

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/320071530>

Integração Produtiva Regional: a importância dos acordos preferenciais para a fragmentação produtiva

Article in *Estudos Internacionais Revista de Relações Internacionais da PUC Minas* · November 2016

DOI: 10.5752/P.2317-773X.2016v4n1p45

CITATIONS

0

READS

76

2 authors:



Karla Sarmento G. de Souza

6 PUBLICATIONS 12 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)



Marta Castilho

Federal University of Rio de Janeiro

61 PUBLICATIONS 273 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



O Acesso das Exportações do Mercosul Ao Mercado Europeu [View project](#)

Integração produtiva regional: a importância dos acordos preferenciais para a fragmentação produtiva

Regional integration productive: the importance of preferential trade agreements to productive fragmentation

DOI: [10.5752/P.2317-773X.2016v4.n1.p45](https://doi.org/10.5752/P.2317-773X.2016v4.n1.p45)

Karla Sarmento Gonçalves de Souza¹
Marta dos Reis Castilho²

Recebido em: 18 de novembro de 2015

Aprovado em: 06 de outubro de 2016

1. Doutora em Economia pela Universidade Federal Fluminense. ORCID: orcid.org/0000-0002-9047-0844

2. Doutora em Economia pela Université Paris 1 Pantheon-Sorbonne. Professora de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro. ORCID: orcid.org/0000-0002-1483-4597

RESUMO

Nas últimas décadas temos observado um aumento significativo dos fluxos comerciais globais, especialmente de bens intermediários, além de um aumento significativo no volume de investimento direto. A literatura econômica tem apontado a relação desses fenômenos com o processo de fragmentação do processo produtivo. Mas, apesar de amplamente praticado, o conceito ainda não é bem definido na literatura. Neste artigo optou-se por agregar os diversos conceitos relacionados à este fenômeno em dois grupos, os que tratam da fragmentação produtiva, ou seja, a divisão geográfica da produção, e a integração produtiva regional, que diz respeito a economias envolvidas em acordos preferenciais de comércio. Para contextualizar o tema foram apresentados brevemente os históricos de integração produtiva na América Latina e na Ásia. A pesquisa leva a conclusão que, apesar de distintos, os conceitos convergem na medida em que os acordos preferenciais são capazes de reduzir os custos de comercialização.

Palavras-chave: Fragmentação produtiva. Integração Produtiva Regional. Acordos preferenciais de comércio. América Latina e Ásia.

ABSTRACT

In recent decades we have seen a significant increase in global trade flows, especially of parts and components, as well as a significant increase in the volume of direct investment. The economic literature - theoretical and empirical - has pointed out the relationship of these phenomena with the fragmentation process of the production process. But although widely practiced, the concept is not well defined in the literature. In this article we chose to aggregate them into two groups, those dealing with production fragmentation, ie, the geographic division of production, and regional productive integration, which concerns the economies involved in preferential trade agreements. Moreover, the main determinants and effects on the growth and development of the countries involved were appointed. And to contextualize the theme, were briefly presented the history of productive integration in Latin America and Asia. The literature survey leads to the conclusion that although distinct concepts converge as the preferred arrangements are able to reduce marketing costs.

Key words: Productive fragmentation. Regional Integration Productive. Preferential trade agreements. Latin America and Asia.

Introdução

Tradicionalmente existem duas formas das firmas se internacionalizarem e penetrarem em outros mercados. A primeira delas é através do comércio, via exportações. A outra forma consiste no investimento direto estrangeiro, onde empresas se tornam multinacionais ao se responsabilizar pela produção do bem além de suas fronteiras (HELPMAN, 2011; STURGEON et al., 2013). Porém, nas últimas décadas, novas formas de organização da produção e coordenação da produção industrial vêm emergindo, possibilitando novas formas de internacionalização das empresas e das economias. Com a redução nos custos de transporte e de comunicação, e dada as possibilidades tecnológicas de se partilhar determinados processos produtivos, cadeias produtivas que se concentravam majoritariamente em um determinado país – e, muitas vezes, em uma única empresa - passaram a fragmentar seu processo de produção em distintas etapas, descentralizando-as espacialmente e entre diferentes empresas.

O cenário econômico mundial contribuiu para o aprofundamento dessa nova organização da produção. Sturgeon et al. (2013) destacam a importância da nova configuração internacional a partir do final da década de 1980. Com o fim da União Soviética e a abertura da China ao comércio internacional, além da liberalização comercial dos países que hoje formam os BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul), houve uma ampliação do mercado mundial. Estes países assumiram uma posição importante de fornecedores de matérias primas e/ou mão de obra barata e amplo mercado consumidor.

Neste contexto, as empresas têm buscado crescentemente localizar suas etapas produtivas em diferentes sítios de forma aproveitar as vantagens comparativas de cada região e maximizar a eficiência produtiva. Essa localização pode se dar via implantação de uma filial, através da abertura de filiais (IDE) ou via subcontratação (outsourcing). A reorganização da produção global – e a nova divisão internacional do trabalho – resultante desse movimento deu origem às chamadas Cadeias Globais de Valor (CGV). A Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL, 2013) afirma que esse movimento reflete estratégias de firmas que buscam “combinar a tecnologia, a inovação e o know-how dos países desenvolvidos (economias de casa matriz) com os menores custos de mão de obra dos países em desenvolvimento (economias de fábrica)” (COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA, 2013, p. 14). Mas, para isso, Estevadeordal, Blyde e Suominen (2013) destacam que a redução nos custos produtivos deve ser superior aos custos com a coordenação de todo o processo.

Nesse contexto, os custos de transação – ou de ligação de serviços (JONES; KIERKOWSKI, 1990) – são bastante relevantes. Aliás, não somente os custos habituais de comércio entre firmas localizadas em diferentes países, mas também os custos associados à coordenação das complexas redes formadas nas CGV³. Não é à toa que os acordos preferenciais de comércio continuaram a proliferar na economia mundial nos anos 2000. Os acordos preferenciais e o movimento de integração regional têm, no entanto, ganhado contornos diferentes dos movimentos observados até o início dos

3. Para mais detalhes ver (ESTEVADEORDAL; BLYDE; SUOMINEN, 2013)

anos 90. Tais acordos se tornaram muito mais abrangentes, indo frequentemente além das disciplinas comerciais – a inclusão de disciplinas referentes ao investimento e à propriedade intelectual, assim como a regulação do comércio de serviços, passaram a estar presentes em grande parte dos acordos ou ser objeto de acordos específicos.

Esses acordos têm contribuído para a formação das redes ou cadeias globais – ou regionais, conforme chama atenção Baldwin (2013). Percebe-se também que a formação dessas redes em nível regionais estão associadas a ganhos de competitividade dos bens produzidos na região e que a articulação entre os múltiplos agentes podem gerar benefícios para os diferentes países envolvidos (dependendo, obviamente, da configuração de tais cadeias, notadamente de sua estrutura de governança das mesmas).

Nesse contexto, a integração regional ganha – ou *recupera*, como comentaremos adiante – uma nova (*antiga*) dimensão. Ela vai se configurando cada vez de forma mais abrangente e ganhando um caráter *produtivo* (em contraposição às iniciativas à integração regional exclusiva ou preponderantemente *comercialista*). Ou seja, a integração regional passa a ir muito além dos fluxos comerciais e as políticas e objetivos que as regem vão se preocupar com questões associadas à estratégias conjuntas de produção dos sistemas produtivos dos países.

O presente artigo pretende justamente trazer para a discussão questões relativas à integração regional que carrega em si esse caráter produtivo. O conceito de Integração Produtiva Regional (IPR), embora crescentemente discutida em função do contexto exposto acima, já merece esclarecimento, pois “não é um conceito bem definido nem na literatura acadêmica nem tampouco na literatura de negócios” (HAMAGUCHI, 2010, p. 311). Existe uma ambiguidade na literatura e o conceito pode ser empregado em dois sentidos: integração produtiva - oriundo da economia industrial e que diz respeito à integração das diversas etapas do processo produtivo - e o outro - integração produtiva *regional* que trata do fenômeno da articulação produtiva de países envolvidos em acordos preferenciais. Ainda que, a princípio, sejam tratados de forma distinta, os dois estão relacionados, na medida em que os acordos preferenciais firmados entre os países são capazes de reduzir os custos de comercialização.

A experiência de integração comercial da América Latina e da Ásia, ainda que com trajetórias distintas, são exemplos de como acordos preferenciais de comércio podem apoiar a integração produtiva entre seus membros. Os acordos firmados no âmbito da América Latina, seja no âmbito da ALADI, do Mercosul ou da Comunidade Andina, são reflexo de uma estratégia adotada pelos estados membros para promover o desenvolvimento das indústrias e articulação produtiva entre os parceiros. Já os acordos firmados na Ásia apresentam um perfil diferenciado, em sua maioria refletem as demandas e mesmo iniciativas do setor privado. Normalmente, eles são utilizados para facilitar relações já estabelecidas entre os ‘parceiros naturais’. Neste sentido, de acordo com Dalle, Fossati e Lavopa (2013), a visão das CGVs representaria um novo paradigma de desenvolvimento, ocupando o lugar do modelo de industrialização baseado na substituição das importações, na América Latina, e do modelo orientado para exportações, do Sudeste Asiático.

O artigo apresenta, em primeiro lugar, as origens, determinantes e as implicações em termos de crescimento e desenvolvimento econômico do processo de fragmentação internacional da produção. Tal discussão aprofunda a compreensão do contexto no qual emerge a “integração produtiva regional”, o que permite sua conceituação e delimitação. Em seguida, relaciona o conceito de integração produtiva e a formação de acordos preferenciais de comércio, relação essa que é ilustrada com uma breve análise do processo de integração produtiva na América Latina e na Ásia. A conclusão sintetiza e relaciona os conceitos apresentados anteriormente.

Integração produtiva: conceitos, determinantes e impactos sob as economias envolvidas

4. Este processo de integração produtiva, além de fragmentação da produção, também vem sendo tratado como produção complementar, segmentação, terceirização, especialização vertical, desintegração da produção, decomposição das cadeias de valor ou cadeias globais de valor, “outsourcing” e “offshoring”.

O fenômeno da integração produtiva está associado ao processo de fragmentação da produção⁴ e está fundamentado na literatura do comércio internacional. A produção de um bem seria fragmentada de acordo com as vantagens comparativas de cada país e o processo produtivo seria composto por parcelas de produtos com diferentes conteúdos tecnológicos, dividido de acordo com a eficiência relativa de cada país envolvido no processo, podendo, inclusive, pertencer a proprietários diferentes. Este processo iria minimizar custos e aumentar a produtividade e competitividade dos envolvidos no processo (HAMAGUCHI, 2010, UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, 2013b).

Mas, apesar de amplamente praticado e discutido, o fenômeno da integração produtiva não está bem definido. A definição mais adotada para este fenômeno é o da especialização vertical, sugerida por Hummels, Rapoport e Yi (1998). Os autores impõem três condições para que o comércio entre parceiros seja caracterizado como especialização vertical:

- a produção do bem deve seguir um processo sequencial passível de ser dividido em diversas etapas;
- pelo menos dois países devem participar do processo;
- um país deve importar insumos que será utilizada na produção do bem posteriormente exportado. De acordo com Hillberry (2011), o conceito de especialização vertical deve ser pensado como se as tarefas realizadas por cada país estivessem verticalmente interligadas com as tarefas executadas nos demais países, dando origem a uma forma de produção sequencial em redes de produção globais.⁵

5. Apesar do conceito desenvolvido por Hummels, Rapoport e Yi (1998) ser amplamente aceito, outros fenômenos podem ser erroneamente caracterizados como fragmentação produtiva. Dullien (2010) destaca que, em algumas análises, o processo de divisão internacional do trabalho é erroneamente classificado como integração produtiva. Segundo o autor, o processo só pode ser caracterizado como integração produtiva quando a divisão do trabalho gera externalidades positivas na difusão do conhecimento e do progresso técnico. Veiga e Rios (2008) também identificam que em alguns casos o conceito se confunde com a divisão internacional do trabalho realizada desde os primórdios do capitalismo, que consiste na coordenação da produção exclusivamente pelo mercado, via preços. Enquanto, para o autor, o conceito de fragmentação que emergiu nos anos 80 exige um elevado grau de coordenação das atividades entre os agentes envolvidos.

A fragmentação produtiva também está estreitamente relacionada à formação de Cadeias Globais de Valor (CGV). De acordo com Kaplinsky e Morris (2001) e Gereffi e Fernandez-Stark (2011) uma cadeia de valor compreende todas as etapas produtivas de um bem ou serviço, desde a concepção do bem, sua produção física através das diversas fases de seu processo produtivo, até a entrega ao consumidor final e seu descarte final/reciclagem. Ou seja, a abordagem da cadeia de valor excede a produção do bem em si, sendo a produção apenas um elo que agrega valor ao produto. As etapas da CGV incluem também a obtenção de insumos, P&D, produção, distribuição, marketing e serviço de pós-venda.

O conceito de CGV também está atrelado ao comércio de tarefas. Entende-se que cada etapa que agrega valor ao produto final pode ser classificada como uma tarefa, que pode ser realizada por empresas independentes. O objetivo é reduzir os custos de produção e de transação, intensificando os ganhos de produtividade (PIETROBELLI; STARITZ, 2013).

Determinantes da fragmentação produtiva

O fenômeno da fragmentação em si não é novo, a *novidade* está no grau de sofisticação dos fluxos de mercadorias e no padrão de coordenação exercida em cada etapa do processo. Neste sentido, muitos fatores vêm contribuindo para a disseminação da fragmentação produtiva e a questão tecnológica é fundamental para ocorrência deste fenômeno. Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) apontam que a principal característica que permite a fragmentação da produção é a ‘separabilidade’ da propriedade. Ainda que muito se discuta sobre as vantagens advindas de se fragmentar a produção em alguns setores – em especial têxtil e eletrônica -, para outros setores a fragmentação não é rentável nem economicamente, nem viável tecnologicamente. Além disso, em alguns casos, a fragmentação do processo produtivo se restringe ao âmbito nacional (ARAUJO, 2013; ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT, 2013).

No caso dos setores passíveis de se internacionalizar, existem alguns fatores que tornam o processo mais factível. Dentre eles, Sturgeon e Memedovic (2011), OECD (2013) e United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD, 2013a) destacam o declínio nos custos de transporte⁶ – consequência da técnica de “containerização” e melhorias nos serviços de logística – e o surgimento de novas formas organizacionais e estratégias corporativas, tais como produção modular⁷ e manufatura flexível. A liberalização comercial e a redução das barreiras ao comércio (barreiras políticas, tarifárias e não tarifárias, custos transacionais e de comércio interno – legislativos e burocráticos) também favoreceram o processo, dado que facilitaram os fluxos transfronteiriços. Hillberry (2011) e Sturgeon (2013) ainda destacam que o surgimento de novas economias de mercado no final da década de 80, como a China, Rússia, Índia e alguns países do Leste Europeu levou a um novo reordenamento do processo produtivo, especialmente no que diz respeito à oferta de bens primários e mão de obra barata. Sturgeon (2013) destaca ainda o caráter qualitativo da inserção destas economias, ou seja, o aumento da capacidade industrial nos países menos desenvolvidos.

De acordo com OECD (2013), para as economias envolvidas nas CGV obterem os maiores retornos possíveis é necessário que haja infraestrutura de alta qualidade, adesão aos padrões internacionais e redes de tecnologia da informação bem desenvolvidas, existência de infraestrutura “soft”, ou seja, mecanismos políticos, procedimentos e instituições que favoreçam o processo de fragmentação, serviços eficientes que amparem o comércio intracadeia, como logística, por exemplo, e boa capacidade de fornecimento das empresas nacionais, especialmente as pequenas e médias empresas.

6. Hillberry (2011) destaca a importância da evolução nos fretes aéreos, que se tornaram mais baratos e proporciona a entrega mais rápida do produto, permitindo a prática de estoque no nível de *just in time*.

7. Nonnenberg (2013) destaca que entre os fatores que favoreceram a fragmentação produtiva, a intercambialidade dos componentes entre diferentes processos produtivos, especialmente na indústria de eletrônicos, é um fator relevante.

Além dos elementos mais tradicionais, como a redução dos custos, em especial dos custos associados ao transporte e às barreiras ao comércio, e da viabilidade técnica e econômica da fragmentação, Medeiros (2010) destaca a importância da revolução ocorrida nas tecnologias de informação e comunicação, que possibilitou a codificação e a modularização do processo produtivo (física e geograficamente) facilitando a coordenação do processo. Helpman (2011) destaca que estas novas possibilidades tecnológicas de fragmentar a produção levaram as empresas a adotar novas formas de organização e práticas de gestão. As empresas multinacionais (EMN) vislumbraram a fragmentação produtiva como uma oportunidade de explorar as vantagens comparativas de diversos países.

Neste sentido, a opção pela fragmentação da produção envolve também elementos microeconômicos. A decisão entre integração vertical ou fragmentação da produção é tomada no âmbito da firma, considerando o diferencial de custos entre as duas formas de produção⁸, buscando o aumento na eficiência, diferenciação do produto e ganhos de escala (GALLAR, 2012; OLIVEIRA, 2014). OECD (2013) destaca que, entre as motivações que levam as empresas a fragmentar sua produção, as principais são: tornar a empresa mais eficiente ao se beneficiar de economias de escala e de escopo, ter acesso a mercados estrangeiros, assim como a ativos estratégicos e novos conhecimentos, além de estarem mais próximos de seus concorrentes e fornecedores.

O *trade-off* entre o custo de produção e de transação é fundamental. De acordo com Coase (1937 apud ARAUJO, 2013), a relação entre os dois custos é o principal determinante do grau de integração vertical da firma. Para que a empresa se concentre nas atividades que lhe proporcionam maior retorno é necessário que transfira suas atividades menos rentáveis para outras empresas. Mas, para criar vínculos duradouros e confiáveis com os fornecedores há uma série de custos, como a busca pelo parceiro adequado e a escolha de mecanismos de solução de controvérsia, por exemplo.

Segundo Jones e Kierkowski (1990), a decisão de fragmentar é motivada pela possibilidade de redução dos custos de produção, especialmente aqueles associados aos *service link costs* (custos de ligação dos serviços). Para que haja fragmentação, os custos de ligação dos serviços, que dizem respeito à separação física da produção - custos com transporte, barreiras comerciais e coordenação da atividade -, não devem ser proibitivamente altos. Os autores destacam que a importância destes custos aumenta na medida em que a produção vai tornando-se mais fragmentada.

Kimura e Ando (2005) também tratam da importância dos custos de conexão dos serviços e apresentam duas dimensões relevantes para o problema - a questão geográfica e a controlabilidade. Longas distâncias geográficas encarecem o produto final, uma vez que aumentam os custos com transporte e exigem mais investimentos em infraestrutura capaz de escoar a produção. Estevadeordal, Blyde e Suominen (2013) ainda destacam que a distância pode aumentar a incerteza, uma vez que atrasos na entrega de componente do processo produtivo podem interromper toda a cadeia produtiva. Entretanto, os autores destacam que, para que a distância não seja um fator proibitivo para a formação de cadeias produtivas

8. Neste aspecto, Veiga e Rios (2008) apontam o diferencial de custo da mão de obra entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento como um dos principais motivadores do processo de fragmentação da produção em torno do globo.

faz-se necessário que os elevados custos impostos pela distância sejam compensados por outras vantagens – como a formação de acordos preferenciais de comércio. Além disso, a distância em si é um “custo relativo”, pois outros fatores como a capacidade de *containerização* e a infraestrutura de transporte também impactam os custos. Ademais, países distantes das principais CGV (como, por exemplo, países da América Latina) podem desenvolver suas próprias cadeias produtivas regionais.

Ainda com relação à importância da distância, Hamaguchi (2010) também afirma que a localização geográfica dos parceiros é uma questão controversa. Se por um lado, grandes distâncias aumentam os custos de transporte e comunicação entre os países, por outro lado, países vizinhos podem apresentar estruturas produtivas muito semelhantes, devido à disponibilidade de recursos similares, o que reduziria os efeitos positivos da integração produtiva. Além da questão física, Nonnenberg (2013) destaca que a distância também pode estar relacionada com a questão cultural e geopolítica.

Por outro lado, os custos de serviço também são influenciados pela controlabilidade sobre o processo, sobretudo no que diz respeito à credibilidade, a informação incompleta e à existência de um sistema de solução de controvérsias (KIMURA; ANDO, 2005).

Sturgeon (2013) afirma que a fragmentação da produção se dá de duas maneiras, através das transações de mercado e através das empresas multinacionais, via Investimento Direto Estrangeiro (IDE) e comércio intrafirma. No contexto de CGVs, as empresas transnacionais tem seu papel alterado: de produtores globais tornaram-se compradores globais. Entretanto, vale destacar, que sua importância não é reduzida por este motivo. De acordo com UNCTAD (2013b), estima-se que 80% do comércio mundial ocorrem no âmbito de EMN, ademais, o estudo conclui que os países com maior estoque de IDE são os que apresentam maior conteúdo importado em suas exportações, maior participação nas Cadeias Globais de Valor e maior participação nas exportações em termos de valor adicionado. De acordo com Oliveira (2013) as empresas transnacionais atualmente atuam governando as empresas subcontratadas e os participantes menores das CGV, ao determinarem prazos, padrão de qualidade e as especificações do produto. Para Medeiros (2010) as EMN são importantes para o processo de fragmentação produtiva devido aos elevados custos de administração e de coordenação inerentes a esta estratégia, dada as barreiras de escala impostas as firmas domésticas.

Uma vez que as empresas multinacionais são elementos centrais neste processo, é necessário compreender os fatores que tornam um determinado país/região atrativo ao investimento. A abordagem OLI (*ownership, location and internalization*) defende que a empresa precisa ter vantagem em três áreas para instalar uma filial de sua multinacional. A primeira delas é a vantagem da propriedade, ou seja, possuir ativos específicos (marcas, competências operacionais e benefícios de escala). A outra vantagem seria de localização, o comércio entre filial e matriz não dever ser oneroso, possibilitando o acesso a insumos a baixos custos, assim como impostos e tarifas reduzidos. E, por fim, a da internalização, ou seja, a matriz deve manter o controle sob a subsidiária, reduzindo custos

através do uso de licenciamentos internacionais e *joint-ventures* (HELP-MAN, 2011; STURGEON, 2013). Veiga e Rios (2008) argumentam que, para um país tornar-se hospedeiro, o mercado doméstico deve ser amplo, segmentado e concorrencial.

Neste contexto de EMN, a assimetria de poder é um elemento central. E, por isso, a relação entre a empresa líder (detentora de recursos-chave que agregam maior valor) e suas seguidoras dentro das cadeias de valor pode se dar de diversas formas. O padrão de governança estabelecido é fundamental para determinar a divisão de tarefas e padrão da estrutura produtiva implantada em cada sítio, além de reduzir os custos de transação.

A governança nesse sentido tem um papel fundamental para definir a inserção e possibilidade de desenvolvimento na mesma. Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) afirmam que a estrutura de governança pode variar de acordo com três fatores:

- complexidade da transação e da capacidade de transferir o conhecimento necessário para o processo produtivo;
- codificabilidade e capacidade de transmissão da informação; e
- capacidade (competência) dos fornecedores de atender as especificidades exigidas pelos líderes.

De forma sucinta, foram diversas as mudanças – de ordem técnica e política - ocorridas nas últimas décadas que permitiram/estimularam a dispersão do processo de fragmentação produtiva regionalmente. Essa mudança no padrão de produção impactou as possibilidades de inserção, a estrutura produtiva e as possibilidades de crescimento das diversas economias, especialmente, aquelas com menor grau de desenvolvimento econômico relativo.

Inserção dos países nas cadeias globais e regionais - As possibilidades de upgrading e crescimento econômico

A inserção nas CGVs podem trazer diversos efeitos sobre as economias envolvidas. Ainda que um grupo de autores (ESTEVADEORDAL; BLYDE; SUOMINEN, 2013; ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT, 2013; UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, 2013b) defendam que a simples redução das barreiras tarifárias e a inserção do país em alguma etapa da cadeia já seria condição suficiente para promover desenvolvimento econômico e *upgrading* para as economias envolvidas, para outros autores⁹ essa não é uma verdade absoluta. Diversas variáveis podem afetar os ganhos advindos da inserção nas CGVs, dentre eles, o padrão de governança estabelecido e o arcabouço institucional vigente nas economias.

O conceito de *upgrading*, inicialmente utilizado para caracterizar uma melhora do industrial, também é tratado pela literatura de cadeias globais de valor (CGV). Acredita-se que os produtores locais, através das diversas formas de interação com os produtores globais, geram aprendizado e a forma como a cadeia é governada desempenha um papel fundamental sobre a possibilidade de *upgrading*¹⁰ das empresas subordinadas.

9. (OLIVEIRA, 2013; STURGEON; MEMEDOVIC, 2011; STURGEON et al., 2013; AMADOR; CABRAL, 2008)

10. A literatura de Cadeias Globais de Valor distingue entre 4 possibilidades de upgrading: de processo, de produto, funcional e de cadeia.

De forma genérica, a conceito de modernização consiste em substituir a produção de um bem intenso em mão de obra (baixo valor agregado) pela produção de bens intensos em capital e conhecimento (valor agregado relativamente alto); entretanto, o processo não é simples, dada a existência de barreiras à entrada. Dentro desta literatura, o *upgrading* pode tomar duas direções: a empresa pode se especializar em um elo da cadeia com intensa concorrência, ou mover-se para a produção de um bem com maior valor agregado (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005; HUMPHREY; SCHMITZ, 2002; KAPLINSKY; MORRIS, 2001).

Para Esteveordal, Blyde e Suominen (2013) e UNCTAD (2013a) a inserção em CGV é um oportunidade para os países em desenvolvimento ampliarem suas exportações, dado que estes países precisam adquirir competência em apenas uma etapa da produção de um bem, ao invés de todas as etapas. Isto se dá em função da própria natureza da cadeia e do ambiente institucional da economia anfitriã. OECD (2013) ainda destaca que as CGV podem ser um motor para o crescimento e produtividade, além de impactar positivamente a composição do emprego, níveis salariais, poder de barganha dos trabalhadores e condições de trabalho.

A UNCTAD (2013b) lista quais caminhos os países devem seguir para promover o desenvolvimento no contexto das CGV, são eles:

- engajar-se nas CGVs, o que promove um aumento do fluxo de bens intermediários e de IDE;
- preparar-se para a integração a CGVs, uma vez que a entrada de IDE pode levar a uma substituição das importações pela produção local de bens intermediários e alguns serviços;
- *upgrading* nas CGVs, através do aumento das exportações de bens e serviços de maior valor agregado;
- competir nas CGVs através da ampliação da capacidade produtiva local;
- converter-se as CGVs, mudando a composição de suas exportações, ampliando o conteúdo importado de suas exportações;
- saltar nas CGVs, no caso daqueles países que conseguem atingir um nível superior de desenvolvimento de forma rápida, gerando capacidade produtiva capaz de competir em níveis que agregam maior valor.

Para Flôres (2010), a inserção de um país em cadeias de produção fragmentadas pode conduzi-lo a um crescimento sustentável, assim como, representar uma forma mais eficiente de aquisição de tecnologias. Kosacoff e López (2008) argumentam que a integração dos países nas cadeias globais de valor pode fazer parte de uma estratégia de “*catching-up*” para as economias que ficaram à margem na evolução do processo produtivo. Além disso, ao nível da firma, a inserção em CGVs pode atuar como fator de estímulo ao aprendizado e de melhoria da sua competitividade. Sturgeon e Memedovic (2011) concluem que as empresas integradas nas CGV tendem a ser maiores, obter lucros mais elevados, investir mais em pesquisa e desenvolvimento e pagar salários mais elevados. O acesso a bens intermediários a preços mais baixos também contribui para aumentar a produtividade dos países participantes.

Ademais, Gereffi e Fernandez-Stark (2011) e Sturgeon (2013) destacam que a inserção nas CGVs pode gerar um efeito transbordamento para o restante da economia, através da combinação mais eficiente entre insumos nacionais e importados e da criação de novos e melhores postos de trabalho, podendo ter impacto positivo sobre a redução do desemprego e da pobreza.

Entretanto, Gereffi (1999) conclui que a capacidade de se inserir em CGVs e se conectar as redes internacionais de comércio e produção são condição necessária, mas não suficiente, para um país se desenvolver economicamente. A posição na cadeia¹¹ (quanto de valor sua etapa agrega ao produto final) em que o país está inserido é que determina seu grau de desenvolvimento e, para isto, uma questão chave é a detenção de recursos-chave: financeiros, tecnológicos ou de acesso a grandes mercados.

De acordo com Humphrey e Schmitz (2002) os ganhos são distribuídos ao longo da cadeia em função da especificidade da tarefa executada. Em geral, competências intangíveis são as que agregam maior valor. O Gráfico 1 sintetiza a ideia da agregação de valor ao longo da cadeia produtiva, conhecida como “curva sorriso”, que propõe que as atividades de manufatura não são as que agregam maior valor. As atividades relacionadas a P&D e Design, assim como marketing e serviços - localizadas nos extremos da cadeia, *upstream* ou *downstream* - são as que agregam maior valor, enquanto os serviços de logística e produção agregam menor valor. O gráfico também destaca como o diferencial de ganhos ao longo da cadeia se aprofundou entre a década de 1970 e 2000 (BALDWIN, 2013; ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT, 2013).

11. Quanto a posição na cadeia de valor, OECD (2013) descreve a agregação de valor em cada elo da cadeia através de um gráfico que ficou conhecido como “curva sorriso”. Ou seja, as atividades nas pontas da cadeia (P&D e design, por um lado, e marketing e serviço, por outro) seriam as que agregariam maior valor, especialmente, quando comparado ao padrão de agregação de valor da década de 70 com a do período recente.

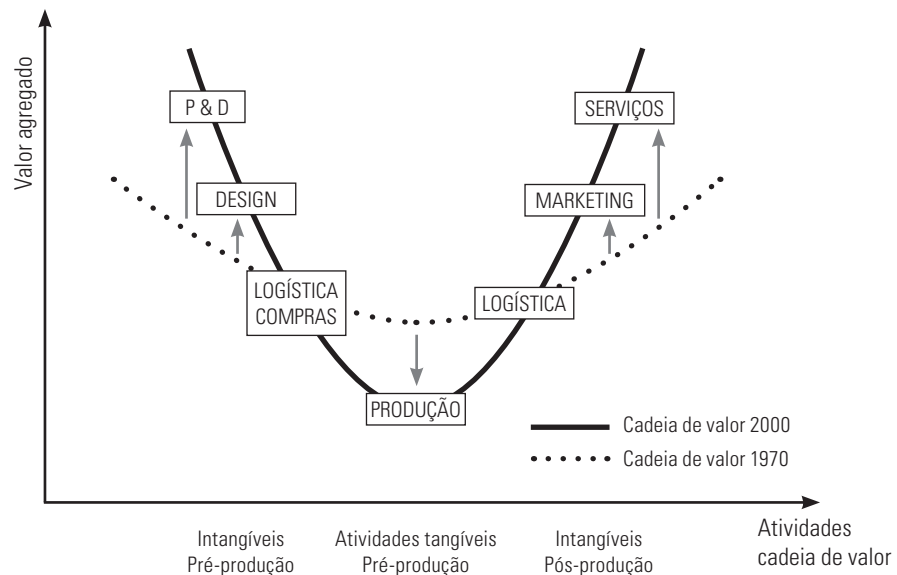


Gráfico 1: Agregação de valor ao longo da cadeia produtiva (Curva Sorriso)
Fonte: OECD (2013)

Os benefícios advindos da inserção nas cadeias dependem da forma como estas economias irão se inserir. Dependendo da sua posição, as empresas podem ficar “presas” (*lock-in*) em uma etapa que agrega pouco valor, baseado em vantagens competitivas estáticas; nestes casos, sua in-

serção não proporciona benefícios de longo prazo. Além disso, a realocação dos postos de trabalho exigida pela inserção nas CGV pode levar ao desemprego e redução de salários. Ademais, os lucros gerados pelas subsidiárias nestes países são, em sua maioria, repatriados, deixando poucos frutos no país hospedeiro (OLIVEIRA, 2014; STURGEON; MEMEDOVIC, 2011; STURGEON et al, 2013).

Amador e Cabral (2008) questionam a importância da especialização vertical da produção como fonte de crescimento econômico. Para estes autores, a fragmentação produtiva é apenas uma forma de inserir-se no processo de globalização e ainda não foi estabelecida uma implicação direta desta forma de atividade sobre o desempenho econômico do país, sendo esta relação determinada pela qualidade¹² de sua inserção nas cadeias globais de valor. Para estes autores, as vantagens comparativas são os principais determinantes do crescimento econômico. Veiga e Rios (2008) ainda destacam que, quando avaliamos variáveis como crescimento, capacitação tecnológica e qualificação da mão de obra, os resultados nem sempre são os melhores.

De acordo com Dalle, Fossati e Lavopa (2013), a visão “Desenvolvimentista” das CGV vai além das recomendações da visão “Liberal”, para quem bastava abrir as economias e inserir-se nas CGVs para que as economias avançassem em seus níveis de desenvolvimento. Para a visão “Desenvolvimentista” a intervenção estatal e a aplicação de políticas industriais se faz necessária para que a inserção nas CGVs aumente o acesso a mercado, o valor acrescentado dos fluxos comerciais e para a criação de capacidade tecnológica. Os autores argumentam que, no limite, a redução nas tarifas dos insumos intermediários poderia levar, inclusive, uma substituição dos produtos e fornecedores locais pelos estrangeiros, gerando uma contração da produção e do emprego nacional.

A literatura mais tradicional das CGVs não considera o papel dos ganhos dinâmicos associados à inserção nas cadeias, e, por conta disto, negligenciam o papel do Estado, das políticas industriais e dos Sistemas Nacionais de Inovação (SNI). Para Pietrobelli e Rabellotti (2011) a interação entre as CGVs e o SNI pode afetar o aprendizado empresarial de diversas formas. Em primeiro lugar, os mecanismos de aprendizagem diferem de acordo com o padrão de governança adotado. Em segundo, ao abrir suas economias para fontes externas de conhecimento a relação entre CGVs e SNI se torna endógena e mutuamente afetada. Por fim, tanto as CGVs quanto SNI são dinâmicos e estão constantemente em evolução. Nos países em desenvolvimento, caso dos países latino-americanos, o processo de inovação é complexo e o processo de inovação é baseado em sua participação nas CGVs, com a finalidade de atender as exigências das firmas líderes. Ou seja, a inovação é “importada” e ocorre na fronteira da curva de inovação. Neste sentido, Sistemas de Inovação bem estruturados e eficientes reduziram a complexidade da transação, criaria sistemas de codificação da informação mais eficientes e capacitaria fornecedores, permitindo formas relacionais de governança.

Szapiro et al. (2016) argumentam que a abordagem das CGVs, ao apontar a inserção nas cadeias como condição suficiente para *upgrading*, negligenciam a dimensão nacional dos Sistemas de Inovação. Para a abor-

12. (GEREFFI et al., 2005 apud VEIGA; RIOS 2008), sintetizam o modelo de governança existente dentro das cadeias globais de valor e argumentam que os países sul-americanos não obtêm êxito por ocupar uma posição subalterna dentro da hierarquia, diminuindo as chances de *upgrading*.

dagem das CGVs as possibilidades de upgrading estariam condicionadas aos fluxos de conhecimento no interior da cadeia, que seria determinado pelo padrão de governança estabelecido. De acordo com a abordagem do SNI dois elementos devem ser considerados pela análise, a interação entre empresas e instituições locais e as mudanças nos sistemas de comunicação e transporte que facilitaram o processo produtivo e de inovação. Os autores questionam se as políticas propostas por organizações internacionais, que buscam através da redução das barreiras ao comércio atrair EMN iriam, de fato, promover o desenvolvimento econômico das economias emergentes. A abordagem do SNI defende que para que ocorra inovação, que vai além de pesquisas formais, se faz necessário mecanismos (in)formais e (in)direto entre instituições particulares de cada economia envolvida. Desta forma, o papel do Estado não deve limitar-se a aplicação de políticas horizontais, como proposto pela abordagem das mais liberais. Esta visão falha ao desconsiderar a questão do *upgrading* como um processo dinâmico, que envolve aprendizado interativo. E, neste contexto, subestima a importância da dinâmica local, assim como, o papel das políticas industriais e tecnológicas de fortalecimento dos sistemas de inovação, de nível, regional, local e setorial.

Mas, de modo geral, esta nova forma de produção gerou impactos sobre a configuração atual da globalização, uma vez que facilita o acesso dos países em desenvolvimento ao comércio internacional. De acordo com Baldwin (2013) e UNCTAD (2013a) este processo levou a uma redução do *gap* de renda entre as economias do Norte e do Sul, acelerando a industrialização dos países em desenvolvimento (América do Sul e Ásia, com destaque para a China), especialmente através da inserção nas CGV e, por fim, contribuindo para o surgimento de uma nova economia política de liberalização comercial¹³. Este último tema será o foco da próxima seção, que busca examinar a importância dos acordos de livre comércio para a inserção nas CGV e o aprofundamento do processo de produção fragmentada.

13. Oliveira (2014) destaca que "ao mesmo tempo em que a liberalização foi essencial para o aparecimento das CGVs, se solidifica a compreensão de que quanto mais aberta for a economia para o comércio, investimentos e serviços, maiores serão suas chances de participação nas CGVs" (OLIVEIRA, 2014, p. 79)

Acordos comerciais e integração produtiva regional

No presente artigo, refere-se à "integração produtiva regional" o processo de fragmentação (e articulação) da produção entre os países que possuem acordos preferenciais. A liberalização comercial, tanto tarifária quanto não tarifária, por meio de acordos preferenciais pode se dar tanto no âmbito multilateral quanto bilateral. Oliveira (2014) sustenta que a liberalização comercial seria fundamental para o comércio de insumos e componentes e, por isso, seria natural supor que as CGVs tenham se organizado em torno de países que apresentassem ambiente regulatório mais favorável, dado que nesses países os custos do comércio são inferiores.

Diversos autores (HAMAGUCHI, 2010; MACHADO, 2010) destacam o papel da redução das tarifas, resultante dos acordos preferenciais de comércio, como um importante fator de estímulo para a formação de redes produtivas regionais. Em geral, a literatura associada às CGV ou às cadeias regionais tem um cunho liberal, que vê no aumento do conteúdo importado das exportações e da produção doméstica a fonte de um aumento de competitividade dos produtos nacionais.

Estevadeordal, Blyde e Suominen (2013) destacam o papel da redução das tarifas, resultante dos acordos preferenciais de comércio, como um importante fator de estímulo para a formação de redes produtivas regionais. Uma vez que o processo de produção fragmentada requer que o bem atravesse as fronteiras diversas vezes, tarifas elevadas encareceriam o produto final¹⁴.

De acordo com Sturgeon et al. (2013), as CGVs se desenvolveram em um contexto de queda das barreiras comerciais, ascensão da OMC e das políticas do Consenso de Washington. Por outro lado, observa-se que as economias emergentes que mais cresceram foram as que realizaram políticas de estímulo à inserção externa, sejam elas políticas para indústrias específicas, de industrialização via substituição de importações ou de industrialização orientada para exportações. Mas, estas políticas não são as mais adequadas para a realidade das CGV, e, ainda hoje, a maioria dos países emergentes carece de políticas voltadas para a inserção nas CGV.

Baseado neste pressuposto, a OECD (2013) propôs uma política comercial sob a ótica das CGVs e, dentre as principais recomendações, destaca-se a importância das importações para as exportações. No contexto de CGV, uma parte do processo produtivo é importada por um país para ser transformado e exportado em seguida; desta forma, a tarifa de importações seria uma espécie de imposto sobre as exportações¹⁵, dificultando a inserção na cadeia. O relatório também destaca a importância de se adotar medidas de facilitação de comércio¹⁶, assim como, melhoria nos serviços de transporte e logística. Além disso, ressalta a importância de acordos comerciais mais profundos, envolvendo não apenas o comércio de bens, mas também facilitando o comércio de serviços e o movimento de pessoas, capital e tecnologias, abordando também temas como propriedade intelectual. No contexto de economias integradas em cadeias de valor, a questão das regras de origem devem ser menos restritivas, uma vez que o acordo deve gerar uma harmonização dos regulamentos e padrões técnicos.

Oliveira (2014) sintetiza os pontos mais importantes de uma política comercial orientada pelas CGV, são eles:

- a adoção de uma definição ampla de comércio internacional, que envolva o comércio de bens, serviços, investimento e propriedade intelectual;
- a facilitação do acesso ao mercado doméstico, especialmente para insumos e bens intermediários;
- o reconhecimento da existência de barreiras heterodoxas, tais como deficiências em infraestrutura e serviços de apoio, ambiente de negócio e burocracia;
- a promoção comercial tendo como foco principal as pequenas e médias empresas.

UNCTAD (2013a) destaca que as políticas comerciais podem afetar a inserção das empresas nas CGVs. Em primeiro lugar, as tarifas excessivamente altas podem encarecer os insumos, tornando o país menos atraente para o investimento. Além disto, as condições de mercado desfavoráveis tornariam estes mercados menos atrativos às montadoras, de-

14. Fugazza e Nicita (2010) testaram empiricamente a importância dos acordos preferenciais de comércio (APCs) por meio do Modelo Gravitacional e concluíram que a existência do acordo melhorou o acesso aos mercados e que não apresentam um caráter discriminatório, em parte devido à proliferação de acordos cada vez mais amplos.

15. Também chamado de "custo da proteção", uma vez que a imposição de tarifas elevadas com intuito de proteger o mercado doméstico estaria afetando as empresas exportadoras, que participam em uma etapa intermediária da cadeia produtiva. Logo, geraria um efeito contrário ao desejado.

16. Dentre as principais medidas de facilitação de comércio estão a adoção de processos rápidos, eficientes e confiáveis nas aduanas e portos, a harmonização e simplificação de documentos, automatização de processos, melhoria no acesso à informação sobre comércio, rapidez no julgamento sobre questões aduaneiras.

vido a dificuldade em distribuir os produtos finais. Por este motivo, as empresas normalmente optam por se instalar em países que pertencem a acordos preferenciais e concedem isenções de impostos. Neste contexto, os APCs facilitam o acesso ao país e influenciam a localização do processo produtivo global. Entretanto, as políticas comerciais atuais ainda apresentam limitações, a principal delas é que elas ainda são muito direcionadas para os produtos finais. O relatório conclui que tarifas baixas para bens intermediários fornecem incentivo para as importações destes e, associado a tarifas para bens finais elevadas, geram incentivo para que as montadoras localizem a produção neste país, especialmente se este tiver um amplo mercado consumidor ou acesso a outros mercados. Outros mecanismos que tornariam o país mais atrativo¹⁷ seria a criação de Zonas de Processamento para Exportação e sistemas de Drawback direcionados para a aquisição de bens intermediários.

17. UNCTAD (2013b) destaca que existem outros fatores que tornam o país mais atrativo, além das políticas comerciais. O relatório destaca a existência de um número relevante de empresas de médio e grande porte, a disponibilidade de mão de obra qualificada e política fiscal favorável.

OECD (2013) ainda destaca a importância de políticas de liberalização de investimentos, dado o papel relevante das EMN e do IDE ao processo de fragmentação produtivo. Para implantação dessas políticas, é necessária uma visão global de todas as etapas da cadeia produtiva, não apenas da indústria. Além disto, se faz necessário a criação de mecanismos capazes de garantir o cumprimento dos contratos.

Na prática, temos observado que o processo de integração produtiva é mais um fenômeno regional, especialmente no Leste Asiático, Europa e América do Norte, do que um fenômeno global (MEDEIROS, 2010). CEPAL (2013) também destaca que, apesar das reduções de custos de transporte, comunicação e TI, a distância ainda é um grande obstáculo e, por esse motivo, as cadeias ainda tendem a se desenvolver em âmbito regional. Estevadeordal, Blyde e Suominen (2013) também defendem que a localização se dá em função dos custos de transporte e dos acordos preferenciais de comércio. Medeiros (2010) argumenta que a razão para a concentração geográfica das cadeias envolve fatores institucionais, macroeconômicos e produtivos.

Entretanto, estes benefícios dependem da forma como estas economias irão se inserir nas CGV. Dependendo da sua inserção, as empresas podem ficar “presas” (*lock-in*) em uma etapa que agrega pouco valor, baseado em vantagens competitivas estáticas; nestes casos, sua inserção não proporciona benefícios de longo prazo. Além disso, a realocação dos postos de trabalho exigida pela inserção nas CGV pode levar ao desemprego e redução de salários. Ademais, os lucros gerados pelas subsidiárias nestes países são, em sua maioria, repatriados, deixando poucos frutos no país hospedeiro. Na prática, o que tem sido observado desde a década de 80¹⁸, é uma rápida industrialização dessas economias emergentes, especialmente as do Leste Asiático, ampliando suas participações nas exportações de manufaturados e IDE¹⁹ (OLIVEIRA, 2013; STURGEON; MEMEDOVIC, 2010; STURGEON et al., 2013).

18. Mas, vale destacar a importância da expansão dos acordos preferências de comércio neste período. Além da abertura comercial da China e o fim da União Soviética (1989). Todos esses fatores impactaram os fluxos e o padrão de comércio global (SOUZA, 2015).

19. Em contraste com o ocorrido nas economias desenvolvidas, onde está em curso um processo de desindustrialização e redução dos postos de trabalho.

Além dos fatores já mencionados, CEPAL (2013) destaca a importância de um ambiente normativo adequado para a formação das cadeias de valor, ou seja, que garanta o livre fluxo de bens, informações, pessoas e capitais e assegure o direito de propriedade de bens tangíveis e intangíveis de EMN. Esta “necessidade” tem levado os países a realizarem

acordos preferenciais mais profundos, especialmente do tipo Norte-Sul, que vão além da mera redução tarifária, buscando uma convergência regulatória (ou seja, uma aproximação nas normas e regulamentos vigentes para o comércio de bens e serviços entre os países envolvidos no acordo). Segundo essa literatura, a liberalização aprofundada é a principal responsável por uma inserção virtuosa dos países em desenvolvimento nos fluxos de comércio mundiais e não valoriza benefícios potenciais de acordos Sul-sul, privilegiando a abertura dos países em desenvolvimento relativamente aos desenvolvidos.

Mas, apesar dessa recomendação por acordos Norte-Sul, CEPAL (2013) e Estevadeordal, Blyde e Suominen (2013) destacam que as cadeias de valor ainda são localizadas regionalmente, especialmente, em torno da América do Norte, Leste Asiático e Europa devido aos custos comerciais (transporte e logística) e as políticas preferenciais de comércio. Ou seja, os acordos comerciais não têm sido os únicos fatores a estimular a formação das cadeias regionais existentes, caso contrário, África e América Latina teriam maior inserção nas cadeias. Afinal, diversos países da América Latina e da África possuem acordos comerciais – por vezes amplos - com EUA e Europa.

A integração produtiva regional na América Latina

Embora a literatura sobre fragmentação produtiva da forma como tratada contemporaneamente date da década de 80, o conceito não é novo. Tal noção encontra suas origens na corrente Cepalina, que apresenta uma reflexão própria para a questão do desenvolvimento dos países da América Latina. Esta escola associa o processo de integração produtiva à industrialização e desenvolvimento, para quem a integração serviria como um instrumento para avançar e/ou fortalecer a industrialização.

A integração econômica apoiaria a industrialização ao gerar um mercado regional que daria escala para economias pequenas (caso de diversos países latino-americanos), possibilitando ganhos de eficiência associados à competição entre as firmas regionais e estimulando processos de aprendizado que fazem com que os países possam posteriormente exportar para os países centrais. Seria uma fase intermediária de desenvolvimento da indústria doméstica em que se concedia uma proteção temporária, onde a integração regional funcionaria com uma espécie de proteção mútua às indústrias nacionais (TAVARES; GOMES, 1998).

O mercado externo e as exportações representavam um elemento importante da estratégia de industrialização proposta pela CEPAL a qual, segundo Ocampo (2001), combinava a substituição de importações com promoção de novas exportações industriais. Nesse sentido, a CEPAL reconhecia que o processo de industrialização teria seus efeitos ampliados se implementado em uma região integrada economicamente²⁰.

A década de 1990 ficou marcada pelo início do processo de globalização e pela revolução na tecnologia da informação, o que reduziu os custos do transporte e favoreceu o processo de transnacionalização das empresas. Este novo cenário internacional levou os países da América Latina a repensarem suas políticas desenvolvimentistas. É neste contexto

20. Surge daí a Associação Latino Americana de Livre Comércio (ALALC), que tinha como objetivo eliminar de forma gradual as barreiras ao comércio regional, para fortalecer as economias nacionais e racionalizar a produção e o comércio exterior (SOUZA, 2003).

que a CEPAL propõe uma nova estratégia de desenvolvimento para a região, chamada de *transformação produtiva com equidade*. A questão da integração reaparece agora na forma do *regionalismo aberto*, que propõe que uma integração *aberta* é capaz de criar comércio entre os países signatários em um contexto de liberalização multilateral, minimizando o desvio de comércio e reduzindo os custos de transação provenientes da regulamentação comercial, ampliando assim a competitividade das exportações dos parceiros (SELA, 2014).

Nessa nova doutrina de integração, enfatizou-se a necessidade de reforçar a competitividade internacional das indústrias nacionais e pregava-se também uma limitada ação estatal (SOUZA, 2003). De forma sucinta, “o Regionalismo Aberto seria uma forma de fazer da integração um alicerce que favorecesse uma economia internacional mais aberta e transparente, em vez de ela se converter num obstáculo” (CEPAL apud BRAGA, 2001, p. 12).

Nesta etapa, a integração econômica seria capaz de gerar resultados positivos do ponto de vista produtivo, tais como o aumento da eficiência produtiva, da inovação e da difusão tecnológica entre os parceiros da região, proporcionando uma melhora nas expectativas dos agentes e um aumento dos fluxos de IDE. Nesta fase de integração regional como etapa para uma integração internacional mais ampla, os países buscariam transformar suas indústrias de forma a torná-las mais eficientes e, para isto, seria necessário a adoção de componentes novos nas relações entre os países, como a implantação de estratégias empresariais (relações interindústrias via difusão tecnológica, desverticalização das empresas e intensificação dos investimentos) de âmbito regional (BRAGA, 2001; SELA, 2014).

A evolução do regionalismo nos anos 90 foi marcada, por um lado, pelo aumento do comércio intrarregional, e, por outro, pela proliferação de acordos sub-regionais, como o Mercosul, assim como o aprofundamento de outros já existentes. Neste contexto, a discussão acerca da forma de integrar-se apareceu também no âmbito do acordo do Mercosul, quando se confrontaram as concepções “comercialista” e “industrialista” de integração. Chudnovsky e Campbell (1991) argumentam que, na visão comercialista, a eficiência do processo de integração aparece como resultado de um processo de liberalização, que conduz a uma especialização do tipo intersetorial baseada em vantagens comparativas estáticas. A função do governo seria apenas de promover a liberalização comercial, sem influência direta sobre as decisões alocativas. Já para a vertente industrialista, a integração deveria ser ampla e servir para reforçar a indústria regional face à competição do resto do mundo. O governo atuaria no sentido de orientar a atividade produtiva com o intuito de promover o aprofundamento do processo de desenvolvimento industrial. Diferentemente da vertente comercialista, o padrão de especialização seria do tipo intrasetorial, baseado em vantagens comparativas dinâmicas.

A fim de verificar a evolução recente da integração produtiva na região utiliza-se a tipologia de produtos segundo os estágios de produção²¹ proposta Lemoine e Unal-Kesencil (2002), construída a partir da classificação BEC (*Broad of Economic Categories*) e que distingue os produtos de acordo com seu uso final principal (intermediário ou final). Os bens interme-

21. Os produtos são classificados em 5 grupos, de acordo com seu uso final: Bens primários, Bens intermediários semiacabados, Bens intermediários de partes e componentes, Bens finais de capital e Bens finais de consumo.

diários de partes e componentes e bens finais de capital são os que apresentam maior importância para o tema da integração produtiva. No comércio intra-ALADI estes setores são os que apresentam menor participação na pauta em todo período analisado, atualmente, somam apenas 20% do comércio regional. O comércio entre os membros da ALADI é mais intenso em bens intermediários semiacabados e bens finais de consumo.

As exportações da ALADI para o comércio mundial atualmente são mais concentradas em bens menos elaborados, em 2011-2014 os bens primários e bens intermediários semiacabados somaram 60% das exportações totais. Já a pauta importadora é mais diversificada, mais ainda assim há um predomínio dos bens intermediários semiacabados (37%).

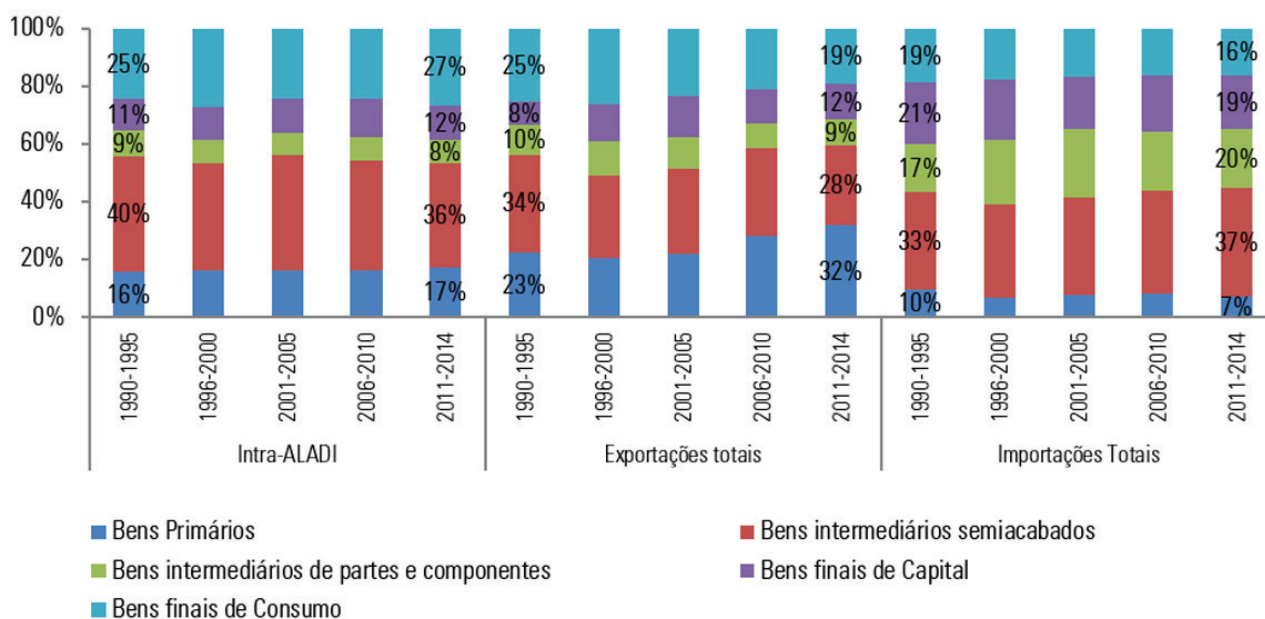


Gráfico 2: Composição comercial dos países da ALADI no comércio intra e extrarregional por estágio produtivo entre 1990 e 2014 (em %).

Fonte: United Nations Comtrade Database. Elaborado pelo autor.

Outra forma de analisar a inserção destas economias em cadeias de valor é através do grau de comércio intraindústria. O índice Grubel-Lloyd consiste na sobreposição de exportações e importações de uma mesma indústria. Quanto mais próximo a um, maior o grau de comércio intraindústria entre os parceiros analisados. O cálculo revelou que o comércio intraindústria é mais intenso entre os parceiros regionais do que com terceiros países. No âmbito regional, o comércio intraindústria é mais intenso para bens intermediários de partes e componente do que para bens finais e, além disso, observamos um aumento expressivo entre 1990 e 2000. No comércio extrarregional, os índices são bem menos expressivos, mas ainda apresenta um aumento expressivo na primeira década analisada.

Com a finalidade de verificar o impacto do acordo da ALADI sobre os fluxos comerciais de seus membros, sobretudo para os bens intermediários de partes, componentes e de bens de capital, Souza (2015) estimou o modelo gravitacional desagregado por estágio produtivo. Foram introduzidas duas *dummies*: a primeira *dummy*, a ALADI, corresponde ao co-

mércio entre os parceiros da Associação, e, a segunda *dummy*, a ALADI_out, corresponde ao comércio entre os parceiros da ALADI com terceiros países. Os coeficientes estimados para o comércio de partes, componentes e bens de capital intra-ALADI, embora negativos para as exportações, são superiores aqueles estimados para o comércio da ALADI com o resto do mundo.

Tabela 1: Índice Grubel-Lloyd para bens intermediários de partes e componentes e bens finais de capital para os parceiros da ALADI (anos selecionados)

| Parceiro | Estágio Produtivo | 1990 | 2000 | 2010 | 2014 |
|-------------|------------------------------------------|------|------|------|------|
| Intra-ALADI | Bens intermediários partes e componentes | 0.64 | 0.90 | 0.92 | 0.92 |
| | Bens finais de capital | 0.64 | 0.87 | 0.87 | 0.86 |
| Extra-ALADI | Bens intermediários partes e componentes | 0.45 | 0.62 | 0.61 | 0.63 |
| | Bens finais de capital | 0.36 | 0.63 | 0.65 | 0.55 |

Fonte: United Nations Comtrade Database. Elaborado pelo autor.

A integração produtiva regional na Ásia

O caso asiático é uma das experiências mais bem sucedidas de como a integração regional pode favorecer o processo de fragmentação produtiva. A evolução industrial do Japão e de toda a região da Ásia é explicado pelo Esquema dos Gansos Voadores (EGV). O modelo pioneiro desenvolvido por Akamatsu consiste em um “encadeamento de fases sequenciais de importações, produção doméstica e exportação dos bens hierarquizados segundo a sua complexidade tecnológica.” (MEDEIROS, 2010, p. 7). Seguindo esta lógica, os países menos desenvolvidos, liderados pelo Japão, passariam de produtores de bens de consumo para produtores de bens de capital. Para isto, estes países deveriam traçar uma estratégia para a compra de tecnologias, produção e exportação, e enfrentariam uma alternância de complementaridade e concorrência com os parceiros regionais. Desta forma, o processo de crescimento se daria à medida que os países seguidores imitassem o líder.

Este modelo explica o padrão de comércio regional asiático desde a II Guerra Mundial até meados da década de 80. Já entre 1985 e 1995, período em que o Iene encontrava-se valorizado em relação ao dólar, foi possível observar um padrão de comércio que Medeiros (2010) denominou como ‘triangulação comercial no Leste Asiático’. Neste padrão, o Japão deslocou parte de seu processo produtivo para os parceiros da região. Assim, peças e componentes e bens de capital fornecidos pelo Japão eram montadas por seus parceiros regionais e, posteriormente, exportadas para os Estados Unidos e demais parceiros ocidentais. Posteriormente, processo semelhante ocorreu com investimentos de firmas da Coreia, Taiwan e Hong Kong em países do ASEAN e, sobretudo, na China.²² Entre os fatores que levaram ao sucesso dessa estratégia, o autor destaca o fato de a região ser comercialmente aberta, o que possibilitou um aprofundamento das transações comerciais com os Estados Unidos, evitando que os países menores acumulassem déficit crescente com o Japão. Outros fatores

22. Esta especialização vertical da produção se deu, basicamente, nos setores de máquinas elétricas e eletrônicas e, em menor medida, nos setores de automobilística e serviços.

importantes foram o investimento voltado para a exportação, os baixos níveis salariais e a complementaridade produtiva entre a região asiática e a economia estadunidense.

A China foi o país que apresentou taxas de crescimento mais altas entre as economias da região. Seu sucesso foi resultado de uma combinação de fatores: isenções tarifárias para peças e componentes com destino as Zonas Econômicas Especiais²³, regime macroeconômico com níveis elevados de investimento, controle de capital, câmbio desvalorizado e política industrial ativa.

A especialização da produção regional, apoiada pela integração regional, promoveu o crescimento econômico e uma melhora do desempenho exportador tanto no comércio intra quanto extrarregional, além de possibilitar um aumento significativo nos investimentos (MEDEIROS, 2010). A dinâmica deste processo é liderada pelas duas maiores economias da região, China e Japão²⁴, estes dois países demandam, em especial, bens intermediários (partes e componentes) dos demais parceiros da região, exportando bens finais (consumo e capital) no comércio extrabloco (BAUMANN, 2010).

Em contraste com o que ocorre com os países líderes da América Latina, a China tem uma posição consolidada nas CGV participando nas etapas finais da manufatura de bens, não apenas os de baixo valor, mas de todos os tipos de bens, inclusive para marcas líderes, exportando produtos para os Estados Unidos. Gereffi (2007) destaca que o crescimento recente da China é impulsionado pela demanda (*demand-pull*), que, assim como a região do Leste Asiático, está inserida na estratégia dos grandes compradores mundiais. Outro ponto relevante é que parte da produção chinesa é realizada em empresas de capital estrangeiro – especialmente do Japão, Taiwan e Hong Kong. Um terceiro elemento que favoreceu a inserção chinesa nas CGV é a questão do custo da mão de obra. Devido à dependência dos compradores globais, os salários dos trabalhadores ligados aos setores exportadores encontravam-se em níveis baixos.

A integração regional asiática guarda algumas peculiaridades e pode fornecer algumas lições para as economias latino-americanas. Segundo Medeiros (2010) os acordos firmados entre os países da Ásia são consequências de fatores estruturais, macro e microeconômicos, mas, quase sempre, refletem a demanda do setor privado, tendo o Estado uma participação reduzida – diferente do que vem acontecendo na América Latina, onde os acordos preferenciais de comércio são, em grande maioria, reflexo de acordos firmados entre os Estados membros. Chen e De Lombaerde (2011) ainda destacam o baixo nível de interdependência das economias da América Latina e a baixa participação nas cadeias globais de valor, havendo um predomínio do comércio do tipo interindústria na região, contrário do que acontece na Ásia, onde a produção é altamente interligada. Entretanto, Veiga e Rios (2008) defendem que os países da América Latina não devem seguir o padrão asiático de integração, dado que a dotação de fatores das duas regiões são distintas – enquanto a primeira é abundante em recursos naturais, a segunda é abundante em mão de obra.

A análise da composição comercial da Ásia por estágio produtiva revelou um aumento da importância dos bens intermediários de partes e

23. No caso da China, foram implantadas 5 zonas econômicas especiais nos anos 1980 e o padrão tarifário (tarifas menores para bens industriais e maiores para bens agrícolas) foi seguido pelos demais países da região.

24. Chen e De Lombaerde (2011) argumenta que a região está organizada em dois eixos, que denominou de “bicicleta Del Este Asiático”, onde essas economias seriam as rodas e, cada uma delas lideraria o processo de integração entre um grupo de países.

componentes entre 1990-1995 (21%) e 2011-2014 (27%) no comércio intrarregional. A participação dos bens finais de capital permaneceu relativamente constante ao longo do período, respondendo atualmente, por 18% do comércio intra-Ásia. A pauta exportadora da Ásia com seus parceiros extrarregionais é mais equilibrada, as exportações extrarregionais dos bens relacionadas à integração produtiva somam 46%. Pelo lado das importações a participação é menor, as importações são majoritariamente de bens menos elaborados, ou seja, bens primários (25%) e bens intermediários semiacabados (32%).

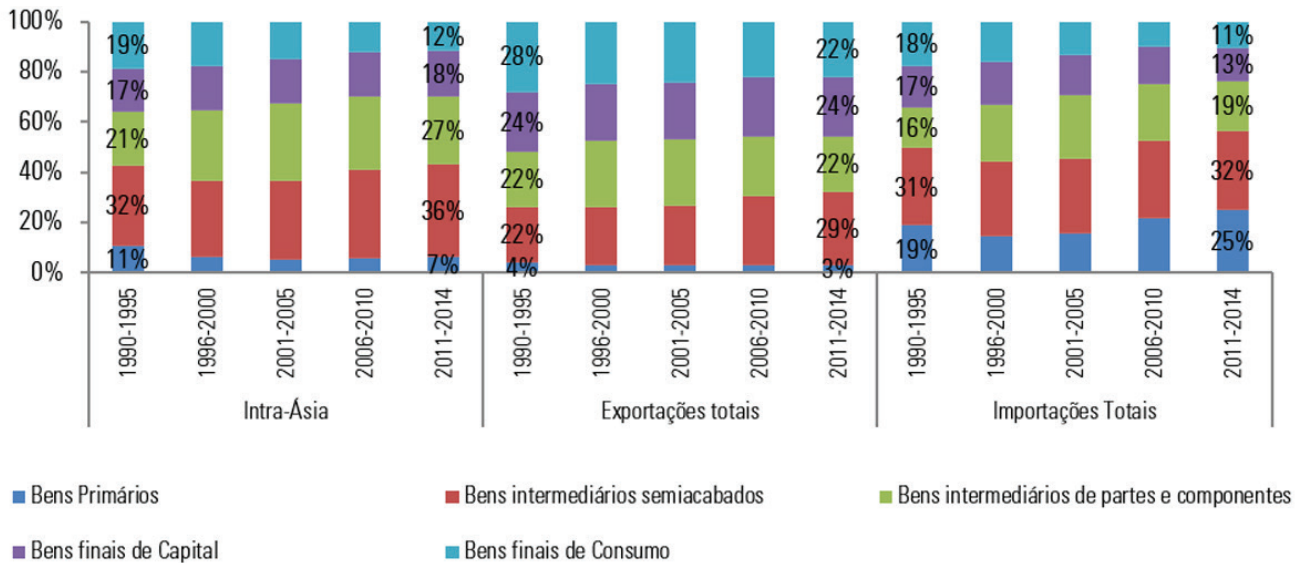


Gráfico 3: Composição comercial dos países da Ásia no comércio intra e extrarregional por estágio produtivo entre 1990 e 2014 (em %).

Fonte: United Nations Comtrade Database. Elaborado pelo autor.

O comércio intraindústria da região apresentou uma leve retração nos últimos anos. O índice Grubel-Lloyd para bens intermediários de partes e componentes intra-Ásia que atingiu 0.90 em 2000, com retração em 2014 para 0.86. No comércio extrarregional o padrão é semelhante, ainda que em proporções menores. O índice atingiu seu maior nível em 1990 com retração nos anos seguintes, para ambos os estágios produtivos.

Tabela 2: Índice Grubel-Lloyd para bens intermediários de partes e componentes e bens finais de capital para os parceiros da Ásia (anos selecionados)

| Parceiros | Estágio Produtivo | 1990 | 2000 | 2010 | 2014 |
|------------|---------------------------------------------|------|------|------|------|
| Intra-Ásia | Bens intermediários de partes e componentes | 0.88 | 0.90 | 0.88 | 0.86 |
| | Bens finais de Capital | 0.82 | 0.85 | 0.88 | 0.87 |
| Extra-Ásia | Bens intermediários de partes e componentes | 0.65 | 0.77 | 0.74 | 0.74 |
| | Bens finais de Capital | 0.51 | 0.63 | 0.58 | 0.57 |

Fonte: United Nations Comtrade Database. Elaborado pelo autor.

A estimação do modelo gravitacional realizada por Souza (2015) revelou um coeficiente positivo e muito expressivo para os bens de intermediários de partes, componente e bens finais de capital. Entre todos os

acordos incluídos na amostra, o coeficiente do ASEAN foi o que apresentou o coeficiente mais elevado.

Para os países em desenvolvimento, como os países latino-americanos e alguns países da Ásia, a inserção nas CGV representa uma parte importante das estratégias de desenvolvimento lideradas pelas exportações, representando uma oportunidade de inserção das pequenas e médias empresas desses países no mercado internacional. Constitui, nesse sentido, uma forma destas economias aproveitarem os benefícios das economias de escala e de escopo, além de ser uma forma de diversificar as exportações para produtos de maior valor agregado. Além disto, pode representar uma forma de aprendizado para as empresas locais, ao viabilizar o acesso a novas tecnologias e a importações de produtos a preços mais competitivos. Todas essas externalidades positivas ampliariam a atratividade dessas economias ao Investimento Direto Estrangeiro (STURGEON; MEMEDOVIC, 2011; UNCTAD, 2013b; ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT, 2013).

Conclusão

O conceito de integração produtiva vem sendo tratado sob diversos enfoques. Enquanto, sob o enfoque da integração produtiva regional, a divisão do processo produtivo seria induzida predominantemente por acordos institucionais, para os autores que tratam da segmentação da produção este processo seria gerido exclusivamente pelas forças de mercado, via empresas, baseado na crença do livre comércio (FLÔRES, 2010). Contudo, na medida em que os custos associados ao comércio ganham importância, a criação de acordos comerciais não apenas facilitariam, como também poderia estimular, a instalação de cadeias de valor em um espaço integrado economicamente (HAMAGUCHI, 2010; MACHADO, 2010).

Medeiros (2010) sustenta que os setores com menores barreiras tarifárias são os mais propensos a terem suas produções fragmentadas. Ele argumenta que esse seria o caso das políticas de isenção tarifária de partes e componentes utilizadas nas exportações dos Estados Unidos e das estratégias de processamento de exportações chinesa, que levou a um aprofundamento do processo de produção fragmentada.

A integração regional gera uma reorganização da produção, conduzindo a uma alocação mais eficiente dos recursos disponíveis, segundo a teoria de integração. Dentre as vantagens de fragmentar a produção no âmbito de economias integradas via acordos comerciais preferenciais, podemos destacar a possibilidade de criação de comércio no sentido *vineriano*. Estes acordos também proporcionam alguns efeitos dinâmicos, tais como ganhos de escala associados à ampliação do mercado, ganhos de aprendizado, promovidos pelas novas relações produtivas estabelecidas com os parceiros, estímulos à pesquisa e desenvolvimento, minimização das distorções no consumo, aumento dos fluxos de IDE, assim como outras vantagens não tradicionais. Fernandez (1997) destaca as vantagens provenientes da elaboração de políticas estratégicas que minimizam as incertezas que os países enfrentariam ao entrar num estágio de abertura multilateral, além de outros benefi-

cios, tais como aumento do poder de barganha, segurança e acesso mais fácil aos outros mercados.

OECD (2013) destaca que, no contexto de comércio fragmentado, as importações são essenciais para as exportações, logo as barreiras tarifárias e não tarifárias funcionariam como um imposto sobre as exportações, aumentando os custos e interferindo negativamente sobre o funcionamento das cadeias. Por isso, os acordos preferenciais seriam um facilitador da fragmentação. Entretanto, além das reduções tarifárias, é necessário que existam medidas de facilitação do comércio, tais como procedimentos portuários e aduaneiros mais eficientes e convergência de normas e requisitos técnicos.

Entretanto, UNCTAD (2013a) destaca que, apesar dos benefícios que a inserção em CGV trouxe para os países em desenvolvimento, as políticas comerciais adotadas no passado, especialmente na forma de acesso preferencial ao mercado, não são suficientes. São necessárias políticas que estimulem a competitividade destas economias, além de políticas que criem um ambiente de negócios propício para que as mesmas recebam parte do processo produtivo. Desta forma, o documento sintetiza que os três maiores desafios para os países em desenvolvimento são:

- assegurar que estes países avancem em etapas que agregam maior valor;
- permitir que as empresas tenham acesso a tecnologias mais modernas; e,
- fazer com que a inserção nas CGV gere externalidades positivas para toda a economia.

Os estudos do histórico de integração da América Latina e da Ásia revelaram que as regiões seguiram trajetórias muito distintas. No caso da América Latina, desde os anos 1960 as economias da região têm realizado esforços conjuntos de formar um mercado comum, com o intuito de promover a industrialização e uma maior articulação produtiva entre os membros. Os esforços iniciais não lograram êxito, mas desde a reformulação do ideal integracionista foi observado um aprofundamento dos fluxos comerciais de partes, componentes e bens de capital na região. No caso da Ásia, a formação de acordos preferenciais de comércio é um fenômeno recente – com exceção do ASEAN, criado em 1967 – e com caráter dispare do observado na América Latina. De acordo com Pérez (2008), o processo de integração na região ocorreu de forma espontânea, promovido pelo próprio mercado. A tendência ao multilateralismo na região só foi interrompida com a proliferação dos acordos preferências da década de 90, tratados na literatura como ‘Novo Regionalismo Asiático’. Ademais, Orefice e Rocha (2011) argumentam que a integração da Ásia vai além de mera liberalização tarifária e apresenta níveis mais elevados de previsibilidade de políticas econômicas.

Análise dos dados de comércio – participação dos bens intermediários de partes, componentes e bens de capital, comércio intraindústria – revelaram que a região da Ásia encontra-se em um processo de integração produtiva muito mais profunda do que a América Latina. Essa conclusão foi corroborada pelas estimações do modelo gravitacional realizada por

Souza (2015), a *dummy* representativa do ASEAN²³ apresentava coeficiente positivo e muito superior aos demais blocos comerciais da amostra. Desta forma, podemos apontar como uma das causas do ‘atraso’ da região da América Latina em relação à Ásia a falta de política industrial que possibilitasse uma inserção mais virtuosa nas CGVs e permitisse que ganhos dinâmicos ao longo do processo.

Sendo assim, concluímos que, embora o conceito de integração produtiva seja abordado de formas distintas, cada uma delas com suas peculiaridades, existe algum grau de complementaridade entre estes diferentes enfoques. Observamos também que as vantagens advindas do estabelecimento de acordos preferenciais de comércio são capazes de gerar efeitos positivos sobre a fragmentação da produção, especialmente no que diz respeito à redução dos custos de ligação dos serviços, impactando, de forma positiva, o bem-estar da população e promovendo o crescimento econômico dos países envolvidos no processo.

23. O ASEAN apresentou um coeficiente de 3.08 para bens intermediários de partes e componentes, a *dummy* da ALADI e da *dummy* ALADI_out apresentaram, respectivamente, coeficientes -0.779 e -2.218 para o mesmo estágio produtivo.

Referências

- AMADOR, João; CABRAL, Sonía. A especialização vertical no comércio internacional português. **Boletim Económico**, v. 14, n. 2, p. 97-113, 2008.
- ARAÚJO JÚNIOR, José Tavares. Fragmentação da produção e competitividade internacional: o caso brasileiro. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, n. 115, 2013.
- BALDWIN, Richard. Global supply chains: why they emerged, why they matter and where are they going. In: ELMS, Deborah K; LOW, Patrick. **Global value chains in a changing world**. Fung Foundation: Temasek Foundation and World Trade Organization, 2013.
- BAUMANN, R. **Regional trade and growth in asia and Latin America: the importance of productive complementarity**. Brasília: CEPAL, 2010.
- BRAGA, Márcio Bobik. Integração econômica regional na América Latina: uma interpretação das contribuições da Cepal. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 29., 2001, Salvador-BA. **Anais...** Salvador: ENE, 2001.
- COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA. **Panorama da inserção internacional da América Latina e Caribe**. CEPAL, 2013.
- CHEN, Lurong; De LOMBAERDE, Philippe. Redes de distribución regional de la producción y organización en ejes en América Latina y en el Este Asiático: una perspectiva a largo plazo, **Integración & Comercio**, v. 15, n. 32, Enero/Junio, 2011.
- CHUDNOVSKY, D.; CAMPBELL, G. **Argentina-Brasil: luces y sombras**. Texto preparado para o 27º Colóquio de IDEA. Buenos Aires: Instituto para El desarrollo de empresários em La Argentina, 1991.
- COASE, R.H. The Nature of the Firm. **Economica, New Series**, v. 4, n. 6, Nov. 1937.
- DALLE, Dalle; FOSSATI, Verónica; LAVOPA, Federico. Política industrial: ¿el eslabón perdido en el debate de las Cadenas Globales de Valor?. **Revista Argentina de Economía Internacional**, n. 2, Dic. 2013.
- DULLIEN, Sebastian. Integração produtiva na União Européia: uma perspectiva alemã. In: ALVAREZ, Roberto; BAUMANN, Renato; WOHLERS, Marcio (Org.). **Integração produtiva: caminhos para o Mercosul**. Brasília: ABDI, 2010. (Série Cadernos da Indústria, XVI).
- ESTEVADEORDAL, Antoni; BLYDE, Juan; SUOMINEN, Kati. As cadeias globais de valor são realmente globais? Políticas para acelerar o acesso dos países às redes de produção internacionais. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, n. 115, 2013.
- FLÔRES JÚNIOR, Renato Galvão. A fragmentação mundial da produção e comercialização: conceitos e questões básicas. In: ALVAREZ, Roberto; BAUMANN, Renato; WOHLERS, Marcio (Org.). **Integração produtiva: caminhos para o Mercosul**. Brasília: ABDI, 2010. (Série Cadernos da Indústria, XVI).
- FUGAZZA, Marco; NICITA, Alessandro. The value of preferential market access. Genebra: UNCTAD. Publication series on Policy Issues in International Trade and Commodities, 2010.

- GALAR, Malgorzata. Competing within global value chains. *ECFIN Economic Brief*, n. 17, Dec. 2012.
- GEREFFI, Gary. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, v. 48, n. 1, p. 37-70, June, 1999.
- GEREFFI, Gary; HUMPHREY, John; STURGEON, Timothy. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, v. 12, n. 1, p. 78-104, 2005.
- GEREFFI, Gary. Promessas e desafios para o desenvolvimento. *Tempo Social, revista de sociologia da USP*, v. 19, n. 1, 2007.
- GEREFFI, Gary; FERNANDEZ-STARK, Karina. *Global Value Chain Analysis: A Primer*. Center on Globalization, Governance and Competitiveness, 2011
- HAMAGUCHI, Nobuaki. Integração Produtiva Regional no leste da Ásia. In: ALVAREZ, Roberto; BAUMANN, Renato; WOHLERS, Marcio (Org.). *Integração produtiva: caminhos para o Mercosul*. Brasília: ABDI, 2010. (Série Cadernos da Indústria, XVI).
- HELPMAN, Elhanan. *Understanding global trade*. [S. l.]: Harvard College, Belknap Press, 2011.
- HILLBERRY, Russell H. Causes of international production fragmentation: some evidence. *Global value chains: impacts and implications*. [S. l.]: [s. n.], 2011. p.77-102.
- HUMMELS, David, RAPOPORT, Dana; YI, Kei-Mu. Vertical specialization and the changing nature of world trade. *Economic Policy Review*, New York, p. 79-99, June. 1998.
- HUMPHREY, John; SCHMITZ, Hubert. How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, v. 36, n. 9, 2002.
- JONES, R.; KIERKOWSKI, Henryk. The role of services in production and international trade: a theoretical framework. Blackwell's: Oxford, 1990. p. 31-48.
- KAPLINSKY, Raphael; MORIS, Mike. *Handbook for value chain research*. [S. l.]: IDRC, 2001.
- KIMURA, Fukunari; ANDO, Mitsuyo. Two-dimensional fragmentation in East Asia: conceptual framework and empirical. *International Review of Economics and finance*, Tokyo, n. 17, 2005.
- KOSACOFF, Bernardo; LÓPEZ, Andrés. América Latina y las cadenas globales de valor: debilidades y potencialidades. *Revista globalización, competitividad y gobernabilidad*, v. 2, n.1, 2008.
- LEMOINE, Françoise; UNAL-KESENCI, Deniz. China in the International Segmentation of Production Processes. Paris, *CEPII, Working Paper*, n. 2, 2002.
- MACHADO, João Bosco M. Integração Produtiva: referencial analítico, experiência europeia e lições para o Mercosul". In: ALVAREZ, Roberto; BAUMANN, Renato; WOHLERS, Marcio (Org.). *Integração produtiva: caminhos para o Mercosul*. Brasília: ABDI, 2010. (Série Cadernos da Indústria, XVI).
- MEDEIROS, Carlos Aguiar de. Integração produtiva: a experiência asiática e algumas referências para o Mercosul. In: ALVAREZ, Roberto; BAUMANN, Renato; WOHLERS, Marcio (Org.). *Integração produtiva: caminhos para o Mercosul*. Brasília: ABDI, 2010. (Série Cadernos da Indústria, XVI).
- MIROUDOT, Sébastien; RAGOISSIS, Alexandros. Vertical trade, trade costs and FDI. *OECD Trade Policy Working Papers*, nº 89, 28 July 2009.
- NONNENBERG, Marcelo José Braga. *Integração produtiva, fragmentação da produção e evolução do comércio internacional: como evoluíram os países da Ásia e da América Latina?*, Rio de Janeiro: IPEA, 2013. (Texto para Discussão, n. 1905).
- OCAMPO, José Antonio. Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI, *Revista de la CEPAL*, n. 77, p. 25-39, 2001.
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT. [S. l.]: OECD, 2013. *Interconnected economies: benefiting from global value chains*. Disponível em: <<http://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf>>. Acessado em: 14 dez. 2014.
- OLIVEIRA, Susan Elizabeth Martins Cesar de. Cadeias Globais de Valor e os novos padres de comercio internacional: uma análise comparada das estratégias de inserção de Brasil e Canadá. 223f. 2014. Tese (Doutorado)- Programa de Pós Graduação em Relações Internacionais, Universidade de Brasília, Brasília, 2014.

OREFICE, Gianluca; ROCHA, Nadia. **Deep integration and production networks: an empirical analysis.** WTO Working Paper, July, 2011.

PÉREZ, Roldán. et al. El nuevo regionalismo en el Este de Asia. **AD-minister**, n. 13, p. 123-140, jul-dez 2008.

PIETROBELLI, Carlo; RABELLOTTI, Roberta. Global value chains meets innovation systems: are there learning opportunities for developing countries? **World Development**. v. 39, n. 7, p. 1261-1269, 2011.

PIETROBELLI, Carlo; STARITZ, Cornelia. **Challenges for global value chain interventions in Latin America.** [S. l.]: Inter-American Development Bank, 2013. (IDB Technical Note ; 548)

SZAPIRO, M. et al. **Global value chains and national systems of innovation: policy implications for developing countries.** Rio de Janeiro: UFRJ, 2016. (Texto para discussão, nº 005).

SELA. **Políticas de desarrollo productivo e industrial en América Latina y el Caribe.** Caracas: SELA, abr. 2014.

SOUZA, R. A. Integração econômica regional na América Latina. **Conjuntura & Planejamento**, Salvador, n. 12, p. 44-49, set. 2003.

SOUZA, K. S. G. **Integração Comercial e produtiva na América Latina: o caso da ALADI.** 186f. 2015. Tese (Doutorado)- Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2015.

STURGEON, Timothy; MEMEDOVIC, Olga. **Mapping global value chains: intermediate goods trade and structural change in world economy.** Development policy and strategic research branch, Viena: United Nations Industrial Development Organization, 2011. (Working paper n. 05).

STURGEON, Timothy et al. O Brasil nas cadeias globais de valor: implicações para a política industrial e de comércio”. **Revista Brasileira de Comércio Exteriorno**, n. 115, 2013.

STURGEON, Timothy. Global value chains and economic globalization: towards a measurement framework. [S. l.]: A report to Eurostat, May, 2013.

TAVARES, Maria da Conceição; GOMES, Gerson. La CEPAL y la integración económica de América Latina, **Revista de la CEPAL**, Número Extraordinário, 1998.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **Global supply chains: trade and economic policies for developing countries.** [S. l.]: United Nations Publications, 2013a.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **Global value chains and development: investment and value added trade in the global economy.** [S. l.]:United Nations Publications, 2013b.

VEIGA, Pedro da Motta; RIOS, Sandra P. **Cadeias de valor baseadas em recursos naturais e upgrading de empresas e setores: o caso da América do Sul.** Rio de Janeiro: Cindes, 2008. (Breves Cindes, n. 9).

