorischen und räumlichen Anordnung von Produktions- und Distributionsprozessen. *Geographische Zeitschrift*, v. 85, n. 1, p. 20-33, 1997.
- MARKUSEN, A. Fuzzy concepts, scanty evidence, policy distance: the case for rigor and policy relevance in critical regional studies. *Regional Studies*, v. 33, n. 9, p. 869-84, 1999.
- MURDOCH, J. The spaces of actor-network theory. *Geoforum*, v. 29, n. 4, p. 357-374, 1998.
- MITTER, S; ROWBOTHAM, S. (Eds.). *Women encounter technology*. London: Routledge, 1995.
- OINAS, P. On the socio-spatial embeddedness of business firms. *Erdkunde*, v. 51, n. 1, p. 23-32, 1997.
- PIKE, A., Lagendijk, A.; VALE, M. Critical reflections on “embeddedness” in economic geography: the case of labour market governance and training in the automotive industry in the North-East region of England. In: GIUNTA, A.; LEGENDIJK, A.; PIKE, A. (Eds.). *Restructuring industry and territory: the experience of Europe's Regions*. London: The Stationery Office, 2000. p. 59-82.
- PORTER, M. *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. London: Macmillan, 1985.
- _____. *The Competitive advantage of nations*. London: Macmillan, 1990.
- RAIKES, P.; JENSEN, M.F.; PONTE, S. Global commodity chain analysis and the French filiere approach: comparison and critique. *Economy and society*, v. 29, n. 3, p. 390-417, 2000.
- SASSEN, S. Servicing the global economy: re-configured states and private agents. In: OLDS, K. et al (Eds.). *Globalisation and the Asia-Pacific*. London: Routledge, 1999. p. 149-162.
- SAYER, A. Markets, embeddedness and trust: problems of polysemy and idealism. Department of Sociology, University of Lancaster, 2000. (mimeo)

- SCHMITZ, H.; HEWITT, T. An assessment of the market reserve for the Brazilian computer industry. In: SCHMITZ, H.; CASSIOLATO, J. (Eds.) **Hi-Tech for industrial development: Lessons from the Brazilian experience in electronics and automation**. London: Routledge, 1992. p. 21-52.
- SCOTT, A.J. **Regions and the world economy: the coming shape of global production, competition and political order**. Oxford: Oxford University Press, 1998.
- SKLAIR, L. **Assembling for development**. 2ed. San Diego: University of California Center of US-Mexico Relations, 1993.
- _____. **Sociology of the global system**. 2. ed. London: Prentice Hall, 1995.
- STARK, D. Path dependence and privatization strategies in East-Central Europe. **East European Politics and Societies**, v. 6, n. 1, p. 17-51, 1992.
- STORPER, M.; SALAIS, R. **Worlds of production: the action frameworks of the economy**. Cambridge/Mass.: Harvard University Press, 1997.
- STURGEON, T.J. How do we define value chains and production networks?. **IDS Bulletin**, v. 32, n. 3, p. 9-18, 2001.
- SWYNGEDOUW, E. Homing in and spacing out: re-configuring scale. **Paper presented at the deutscher geographentag conference**, Bonn, Oct., 1997.
- TUROK, I. Inward investment and local linkages: how deeply embedded is "Silicon Glen"?. **Regional studies**, v. 27, n. 5, p. 401-418, 1993.
- WADE, R. **Governing the market**. Princeton: Princeton University Press, 1990.
- WEISS, L. State power and the Asian crisis. **New political economy**, v. 4, n. 3, p. 317-342, 1999.
- WHATMORE, S.; THORNE, L. Nourishing networks: alternative geographies of food. In: GOODMAN, D.J.; WATTS, M.J. (Eds.) **Globalizing Food: agrarian questions and global restructuring**. London: Routledge, 1997. p. 287-304.
- WHITLEY, R. Business systems and global commodity chains: competing or complementary forms of economic organization?. **Competition and change**, v. 1, n. 4, p. 411-425, 1996.
- WHITLEY, R. **Divergent capitalisms**. Oxford: Oxford University Press, 1999.
- YEUNG, H. W-C. The social-spatial constitution of business organisation: a geographical perspective. **Organization**, v. 5, n. 1, p. 101-128, 1998.
- YOUNG, S.; HOOD, N.; WILSON, A. Targeting policy as a competitive strategy for European inward investment agencies. **European urban and regional studies**, v. 1, n. 2, p. 143-159, 1994.
- ZYSMAN, J. **Governments, markets and growth: financial systems and the politics of industrial change**. Oxford: Robertson, 1983.

Recebido em: 03.04.11

Aprovado em: 08.06.11