RBCE Nº 115, Abril - Junho de 2013

EDITORIAL
Cadeias globais de valor: há amplo espaço para a ação das políticas públicas
Ricardo Markwald

CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

As cadeias globais de valor são realmente globais? Políticas para acelerar o acesso dos países às redes de produção internacionais
Antoni Estevadeordal, Juan Blyde e Kati Suominen

O Brasil nas cadeias globais de valor: implicações para a política industrial e de comércio
Timothy Sturgeon, Gary Gereffi, Andrew Guinn e Ezequiel Zylberberg

Fragmentação da produção e competitividade internacional: o caso brasileiro
José Tavares de Araujo Jr.

Porto sem papel: harmonizar procedimentos e reduzir custos burocráticos
Luis Fernando Resano

O Brasil nas Cadeias Globais de Valor:
Implicações para a Política Industrial e de Comércio

Timothy Sturgeon, Gary Gereffi, Andrew Guinn e Ezequiel Zylberberg[1]

Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX), RBCE Nº 115, Abril - Junho de 2013

A ASCENSÃO DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

Nos últimos anos, muitas indústrias passaram de entidades delimitadas nacionalmente a redes de negócios fragmentadas, em termos organizacionais, e globalmente distribuídas, consistindo de "empresas líderes" e fornecedores e prestadores de serviços - que muitas vezes operam globalmente. Devido a isso, países e regiões podem se especializar em aspectos específicos da produção, em vez de setores industriais completos. Assim, por exemplo, uma série de bens de consumo de massa são projetados nos EUA, Europa ou Japão e fabricados na China, Europa Oriental ou México. Os insumos vêm de dezenas de países, e os produtos acabados são vendidos localmente e exportados para os mercados mundiais. Esses padrões existem em uma ampla gama de indústrias produtoras de bens, como eletrônicos, vestuário, bens domésticos e até mesmo em serviços e software. Estes novos sistemas globais de produção são comumente chamados de "cadeias globais de valor", ou CGVs. No comércio internacional, as CGVs são mais evidentes no crescente comércio de bens intermediários e na ascensão de novos e importantes atores no sistema de comércio global, principalmente a China.

Após 1989, a dissolução da União Soviética, a abertura da China ao comércio e ao investimento internacional e a liberalização da Índia e do Brasil abriram essas nações, integrantes do "Bric", mais plenamente para o comércio e o investimento internacionais.[2] Isso influenciou o processo de globalização, uma vez que estas economias gigantes ofereceram fontes aparentemente inesgotáveis de trabalhadores a baixos salários, fabricantes capacitados, matérias-primas abundantes e grandes mercados internos. Esta primeira onda de economias emergentes logo se tornou profundamente envolvida com as CGVs, embora o papel específico de cada país variasse de acordo com seu grau de abertura ao comércio e ao investimento estrangeiro, suas dotações de recursos naturais, humanos e tecnológicos e suas relações geopolíticas com os países mais poderosos do mundo e seus vizinhos mais próximos. A China tornou-se a "fábrica do mundo", a Índia o "*back office*" do mundo, as exportações de minerais e de commodities agrícolas do Brasil dispararam e a Rússia usou suas enormes reservas de recursos naturais, mais as tecnologias

[1]Timothy Sturgeon é pesquisador associado sênior no Industrial Performance Center do Massachusetts Institute of Technology ; Gary Gereffi é professor de sociologia e diretor do Centro de Globalização, Governança e Competitividade da Universidade de Duke; Andrew Guinn é doutorando no Departamento de Planejamento Urbano e Regional da Universidade da Carolina do Norte em Chapel Hill; e Ezequiel Zylberberg é doutorando na Universidade de Oxford, na Said School of Business.

[2]Jim O'Neill (2011), o executivo da Goldman Sachs que cunhou o termo Bric em 2001 para se referir a Brasil, Rússia, Índia e China agora argumenta que há um número muito maior de "economias em crescimento" (os Brics e mais 11) que se enquadrariam nesta categoria. Estas incluem as nações do Mist (México, Indonésia, Coreia do Sul e Turquia), bem como outras economias com elevado desempenho, tais como Bangladesh, Egito, Paquistão, Filipinas e Vietnã (Martin, 2012). A classificação Bric inicial foi aumentada para Brics, com a adição da África do Sul, em 2010. Para os fins deste artigo, a origem dessas siglas é menos importante do que o efeito coletivo deste conjunto das assim chamadas economias emergentes, que estão remodelando a oferta e a demanda em muitas CGVs.

militares, o conhecimento científico e os recursos de software ligados ao seu papel de superpotência durante a Guerra Fria para se tornar um ator importante no sistema de comércio global.

A partir de 2001, o deslocamento da produção na economia global do Norte para o Sul se acelerou, e um número cada vez maior de grandes economias com elevado crescimento começa a desempenhar papéis de destaque em uma ampla variedade de indústrias, tanto na condição de exportadores como de novos mercados (O'Neill, 2011). Isso é o reflexo de múltiplos fatores, incluindo a crescente importância dos mercados internos das grandes economias emergentes (relativamente ao lento crescimento dos mercados dos países mais avançados) e os contínuos esforços para a redução dos custos operacionais, na esteira da crise econômica mundial de 2008-2009 (Cattaneo *et al*, 2010).

Uma das características que definem as CGVs desde seu surgimento, no início da década de 1970, é que as exportações de bens finais incorporam, cada vez mais, importações de bens intermediários complexos, customizados e produto - específicos. Conforme as cadeias de abastecimento vão se globalizando, mais bens intermediários são comercializados entre países, e mais peças e componentes são importados para serem utilizados nas exportações (Feenstra, 1998). Na década de 1990, como o escopo das CGVs se expandiu drasticamente com a abertura dos países do Bric, o comércio de bens intermediários customizados começou a promover o crescimento do comércio de bens intermediários de forma geral, e depois de 2001 a participação dos bens intermediários no comércio total se acelerou ainda mais (Sturgeon e Memedovic, 2010). Em 2009, as exportações mundiais de bens intermediários excederam o valor das exportações de bens finais, alcançando 51% das exportações de mercadorias, exclusive combustíveis (OCDE, 2011; OMC e IDE-JETRO, 2011; UNCTAD, 2013; Fórum Econômico Mundial, 2013).

ONDE O BRASIL ESTÁ NAS CGVS?

Ao considerar o papel do Brasil nas CGVs, é bom levar em conta a posição relativa do país no grupo dos Bric. A relação bilateral Brasil-China, em particular, ensejou mudanças no papel do Brasil na economia global, como a chamada "primarização" das exportações brasileiras, uma vez que a enorme demanda da China mudou o perfil das exportações do Brasil, que se redirecionaram para produtos do setor primário com níveis relativamente baixos de processamento. Aumentar o conteúdo tecnológico das exportações tem constituído, desde há muito tempo, um dos principais desafios do Brasil para avançar no desenvolvimento de atividades de maior valor agregado nos setores primário e secundário. Porém, agora que a tendência aponta na direção oposta, aumentou muito a urgência por diversificação, aprendizagem tecnológica e *up-grading* na indústria.

Conforme as CGVs se expandiam em escopo e complexidade, as economias emergentes claramente se beneficiaram, evoluindo à frente dos países industriais avançados em termos de desempenho das exportações. Entre 1995 e 2007, as participações de mercado das exportações globais dos Estados Unidos e do Japão caíram 3,8% e 3,7%, respectivamente, enquanto a China mais do que duplicou a sua participação de mercado, que passou de 4% em 1995 para 10,1% em 2007, tornando-se o líder das exportações mundiais (à frente de Alemanha, Estados Unidos e Japão). Coreia do Sul, México, Turquia, África do Sul e os antigos países em transição na Europa central também aumentaram as suas participações de mercado nas exportações durante este período. Ainda mais surpreendentemente, as economias emergentes tiveram seus ganhos mais

significativos em indústrias de alta e média tecnologia, que anteriormente eram o ponto forte dos países da OCDE. Este fenômeno foi impulsionado principalmente pelas exportações de produtos processados na China, cuja participação nas exportações de alta tecnologia deu um salto de 13,5% no período 1995-2007, colocando-a à frente dos Estados Unidos como a maior exportadora mundial de eletrônicos (Beltramello *et al*. , 2012: 9-10).

É difícil exagerar a importância de China nas CGVs. As exportações da China (US$ 1.899 bilhões em 2011) são mais de três vezes maiores do que as da Coreia do Sul (US$ 557 bilhões), seu rival mais próximo entre as economias emergentes, e apenas ligeiramente inferiores às exportações combinadas da Coreia do Sul, Rússia (US$ 516 bilhões), México (US$ 350 bilhões), Índia (US$ 303 bilhões) e Brasil (US$ 256 bilhões). A China tem crescido mais de 9% ao ano há mais de 30 anos, é agora a segunda maior economia do mundo (perdendo apenas para os Estados Unidos) e ultrapassou a Alemanha como o maior exportador do mundo (Beltramello *et al*, 2012).

Isso teve um grande impacto sobre as economias latino-americanas, entre as quais a do Brasil é a mais significativa. Em 2010, a China foi o maior parceiro comercial do Brasil, respondendo por cerca de 15% das exportações e importações do país. Entre 2000 e 2010 as exportações brasileiras para a China aumentaram quase 30 vezes e, desde 2002, as importações cresceram 16 vezes. Embora o governo Lula tenha se empenhado em desenvolver uma forte parceria econômica com a China, surgiram preocupações devido tanto à composição das exportações brasileiras para a China (a "primarização" das exportações brasileiras mencionada anteriormente), quanto à sua concentração em um número relativamente pequeno de produtos e empresas exportadoras. Como pode ser visto na **Tabela 2**, cerca de 70% das exportações globais do Brasil em 2011 foram de produtos primários ou de manufaturados baseados em recursos naturais. Além disso, essas duas categorias representaram, em 2009, pouco mais de 60% das exportações brasileiras para outros países (excluindo-se a China), em comparação com quase 90% para a China. As exportações do Brasil para a China estão concentradas em um número muito limitado de produtos, com o minério de ferro e a soja respondendo sozinhos por mais de dois terços do total em 2009. Isso se reflete na relação dos dez principais produtos exportados pelo Brasil em 2011, em que os sete principais são produtos primários ou produtos intermediários processados (ver **Tabela 3**).

Sob o ponto de vista das CGVs, o que é especialmente notável no relacionamento comercial do Brasil com a China é que ele mostra um viés para a exportação de produtos (tanto *commodities* primárias quanto bens manufaturados) com um nível muito baixo de processamento, enquanto que as importações tendem a ser de peças e componentes intensivas em tecnologia e máquinas. A cadeia de valor da soja é um bom exemplo da primeira constatação. Cerca de 95% das exportações de soja do Brasil para a China, em 2009, foram de grãos não processados. Por outro lado, praticamente não houve exportações de farelo, farinha ou óleo de soja para a China. Para colocar em prática a estratégia de promover sua indústria de processamento de soja, a China impôs uma tarifa de 9% sobre as importações de óleo de soja, enquanto a tarifa sobre as importações de soja não processada foi de apenas 3%. As importações de outros produtos derivados da soja, com maior grau de processamento, também pagavam na China uma alíquota mais elevada do imposto ao valor agregado do que os grãos não processados. Esta mesma política protecionista de barreiras tarifárias e não tarifárias impostas pelo governo chinês para proteger seus produtores nacionais foi aplicada a uma gama de outros bens primários e produtos intermediários processados do Brasil, incluindo couro, ferro e aço, e celulose e papel (Jenkins, 2012: 28-29).

Tabela 1

Economias emergentes em perspectiva comparada - 2011

País	Indicadores						Participação % no PIB		
	População (milhões)	Exportações (bilhões de US$)	PIB (bilhões de US$)	PIB per capita (US$)	PIB per capita (PPC em US$)	Crescimento do PIB (em % s/ ano anterior)	Agricultura	Indústria	Serviços
China	1. 344	$1. 899	$7. 318	$5. 445	$8. 450	9,1	10	47	43
Brasil	197	$256	$2. 476	$12. 594	$11. 500	2,7	5	28	67
Rússia	142	$516	$1. 858	$13. 089	$19. 940	4,3	4	37	59
Índia	1. 241	$303	$1. 848	$1. 489	$3. 620	6,9	17	26	56
Coreia do Sul	50	$557	$1. 116	$22. 424	$30. 340	3,6	3	39	58
México	115	$350	$1. 115	$10. 064	$15. 060	3,9	4	34	62

Fontes: Banco Mundial:http://data. worldbank. org/; UN Comtrade, Centro Internacional de Comércio (ITC).

Tabela 2

Perfil das exportações das economias emergentes – 2011

Em %

País	Produtos Primários	Produtos industriais			
		Baseados em recursos naturais	Baixa tecnologia	Média tecnologia	Alta tecnologia
China	3	9	30	24	33
Brasil	32	37	5	19	4
Rússia	45	27	2	8	1
Índia	11	39	21	17	8
Coreia do Sul	3	16	9	45	27
México	20	8	9	38	22

Fonte: Nações Unidas, UN Comtrade, Rev. 2 da SITC.

Tabela 3.

Dez principais produtos brasileiros de exportação (SITC–3 dígitos) e sua participação na pauta em 2011

Código SITC - 3 dígitos	Produto	Bilhões de US$	Part. (%) no total das exportações	Categoria do Produto
281	Minério de ferro e seus concentrados	$41,8	16%	PI
333	Petróleo bruto e óleos de minerais betuminosos	$21,6	8,4%	PP
222	Sementes e frutos oleaginosos, inteiros ou triturados, para óleo 'leve' não volátil	$16,4	6,4%	PP
061	Açúcar e mel	$15,0	5,9%	PI
011	Carnes e miudezas comestíveis, frescas, refrigeradas ou congeladas	$13,1	5,1%	PP
071	Café e substitutos de café	$8,7	3,4%	PP
081	Alimentos para animais (não incluindo cereais não moídos)	$6,0	2,3%	PP
672	Lingotes e outras formas primárias, de ferro ou aço	$5,2	2,0%	MT
784	Peças de motor e acessórios para veículos, não especificados	$5,1	2,0%	MT
931	Transações especiais, matérias-primas não classificadas de acordo com a classe	$5,1	2,0%	Outros
	Total de Exportações	$256,0		

Notas: PP = Produto Primário, PI = Processado Intermediário; BT = Baixa Tecnologia, MT = Média Tecnologia; AT = Alta Tecnologia.
Fonte: Nações Unidas, UN Comtrade, Rev. 2 da SITC.

Pelo lado das importações, o Brasil também tem sido influenciado pela estrutura de comércio internacional da China. Em 1996, os produtos de baixa tecnologia representaram 40% das importações brasileiras oriundas da China, enquanto que os produtos de alta tecnologia foram responsáveis por 25% das importações. Em 2009, o padrão foi quase invertido: produtos de alta tecnologia representaram 41,4% do total e produtos de baixa tecnologia, 20,8%. Se olharmos para esta tendência à luz das categorias de uso final na importação, as importações de bens de consumo da China para o Brasil caíram de 44% para 16% entre 1996 e 2009, enquanto as importações de bens de capital e suas partes duplicaram (Jenkins, 2012: 29-31). Assim, o Brasil tem sido subordinado a ocupar os degraus mais baixos da escada do valor agregado no seu comércio com a China nas últimas décadas, o que aponta para desequilíbrios estruturais de longo prazo para o Brasil se a situação não mudar.

Vale ressaltar que, desde uma perspectiva de CVG com foco na localização do valor agregado em sistemas de produção globais, as importações de alta tecnologia da China Continental são, na maioria das vezes, impulsionadas pelos produtos e as estratégias de empresas sediadas em países da OCDE, juntamente com os seus parceiros (empresas comerciais, fabricantes sob contrato e produtores de componentes) localizados em outras partes do mundo, especialmente Taiwan, Hong Kong e Cingapura. Assim, a dependência histórica do Brasil nos "países do Norte" no que se refere a produtos de alta tecnologia, em essência persistiu, mesmo com o aumento da importância da China como parceiro comercial. Em outras palavras, a China se tornou um grande canal para a tecnologia do hemisfério Norte.

Apesar do crescimento sem precedentes da China na economia global, os problemas de competitividade do Brasil podem ser atenuados ou até mesmo revertidos. O México, que é a segunda maior economia da América Latina, parece estar no meio de uma recuperação notável, tendo como base uma revolução industrial pouco divulgada e que está permitindo que o país se torne um plausível concorrente da China, depois de ter perdido, por mais de uma década, participação de mercado nos EUA em favor da China (Gereffi, 2009). O México exporta atualmente mais produtos manufaturados do que o resto da América Latina em seu conjunto, e

começou a diversificar seu perfil exportador, com as exportações para os Estados Unidos caindo de 90% do total das exportações, há uma década, para menos de 80% hoje.

Um dos principais elementos do sucesso mexicano é um elevado grau de abertura comercial – o México tem acordos de livre comércio com 44 países, o que é mais do que o dobro da China e quatro vezes mais que o Brasil. Os aumentos dos salários e dos preços dos combustíveis tornaram cada vez mais caro exportar da China para o mercado dos EUA. Os salários mexicanos, que costumavam ser quase quatro vezes maiores que os da China há uma década, são apenas 29% maiores hoje. Da mesma forma, não só o México ainda tem abundância de mão de obra barata (mais da metade de sua população de 112 milhões tem menos de 29 anos), como seus trabalhadores também estão se tornando mais qualificados, com proporções crescentes de graduados em engenharia, arquitetura e outras profissões (Thomson, 2012). Além disso, a proximidade geográfica do México com os Estados Unidos permite cadeias de abastecimento mais curtas, custos reduzidos de transporte para produtos a granel e prazos de entrega mais rápidos, no contexto dos cada vez mais populares "*fast fashion*" (moda rápida), "*just in time*" e outros modelos de negócios de "resposta rápida". No entanto, essa reviravolta não se baseia no sucesso de empresas nacionais. Tal como acontece com a China, o México é uma plataforma para as empresas multinacionais (EMNs) que procuram localizar as atividades trabalho intensivas das CGVs (incluindo tanto trabalho manual quanto intelectual) em um país que detém baixos custos e que fica, ao mesmo tempo, bem próximo do enorme mercado dos Estados Unidos.

Acreditamos que o Brasil pode seguir o exemplo do México, e até mesmo fazer melhor. O Brasil está se conectando às CGVs num momento histórico diferente, e tem meios para melhorar a sua posição nas CGVs que nem a China, nem o México possuem. Em muitos aspectos, a explosão das CGVs na década de 2000 negligenciou o Brasil. Mas as CGVs estão se ampliando rapidamente no Brasil hoje, e o país tem agora a oportunidade de virar a sua entrada tardia a seu favor. Primeiramente, outros países já preencheram muitos dos nichos de baixo valor agregado nas CGVs, tanto nas indústrias produtoras de bens quanto de serviços. Empresas líderes estão apenas iniciando sua experiência com a terceirização e *offshoring* de processos de negócios mais intensivos em tecnologia e conhecimento. Isso coloca o Brasil em excelente posição. Historicamente, o Brasil tem uma base tecnológica nacional mais robusta do que a China ou o México. As políticas de industrialização por substituição de importações (ISI) do passado, embora não tenham tido sucesso em estimular o desenvolvimento de indústrias totalmente competitivas e independentes, criaram áreas de excelência que podem, com uma combinação adequada de políticas, desempenhar papéis importantes nas CGVs daqui para frente. Assim como o México, o Brasil está no mesmo hemisfério dos Estados Unidos, o que possibilita a colaboração em tempo real em atividades intensivas em conhecimento. Do mesmo modo, a proximidade temporal e cultural do Brasil com a Europa Ocidental é também uma vantagem, pela mesma razão. Nos serviços e nas atividades conhecimento intensivas das CGVs, a distância física do Brasil dos grandes mercados do Norte não é um obstáculo, diferentemente do que ocorre no caso das indústrias produtoras de bens.

Assim como a China, o Brasil tem um grande mercado interno, o que permite a implementação de políticas industriais impossíveis de ser adotadas em um país de menor tamanho (por exemplo, regras de conteúdo local e incentivos fiscais), e o país encontra-se no centro do Mercosul. A questão é: que tipo de políticas industriais faz sentido implementar no atual contexto histórico? O

Brasil deve insistir com as políticas implementadas no passado e procurar desenvolver indústrias domésticas totalmente independentes, separadas das CGVs? O Brasil deve perseguir as mesmas atividades de baixo valor agregado que têm impulsionado o crescimento na China e no México? Ou será que o país deve procurar capturar uma fatia maior das novas funções de maior valor agregado que estão sendo transferidas para as CGVs hoje?

AS OPORTUNIDADES E OS DESAFIOS APRESENTADOS PELAS CGVS

Como nós já deixamos implícito, as CGVs estão criando novos desafios em muitas áreas, incluindo as que dizem respeito às estratégias empresariais, às políticas governamentais, à coleta de estatísticas econômicas, e assim por diante. Fundamentalmente, as CGVs criam novos desafios para a estratégia de desenvolvimento econômico. É melhor se especializar em partes específicas e subprocessos dentro das CGVs, ou será que as empresas e os países que estão totalmente integrados verticalmente apresentam melhor desempenho? No século 21, é possível para uma única nação controlar e capturar todos os aspectos de uma indústria, especialmente se a indústria for de alta tecnologia? Se a especialização é admissível, importam quais são as especializações? Quais são os efeitos das CGVs na criação de riqueza, emprego e inovação? Quais estratégias e políticas podem ajudar as indústrias nacionais a se envolver com as CGVs de maneira produtiva e sustentável? Qual é a forma que deve assumir uma política industrial eficaz, orientada para as CGVs?

Estas são questões difíceis, em parte porque as respostas são altamente dependentes das condições e tendências das CGVs de indústrias muito específicas (por exemplo, padrões, efeitos e possibilidades das CGVs da indústria de vestuário são diferentes dos da indústria aeroespacial). Mas o que podemos dizer sobre as CGVs em geral? Em primeiro lugar, sabemos que as CGVs tornaram-se uma força central impulsionando mudanças estruturais em muitas economias modernas, e que isso tem provocado resultados tanto positivos quanto negativos em nações em desenvolvimento e em nações industrializadas. No lado positivo, sabemos que as empresas que desenvolvem atividades de comércio exterior tendem a ser maiores, ganhar maiores lucros, gastar mais em P&D e pagar salários mais altos do que as empresas que não o fazem (Bernard *et al*, 2005). Pesquisas empíricas também mostraram que o acesso a uma gama de bens intermediários estrangeiros a preços competitivos tem sido crucial para alcançar maior produtividade tanto nos países industrializados quanto nos países recentemente desenvolvidos, como a Índia e a China (Miroudot *et al*, 2009; Goldberg *et al*, 2008).

Para os países em desenvolvimento, o comércio, os investimentos e os fluxos de conhecimento que sustentam as CGVs fornecem mecanismos que estimulam o rápido aprendizado, a inovação e o *up grading* na indústria. As CGVs podem fornecer às empresas locais melhor acesso à informação, abrir novos mercados e criar oportunidades para a rápida aprendizagem tecnológica e a aquisição de conhecimentos. Como as transações e investimentos ligados às CGVs vêm acompanhados normalmente de sistemas de controle de qualidade e de padrões de negócios globais dominantes, que excedem os dos países em desenvolvimento, empresas e indivíduos desses países podem ser "empurrados" para a aquisição de novas competências e habilidades através da participação em CGVs. Nos países em desenvolvimento mais estreitamente ligados às

CGVs, estas melhorias de processos de negócios às vezes podem ser sentidas muito além dos setores e empresas exportadoras.

Entretanto, as CGVs não são necessariamente uma receita milagrosa para o desenvolvimento. Pelo lado negativo, um desenvolvimento muito rápido ou "comprimido" dirigido pelas CGVs pode criar uma série de novos desafios no âmbito das políticas de desenvolvimento econômico e social, como as políticas saúde, as políticas sociais e as políticas de educação (Whittaker *et al*, 2010). No campo do desenvolvimento econômico e tecnológico, as CGVs podem criar barreiras à aprendizagem e levar ao desenvolvimento desigual no longo prazo, mesmo quando desencadeiam rápido desenvolvimento industrial e modernização, por causa das disjunções geográficas e organizacionais que muitas vezes podem existir entre inovação e produção. Há evidências consideráveis de que os maiores lucros revertem, por um lado, para as "empresas líderes" na cadeia de valor, que controlam a marca e a concepção do produto (por exemplo, a Apple), e por outro, para os "líderes de plataformas", que fornecem tecnologias de núcleo e componentes avançados (por exemplo, a Intel). Ao mesmo tempo, os fabricantes por contrato e os prestadores de serviços de terceirização de processos de negócios (BPO) (por exemplo, centrais de atendimento) tendem a ganhar lucros magros e podem nunca desenvolver a autonomia e as capacidades necessárias para desenvolver e comercializar os seus produtos de marca própria. Com efeito, empresas que desenvolvem tarefas rotineiras de montagem e fornecem serviços simples dentro das CGVs ganham menos, pagam menos aos seus trabalhadores e são mais vulneráveis aos ciclos de negócios, até porque elas são obrigadas a sustentar empregos em larga escala e elevado montante de capital fixo (Lüthje, 2002).

Além disso, os mais importantes fornecedores e prestadores de serviços nas CGVs tendem a ser, eles mesmos, grandes multinacionais ("fornecedores globais"), diminuindo, assim, as oportunidades para as empresas locais. Finalmente, se as atividades de baixo valor agregado tendem a dominar um país ou região específica, então as consequências para o desempenho econômico e o bem-estar social podem ser profundas e persistentes, moldando os sistemas de negócios de economias inteiras durante longos períodos. Especificamente, o entrincheiramento em atividades restritas, rotineiras, de baixo valor agregado pode "trancar" empresas e indústrias nacionais em segmentos não rentáveis e intelectualmente restritos da cadeia de valor. A qualificação pode ser rápida no início, mas em longo prazo esses limites podem se tornar agudos, especialmente se as empresas líderes nas CGVs migrarem para novas plataformas de produção de baixo custo e para mercados mais promissores (Humphrey e Schmitz, 2002).

Qual é o papel das políticas? A globalização econômica é principalmente um construto da estratégia corporativa. Altos executivos e membros dos conselhos de administração tomam decisões todos os dias sobre o que investir e onde investir. Conceitualmente isso parece bastante simples, mas começar com uma estratégia para a empresa nos coloca em conflito com as formas tradicionais da análise estatística e da formulação de políticas, por uma razão simples: as atividades das empresas começaram a transcender as fronteiras nacionais. Há um descompasso crescente entre as atividades das empresas e as economias, as políticas e a política dos estados nacionais. As regras domésticas fornecem apenas um dos elementos da estrutura da governança global que as grandes multinacionais levam em consideração.

Para tornar as coisas ainda mais difíceis, as ferramentas tradicionais de elaboração de políticas estão ficando enferrujadas pela ação da globalização e a ascensão das CGVs. Como a discussão

até aqui sugere, a confiança nas estatísticas brutas do comércio pode produzir resultados enganosos e políticas mal concebidas. Por exemplo, um estudo recente da OCDE examinou as origens dos componentes para o *smartphone* de US$ 600 da Apple (o iPhone 4), que foi montado na China. O estudo estima que apenas US$ 6,54 (3,4%) do *preço* total de fábrica de US$ 194,04 foi realmente adicionado na China, onde o produto é montado pela empresa fabricante de eletrônicos contratada para esse fim, a firma taiwanesa Foxconn. Isso ocorre porque US$ 187,50 (96,6%) do *custo* de fábrica veio de materiais e componentes importados para a China, principalmente da Coreia do Sul, Estados Unidos e Alemanha. No entanto, o valor das exportações registrado nas estatísticas brutas de exportação da China foi o *preço* total de fábrica de US$ 194,04, que superestima largamente o valor das exportações chinesas (OCDE, 2011).

Um exemplo similar, desta vez do Brasil, também pode ser encontrado na indústria de telefonia móvel celular. Estatísticas comerciais recentes mostram uma queda radical nas exportações de telefones celulares do Brasil, e um aumento ainda mais radical nas importações. Essa mudança reflete transformações na arquitetura básica dos telefones celulares, de "celulares convencionais" para "smartphones", uma mudança que viu novos atores (Samsung e Apple) ganhar participação de mercado em detrimento de empresas que atuam no Brasil (por exemplo, Nokia, Motorola, NEC).

Essas dinâmicas, relacionadas às indústrias, empresas e produtos, é que devem fundamentar a política industrial, e não apenas a lente embaçada da análise de comércio no nível macro e a fé cega nas estatísticas brutas de comércio. Em outras palavras, as estatísticas de comércio podem ser mais bem aproveitadas a serviço de estudos de caso detalhados e de políticas industriais afinadas, flexíveis e adaptáveis. Embora as técnicas para medir as CGVs com mais precisão estejam apenas no início, a análise do comércio internacional precisa depositar menos confiança nas estatísticas brutas de comércio e experimentar com novos conjuntos de dados sobre "comércio internacional em valor agregado", como o conjunto de dados TiVA da OCDE ou a Base de Dados Mundial sobre Insumos e Produção (World Input Output Database – WOID), com sede na Universidade de Groningen. [3]

POLÍTICAS INDUSTRIAIS BRASILEIRAS RELACIONADAS ÀS CGVS E CLIMA GERAL DE INVESTIMENTO

É certo que as CGVs se tornarão mais importantes no Brasil nos próximos anos. Uma das razões é que as barreiras para o desenvolvimento das CGVs estão caindo rapidamente. Por exemplo:

- Os modelos de negócios das CGVs amadureceram. Eles estão bem teorizados, bem documentados e bem conhecidos.

- Os mercados e as capacidades das bases de fornecimento também têm amadurecido em todo o mundo, oferecendo às empresas líderes, que são as orquestradoras das CGVs, um conjunto maior e mais amplo de potenciais clientes e parceiros de negócios.

- Os maiores prestadores de serviços terceirizados, incluindo capital financeiro, consultoria e logística, têm alcance global e rotineiramente ajudam outras empresas a se globalizarem.

[3]Veja http://www. oecd. org/trade/value added e http://www. wiod. org.

- A liberalização do mercado e do comércio, embora desigual, tem crescido.

- A infraestrutura de comércio melhorou consideravelmente em muitos locais. Todos os continentes, e muitos países, têm agora instalações portuárias e de carga aérea de última geração.

- Finalmente, a tecnologia para juntar todas estas peças tem avançado significativamente desde o advento da informatização e da comunicação digital de baixo custo, geralmente por meio da internet, mas também com o uso de tecnologias mais específicas, tais como softwares de planejamento de recursos empresariais (*Enterprise Resource Planning*) de empresas como a SAP, softwares de gerenciamento de banco de dados de empresas como a Oracle, software de design de computador de empresas como a AutoCAD e a *Mentor Graphics*, e assim por diante.

Com as peças do quebra-cabeça da globalização econômica se encaixando em termos de modelos de negócios, ferramentas e práticas, pode-se perguntar por que o engajamento global no Brasil (exportação, importação, investimento, terceirização) não é mais difundido do que já é. Para muitas empresas brasileiras, é uma questão de falta de informação e motivação. A realização de negócios "como de costume" exerce uma força poderosa para a dependência em um só caminho, e mercados protegidos favorecem a produção local. Se fazer negócios em casa for aceitável, as empresas podem não estar interessadas nos riscos e pressões do engajamento global, sejam reais ou imaginados. Se os clientes são específicos e locais, se as cadeias de abastecimento são nacionais e não tolerantes à distância, ou se os mercados de trabalho são únicos, e os mercados protegidos, a internacionalização pode ser a coisa mais distante na mente de gerentes ocupados. Serviços de alimentação, varejo, serviços públicos, serviços pessoais, equipamento especializado, a produção de bens de luxo, equipamentos militares e compras do governo são todos setores econômicos grandes e importantes que têm sido resistentes à globalização até agora.

Entretanto, vêm ocorrendo surpresas em diversos setores. Em serviços financeiros, serviços de centrais de atendimento, funções de *back office*, e mesmo em pesquisa legal e P&D corporativo, as maiores empresas multinacionais e marcas globais têm encontrado formas para entrar no Brasil. Supermercados, e até mesmo lojas de café, antes domínio exclusivo de empresas locais ou, na melhor das hipóteses, regionais, estão se tornando parte de empresas multinacionais e se incorporando profundamente nas redes de fornecimento globais e regionais (Reardon *et al*, 2003; Daviron e Ponte, 2005). Em muitos países, a globalização econômica vem acompanhada pelo aumento da escala e da concentração, especialmente no setor varejista, com "mega lojas" que vendem utensílios domésticos, produtos para casa, móveis e alimentos provenientes globalmente, levando os varejistas menores para nichos especiais ou totalmente para fora do negócio, especialmente quando eles estão localizados nas proximidades e operam no mesmo ramo de negócio (Haltiwanger *et al*, 2010). Como resultado, a pressão sobre empresas totalmente locais cresceu em vários setores. Alguns sobrevivem bem, e alguns permanecem imunes às pressões da globalização econômica, mas muitos têm visto seus clientes optarem por alternativas maiores, mais "da moda" ou de menor custo oferecidas pelos concorrentes com alcance global.

Como resultado, a percepção da abrangência da globalização foi além da realidade, mas só até certo ponto. Há um sentimento de inevitabilidade sobre o processo, da dominação insidiosa de marcas globais, que chegam aos consumidores cada vez mais por meio de "mega lojas" e da internet. Neste quadro, muitos trabalhadores, justificadamente ou não, sentem a pressão: sobre os

salários, sobre a qualidade do trabalho e sobre a estabilidade no trabalho. A insegurança do trabalho pode aumentar com a globalização econômica – não só empiricamente, mas também sua percepção – diminuindo a mobilidade do trabalho e as exigências por melhores salários e condições de trabalho. Ao mesmo tempo, as CGVs criam claramente uma grande dose de dinamismo e de emprego. Embora os resultados sejam confusos, sentimentos de incerteza e ansiedade desencadeados pela globalização têm expressão política. Os *policy-makers* reagem e forjam as políticas de acordo. Como resultado, uma era de comércio mais livre, ditada pela OMC e pelo "Consenso de Washington", baseada no entendimento de que as barreiras comerciais, inevitavelmente, prejudicam os países que as usam, está sendo atrapalhada por uma nova rodada de políticas industriais e até mesmo por ações protecionistas.

As implicações das CGVs para as políticas de desenvolvimento econômico do Brasil são de longo alcance. Como podemos providenciar aos trabalhadores, empresas e indústrias o melhor ambiente para se engajarem na economia global? Como podemos ter certeza de que riqueza, emprego e capacidade de inovação suficientes são gerados em casa, com a globalização econômica? Quanto de especialização nacional – e, por extensão, de interdependência com outras sociedades – é demais? Como as atividades das empresas multinacionais (tanto empresas líderes quanto fornecedores globais) podem ser alavancadas sem eliminar completamente as oportunidades para a participação produtiva e rentável de empresas domésticas e de pequenas e médias empresas (PMEs) nas CGVs? Essas são questões em aberto. Mesmo que os formuladores de políticas façam poucas intervenções diretas nas áreas de comércio, indústria ou políticas de inovação, a globalização econômica pode tornar o processo de ajustamento econômico mais difícil porque acelera o ritmo da mudança.

Com apostas tão altas, existe um amplo interesse em encontrar mecanismos para garantir que as CGVs não só prosperem, mas também trabalhem para elevar, em vez de diminuir, o bem-estar das sociedades em que estão inseridas. Mas com tantos fatores externos, alta complexidade e resultados mistos, o desafio em questão é entender de forma mais completa os efeitos dinâmicos da crescente fragmentação no desenvolvimento econômico. Há uma necessidade urgente de desenvolver ferramentas melhores para avaliar o impacto da globalização econômica e do papel que categorias específicas de empresas ou mesmo indústrias nacionais inteiras desempenham dentro dela.

Acreditamos que o Brasil precisa de um processo de formulação de políticas inteligente, dinâmico, adaptável e com base em evidências. Há um longo caminho a percorrer. O Brasil enfrenta um conjunto distinto de desafios e de oportunidades relacionadas, uma vez que continua a desenvolver suas capacidades em atividades de alto valor em uma faixa alvo de CGVs. O principal desses desafios é a complexidade e a instabilidade do regime de políticas industriais do país. Como as políticas mudam constantemente, as empresas estão tendo dificuldades para se projetar no futuro. Por exemplo, em nossa recente pesquisa no Brasil, os executivos de empresas de eletrônicos indicaram que a incerteza relacionada à rápida mudança de incentivos à produção local (Processos Produtivos Básicos, ou PPBs) e os níveis das tarifas de importação têm sido restrições significativas para o crescimento. Essa incerteza tende a impactar as PMEs de forma

mais significativa do que as grandes empresas, porque as pequenas empresas não têm força junto aos formuladores de políticas em Brasília.

A incerteza das políticas é apenas um dos muitos elementos do que veio ser conhecido como "custo Brasil". Os custos adicionais associados com o trabalho no Brasil incluem a má infraestrutura, camadas excessivas de burocracia, corrupção e altas taxas de juros, entre outros. De acordo com o ranking "Doing Business 2013" do Banco Mundial, o Brasil ocupa o 130º lugar do mundo em termos de facilidade de fazer negócios, atrás de China e Rússia. O país ocupa o 156º lugar em termos de pagamento de impostos. Entrevistas com executivos do setor refletem o fato de que, embora intervenções por meio de políticas industriais sejam necessárias, elas terão sido em vão, a menos que a questão mais ampla do "custo Brasil" seja também abordada. Um executivo de relações públicas confidenciou: "Se você não conhece o sistema tributário no Brasil, se você não consegue trabalhar com o governo, se você não tem nenhuma fonte local de financiamento, então é muito difícil operar no mercado brasileiro". Assim, embora o "Desenvolvimentismo de Terceira Via" do Brasil procure colocar capital estrangeiro e nacional em pé de igualdade, as empresas multinacionais, não acostumadas com o mercado, permanecem em desvantagem.

Mesmo que processos melhores estivessem em vigor, as políticas industriais do Brasil carecem de objetivos coerentes. Embora uma das prioridades do Plano Brasil Maior seja melhorar as atividades de alta produtividade e tecnologia dentro das cadeias de valor, pouco se faz para identificar e incentivar o crescimento em nichos específicos das CGVs nos quais o Brasil tem uma vantagem competitiva. Os formuladores de políticas e a indústria precisam identificar os nichos específicos de alto valor nas CGVs em que o Brasil pode ser competitivo, e se concentrar neles. Muitos desses nichos podem estar nos segmentos de serviços de indústrias específicas, como de engenharia ou de desenvolvimento de software relacionados com a indústria petroquímica, por exemplo, mas aplicáveis em toda uma gama de setores.

As exigências de conteúdo local são demasiado onerosas nos mercados de produtos em que a terceirização global é a norma incontestável, tais como dispositivos de imagem de ressonância magnética (MRI), equipamentos de infraestrutura de telecomunicações e eletrônicos de consumo. Os instrumentos das políticas industriais, como o PPB, não conseguem acompanhar o ritmo de mudanças de indústrias constantemente em desenvolvimento, como a aeroespacial, a de equipamentos médicos e a eletrônica. As exigências de conteúdo local devem ser repensadas para ser mais flexíveis, permitindo que as empresas se especializem no Brasil em produtos de nicho e em produtos bem adaptados tanto para o mercado doméstico quanto para mercados similares no exterior.

A participação em nichos de maior valor das CGVs, como integração de sistemas, desenvolvimento de software, design e engenharia vai exigir um esforço agressivo para aumentar a qualificação da força de trabalho. O desenvolvimento da força de trabalho continua a ser um enorme problema no Brasil, especialmente entre as ocupações nos segmentos de alto valor agregado das CGVs. Há necessidade de uma maior oferta de engenheiros e gerentes de projeto. A retenção de trabalhadores é uma questão particularmente premente, dada a escassa oferta de trabalhadores qualificados.

A logística continua a ser um gargalo para muitas empresas brasileiras que querem participar das CGVs. As CGVs exigem órgãos alfandegários bem administrados e boa infraestrutura de comércio para garantir que os cronogramas de produção apertados sejam cumpridos. Tem havido

esforços isolados para melhorar a logística no Brasil; no entanto, esse continua a ser um dos principais fatores do "custo Brasil". O Recof (Regime Aduaneiro de Entreposto Industrial sob Controle Informatizado) é um dos poucos esforços que visam a melhorar os procedimentos aduaneiros. Sob o regime, as exportações e importações são controladas e processadas em seis horas e as tarifas de importação são suspensas, entre outros benefícios. O problema principal é que o regime está limitado a empresas que exportam mais de US$ 10 milhões por ano e, das 33 empresas certificadas, apenas duas (Embraer e Itautec) são brasileiras. Alfândegas rápidas e eficientes não devem ser privilégio de algumas empresas líderes estrangeiras. Em vez disso, expandir o programa e fazer esforços claros para atrair empresas brasileiras menores poderia levar a uma maior integração com as CGVs.

As políticas de promoção de exportações do Brasil parecem não ter foco e são mal alinhadas com as realidades das CGVs. Aspectos positivos incluem um impulso para a diversificação e condições de concorrência equânimes para as empresas locais e empresas multinacionais registradas no país. (por exemplo, o Plano Brasil Maior – PBM de 2011-2014). A Apex-Brasil apoiou isso, ajudando os exportadores em indústrias específicas a encontrar compradores no exterior, e o financiamento à exportação do BNDES seguiu o exemplo. As linhas de crédito para a exportação de bens e serviços são abertas para empresas constituídas sob a legislação brasileira; a propriedade não precisa ser brasileira. Embora os passos necessários para receber o financiamento das exportações pareçam transparentes, a estratégia por trás dos produtos selecionados é menos clara; os grupos de produtos dentro das "indústrias-alvo" parecem aleatórios e incoerentes. Por exemplo, o estanho e subprodutos do estanho estão agrupados com máquinas de escrever elétricas e antibióticos. Em suma, a ligação entre o PBM e o financiamento de exportações do BNDES não é clara. O financiamento de exportações opera no nível do produto, e abrange uma gama diversificada de bens. É difícil saber como esses bens podem ser mapeados em pontos de interseção e nichos específicos dentro das CGVs. É preciso aprofundar os estudos para identificar os "pontos sensíveis" do Brasil nas CGVs atualmente em evolução e alinhar essas metas mais precisas em um conjunto flexível e adaptável de políticas industriais.

COMO DEVE SER UMA POLÍTICA INDUSTRIAL EFETIVA PARA AS CGVS?

As políticas industriais nem sempre têm que começar com formuladores de políticas "escolhendo" as indústrias, mas sim com tentativas de melhorar o desempenho das indústrias existentes que conectam as empresas nacionais com a economia global. Isso envolve a busca por mecanismos que possam direcionar investimentos e aumentar a posição de agregação de valor de um país em segmentos altamente móveis de CGVs que *já estão* no processo de se espalhar para novos locais, ou que podem *já estar* dentro da competência dos formuladores de políticas. Quando os formuladores de políticas do Brasil tentam capturar mais valor agregado local nos mercados locais que *já estão* crescendo rapidamente, não podemos dizer que eles estão escolhendo os vencedores.

Naturalmente, os formuladores de políticas que utilizam exigências de conteúdo local também devem se preocupar em não desacelerar o crescimento do mercado por meio de um aumento nos preços a níveis que impeçam o acesso dos consumidores aos produtos de ponta. Um crescimento

econômico amplo pode ser retardado quando os mercados para produtos que tornam a economia como um todo mais eficiente, como smartphones e computadores, estão truncados. Mas é possível que as políticas que pressionam as empresas líderes em CGVs a agregar mais valor localmente sejam modestas e direcionadas o suficiente para não aumentar os preços a ponto de impedir o crescimento do mercado (o que faria com que os produtos de ponta não chegassem nas mãos das empresas e consumidores que os desejam).

No momento em que os formuladores de políticas aceitarem a proposta de que uma abordagem equilibrada é possível, a questão torna-se então como elaborar políticas industriais eficazes direcionadas para as CGVs. Uma maneira de examinar esta questão é se perguntar como as políticas industriais atuais diferem das políticas industriais tradicionais. Uma análise rápida dos casos atuais de políticas industriais do Brasil poderia sugerir que as motivações e os instrumentos de política empregados por grandes economias emergentes têm muitas das características das políticas industriais de ISI tradicionais: a condução da substituição de importações com requisitos de conteúdos locais, instituindo requisitos para o investimento em P&D locais, estimulando a demanda em áreas de produtos-chave etc. No entanto, vemos três grandes diferenças:

1. Fornecedores globais. Ao invés de meramente exigir que as empresas líderes façam grandes investimentos, as políticas industriais direcionadas para as CGVs hoje no Brasil revelam um entendimento cada vez mais sofisticado dos padrões de escala global de organização industrial que vieram à tona nas CGVs desde os anos 1990. As empresas líderes estão contando com fornecedores e intermediários globais para um conjunto de processos, insumos especializados e serviços, e exigindo que seus fornecedores mais importantes tenham uma presença global. Por isso é que os fornecedores, e não as empresas líderes, que estão fazendo muitos dos novos investimentos no Brasil. Além disso, os maiores fornecedores servem a vários clientes, por isso o sucesso dos investimentos não está necessariamente ligado ao sucesso de qualquer única empresa líder. Não é por acaso que o Brasil buscou investimentos da Foxconn, em vez da Apple, em seu desejo de ter iPhones e iPads produzidos no país. Finalmente, ao servir a vários clientes os fornecedores globais podem gerar um volume de negócios suficiente para justificar os investimentos de capital intensivo que têm elevados requisitos mínimos de escala, tais como displays eletrônicos e peças automotivas complexas.
2. Terceirização global e especialização em cadeias de valor. As políticas que promovem vínculos com as CGVs têm objetivos muito dos das políticas industriais tradicionais, que pretendem construir indústrias nacionais plenamente desenvolvidas, verticalmente integradas. As políticas podem atingir nichos especializados nas CGVs. Estes podem ser nichos de maior valor, adequados às capacidades existentes. Também podem ser capacidades genéricas que podem ser partilhadas pelos investidores estrangeiros. Ambos podem servir tanto a mercados nacionais quanto aos de exportação. Este tipo de especialização em cadeias de valor assume uma dependência contínua em serviços e insumos importados. Depender da terceirização global significa que a cadeia de valor completa pode nunca ser capturada, mas também assegura a participação contínua em tecnologias de ponta, padrões e "boas práticas" da indústria. Claramente, as indústrias dos países em desenvolvimento não podem mais fazer produtos obsoletos, porque os consumidores com aumento da renda deixarão de aceitá-los.

3. Passando para o topo das CGVs. Incentivar fornecedores globais a estabelecer instalações no Brasil pode ter vantagens no longo prazo. Empresas líderes locais podem contar com fornecedores globais em seu meio. De outro lado, em CGVs industriais maiores elas podem contar ainda com uma ampla gama de insumos e serviços, desde a concepção à produção, passando pela logística, marketing e distribuição. Isso pode diminuir o risco e as barreiras à entrada de empresas locais, proporcionar o acesso a capacidades e escala que ultrapassam de longe o que está disponível no mercado interno, e assegurar que os produtos e serviços estão sempre atualizados, justamente porque participam das CGVs desde o início. Os produtos e serviços modernos, de padrão internacional, abrem também mercados para a exportação.

RESUMO

As CGVs inicialmente se desenvolveram em um período de queda de barreiras comerciais, da ascensão da Organização Mundial do Comércio (OMC) e das receitas de políticas ligadas ao "Consenso de Washington" – ou seja, os governos só tinham que proporcionar um forte conjunto de políticas "horizontais" (como educação, infraestrutura e estabilidade macroeconômica) e estarem abertos ao comércio para serem bem-sucedidos. Naturalmente, muitos observadores notaram que as economias emergentes de maior crescimento (por exemplo, Coreia do Sul, Taiwan, Cingapura) fizeram muito mais do que isso, por meio de um conjunto de políticas industriais que tiveram como alvo indústrias nacionais específicas para o crescimento, seja atrás de barreiras protecionistas, através da industrialização por substituição de importações (ISI), ou seja por meio de um maior acesso aos mercados, através da promoção da exportação conhecida como industrialização orientada para a exportação (EOI). O objetivo dessas "políticas industriais domésticas" foi o de nutrir um conjunto de indústrias nacionais totalmente desenvolvidas em setores-chave que poderiam eventualmente competir de frente com as nações industrializadas (Baldwin, 2011).

Hoje, apesar de uma lista cada vez maior de signatários da OMC, as políticas industriais estão em ascensão. A adesão à OMC muitas vezes vem com permissões para que políticas industriais seletivas (por exemplo, promoção do comércio, regras de conteúdo local, impostos, tarifas e mais programas indiretos que impulsionam a produção local) permaneçam em vigor por certos períodos. Acordos comerciais bilaterais podem substituir o que foi acordado sob as regras da OMC, e um punhado de economias emergentes relativamente grandes e avançadas (como as do G-20) têm mais influência nas instituições de governança global e estão usando essa influência para criar uma maior margem de manobra para se engajarem em políticas industriais mais atuantes. [4]

Ainda assim, a fragmentação das indústrias globais em CGVs dificulta os debates sobre políticas industriais. Argumentamos que não pode haver um retorno às antigas políticas de ISI e EOI. As indústrias nacionais, tanto nos países industrializados quanto nos em desenvolvimento, não estão mais isoladas, atuando essencialmente em condições de concorrência; em vez disso, tornaram-se profundamente interligadas através de redes de negócios complexas, sobrepostas em escala

[4]Por exemplo, o novo diretor-geral brasileiro da OMC prometeu nomear um vice-diretor chinês.

global, criadas através das ondas recorrentes de investimento estrangeiro direto (IED) e terceirização global que compõem as CGVs. Devido a isso, as políticas industriais de hoje têm um caráter diferente, e geram resultados diferentes dos anteriores. Gostem ou não, os governos agora devem se engajar na industrialização orientada pelas CGVs ao escolher setores-chave para o crescimento. Ainda há muito a ser aprendido sobre como fazer isso de forma eficaz.

BIBLIOGRAFIA

Baldwin, Richard. 2011. *Trade and industrialization after globalisation's 2nd unbundling: how building and joining a supply chain are different and why it matters*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, *Working Paper* 17716, dezembro. Endereço eletrônico: http://www.nber.org/papers/w17716.

Beltramello, Andrea, Koen De Backer, e Laurent Moussiegt. 2012. *The export performance of countries within global value chains (GVCs)*. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2012/02. OECD Publishing. Endereço eletrônico: http://dx. di. org/10. 1787/5k9bh3gv6647-en.

Bernard, Andrew; Jensen J. Bradford e Schott, Peter. 2005. *Importers, exporters and multinationals: a portrait of firms in the U.S. that trade goods*, NBER Working Paper, 11404.

Cattaneo, Olivier, Gary Gereffi, and Cornelia Staritz (eds.). 2010. ***Global value chains in a post crisis world: a development perspective.*** Washington, DC: The World Bank.

Feenstra, Robert. 1998. *Integration of trade and disintegration of production in the global economy.* ***Journal of Economic Perspectives***, 12(4): 31-50.

Gereffi, Gary. 2009. *Development models and industrial upgrading in China and Mexico.* ***European Sociological Review***, 25, 1: 37-51.

Goldberg P., A. Khandelwal, N. Pavcnik, P. Topalova. 2008. *Imported intermediate inputs and domestic product growth: evidence from India.* Asian and Pacific Department, IMF, outubro.

Haltiwanger, John; Jarmin, Ron, Krizanb, C. J. 2010. *Mom-and-pop meet big-box: complements or substitutes?* ***Journal of Urban Economics***, 67:1, janeiro, 116–134.

Humphrey, J. e H. Schmitz, Hubert. 2002. *How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?* ***Regional Studies,*** 36 (9), 1017-27.

Jenkins, Rhys. 2012. *China and Brazil: economic impacts of a growing relationship*. ***Journal of Current Chinese Affairs***, 1: 21-47.

Lüthje, Boy. 2002. *Electronics contract manufacturing: global production and the international division of labor in the age of the internet.* ***Industry and Innovation***. 9 (3): 227–247.

Martin, Eric . 2012. *Move over, BRICs. Here Come the MISTs.* ***Bloomberg Business Week***, agosto, 9. Endereço eletrônico: http://www.businessweek.com/articles/2012-08-09/move-over-brics-dot-here-come-the-mists

Miroudot, S. Lanz, R. e A. Ragoussis, 2009. *Trade in intermediate goods and services. OECD Trade Policy Working Paper.* 93, novembro, 3. Endereço eletrônico: http://www.oecd.org/dataoecd/47/14/44437205.pdf

O'Neill, Jim. 2011. ***The growth map: economic opportunity in the BRICs and beyond.*** New York: Penguin.

OECD. 2011. ***Global value chains: preliminary evidence and policy issues.*** Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, DSTI/IND(2011)3. Endereço eletrônico: http://www.oecd.org/dataoecd/18/43/47945400.pdf

Reardon, Thomas; Timmer, Peter; Barrett Christopher; and Berdegue Julio. 2003. *The rise of supermarkets in Africa, Asia and Latin America.* ***American Journal of Agricultural Economics***, 85; 5, 1140-1146.

Sturgeon, Timothy e Memedovic, Olga. 2010. *Measuring global value chains: intermediate goods trade, structural change and compressed development*. UNIDO Working Paper. United National Industrial Development Organization, Vienna.

Thomson, Adam. 2012. *Mexico: China'sun likely challenger.* ***Financial Times***, September 19.

UNCTAD. 2013. *Global value chains and development: investment and value added trade in the global economy – a preliminary analysis.* Geneva: United Nations Conference on Trade and Development. Endereço eletrônico: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diae2013d1_en.pdf

Whittaker, D. Hugh; Zhu, Tianbiao; Sturgeon, Timothy; Tsai, Mon-han; and Okita, Toshie. 2011. ***Compressed Development Studies in Comparative International Development***, 45 (4).

World Economic Forum. 2013**.** *Enabling trade: valuing growth opportunities***.** Relatório elaborado em colaboração com Bain&Company e o World Bank. Endereço eletrônico: http://www3.weforum.org/docs/WEF_SCT_EnablingTrade_Report_2013.pdf

WTO e IDE-JETRO. 2011. ***Trade patterns and global value chains in east Asia: from trade in goods to trade in tasks.*** World Trade Organization and Institute of Developing Economies, Genebra e Toquio. Endereço eletrônico: http://www.ide.go.jp/English/Press/pdf/20110606_news.pdf.