RAFAEL BUTTINI SALVIATO

TEXTO DE POSICIONAMENTO: POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO E VANTAGEM COMPETITIVA

Artigo apresentado como requisito parcial à conclusão da disciplina de Economia das Organizações, do Programa de Pós-Graduação em Economia, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná.

Professor: Prof. Dr. Ricardo Lobato Torre

CURITIBA

2023

**TEXTO DE POSICIONAMENTO: POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO E VANTAGEM COMPETITIVA**

Rafael Buttini Salviato (foco no Grupo 5 – Kupfer; Hasenclever (2020, cap. 2 e 5))

Em seu trabalho, Kupfer e Hasenclever (2020) dedicam o capítulo dois para fazer uma espécie de qualificação do discurso, já que nele os autores se propõem a desenvolver os conceitos de empresa, indústria e mercado no âmbito da economia industrial. As correntes de pensamento econômico não possuem (necessariamente) a mesma ideia de empresa. Em outras palavras, não há um consenso. Das correntes de pensamento econômico que o autor cita, temos: a corrente clássica, custos de transação (Coase), concorrência monopolista (Marshalliana), organização industrial (gerencialistas) e neo-schumpeteriana.

Para a escola clássica, a empresa é o local onde os fatores de produção são reunidos pelo empreendedor, sujeitos às leis dos rendimentos decrescentes, com o objetivo de gerar capital, para que os donos de produção possam gerar cada vez mais capital. Já no arcabouço teórico de Coase, a economia dos custos de transação, a empresa é uma instituição que existe para economizar custos de transação. Ou seja, uma empresa existe quando os custos de transação são muito maiores do que os custos de produção. Agora, para Alfred Marshall, a empresa surge num contexto de concorrência imperfeita, onde ela busca crescer sob rendimentos decrescentes. Nesta corrente de pensamento, a empresa se posiciona como uma associação que visa gerar poder de mercado, para assim exercer controle sobre os preços e o lucro gerado para o empresário. Na visão gerencialista, a empresa é vista como uma instituição que combina recursos para produzir bens e serviços. A empresa é afetada por fatores externos, como a estrutura de mercado, a tecnologia e as regulamentações governamentais. E por fim, a visão neo-schumpeteriana, a empresa é vista como uma entidade que inova para gerar lucro. A inovação pode ser tecnológica, organizacional ou de marketing.

Além da questão sobre as divergências conceituais sobre o que é uma empresa, com base em diferentes correntes de pensamento econômico, Kupfer e Hasenclever (2020) falam no capítulo dois sobre as cadeias globais de valor. Em essência, essas cadeias são redes de empresas que trabalham juntas para produzir um produto ou serviço. As empresas dos países em desenvolvimento que participam das cadeias globais de valor procuram aprimorar seus processos e produtos recorrendo tanto à transferência de tecnologia e de know-how das empresas transnacionais na cadeia como de atores locais, fornecedores, outras empresas e políticas públicas.

Sobre as idéias secundárias do texto, aqui podemos listar: as diferentes visões econômicas da empresa influenciam as políticas públicas e as decisões empresariais, e a importância das cadeias globais de valor para o desenvolvimento econômico dos países em desenvolvimento. Em resumo: o capítulo discorre sobre a entidade da empresa e o seu papel na economia. De forma consolidada, a empresa é uma entidade que visa gerar capital, reúne os fatores de produção (quando assim for mais vantajoso do que gerar custos de transação), ela é afetada por características do mercado e outros fatores externos, mas também exerce influência sob estes fatores externos, dado que para gerar lucro a empresa também precisa se inovar, quebrar paradigmas, crescer e expandir seus negócios. E por fim, um sistema de empresas envolvidas na produção de um ativo econômico, é denominado cadeia de valor global. Um exemplo, é a empresa Nike, que participa de cadeias globais de valor. A Nike produz seus produtos em fábricas localizadas em países em desenvolvimento, como China, Vietnã e Indonésia. E estas, utilizam outras empresas para fornecer bens de consumo intermediário para o seu processo produtivo.

Relacionando com as últimas aulas em que vimos com mais detalhes os conflitos entre os paradigmas econômicos com relação à teoria da firma, é pertinente se questionar: das linhas de pensamento expostas no capítulo dois, existe algum conflito de conceitos sobre o que é uma empresa? Aparentemente, não. Os paradigmas listados coexistem sem nenhum conflito lógico, e inclusive complementam-se um ao outro. E um outro questionamento, de forma geral é: quais são os desafios enfrentados pelas empresas dos países em desenvolvimento que participam das cadeias globais de valor? Em geral, são empresas que pertencem à periferia do capitalismo, cujo lucro é transferido em (quase que) sua totalidade para a matriz de algum país desenvolvido. Penalizando assim, a economia onde a atividade é realizada.

Já no capítulo cinco, Kupfer e Hasenclever (2020) abordam a questão da concentração industrial. Eles começam falando das medidas de concentração industrial, que são indicadores cujo propósito é medir a dominância de empresas em setores específicos. Essas medidas se baseiam nas participações de mercado das empresas, e uma distinção básica que deve ser feita sobre essas medidas de concentração, se refere a medidas que consideram (sumárias) e não consideram (parciais) a totalidade das empresas de um setor.

O índice de Herfindahl-Hirschman é uma medida de concentração sumária, e tem sido utilizado como filtro inicial para avaliar o efeito de fusões. Essa medida considera a dispersão relativa da participação de mercado das empresas. As agências de defesa da concorrência costumam utilizar o índice de Herfindahl-Hirschman para avaliar o efeito de fusões, pois é um indicador de que uma fusão pode levar a um aumento do poder de mercado.

Já as medidas parciais de concentração industrial podem ser criticadas por não atenderem a propriedades desejáveis, como por exemplo: Serem decrescentes com o aumento do número de empresas ou serem decrescentes com o aumento da dispersão relativa da participação de mercado das empresas. Um ponto positivo para esses tipos de medida, é que são mais simples de calcular em comparação com as sumárias. Como exemplo desse tipo de medida, temos o índice de quatro empresas (CR4), onde é somado a participação das quatro maiores empresas do setor.

No que diz respeito a essa temática da concentração de empresas, é interessante verificar qual a sua relação com outra área da ciência econômica chamada complexidade econômica. Elas se opõem ou se complementam?

**REFERÊNCIAS**

HANSENCLEVER, Lia. Economia Industrial - Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil. [Digite o Local da Editora]: Grupo GEN, 2020. E-book. ISBN 9788595157194. Disponível em: https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788595157194/. Acesso em: 8 out. 2023.