

Economia política das Cadeias Globais de Valor *

Clarissa Black **

Resumo

O objetivo deste artigo é entender os determinantes para o processo de fragmentação produtiva em Cadeias Globais de Valor (CGV) e quais são as contribuições da economia política para a compreensão do fenômeno. A economia neoclássica e o marco teórico das CGV enfatizam as razões técnicas ou tecnológicas para explicar o surgimento das CGV. Alternativamente, este artigo propõe uma interpretação da economia política das CGV. Desse modo, a interpretação sugerida é a de que três palcos de disputa pelo poder e pelo capital estimulam o desenvolvimento das CGV, a qual é fruto da competição interestatal (pela hegemonia e pelo domínio de regiões periféricas), intercapitalista (entre empresas dentro e fora das cadeias) e entre as classes, de modo a reduzir a barganha do trabalho e aumentar o poder do capital.

Palavras-chave: Cadeias Globais de Valor, Fragmentação produtiva internacional, Economia política, Direitos de propriedade intelectual.

Abstract

Political economy of Global Value Chains

The objective of this article is to understand the determinants for the process of productive fragmentation in Global Value Chains (GVC) and what are the contributions of political economy to the understanding of the phenomenon. Neoclassical economics and the theoretical framework of GVCs emphasize the technical or technological reasons to explain the emergence of GVCs. Alternatively, this article proposes an interpretation of the political economy of GVCs. In this way, three stages of dispute for power and capital stimulate the development of GVCs, which is the result of interstate competition (for hegemony and dominance of peripheral regions), intercapitalist competition (between companies inside and outside the chains) and between classes, so as to reduce labor bargaining and increase the power of capital.

Keywords: Global Value Chains, International productive fragmentation, Political economy, Intellectual property rights.

JEL: F12, F60, L23, O34.

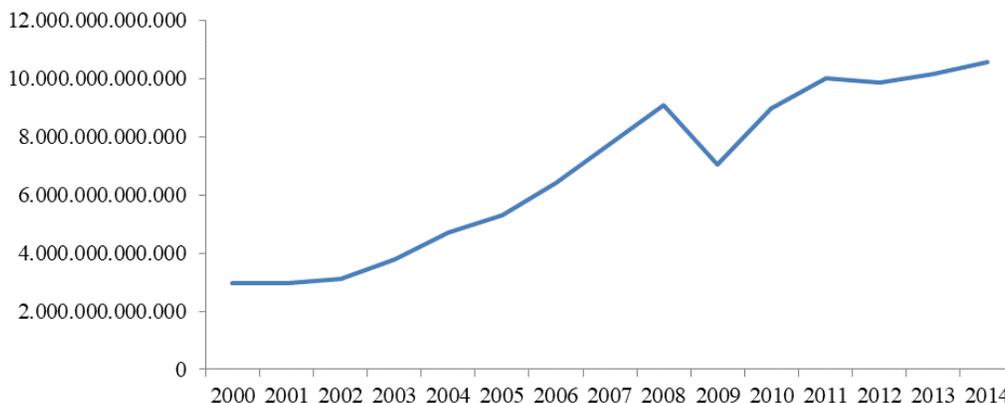
1 Introdução

A pandemia da Covid-19 se materializou em uma queda histórica do produto mundial, de 3,06% em 2020, segundo dados do Fundo Monetário Internacional (IMF, 2022), com mudanças estruturais na economia mundial. As restrições à circulação colocam o futuro da globalização e da fragmentação produtiva internacional em Cadeias Globais de Valor (CGV) em questionamento. Vale destacar que já havia dúvidas sobre a continuidade do processo de globalização produtiva desde a Crise Financeira Global (CFG), em 2008-2009, conforme discutido, entre outros, por Baldwin (2009). O gráfico a seguir demonstra uma redução no crescimento do comércio em CGV, após a recuperação da CFG:

* Artigo recebido em 21 de outubro de 2021 e aprovado em 25 de outubro de 2023.

** Analista Pesquisadora em Economia. Governo do Estado do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, RS, Brasil. E-mail: clarissablack@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1299-719X>.

Gráfico 1
Comércio em CGV (US\$) – 2000-2014



Fonte dos dados brutos: UNCTAD-EORA (2019).

No âmbito político, o discurso dos descontentes com a globalização deu impulso aos apelos nacionalistas e protecionistas. A redução do comércio internacional em termos absolutos e relativos ao PIB é outro elemento da narrativa de enfraquecimento estrutural do comércio (Constantinescu; Matto; Ruta, 2015) e da abertura econômica dos países. Porém, ao menos até o momento, não há elementos conclusivos para atestar um retrocesso permanente das CGV.

Se o futuro é repleto de incertezas, olhar para o passado é a melhor alternativa diante da pretensão de se projetar o futuro da globalização produtiva. Frente a isso, este artigo tem o objetivo de entender quais foram os determinantes que explicam o processo de fragmentação produtiva em CGV e quais são as contribuições da economia política para uma melhor compreensão do fenômeno.

Para atender ao objetivo proposto, primeiramente, a seção 2 trata dos aspectos metodológicos deste trabalho. Na sequência, são resgatados, sob uma perspectiva crítica, os principais elementos da economia neoclássica, na seção 3. A teoria econômica convencional invoca a minimização de custos (de coordenação e de transação) como a principal explicação para fragmentação produtiva em CGV. A seção 4 apresenta a teoria multidisciplinar das CGV, a qual tem o mérito de destacar a assimetria de poder entre as firmas. No entanto, esse grau de governança dependeria principalmente de elementos técnicos da produção e não de fatores políticos. Frente a essa lacuna, a seção 5 resgata as contribuições da economia política, para dar uma explicação lógica e racional a esse fenômeno, relacionando às principais características do sistema capitalista, quais sejam, as disputas pelo lucro e pelo poder.

Nesse sentido, a principal hipótese e contribuição deste artigo é a interpretação de que três diferentes palcos de disputa circunscrevem o desenvolvimento das CGV, a qual é fruto da competição interestatal (pela hegemonia e pelo domínio de regiões periféricas), intercapitalista (entre empresas dentro e fora das cadeias) e entre as classes, de modo a reduzir a barganha do trabalho e aumentar o poder do capital. O destaque é papel desempenhado pelos direitos de propriedade intelectual (DPI), os quais se colocam como instrumento de disputa entre os Estados Nacionais e entre firmas-líderes e contratadas.

2 Observações metodológicas

Diante do objetivo de estudar os determinantes para o processo de fragmentação produtiva em CGV, o método aplicado neste trabalho envolve, primeiramente, a revisão bibliográfica das principais teorias sobre o tema, as quais são apresentadas e analisadas sob uma avaliação crítica. O enfoque teórico não é apenas o econômico, mas também a valorização dos aspectos históricos e geopolíticos. Objetivou-se trazer a contribuição de outras ciências, como a sociologia, a qual está presente no marco teórico e conceitual das CGV, caracterizado pela sua multidisciplinariedade.

Buscou-se adicionar a essa narrativa os elementos da economia política, para uma melhor compreensão do fenômeno. É preciso lembrar que a economia política enfatiza um aspecto fundamental do sistema capitalista, que é a competição e as disputas pela apropriação do valor gerado pela sociedade. Dado que as CGV estão inseridas no sistema capitalista, entende-se que relacionar as CGV com as características que estão no âmago do capitalismo é tarefa fundamental para uma completa compreensão do fenômeno.

Com esses pressupostos em mente e com fins didáticos, adotou-se a utilização de três categorias analíticas, ao sugerir a interpretação de que o processo de fragmentação produtiva em CGV decorre de três níveis de disputa, conforme os diferentes atores envolvidos em cada um deles. Com base nisso, as categorias analíticas adotadas sugerem analisar as CGV como resultantes das disputas entre Estados Nacionais; entre empresas dentro e fora das cadeias; e entre empresas e trabalhadores. Esses três diferentes níveis de abstração da realidade não indicam uma separação completa do fenômeno, tampouco sugere interpretá-lo como a soma de diferentes partes, mas sim devem ser analisados como categorias de análise interdependentes.

3 Economia neoclássica: custos de coordenação e de transação

A história da globalização é interpretada por Baldwin (2006) em dois desmembramentos. Para o autor, o desenvolvimento dos transportes férreos e marítimos diminuiu os custos de transporte, o que levou ao chamado primeiro desmembramento, entre produção e consumo. Assim, a atividade produtiva e sua absorção final passaram a se localizar não necessariamente próximas umas das outras.

Nas duas últimas décadas do século XX, os avanços tecnológicos possibilitaram reduzir os custos de comunicação e coordenação, o que facilitou a coordenação de processos produtivos em diferentes localidades e conduziu ao segundo desmembramento. Nesse ínterim, o comércio internacional ganhou um novo impulso ao envolver não apenas o comércio de matérias-primas ou de bens finais, mas também o produto de um estágio produtivo intermediário (Feenstra, 1998; Yeats, 1998).

Portanto, a primeira separação foi explicada, segundo Baldwin (2006), pela redução dos custos de transporte, enquanto a segunda foi estimulada pela queda nos custos de comunicação e de coordenação. Portanto, o fator tecnológico é a principal explicação para a redução de custos e os desmembramentos. Cumpre notar que o autor também menciona os fatores históricos e políticos para o processo, porém o foco está nas mudanças tecnológicas.

Por sua vez, para Jones e Kierzkowski (1990), a fragmentação produtiva está relacionada ao desenvolvimento dos serviços de ligação entre os blocos produtivos fragmentados domesticamente e

no exterior¹, como as atividades de varejo, os transportes, as telecomunicações, a tecnologia da informação e os serviços financeiros. Segundo os autores, a fragmentação dos blocos produtivos diminui os custos variáveis, mas eleva os custos fixos, devido à necessidade de coordenação das atividades em diferentes locais. Ao considerar o comércio internacional, inclui-se o critério das vantagens comparativas², uma vez que a produtividade aumenta mais quando a fragmentação atravessa as fronteiras nacionais, em relação à terceirização dentro do país. Por outro lado, há aumento nos custos de ligação dos blocos produtivos no exterior, em comparação com os custos dentro dos limites territoriais, pois envolvem custos adicionais de comunicação e coordenação, além dos custos alfandegários.

Por sua vez, com relação à economia dos custos de transação, a decisão de terceirização ou verticalização é o tema dos trabalhos de Coase (1937) e Williamson (1989) em seus modelos da economia dos custos de transação. Os princípios desenvolvidos pelos autores estão na base dos modelos de *offshoring* e da decisão empresarial *make or buy* no exterior, tais como Antràs (2003), Antràs e Helpman (2004) e Antràs e Chor (2012), os quais consideram a decisão de terceirização fora do país um refinamento da abordagem de Coase (1937) e Williamson (1989).

Coase (1937), em seu artigo seminal, busca demonstrar o *trade-off* entre o aumento dos custos de transação e os ganhos com eficiência das operações no mercado. Isso porque existem retornos decrescentes na organização e erros de alocação interna, devido à falta do mecanismo de preços, ao decidir internalizar a produção. Por outro lado, ao recorrer ao mercado, existem outros problemas (custos). Entre eles está a necessidade de prospectar preços, a elaboração de um contrato para cada transação, a necessidade de contratos de suprimento de longo prazo, a incerteza não probabilística e os pagamentos de tributos sobre vendas.

Williamson (1989) contribuiu ao identificar a existência de contratos incompletos nas transações via mercado, as quais envolvem racionalidade limitada e oportunismo. O autor também destaca a questão da especificidade dos ativos, ou seja, a possibilidade de usos alternativos e os custos afundados. Quanto maior a especificidade do ativo, maior é o custo marginal de recorrer ao mercado, em relação ao controle interno da produção.

No rol de trabalhos a respeito da decisão *make or buy*, Antràs (2003) apresenta um modelo de equilíbrio geral do comércio, com contribuições da teoria dos custos de transação, da teoria dos direitos de propriedade da firma de Grossman e Hart (1986) e da Nova Economia Internacional (NEI) de Helpman e Krugman (1989), com competição imperfeita e diferenciação de produto. O intuito é explicar se a produção fragmentada ocorrerá por meio da atuação de multinacionais ou através de contratos com firmas terceirizadas no exterior.

Na sequência, Antràs e Helpman (2004) ampliam modelo de Antràs (2003), ao incluir a heterogeneidade entre firmas (Melitz, 2003). A opção de internalizar ou terceirizar depende se a produção é intensiva em insumos ou em serviços especializados prestados pela firma-líder e é função também do seu nível de produtividade.

(1) Hilberry (2011) não encontra evidências do aumento do coeficiente de importações nos setores que tiveram crescimento no uso das categorias de serviços mencionadas por Jones e Kierzkowsky (1990).

(2) Para uma avaliação crítica do princípio das vantagens comparativas, ver Shaikh (2003) e Lavoie (2014).

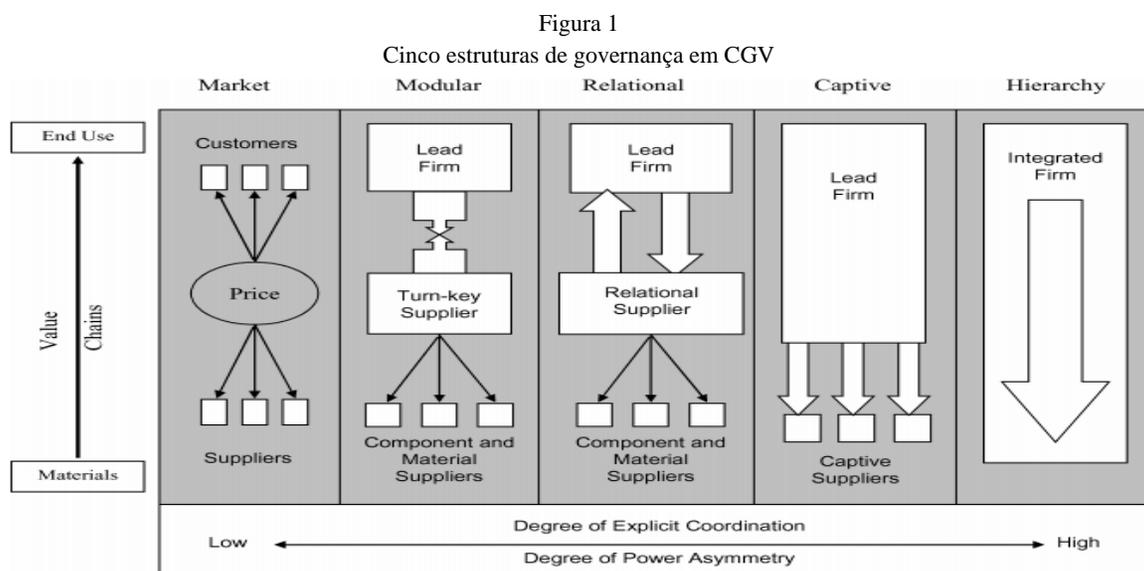
Já Antràs e Chor (2012) consideram a presença de estágios sequenciais contínuos e a decisão de integrar ou terceirizar depende da sua posição à montante ou à jusante e se os estágios produtivos são complementos ou substitutos sequenciais. Os estágios são complementos sequenciais quando a elasticidade da demanda do comprador é superior ao grau de substituição entre os insumos, o que conduz a firma a terceirizar as etapas à montante e a integrar as etapas à jusante.

Em suma, a economia neoclássica enfatiza características técnicas da produção e a redução de custos relacionada a mudanças tecnológicas para explicar a fragmentação produtiva em CGV. Em contraposição, o marco das CGV coloca à tona a estratégia de governança e de poder da empresa líder e os desafios para o *upgrading*, assunto da próxima seção.

4 Marco teórico das Cadeias Globais de Valor

O conceito de CGV foi estabelecido a partir da Global Value Chains Initiative (2000-05). O resultado é o marco teórico de Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005), classificado na área da sociologia econômica. Vale lembrar as abordagens antecedentes, especialmente as Cadeias de *Commodities* de Hopkins e Wallerstein (1977), as Cadeias Globais de *Commodities* (CGC) de Gereffi (1994) e as Redes Globais de Produção (RGP) de Henderson *et al.* (2002), Ernst e Kim (2002), entre outros.

A principal contribuição de Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) é o conceito de CGV e os cinco “tipos ideais” de governança. A figura a seguir identifica as cinco estruturas analíticas em CGV (Mercado, Modular, Relacional, Cativa e Hierárquica), as quais estão dispostas em ordem crescente de grau de coordenação explícita pela firma-líder e de assimetria de poder entre as firmas.



Fonte: Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005, p. 89).

Na estrutura de Mercado, as firmas compradoras e os seus fornecedores estabelecem transações transitórias ou recorrentes. A flexibilidade para mudar os parceiros comerciais é alta para compradores e fornecedores, predominando o mecanismo de preços e não o poder explícito da firma-líder.

Na relação *Modular* há um fornecedor-chave, que atende as especificações da firma-líder. O tipo Relacional é caracterizado por uma relação de confiança e reputação, mútua dependência entre as partes e alta especificidade dos ativos. Já a relação *Cativa*, formada por pequenos fornecedores, os quais têm relação assimétrica de dependência em relação às firmas compradoras. Como consequência, há um elevado poder de monitoramento e de controle explícito pela firma-líder. Por fim, a cadeia *Hierárquica* é integrada verticalmente e o controle é gerencial por parte das matrizes em relação às firmas subsidiárias.

Essas estruturas de governança seriam influenciadas por três fatores, a citar, complexidade da informação transferida quanto às especificações do produto; capacidade de codificar essa informação; e capacitação dos fornecedores em atender às especificações das firmas compradoras. As combinações dessas características, que podem ter um resultado binário “alto” ou “baixo”, resultam nos cinco “tipos ideais” de governança, conforme exibidos no quadro a seguir:

Quadro 1
Determinantes da governança em CGV

Tipo de governança	Complexidade das transações	Habilidade de codificar as transações	Capacitação dos fornecedores	Grau de coordenação explícita
Mercado	Baixa	Alta	Alta	Baixa
Modular	Alta	Alta	Alta	↑
Relacional	Alta	Baixa	Alta	↕
Cativa	Alta	Alta	Baixa	↓
Hierárquica	Alta	Baixa	Baixa	Alta

Fonte: Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005, p. 87, tradução nossa).

Bair (2005) argumenta que, nesse esquema, a governança aparece como resultado tão somente das características organizacionais e técnicas da produção (complexidade, codificabilidade e capacidade) e dos custos de transação. Por outro lado, a autora alega que a governança em CGV é influenciada por questões “externas”, como as instituições, regras, leis e as características do sistema capitalista. Vale ressaltar que Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) admitem o papel da história, das instituições, da geografia e do contexto social, mas priorizam um esquema teórico e conceitual genérico³.

Por sua vez, Kaplinsky e Morris (2003) afirmam que a governança não engloba apenas a coordenação de atividades, mas o exercício do poder. Mais tarde, Gereffi (2011) afirmou a importância das relações de poder, tanto dentro quanto fora da cadeia. Dentro da cadeia, o poder é

(3) “Clearly, history, institutions, geographic and social contexts, the evolving rules of the game, and path dependence matter [...]. Nevertheless, a simple framework is useful [...]” (Gereffi; Humphrey; Sturgeon, 2005, p. 85).

exercido pela firma-líder, nas etapas à montante (tecnologia, capital) ou nas vendas, no *marketing* e nas marcas comerciais (à jusante). Já o poder fora da cadeia dependeria do Estado e das instituições. Diante da apresentação do marco teórico das CGV, a seção a seguir trata das contribuições da economia política para a compreensão da fragmentação produtiva em CGV.

5 Contribuições da economia política

Esta seção tem o objetivo de trazer as contribuições da economia política para o surgimento da fragmentação produtiva em CGV. Isso porque, conforme a seção 2, a economia neoclássica enfatiza o papel da economia dos custos de coordenação e de transação. Já o marco teórico das CGV, na área da sociologia econômica, destacou a governança e a assimetria de poder entre as firmas. No entanto, aparecem como função de elementos técnicos da produção, em linha com a leitura de Carneiro (2015), e não como resultante de elementos políticos.

Frente à ausência de fatores políticos como elementos centrais ao surgimento das CGV, esta seção propõe resgatar as contribuições da economia política, para dar uma explicação coerente com a lógica do sistema capitalista. Assim, argumenta-se que a fragmentação produtiva em CGV não decorre **exclusivamente** de razões técnicas (complexidade, codificabilidade e capacidade dos fornecedores) ou tecnológicas (revolução dos transportes e das comunicações).

Assim, são considerados, alternativamente, três palcos de disputa (pelo poder e pela distribuição do valor), abordados em cada uma das três subseções a seguir, e a forma como as CGV podem ser compreendidas nessas três dimensões, a citar: competição interestatal, intercapitalista e interclasse. Vale destacar que essa separação é adotada com o objetivo de ressaltar as disputas nas três dimensões referidas, o que não significa que estão dissociadas entre si, conforme já mencionado na seção metodológica.

5.1 Competição interestatal

Segundo Hopkins e Wallerstein (1977), o sistema-mundo é caracterizado pela competição entre estados fortes pela hegemonia; dentro do Estado pelo controle de diferentes grupos de influência; e entre estados fortes e fracos, ou seja, entre centro e periferia⁴. Essa seção considera esses três tipos de competição, iniciando pela crise econômica e política da hegemonia da economia norte-americana nos anos 1970 (Tavares, 1997), e como os esforços de restauração da sua posição estimularam o deslocamento produtivo das firmas japonesas (Medeiros, 1997) e a regulação dos DPI (Carlotto; Pinto, 2015).

Vale destacar que as firmas já eram terceirizadas desde os anos 1950, mas ganharam um novo ímpeto após os anos 1980, no contexto das revoluções tecnológicas retratadas no segundo desmembramento de Baldwin (2006). No entanto, não são as revoluções tecnológicas em si que fizeram as empresas se engajarem em CGV, mas sim a busca por aumentar o lucro e o poder. Portanto, a interpretação sugerida é a de que as mudanças tecnológicas **viabilizaram** a fragmentação produtiva internacional, mas a motivação tem relação com as razões políticas e as disputas pela apropriação do valor adicionado, conforme argumentação na sequência.

(4) Os autores consideram ainda um terceiro grupo, a “semiperiferia”.

Segundo Medeiros (1997), nos anos 1980 os Estados Unidos tinham um déficit comercial estrutural com o Japão, país que ameaçava a posição hegemônica norte-americana. A imprensa da época afirmava que a economia japonesa ultrapassaria a norte-americana. Diante disso, o governo dos Estados Unidos considerava as políticas comerciais japonesas “injustas” e passou a exigir uma valorização cambial do iene, o que é muito similar ao discurso norte-americano atual em relação à ameaça chinesa.

Vale sublinhar a estratégia norte-americana de até então em promover a integração da economia japonesa com as suas antigas colônias, desde o pós-guerra até os anos 1970, dado o interesse econômico e político dos Estados Unidos na Ásia. Do ponto de vista econômico, os Estados Unidos abriram o seu mercado para os suprimentos de baixos custos produzidos na Ásia, enquanto do ponto de vista político se destaca o “desenvolvimento a convite”, termo atribuído a Wallerstein, durante a Guerra Fria (Medeiros, 1997).

Nesse sentido, a partir de 1985, os Estados Unidos mudaram de estratégia e “desconvidaram” o Japão, ao impor restrições às exportações japonesas. Isso, juntamente com a valorização cambial materializada no Acordo de Plaza do G5 em 1985, e os crescentes custos salariais, levou ao deslocamento das etapas produtivas intensivas em trabalho inicialmente para os “tigres” – Coreia do Sul, Taiwan, Cingapura e Hong Kong – que se transformaram em plataformas de exportação, de modo a contornar os elevados custos salariais em dólar e as barreiras comerciais para o Japão (Medeiros, 1997).

A partir de 1989, Hong Kong, Coreia do Sul e Taiwan também foram “desconvidados” e perderam o tratamento preferencial comercial, o que somado aos custos salariais crescentes, levou a um novo deslocamento da produção principalmente para os “gansos”, ou seja, as quatro principais economias da Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN) – Tailândia, Malásia, Indonésia, Filipinas - além da China e posteriormente para o Vietnã.

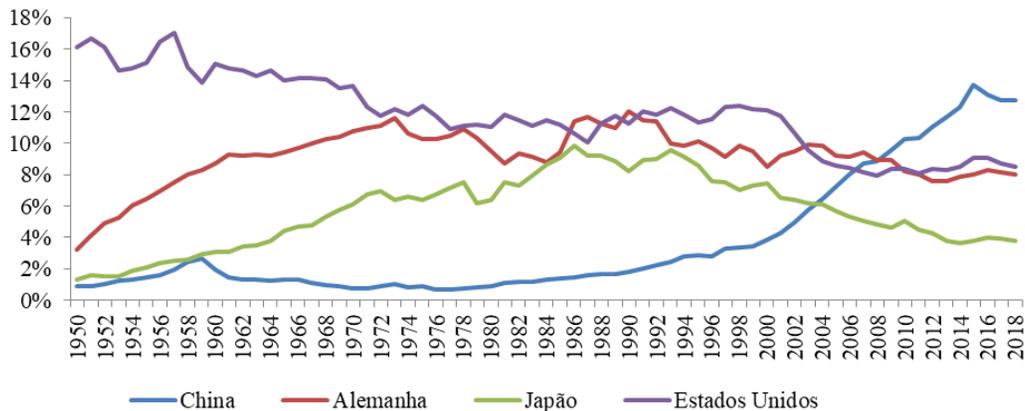
É importante ressaltar que esses países se encontravam em diferentes posições em termos de maturidade técnica e produtiva. Houve também um esforço dos países em mudar o seu posicionamento nas CGV, sendo que os menos aptos receberam as empresas de baixo custo, as quais também tinham o intuito de extrair mais valor com as CGV.

Portanto, o processo de fragmentação produtiva na Ásia foi liderado pelas empresas japonesas, as quais emergiram no país depois da Segunda Guerra Mundial, e tinham como principal destino para suas exportações os Estados Unidos. Para manter a competitividade das empresas japonesas, houve o esvaziamento (*hollowing out*) da economia do Japão e, posteriormente, seguiram esses mesmos passos Taiwan, Coréia do Sul, Singapura e Hong Kong. No entanto, esse processo de deslocamento produtivo não alcançou as atividades *core* de elevada qualificação (Hamaguchi, 2011).

Medeiros (1997) destaca que não apenas a valorização cambial e os custos salariais levaram o Japão a desintegrar a sua produção, mas também as barreiras comerciais impostas pelos Estados Unidos. Esses fatos devem ser analisados no contexto das intenções norte-americanas em aumentar sua competitividade, diante do acirramento da concorrência entre Japão, Estados Unidos e Alemanha, conforme demonstra o gráfico a seguir:

Gráfico 2

Participação nas exportações mundiais de bens – China, Alemanha, Japão e Estados Unidos - 1950-2016



Fonte: WTO (2019).

Outra forma de reestabelecimento da hegemonia norte-americana, também relacionado às pressões de grupos empresariais do país, é através da chamada diplomacia dos DPI (Carlotto; Pinto, 2015). Os autores adicionam essa dimensão, juntamente com a diplomacia do dólar forte (aumento dos juros e fim do padrão-ouro), a desregulamentação financeira, trabalhista e comercial, o controle de regiões petrolíferas e a consolidação do seu poder militar dentre as estratégias norte-americanas de retomada da sua hegemonia (Tavares, 1997).

Cabe observar que o marco teórico e conceitual das CGV (Gereffi; Humphrey; Sturgeon, 2005) coloca a governança, leia-se o poder das firmas, dependente tão somente dos aspectos técnicos da produção (complexidade das transações, habilidade de codificar as transações e capacitação dos fornecedores), conforme seção anterior. Aqui, enfatiza-se a chamada diplomacia dos DPI, materializada em pressões políticas por parte das multinacionais estadunidenses, a qual resultou em termos materiais em alteração da legislação, em favor dos detentores, por exemplo, de marcas comerciais e de outros DPI. Isso porque os DPI criam estrutura de mercados assimétricas e o direcionamento do valor adicionado em prol dos detentores de ativos intangíveis, em detrimento daqueles que atuam diretamente na produção.

Para Carlotto e Pinto (2015), as rendas dos DPI atuam no sentido de minimizar o déficit no balanço de pagamentos, um dos principais desafios ao governo norte-americano. Isso porque, segundo Corrêa, Pinto e Castilho (2018), os DPI consistem em uma regulação microeconômica, que visa proteger o progresso tecnológico desenvolvido principalmente nos Estados Unidos, mas com efeito macroeconômico no balanço de pagamentos, mais especificamente na conta de rendas.

Os DPI, cuja forte regulação internacional é coetânea ao segundo desmembramento, ocorreram ao mesmo tempo em que foi realizada uma intensa desregulamentação financeira, trabalhista e comercial e uma onda de privatizações em diversos países. Nesse contexto, houve a transferência de rendas e de poder daqueles que controlam a produção física para aqueles que detêm direitos de propriedade financeira, tecnológica ou de *marketing* (Medeiros; Trebat, 2017).

Vale lembrar que o conhecimento tem algumas características peculiares, conforme lembram Carlotto e Pinto (2015), tais como: custo nulo de reprodução; caráter não rival; incerteza; não exclusividade. Essas características definem o conhecimento como um típico bem público. Assim, a privatização seria um resultado não eficiente no sentido de Pareto (Arrow, 1962; Nelson, 1959).

No entanto, a partir dos anos 1980 houve uma intensificação das pressões políticas por parte dos Estados Unidos para um padrão mínimo de legislação da propriedade intelectual. Carlotto e Pinto (2015) descrevem uma série de atos no âmbito interno do congresso estadunidense, nas últimas duas décadas do século XX, e as pressões sobre organismos internacionais, como a Organização Mundial do Comércio (OMC). Esse movimento culminou no acordo multilateral denominado *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* (TRIPS), assinado em abril de 1994.

O TRIPS considera oito categorias, conforme WTO (1994): direitos autorais (*copyrights* da indústria do entretenimento); marcas comerciais; indicações geográficas; desenhos industriais; patentes; *layout* e *design* de circuitos integrado; segredos industriais.

Ademais, a discussão a respeito dos DPI não ficou restrita ao âmbito político; na academia o *mainstream* econômico abandonou o debate sobre bens públicos e passou a defender o seu uso não competitivo. A privatização do conhecimento é justificada, pois estimularia as inovações e o processo técnico. No entanto, a existência dos DPI gera assimetrias de poder entre firmas e entre países.

Para Pagano e Rossi (2010), a privatização e mercantilização do conhecimento, o que os autores chamam de “*close science*”, quebra o caráter de cumulatividade do conhecimento e dos incrementos marginais que caracterizam o progresso técnico. Altenburg (2007) argumenta que a restrição de externalidades tecnológicas prejudica a disseminação do conhecimento e a acumulação de capital local. Gereffi (1994) demonstra que as barreiras de entrada – tais como a marca, o *design* e o *marketing* – dificultam o movimento de *upgrade* ao longo da cadeia. Nessa lógica, Pagano e Rossi (2010) sugerem um movimento de “*open science*”, através da atuação de fundos públicos para desenvolver a propriedade intelectual e adquirir aquelas já existentes.

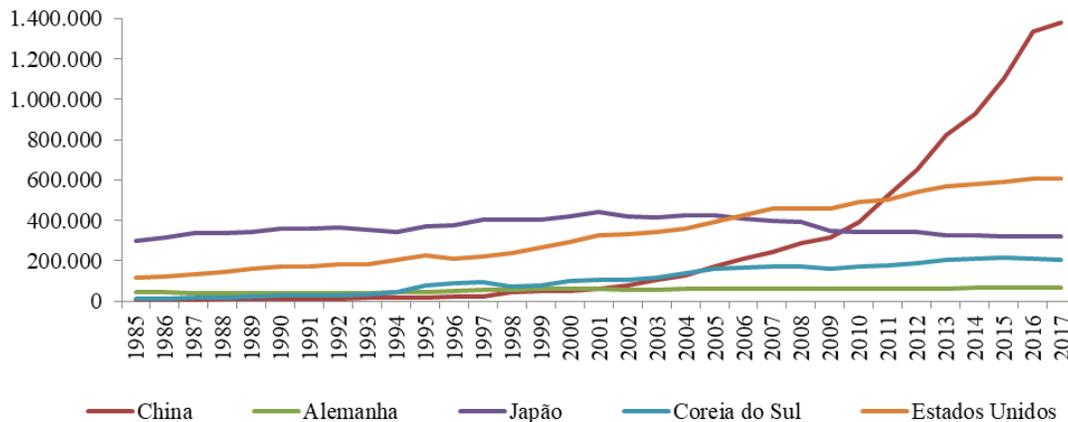
Há ainda aqueles que defendem os DPI, porém com critérios rígidos para o registro, de modo a não prejudicar a concorrência e garantir apenas aquelas que correspondem a algo realmente inovador ou que envolveu esforço considerável (OECD, 2013).

Standing (2016) ressalta que as principais inovações técnico-científicas são desenvolvidas em programas de pesquisa subsidiada pelo poder público. Pagano e Rossi (2010) lembram inclusive que, inicialmente, muitas das novas tecnologias surgiram para rivalizar com a União Soviética.

Posteriormente, o fortalecimento dos DPI no final do Século XX foi uma das formas que os Estados Unidos encontraram para manter a sua posição hegemônica e fortalecer as empresas do país (Pagano; Rossi, 2010). Isso porque a difusão do conhecimento técnico e científico estava levando à perda de competitividade da indústria norte-americana, diante do crescimento japonês e do acirramento da concorrência com outros produtores asiáticos. Nesse sentido, a legislação dos direitos de propriedade visa restringir a disseminação do progresso técnico, tornar lucrativa a sua mercantilização e garantir poder de monopólio aos seus detentores, o qual se reverte em barreiras de entrada (Carlotto; Pinto, 2015).

O gráfico a seguir apresenta dados de solicitações de patentes de 1985 a 2017 para a China, a Alemanha, a Coreia do Sul, o Japão e os Estados Unidos. A partir do gráfico fica aparente a disputa entre os dois últimos países, principalmente na década de 1980 e 1990. Posteriormente, a ascendente atuação chinesa, especialmente após a CFG, explicita os esforços e os ganhos de competitividade do país asiático:

Gráfico 3
Solicitações de patentes (quantidade) – Países selecionados – 1985-2017



Fonte: WIPO (2019). Nota 1: Em 2017 a China alterou a metodologia de registro das patentes (WIPO, 2018). Nota 2: os dados consideram solicitações de patentes de residentes e não residentes no escritório do país em questão.

Carlotto e Pinto (2015) argumentam que os esforços dos Estados Unidos em controlar o conhecimento técnico-científico, a partir dos anos 1980, também explicam a atual divisão internacional do trabalho entre centro e periferia e estão na base da acumulação de capital no atual estágio do capitalismo globalizado.

Vale lembrar que o modelo centro-periferia de Prebisch (2011a, 2011b)⁵ era baseado em bens manufaturados, produzidos pelos países centrais, e produtos primários, nos quais a periferia se especializaria. Por essa razão, o autor considerava uma tendência de deterioração dos preços de *commodities* em relação aos manufaturados, em um mecanismo de transferência dos ganhos do progresso técnico da periferia em direção aos países centrais. Isso levaria a renda real *per capita* dos países periféricos a crescer menos do que a sua produtividade. Assim, a diferenciação de renda entre economias centrais e periféricas ocorreria por uma dupla razão, tanto porque os países centrais não distribuem os seus incrementos de produtividade, como pelo fato de tomarem para si parte do progresso técnico da periferia.

Se na época de Prebisch, a divisão internacional do trabalho entre centro e periferia tinha como base os bens primários e manufaturados, Anderson e Razavi (2010) e Carlotto e Pinto (2015), em um elevado nível de abstração, sugerem um modelo centro-periferia atualmente baseado em bens tangíveis, produzidos pela periferia, e intangíveis, desenvolvidos nos países centrais. Nathan e Sarkar

(5) A data original dessas obras é 1950 e 1949, respectivamente.

(2011) sugerem que o comércio é segmentado entre tarefas qualificadas e não qualificadas (corta-costura-apara *versus design-brand-marketing*), ou ainda entre trabalho mental e braçal.

Outra similaridade com o esquema de Prebisch (2011a, 2011b) tem relação com o deslocamento da pressão competitiva para os países periféricos. No esquema original, isso ocorria por meio dos sindicatos e do poder de monopólio das empresas dos países centrais (ausentes na periferia), enquanto atualmente isso ocorre por meio das CGV e dos DPI. A posse de ativos do conhecimento se reverte em barreiras de entrada e em ganhos de monopólio para a firma-líder, enquanto os segmentos produtivos da periferia são marcados pela concorrência perfeita e reduzidos direitos sociais, trabalhistas e ambientais.

Por fim, diante das disputas entre os Estados Nacionais, Tavares e Fiori (1997) recordam que a capacidade do Estado em se apropriar dos benefícios da divisão internacional do trabalho não decorre das trocas, que o capitalismo generaliza, mas da sua posição hierárquica e da sua capacidade política em fazer valerem os seus interesses. Nesta seção, isso é explicado pela rivalidade entre Estados Unidos e Japão e a sua relação com o aprofundamento da divisão internacional do trabalho em CGV.

5.2 Competição intercapitalista

A competição entre firmas líderes e entre as firmas-líderes e os fornecedores está na base das CGV. Milberg e Winkler (2013) destacam que o processo de *offshore* consiste em uma estratégia empresarial, que se tornou lucrativa em um contexto de alterações políticas, econômicas e tecnológicas. Vale ressaltar que essa estratégia empresarial visa maximizar o lucro, o qual é calculado como uma taxa acima dos custos de produção. Assim, o lucro pode aumentar tanto por redução de custos, quanto pelo aumento da taxa de *mark up*.

Em geral, a literatura sobre CGV tem o mérito de enfatizar as relações assimétricas de poder entre firmas, mas elas aparecem principalmente como função das especificidades técnicas da produção, conforme argumentado anteriormente na seção 3. Já a economia dos custos de transações e os modelos convencionais de fragmentação e *offshoring* enfatizam a arbitragem de custos como principal fator, mas dão pouca importância para estruturas de mercado e as questões relacionadas ao lucro e ao capital.

Neste ponto estão as contribuições de Milberg e Winkler (2013), os quais, a partir do modelo de Kalecki (1977)⁶, definem que a taxa de *mark-up* é influenciada pelo grau de monopólio. Isso depende das instituições, do grau de concentração de mercado, dos gastos com propaganda, do poder dos sindicatos e da relação entre custos fixos e variáveis.

Milberg e Winkler (2013) argumentam que a estratégia de *offshoring* é uma forma de manter o poder de oligopólio e de oligopsônio das firmas-líderes, em um cenário de acirrada competição de preços no mercado de fornecedores. Essa estrutura de mercado não competitiva é construída através de barreiras à entrada, o que impede novos entrantes nos segmentos de maior valor adicionado e restringe as possibilidades de *upgrade* dos fornecedores.

(6) A data original é 1954.

Essas barreiras de entrada são protegidas pelos DPI, os quais podem ser interpretados como uma forma moderna de rentismo, conforme afirmado anteriormente. A globalização é defendida com o preceito do liberalismo e dos mercados livres, supostamente marcados pelo aumento da concorrência. No entanto, a base da acumulação capitalista na realidade das CGV está em mecanismos não-competitivos.

Nesse sentido, segundo Milberg e Winkler (2013), em termos gerais, se a estrutura de mercado nas quais as firmas-líderes com sede nos países centrais estão inseridas é oligopolista, na maior parte das vezes, a estrutura na qual as fábricas dos países periféricos estão competindo é marcada pela concorrência perfeita, de acordo com os autores. Assim, as firmas-líderes se beneficiam duplamente, por hipótese, tanto pelo seu poder de oligopólio, quanto pelo poder de oligopsônio⁷.

As firmas-líderes atuam para manter essa assimetria de estruturas, estimulando a competição de fornecedores por meio da expansão da área periférica do sistema, marcada pelo excesso de capacidade. As firmas-líderes também atuam para restringir o *upgrade* dos fornecedores e impedir novos entrantes nos segmentos de maior valor agregado por meio dos DPI (Milberg; Winkler, 2013).

A escolha da estrutura terceirizada também pode ser interpretada do ponto de vista do tempo de circulação de capital. Marx (1985)⁸, no Livro II d'O Capital, argumenta que quanto maior é a velocidade que o capital completa o seu circuito, maior é o acúmulo de capital. As CGV podem ser interpretadas como uma forma de aumentar o número de rotações do capital, uma vez que a terceirização da produção libera, do ponto de vista da empresa-líder, uma grande quantidade de capital imobilizado (capital fixo e variável).

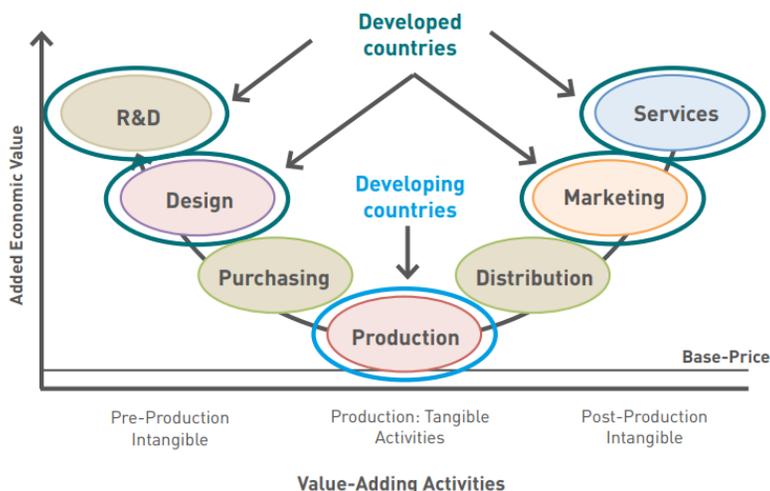
Outro argumento nessa perspectiva tem relação com a redução no trabalho improdutivo (em atividades de gerenciamento, por exemplo), as quais são proporcionais à verticalização da produção. Segundo Smith (1998), a produção enxuta ou *just-in-time*, criada na indústria automobilística japonesa, diminuiu o trabalho improdutivo, o tempo da produção e os estoques necessários, de forma a elevar a velocidade de circulação do capital (Smith, 1998).

Assim, a estratégia do *core competence* é uma forma de reduzir a imobilização de capital (e de distanciar o trabalhador dos lucros da firma-líder, assunto da próxima subseção), aumentando a sua taxa de lucro por meio da maior circulação do capital. Tendências de customização de massa e *fast fashion* fazem com que o capital circule ainda mais rápido, reduzindo o tempo necessário de consumo e aumentando a sua lucratividade (Smith, 1998).

Essa avaliação pode ser relacionada à chamada “curva de sorriso”, a qual representa o formato que as etapas produtivas ordenadas geram em termos de valor adicionado, conforme a figura a seguir. Segundo Baldwin (2013), no segundo desmembramento houve a transferência para os países em desenvolvimento dos estágios produtivos intermediários, de menor valor agregado. Esse processo levou a um “aprofundamento” do sorriso, ao comparar as cadeias de valor dos anos 1970 com as do século XXI.

(7) É atribuída a Joan Robinson (1969), cuja data original é 1867, a identificação do poder de monopsônio, que ocorre quando há concentração de poder nas mãos de um comprador que se depara com uma grande quantidade de fornecedores.

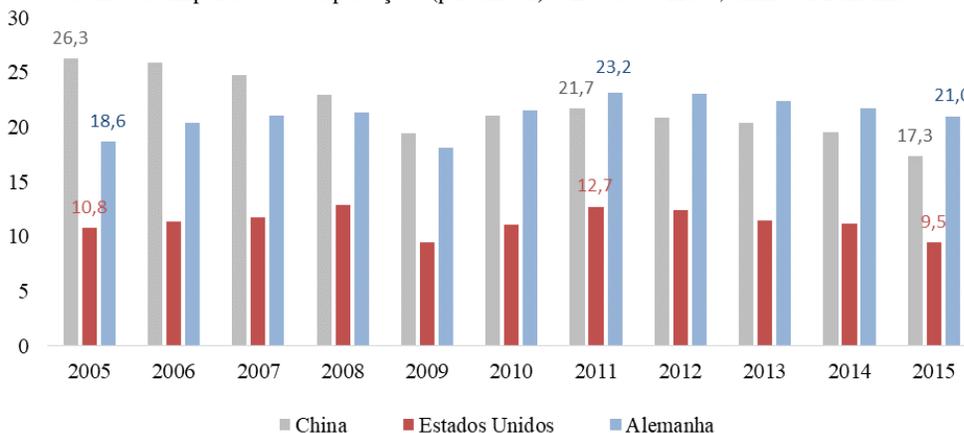
Figura 2
Curva sorriso do valor adicionado das atividades em CGV



Fonte: Gereffi e Fernandez-Stark (2016, p. 14).

Outra forma de analisar o processo de fragmentação produtiva para exterior é através da análise do conteúdo importado das exportações. A partir da base de dados Trade in Value Added (TiVA) da The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD, 2019), o gráfico a seguir exibe o conteúdo importado das exportações dos principais exportadores mundiais, quais sejam, China, Estados Unidos e Alemanha. Para esses últimos dois países, é possível observar um aumento do conteúdo importado, concomitante à estratégia de terceirização no exterior desde o início do período observado (2005) até o período após a recuperação subsequente à CFG. Por outro lado, a China tem adotado um padrão de elevação do valor adicionado do comércio, o que ocorre em paralelo à estratégia de internalização de etapas produtivas e de *upgrade* do país, “escalando” a curva do sorriso descrita acima.

Gráfico 4
Conteúdo importado das exportações (percentual) – Estados Unidos, China e Alemanha



Fonte dos dados brutos: OECD (2019).

Em suma, no atual estágio do capitalismo dominado pelas CGV, a renda e o valor adicionado são distribuídos em direção aos detentores de ativos financeiros e dos DPI e as atividades nos pontos mais altos da curva do sorriso apresentada na Figura 2 acima. Desse modo, ficam explicitados os ganhos dinâmicos do *offshoring*, relacionados ao capital e ao lucro, em contraposição aos ganhos estáticos, puramente baseados nas trocas, na eficiência alocativa e nos custos de transação (Milberg; Winkler, 2013).

Portanto, pode-se afirmar que a estratégia de *offshore* de etapas intensivas em trabalho busca reduzir custos, aumentar a flexibilidade, focar nas atividades *core*, priorizar a alocação de recursos em atividades financeiras e em direção aos resultados de curto prazo para os donos das empresas, ao mesmo tempo em que minimiza a segurança do trabalho e os compromissos de longo prazo com os empregados. Ela é determinada, segundo Milberg e Winkler (2013), por fluxos de capitais e de conhecimento e pela busca da apropriação da renda, ao mesmo tempo em que se coloca como um fator explicativo para a fragmentação produtiva.

5.3 Competição interclasse

A estratégia de *offshoring* aumenta o poder de barganha do capital e reduz do trabalhador por duas razões. A primeira é o aumento da distância entre o trabalhador terceirizado não qualificado e os lucros da firma-líder. A segunda tem relação com a redução dos salários, diante do aumento da competição com o trabalhador estrangeiro e em função do barateamento dos produtos e a concomitante redução do salário de subsistência.

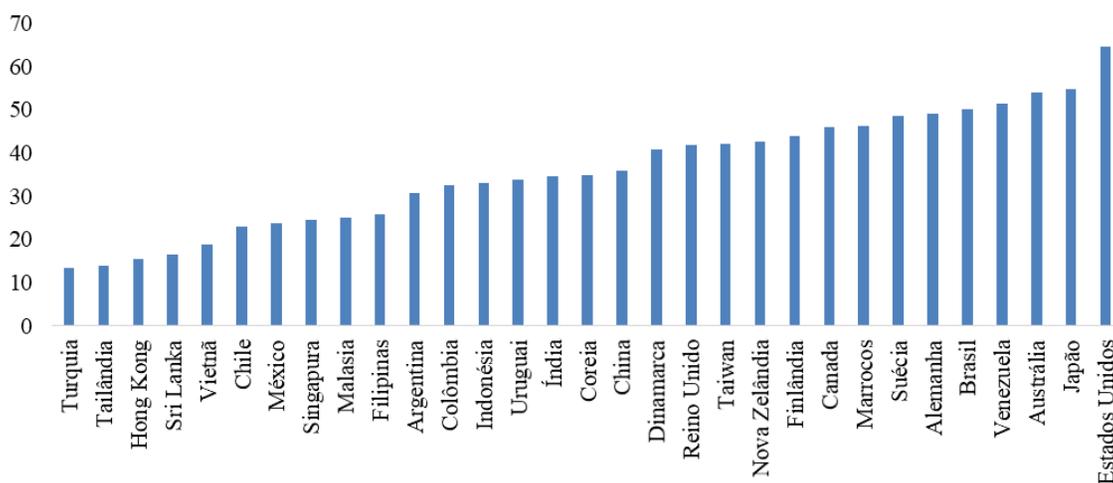
Com relação a primeira razão elencada, Nathan e Sarkar (2011) argumentam que a terceirização reduz o poder de barganha do trabalhador e piora a distribuição da renda. Isso porque, segundo a teoria da distribuição de Kalecki (1971), os salários dependem do grau de monopólio das firmas. Portanto, quanto maior é o poder de monopólio, maior é a renda do capitalista e maior também será a pressão da classe trabalhadora para usufruir desses ganhos. Por outro lado, a terceirização afasta o trabalhador das rendas de monopólio, e a terceirização no exterior aumenta a distância física entre a geração e a apropriação da renda. Desse modo, a estratégia de *core competence*, além de aumentar a eficiência e a circulação do capital, diminui o poder de barganha do trabalhador.

Com relação à redução dos salários, diante do aumento da competição com o trabalhador estrangeiro, Lewis (1958) afirma que em economias periféricas, a oferta ilimitada de mão de obra no setor arcaico direciona os salários para o nível de subsistência. Vale lembrar que a integração de um vasto território não capitalista na década de 1990 e a entrada da China na OMC no início dos anos 2000 significou um aumento substancial na oferta de trabalho capitalista.

O primeiro fator político foi denominado por Freeman (2007) de “a grande duplicação da força de trabalho”, com a adição de 1,3 bilhões de pessoas à força de trabalho potencial. Isso, somado ao processo de terceirização no exterior, diminuiu o poder de barganha dos trabalhadores dos países centrais e obstaculizou a transferência dos lucros das firmas-líderes dos países avançados para as firmas contratadas nos países em desenvolvimento e, menos ainda, aos seus empregados (Medeiros; Trebat, 2017).

O gráfico a seguir exibe as estimativas de Cali et al. (2016) para o chamado valor adicionado do trabalho (direto e indireto, baseado em ligações à montante) nas exportações manufatureiras (LVAX), com base em uma amostra de 31 países, para o ano de 2011. A partir dos dados, é possível observar que os países da metade superior da amostra são, em geral, países desenvolvidos ou exportadores de *commodities*. Por sua vez, no extrato inferior, estão países em desenvolvimento, especialmente asiáticos, notadamente com alto engajamento nas atividades produtivas em CGVs.

Gráfico 5
Valor adicionado do trabalho (%) nas exportações de manufaturas – Países selecionados – 2011



Fonte dos dados brutos: World Integrated Trade Solution – WITS (2019). Nota: para mais detalhes metodológicos, consultar Cali et al. (2016).

Por fim, vale lembrar que a integração de economias externas ao sistema capitalista – dado pela queda do Muro de Berlim e a maior abertura da economia chinesa nos anos 2000 – resulta em pressões baixistas nos salários mundiais, com espaço para novas rodadas de acumulação primitiva de capital, na medida em que são subtraídos os seus meios de subsistência.

Segundo os economistas clássicos como Marx (1996) e Ricardo (1996), o comércio internacional barateia os produtos e pressiona para baixo os salários de subsistência. Isso seria uma das formas de reverter a tendência de queda da taxa de lucro (Marx, 1986)⁹.

Em outras palavras, a ampliação da área periférica é funcional ao crescimento do capitalismo e dos países centrais (Hopkins; Wallerstein, 1977), o que torna o *upgrade* uma “miragem” (Smichowski; Durand; Knauss, 2016). Isso não significa um determinismo no qual os países em desenvolvimento estarão fadados ao fracasso, mas sim que o *upgrade* de **todos** os países periféricos, ao mesmo tempo, é algo inviável. Para aqueles que conseguirem avançar ao longo da curva do sorriso, e a China é um exemplo, é necessário um projeto de governo e um direcionamento do Estado para atingir a esse objetivo.

(9) A data original desta obra é 1867.

Considerações finais

O objetivo deste artigo foi o de apresentar as contribuições da economia política para melhor compreensão da fragmentação produtiva em CGV, uma vez que esse processo não envolve apenas elementos técnicos e de custos. A lógica da globalização produtiva é desvendada ao enfatizar como as características das CGV coadunam aos objetivos do sistema capitalista. A partir disso, considerou-se um esquema com três palcos de disputa (pelo poder e pela distribuição do valor) e a forma como as CGV podem ser compreendidas nessas três dimensões, a citar, competição interestatal, intercapitalista e interclasse.

Na competição interestatal, considera-se que o aprofundamento das CGV tem relação com a crise da hegemonia estadunidense a partir da década de 1970, e as medidas impostas pelos Estados Unidos para frear os ganhos de competitividade do Japão.

Adicionalmente, adotou-se um esquema centro-periferia repaginado, baseado em bens tangíveis e intangíveis, e não mais em *commodities* e manufaturados. Entende-se que a disputa entre países centrais e periféricos está no cerne da divisão internacional do trabalho e das impossibilidades de *upgrade* para a periferia como um todo.

Por sua vez, a competição intercapitalista ocorre entre firmas-líderes (entre CGV) e entre as firmas-líderes e os fornecedores (dentro da CGV). A combinação de oligopólio e oligopsônio resultam em apropriação de rendas e aumento de poder para as firmas-líderes, o qual é influenciado, entre outros, pelos DPI, os quais podem ser classificados ainda como uma forma moderna de “rentismo”.

O *core competence* é uma estratégia de reduzir a imobilização de capital, aumentando a sua taxa de lucro por meio do aumento da velocidade de circulação de capital. Tendências de customização de massa fazem com que o capital gire ainda mais rápido, aumentando a sua lucratividade.

Já na competição interclasse, a estratégia de *offshoring* aumenta o poder de barganha do capital e reduz do trabalhador, principalmente por duas razões. A primeira é o aumento da distância entre o trabalhador terceirizado não qualificado e os lucros da firma-líder. A segunda é a redução dos salários domésticos, seja em função do aumento da competição com o trabalhador estrangeiro, seja devido ao barateamento dos produtos e a redução do salário de subsistência. Diante de um vasto território não integrado ao sistema capitalista, a sua integração resulta em pressões baixistas nos salários mundiais, com espaço para novas rodadas de acumulação primitiva de capital, na medida em que são subtraídos os seus meios de subsistência.

Portanto, dentre os principais resultados do trabalho pode ser citada a interpretação da fragmentação produtiva em CGV sob o prisma da economia política, a partir da utilização das três categorias analíticas de análise do processo, descritas acima. Assim, a proposição de três níveis de análise do fenômeno, conforme os atores envolvidos nas disputas pela apropriação do valor adicionado, pode ser considerada a principal contribuição do artigo para a interpretação do aprofundamento da fragmentação produtiva em CGV. Como limitações ao trabalho, pode ser salientada a necessidade de avançar em termos quantitativos, o que pode se transformar em avanços futuros possíveis para essa linha de pesquisa.

Referências bibliográficas

- ALTENBURG, T. *Donor approaches to supporting pro-poor value chains*. Report prepared for the Donor Committee for Enterprise Development Working Group on Linkages and Value Chains. [S.l.], Jul. 2006.
- ANDERSON, A. M.; RAZAVI, B. The globalization of intellectual property rights: TRIPS, BITS, and the search for uniform protection. *Georgia Journal of International and Comparative Law*, Athens, v. 38, n. 2, p. 265-292, 2010.
- ANTRÀS, P. Firms, contracts, and trade structure. *Quarterly Journal of Economics*, Cambridge, v. 118, n. 4, p. 1375-1418, Nov. 2003.
- ANTRÀS, P.; CHOR, D. *Organizing the global value chain*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, Jun. 2012. (Working Paper Series, n. 18163).
- ANTRÀS, P.; HELPMAN, E. Global sourcing. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 112, n. 3, p. 552-580, 2004.
- ARROW, K. J. Economic welfare and the allocation of resources for invention. In: NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. *The rate and direction of inventive activity: economic and social factors*. Princeton: Princeton University Press, 1962.
- BAIR, J. Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward. *Competition & Change*, London, v. 9, n. 2, p. 153-180, Jun. 2005.
- BAIR, J. Globalisation: the great unbundling(s). *Economic Council of Finland*, [s.l.], p. 5-47, 20 Sept. 2006.
- BALDWIN, R. The great trade collapse: what caused it and what does it mean? In: BALDWIN, R. *The great trade collapse: causes, consequences and prospects*. London: Centre for Economic Policy Research, 2009. p. 1-16.
- CALÌ, M. et al. *The labor content of exports database*. Washington: World Bank Policy Research, Mar. 2016. (Working Paper, n. 7615). Available at: http://wits.worldbank.org/data/public/trade/The_labor_content_of_exports_database.pdf. Acesso em: 1 jul. 2019.
- CARLOTTO, M. C.; PINTO, J. P. G. A divisão internacional do trabalho no século XXI: um estudo sobre o peso da propriedade intelectual na relação EUA – América Latina. *Carta Internacional*, Belo Horizonte, v. 10, edição especial, p. 94-113, 15 dez. 2015.
- CARNEIRO, F. L. *Fragmentação internacional da produção e cadeias globais de valor*. Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, jun. 2015. (Texto para Discussão, n. 2097).
- COASE, R. H. The nature of the firm. *Economica*, London, v. 4, n. 16, p. 386-405, Nov. 1937.
- CONSTANTINESCU, C.; MATTOO, A.; RUTA, M. *The global trade slowdown*. Washington: World Bank Policy Research, Jan. 2015. (Working Paper, n. 7158).

- ERNST, D.; KIM, L. Global production networks, knowledge diffusion, and local capability formation: a conceptual framework. *Research Policy*, Amsterdam, v. 31, n. 8/9, p. 1417-1429, 6 Apr. 2002.
- FEENSTRA, R. C. Integration of trade and disintegration of production in the global economy. *Journal of Economic Perspectives*, Nashville, v. 12, n. 4, p. 31-50, Fall 1998.
- FREEMAN, R. The great doubling: the challenge of the new global labor market. In: EDWARDS, J.; CRAIN, M.; KALLEBERG, A. L. (Ed.). *Ending poverty in America: how to restore the American dream*. New York: The New Press, 2007.
- GEREFFI, G. The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks. In: GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. (Ed.). *Commodity chains and global capitalism*. London: Praeger, 1994. p. 95-122.
- GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. The governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, London, v. 12, n. 1, p. 78-104, Feb. 2005.
- GEREFFI, G.; FERNANDEZ-STARK, K. Global Value Chain analysis: a primer. 2nd ed. Durham: Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, 2016. Available at: https://GVCc.duke.edu/wp-content/uploads/Duke_CGGC_Global_Value_Chain_GVC_Analysis_Primer_2nd_Ed_2016.pdf. Acesso em: 9 nov. 2019.
- GROSSMAN, S. J.; HART, O. D. The costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 94, n. 4, p. 691-719, 1986.
- HAMAGUCHI, N. Integração produtiva regional no leste da Ásia. In: ALVAREZ, R.; BAUMANN, R.; WOHLERS, M. (Org.). *Integração produtiva: caminhos para o Mercosul*. Brasília: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, 2010. p. 304-343.
- HELPMAN, E.; KRUGMAN, P. *Trade policy and market structure*. Cambridge: MIT Press, 1989.
- HENDERSON, J. et al. Global production networks and the analysis of economic development. *Review of International Political Economy*, London, v. 9, n. 3, p. 436-464, Aug. 2002.
- HILBERRY, R. H. Causes of international production fragmentation: some evidence. *SSRN Electronic Journal*, [s.l.], 12 Oct. 2011.
- HOPKINS, T. K.; WALLERSTEIN, I. Patterns of development of the modern World-System. *Review (Fernand Braudel Center)*, Birmingham, v. 1, n. 2, p. 111-145, Fall 1977.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND – IMF. *World Economic Outlook Database April 2022*. 2022. Disponível em: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/April>. Acesso em: 28 abr. 2022.
- JONES, R. W.; KIERZKOWSKI, H. The role of services in production and international trade: a theoretical framework. In: JONES, R.; KRUEGER, A. *The political economy of international trade*. Oxford: Basil Blackwell, 1990. p. 31-48.

- KALECKI, M. Selected essays on the dynamics of the capitalist economy. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.
- KAPLINSKY, R.; MORRIS, M. *A handbook for value chain research*. Ottawa: International Development Research Centre, 2003.
- KRUGMAN, P. Growing world trade: causes and consequences. *Brookings Papers on Economic Activity*, Washington, (25th Anniversary Issue), n. 1, p. 327-377, 1995.
- KURTH, J. fracturing at the core of the global order: the death of the seventy-year American empire. In: INSTITUTE FOR NEW ECONOMIC THINKING CONFERENCE, 2017, Edinburgh. Proceedings [...]. Edinburgh: INET, 2017.
- LAVOIE, M. *Post-Keynesian economics: new foundations*. Cheltenham: Edward Elgar, 2014.
- LEWIS, W. A. Economic development with unlimited supply of labour. In: AGARWALA, A. N.; SINGH, S. P. (Org.). *The economics of underdevelopment*. Oxford: Oxford University Press, 1958.
- MARX, K. *O capital: crítica de economia política*. Livro 1. São Paulo: Nova Cultural, 1996. (Coleção Os Economistas).
- MARX, K. *O capital: crítica de economia política*. Livro 3. São Paulo: Nova Cultural, 1986. (Coleção Os Economistas).
- MARX, K. *O capital: crítica de economia política*. Livro 2. São Paulo: Nova Cultural, 1985. (Coleção Os Economistas).
- MEDEIROS, C. A. de. Globalização e a inserção internacional diferenciada da Ásia e da América Latina. In: TAVARES, M. da C.; FIORI, J. L. (Org.). *Poder e dinheiro*. 4. ed. Rio de Janeiro: Vozes, 1997. p. 279-346.
- MEDEIROS, C. A. de; TREBAT, N. *Finance, trade, and income distribution in Global Value Chains: implications for developing economies and Latin America*. Rio de Janeiro: IE-UFRJ, Jan. 2017. (Discussion Paper, n. 2).
- MELITZ, M. J. The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, Chicago, v. 71, n. 6, p. 1695-1725, Nov. 2003.
- MEMEDOVIĆ, O. et al. Fuelling the global value chains: what role for logistics capabilities? *International Journal of Technological Learning Innovation and Development*, Geneva, v. 1, n. 3, p. 353-374, Feb. 2008.
- MILBERG, W.; WINKLER, D. *Outsourcing economics: Global Value Chains in capitalist development*. New York: Cambridge University Press, 2013.
- NATHAN, D.; SARKAR, S. A note on profits, rents and wages in global production networks. *Economic & Political Weekly*, Bombay, v. 46, n. 36, p. 53-57, 3 Sept. 2011.
- NELSON, R. R. The simple economics of basic scientific research. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 67, n. 3, p. 297-306, Jun. 1959.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT – OECD. *Interconnected economies: benefiting from Global Value Chains*. Paris: OECD, 2013.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT – OECD. *Trade in value added*. Paris, 2019. Available at: <http://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm>. Acesso em: 1 jul. 2019.

PAGANO, U.; ROSSI, M. A. *Property rights in the knowledge economy: an explanation of the crisis*. Siena: Università Degli Studi di Siena, Mar. 2010. (Quaderni del Dipartimento di Economia Politica, n. 586).

PARK, A.; NAYYAR, G.; LOW, P. *Supply chain perspectives and issues: a literature review*. Geneva: World Trade Organization, 2013.

PINTO, E. C.; FIANI, R.; CORRÊA, L. M. Dimensões da abordagem da Cadeia Global de Valor: upgrading, governança, políticas governamentais e propriedade intelectual. In: OLIVEIRA, I. T. M.; CARNEIRO, F. L.; SILVA FILHO, E. B. da (Org.). *Cadeias Globais de Valor, políticas públicas e desenvolvimento*. Brasília: Ipea, 2017. Cap. 2, p. 49-86.

PREBISCH, R. Crescimento, desequilíbrio e disparidades: interpretação do processo de desenvolvimento econômico. In: GURRIERI, A. *O manifesto latino-americano e outros ensaios: Raúl Prebisch*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2011a. p. 153-246.

PREBISCH, R. O desenvolvimento econômico na América Latina e alguns de seus principais problemas. In: GURRIERI, A. *O manifesto latino-americano e outros ensaios: Raúl Prebisch*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2011b. p. 95-152.

RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

SHAIKH, A. Globalization and the myth of free trade. In: CONFERENCE ON GLOBALIZATION AND THE MYTHS OF FREE TRADE, 2003, New York. *Proceedings [...]*. New York: New School University, 2003.

SMICHOWSKI, B. C.; DURAND, C.; KNAUSS, S. *Uneven development patterns in global value chains: an empirical inquiry based on a conceptualization of GVCs as a specific form of the division of labor*. Paris: Centre d’Economie de l’Université Paris Nord, 20 Sept. 2016. (Document de Travail, n. 7234).

SMITH, T. The capital/consumer relation in lean production: the continued relevance of volume two of capital. In: ARTHUR, C. J.; REUTEN, G. *The circulation of capital: essays on volume two of Marx’s Capital*. London: Macmillan Press, 1998.

STANDING, G. The five lies of rentier capitalism. In: STANDING, G. *Social Europe*. Berlin, 27 Oct. 2016.

STURGEON, T. J. Conceptualizing integrative trade: the Global Value Chains framework. In: CONFERENCE, INTEGRATIVE TRADE BETWEEN CANADA AND THE UNITED STATES – POLICY IMPLICATIONS, 2006, Ottawa. *Proceedings [...]*. Ottawa: Centre for Trade Policy and Law, 2006.

TAVARES, M. da C.; FIORI, J. L. (Org.). Apresentação. *Poder e dinheiro*. Rio de Janeiro: Vozes, 1997.

WILLIAMSON, O. E. Transactions cost economics. In: SCHMALENSEE, R.; WILLIG, R. (Ed.). *Handbook of industrial organization*. v. I. Amsterdam: North Holland, 1989. Cap. 3, p. 135-182.

UNITED NATIONS CONFERENCE FOR TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. *UNCTAD-EORA GVC database*. Geneva, 2019. Available at: <https://worldmrio.com/unctadGVC/>. Acesso em: 1 jul. 2019.

WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION – WIPO. *WIPO IP statistics data center*. Geneva, 2019.

WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION – WIPO. *World intellectual property indicators 2018*. Geneva, 2018.

WORLD TRADE ORGANIZATION – WTO. *WTO data portal*. Geneva, 2019.

WORLD TRADE ORGANIZATION – WTO. *World trade report 2008: trade in a globalizing world*. Geneva, 2008.

WORLD TRADE ORGANIZATION – WTO. *Trade-related aspects of intellectual property rights (TRIPS) agreement*. Marrakesh, 15 Apr. 1994.

YEATS, A. J. *Just how big is global production sharing?* Washington: World Bank, Jan. 1998. (Policy Research Working Paper Series, n. 1871).