

XXII Encontro Nacional de Economia Política

“Restauração Neoliberal e as Alternativas na Periferia em Tempos de Crise do Capitalismo”

Campinas, São Paulo, 30 de maio a 2 de junho de 2017

Sessões Ordinárias – Área: Economia Brasileira

CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E DESENVOLVIMENTO: CONTRIBUIÇÃO AO DEBATE SOBRE A PARTICIPAÇÃO DO BRASIL NA GLOBALIZAÇÃO ATRAVÉS DO RESGATE DAS OBRAS DE STEPHEN HYMER E CELSO FURTADO

Artur Monte-Cardoso¹

Resumo: Na medida em que o fenômeno das Cadeias Globais de Valor (CGVs) assumiu importância e centralidade, farta literatura acadêmica e política surgiu, buscando compreender as suas origens, seu funcionamento e os desafios postos, sobretudo, para o heterogêneo grupo de países periféricos (ditos “em desenvolvimento”). As diversas vertentes do debate assumiram como pressuposto a *necessidade* de o Brasil se integrar às cadeias globais de valor, como caminho inevitável para o desenvolvimento econômico. Argumentamos neste artigo que as cadeias globais de valor são um desdobramento da ordem econômica transnacional que emerge no pós-guerra a partir da extroversão da economia estadunidense e da projeção da sua grande empresa. Tomamos as reflexões de Stephen Hymer sobre a empresa multinacional e de Celso Furtado sobre o subdesenvolvimento e a transnacionalização da economia mundial para discutir o significado das CGVs para o desenvolvimento brasileiro. Concluímos, em primeiro lugar, que o estabelecimento das CGVs agudiza ainda mais os impasses de países subdesenvolvidos para controlar meios e fins do desenvolvimento, pois exacerba o poder de barganha da empresa transnacional sobre os Estados nacionais, colocando em xeque o conceito de economia nacional. Em segundo lugar, afirmamos que qualquer projeto nacional de desenvolvimento exige o estabelecimento de critérios de soberania e democracia para definir os parâmetros de inserção na ordem transnacional, e não o inverso.

Palavras-chave: desenvolvimento; subdesenvolvimento; Stephen Hymer; Celso Furtado; empresa transnacional; transnacionalização; cadeias globais de valor.

1. Introdução

Desde que uma grande produção acadêmica e especializada sobre cadeias globais de valor (CGVs) surgiu – ao longo dos anos 2000 – que se discute, sob estes termos, a participação do

¹ Doutorando em Economia no Instituto de Economia da Unicamp. Contato: arturmoca@gmail.com.

Brasil na globalização. O conjunto de leituras e proposições é bastante convergente para a ideia de que o país deve aprofundar sua participação nas CGVs, diferindo apenas sobre as maneiras de como fazê-lo.

Ao propô-lo desta forma, parecem ignorar o significado mais profundo desta inserção, qual seja, aprofundar a participação do Brasil nas redes produtivas, comerciais e de investimentos das grandes empresas transnacionais. Essa parece ser a interpretação da inserção em CGVs se tomarmos como referência dois autores que se debruçaram, de maneira independente mas complementar, sobre o tema: Stephen Hymer e Celso Furtado. Hymer foi um pioneiro dos estudos da Empresa Multinacional (como ele a chamava) e nos seus últimos anos e escritos, assumiu forte influência marxista. Ele apontou como a grande empresa multinacional poderia estender sua capacidade de controle e hierarquizar a economia internacional segundo sua estratégia de acumulação. Já Furtado foi o grande teórico do subdesenvolvimento latino-americano e dedicou muita atenção às mudanças que a transnacionalização realizava na economia mundial desde os anos 1960. Na sua avaliação, a ascensão da lógica transnacional do ponto de vista produtivo e financeiro criava um poder econômico muito superior ao poder político capaz de limitá-lo em bases nacionais, o que comprometia as possibilidades do desenvolvimento e inviabilizava a superação do subdesenvolvimento.

Neste trabalho, pretendemos fazer um resgate destas duas contribuições para estabelecer alguns parâmetros que possam ajudar na compreensão do fenômeno das cadeias globais de valor e de como o Brasil deve encarar a sua participação nelas. O artigo se desdobra em oito seções, incluindo esta introdução. Na segunda seção, discutimos as contribuições de Stephen Hymer para o entendimento do papel da empresa multinacional na economia mundial do pós-guerra. Na terceira seção, trazemos as ideias de Celso Furtado para entender como a transnacionalização do capital impacta o desenvolvimento e desafia a superação do subdesenvolvimento. Na quarta seção, sublinhamos as contribuições dos dois autores que podem ser usadas para discutir as cadeias globais de valor. Na quinta seção, apresentamos o que são as cadeias globais de valor e qual é a sua importância atual, destacando sua origem na transnacionalização do capitalismo. Na sexta seção, apresentamos a posição atual do Brasil nas CGVs em alguns números e também alguns dos debates travados com relação à participação atual e futura do Brasil nas cadeias. Na sétima seção, voltamos a Hymer e Furtado para mostrar o que consideramos ser fundamental para decidir sobre a participação do Brasil nas CGVs. Na oitava e última seção, fazemos as considerações finais.

2. Stephen Hymer: empresa multinacional e hierarquia na economia mundial

A obra de Stephen Hymer² (1934-1974), economista canadense pioneiro no estudo da empresa multinacional (EMN), é ponto de partida fundamental para o entendimento das bases da internacionalização da produção. Revisitar sua obra é importante por diversos motivos, dentre eles: sua notoriedade e influência (seus textos influenciaram diversos espectros teóricos da economia), originalidade e pelo impacto que suas ideias exercem sobre os escritos de Celso Furtado nos anos 1970 (como mostraremos adiante). O contexto é o processo de expansão das grandes empresas americanas – e em seguida as europeias e japonesas –, a integração comercial e produtiva no centro e a expansão para o terceiro mundo, ocorrida no terceiro quarto de século XX. Sua obra, sobretudo nos seus últimos anos, quando o marxismo se revelou uma influência central, ajuda a compreender a natureza da moderna grande empresa, o que a impulsiona à atividade multinacional e como ela cria uma divisão internacional do trabalho interna à EMN, com forte hierarquização e controle por parte das sedes.

Uma primeira contribuição do autor sobre a internacionalização da produção busca entender, do ponto de vista de uma teoria econômica ainda bastante tradicional, os benefícios e custos da internacionalização das grandes empresas (HYMER, 1978 [1968]). O primeiro problema é como a transferência de capital para países com escassez deste fator pode ser conciliada com a projeção da mesma estrutura de mercado, criando um oligopólio internacional. O segundo advém do caráter ambíguo da transferência de tecnologia: até que o ponto a grande empresa transfere e até que ponto ela reforça seu controle. O terceiro aspecto questiona em que medida a internacionalização melhora a alocação de capital, uma vez que os dados mostravam o oposto.

Uma segunda contribuição, ainda em uma base teórica tradicional, é uma teoria do aproveitamento das vantagens da empresa. Em um célebre artigo na *Revue Économique* (HYMER, 1968), o autor realiza um esforço pioneiro, baseado na teoria da firma como custos de transação de Coase (1937)³, de explicar a internacionalização a partir do aproveitamento de *vantagens* previamente acumuladas, e com o fim de reforçá-las. Deste modo, as empresas multinacionais almejavam estabelecer vínculo direto com os consumidores para direcionar a demanda, controlar matérias-primas, estratégias, controlar um grande contingente de trabalhadores, racionalizar sua produção empregando suas pesquisas científicas e tecnológicas, e gerindo e criando recursos para sua própria expansão. O autor ainda ressalta que mesmo sem vantagens prévias, a própria existência de lucros extraordinários potencialmente aproveitáveis seria o suficiente para incitar o investimento direto.

Uma terceira contribuição é a explicação do surgimento da empresa multinacional

² Para uma contribuição biográfica e sobre a obra de Hymer, ver Pitelis (2002).

³ Estas ideias de Hymer dariam uma boa base para as teorias da firma e da internacionalização da firma com base nos custos de transação.

dentro do processo de reconstrução das potências capitalistas sob a liderança dos EUA. Em parceria com Robert Rowthorn, Hymer investigou a natureza do “desafio americano”, como foi chamada a onda de investimentos diretos de empresas dos EUA sobre a Europa (HYMER; ROWTHORN, 1970). Os autores argumentam que a expansão das empresas estadunidenses foram motivadas pelo rápido crescimento da Europa (o que seria aplicável também ao Japão), pelo acesso à mão-de-obra barata e ao ritmo de crescimento das empresas europeias, então superior ao das americanas. Os países europeus responderam com políticas ativas de construção de grandes empresas europeias que, com o tamanho adequado, atingiam visão estratégica, poderio financeiro e exploração de economias de escala suficiente para sua internacionalização e uma provável convergência das participações das empresas nos dois mercados. Este processo não levaria, contudo, a uma “derrota” das empresas americanas; também não lhes seria prejudicial, pois levaria ao fortalecimento do multinacionalismo promovido por elas: “US corporations would might even welcome an exchange of markets since it would create a better worldwide environment for multinationalism” (HYMER; ROWTHORN, 1970, p. 81). Neste período, a economia japonesa não tinha o mesmo grau de abertura e integração, o que não impediu o autor de sugerir que o sistema da empresa multinacional se aprofundaria também para as empresas deste país. A grande conclusão é que estava em curso a formação de um grande mercado em que o multinacionalismo e a integração segundo os padrões produtivos, técnicos e financeiros da empresas estadunidenses:

“Estas tendências [de IDEs cruzados entre as regiões], somadas à integração dos mercados de capitais pela qual os europeus adquirem ativos financeiro de empresas norte-americanas e vice-versa, estão levando a um novo sistema caracterizado mais por uma perspectiva comum que por uma rivalidade nacional por parte das grandes empresas na região do Atlântico Norte. (...) Em lugar de dividir o mundo entre si em áreas de interesse, como o fazia o antigo imperialismo, atualmente cada um está interpenetrado nos mercados dos demais, reconhece sua interdependência e, aberta ou tacitamente, entra em acordos para alcançar objetivo comuns sobre uma base global” (HYMER, 1978b [1970], p. 78).

A quarta contribuição, e a mais significativa para compreendermos as cadeias globais de valor, refere-se a como as EMNs promovem um desenvolvimento desigual no seu processo de expansão. Neste ponto, ele estabelece ao menos dois paralelos. Primeiro, com Marx, ao sugerir que a empresa que se multinacionaliza projeta a sua capacidade de controlar a força de trabalho, baseada na propriedade dos meios de produção, para um plano muito maior, seguindo o processo de centralização em escala internacional (HYMER, 1978c [1971]). Segundo, com Chandler Jr. (1962), pois a EMN aparece como um desdobramento da grande empresa multidivisional, particularmente a estadunidense, que desenvolveu uma capacidade organizacional que lhe permitiu aproveitar as economias de escala e de escopo, atuar em diversas atividades e planejar estrategicamente o seu próprio crescimento, isso é, ser o agente de seu crescimento. Desta forma, o autor deseja expressar o

significado mais substancial da emergência deste novo tipo de *capital*, a saber, uma relação social que se estende para além das fronteiras nacionais, em que as empresas usufruem de sua posição assimétrica frente aos trabalhadores (através da mobilidade da produção) ou de outras empresas (através de uma posição de força financeira, tecnológica ou comercial). O interessante é que a hierarquia da empresa que se projeta para fora esclarece questões das duas primeiras contribuições que citamos, revelando que a EMN descentraliza atividades e centraliza controle, comando sobre o que é estratégico e essencial:

“Deve-se sublinhar a dupla natureza da expansão empresarial porque é em geral pouco compreendida na análise dos negócios internacionais. A descentralização no interior de uma empresa não é, muitas vezes, o contrário da centralização, mas seu complemento; como feito, a descentralização a um nível vem frequentemente acompanhada pela centralização a um nível superior. Com o desenvolvimento das empresas, aumentou enormemente sua capacidade para planejar a um nível mais alto e abstrato, cobrindo horizontes de tempo mais prolongados e um espaço geográfico mais amplo. Isso permite e mesmo exige uma maior autonomia nos níveis inferiores. Outorgar independência aos níveis inferiores não implica uma diminuição do controle estratégico, mas um aumento da flexibilidade tática, combinado com um aumento a capacidade de planejamento” (HYMER, 1978b [1970], p. 79–80).

A produção, por exemplo, pode ser terceirizada, contanto que atividades estratégicas permaneçam sob o controle da grande empresa, como ele explica na sequência do trecho anterior:

"Por exemplo, quando a produção é o elemento crucial, a propriedade da fábrica e do equipamento pode ser essencial para o controle. Mas, quando o elemento dominante passa a ser a criação de produtos, adquirem maior importância os investimentos em desenvolvimento e comercialização. As grandes empresas podem preferir então deixar às empresas menores a propriedade da fábrica e do equipamento (junto com os riscos que implica) e concentrar-se nos elementos intangíveis (de modo semelhante aos capitalistas que preferem que o governo seja dono do estoque de capital dos setores capital-intensivos, tais como transportes e comunicações, na medida em que esta infra-estrutura não exija uma parte do excedente através de lucros). Uma empresa que se concentra em artigos leves e deixa que os pequenos empresários participem na propriedade e funcionamento de produções pesadas, franquias de licenças, não está renunciando ao controle, mas tornando-o mais efetivo" (Idem, p. 80).

A divisão do trabalho e a hierarquia intra-empresa, coexistem em uma escala muito maior. Isso permite que a divisão do trabalho vista ao nível da empresa se torne mais complexo: “O esquema de classificação adequado para compreender a divisão de trabalho pode já não ser a indústria *versus* a indústria, mas o nível de funções no interior da empresa” (HYMER, 1978b [1970], p. 81). A EMN concretiza essa divisão do trabalho em níveis gerenciais, tais quais o da empresa chandleriana, mas em outra escala: nível operacional, localizado onde há vantagens de custos e disponibilidade de mercados relevantes, o nível da coordenação, centralizado em sedes

regionais, já exigindo instalações administrativas, e o nível da direção, superconcentrado em metrópoles globais, mais relacionado aos mercados de capital, mídias e governos (HYMER, 1978d [1972]).

Desta forma, Hymer antecipa dois elementos fundamentais para a discussão das cadeias de valor. Primeiro, o ambiente de integração econômica em que formam-se oligopólios internacionalizados, e segundo, uma divisão de trabalho mais complexa, ao nível de tarefas, eventualmente repassadas para empresas terceiras, mas sempre com forte hierarquia e controle de decisões.

3. Celso Furtado: capitalismo pós-nacional e o desafio do desenvolvimento

Dentre as diversas formas em que o problema do desenvolvimento é posto ao longo da obra de Celso Furtado, a elaboração realizada no período pós-exílio, sobretudo ao longo dos anos 1970 e 1980 é uma das mais destacadas. É nela que se enxerga claramente um confronto dos requisitos do desenvolvimento com a deterioração de suas possibilidades na economia mundial. A chave para compreender isto é como a transnacionalização do capitalismo – processo que tem como agentes principais as empresas multinacionais e o emergente sistema financeiro internacional – deu origem ao que Furtado chamou de *capitalismo pós-nacional* e como isso corroí a capacidade de os Estados nacionais realizarem políticas econômicas. É decisivo compreender que tipo de organização internacional é criada pela projeção das economia e da grande empresa dos EUA no pós-guerra e qual é a lógica do progresso técnico a que esse movimento dá origem. Esta elaboração é realizada ao longo de várias obras de Furtado (FURTADO, 1972, 1973, 1974, 1976, 1980, 1982, 1984) e é discutida por Sampaio Jr. (1999), Campos e Rodrigues (2014) e especialmente por Hadler (2012).

Para Furtado, o desenvolvimento é um processo de adequação entre fins e meios (FURTADO, 1980). Nele, é crucial a ideia de que exista um sistema econômico, base material para realização de um projeto nacional que se impõe através da política através do Estado. O sistema econômico é, na civilização industrial, um sistema nacional de forças produtivas – tal como elaborado por F. List para a Alemanha – com a indústria no centro e uma capacidade de autorrealização e autotransformação pela inovação ao nível das técnicas e dos produtos. Esse modelo, contudo, não se limita às forças produtivas, mas exige uma relação direta de coerência com estruturas sociais, o que ele chamou de *dialética inovação-difusão*, processo em que os ganhos de produtividade advindos da inovação são distribuídos para o conjunto da população por meio do aumento de salários reais e criação de novos empregos. Isso *pressupõe* um relativo equilíbrio entre capital e trabalho, suficiente para os trabalhadores organizarem-se com força sindical e política necessária para expressar seus interesses dentro do sistemas econômico e político. O Estado se

afirma, assim, como centro interno de decisão, expressão de um projeto nacional e executor de planejamento e de políticas econômicas (macroeconômicas, industriais etc.) e sociais que deem coerência à totalidade. É sob tais condições que o desenvolvimento, por definição nacional (pois expressão de uma sociedade e de um Estado), pode se concretizar.

O subdesenvolvimento, condição típica de países periféricos, sobretudo os latino-americanos, aparece como uma realidade histórica paralela ao desenvolvimento (e não uma etapa prévia). Ele se caracteriza pela disparidade entre as estruturas de oferta, geralmente especializadas (tipicamente em produtos primários de exportação), e as de demanda, diversificadas (inicialmente importadas, em seguida produzidas internamente, em alguns casos). O padrão de demanda exige atenção, pois ele é marcado pela *modernização dos padrões de consumo*, isto é, pela existência de uma elite *aculturada*, capaz de concentrar a renda dos países Periféricos para viabilizar a mimetização dos padrões de vida do Centro (FURTADO, 1974, cap. 2). O sistema econômico apresenta uma incoerência crônica por ser polarizado pelos mercados externos, ter tendências às crises de balanço de pagamentos e ser incapaz de internalizar uma dinâmica de inovação-difusão. E mais: por pressupor uma enorme concentração de renda para a modernização, tende a fragilizar a formação de uma classe trabalhadora capaz de reivindicar a redistribuição dos ganhos de produtividade e a formar uma classe proprietária apartada de um projeto nacional. Nos países que passam para etapas avançadas de substituição de importações, os limites das economias subdesenvolvidas tendem a reforçar os laços de dependência ao franquear a entrada de empresas internacionais que se ditam os padrões de consumo, se apropriam dos setores dinâmicos e tendem a reforçar a exigência de setores exportadores especializados em gêneros de baixo valor agregado. Em tais condições, os Estados tendem a ter comprometidas sua capacidade de se afirmar como centro interno de decisão (FURTADO, 1980, caps. 9-11).

Este tipo ideal weberiano é resultado do acúmulo de anos de estudos e de ação política sobre o tema e reflete em grande medida as experiências históricas dos países desenvolvidos no pós-guerra, sobretudo os da Europa ocidental. É tendo como referência esse modelo que Furtado enfrenta o problema do subdesenvolvimento, embora sem nunca desejar ou propor uma simples repetição da experiência do Centro ou um “catching-up” ahistórico; pelo contrário, busca propor a superação dos entraves do subdesenvolvimento com afirmação de uma identidade brasileira e latino-americana. O problema é que os desequilíbrios e instabilidades que emergem na economia internacional ao longo dos anos 1960 e que se aceleram nos anos 1970 revelam novos condicionantes estruturais que colocariam em xeque as possibilidades do desenvolvimento como enunciado por Celso Furtado. Isso mostra contradições que colocam as próprias elaborações de

Furtado em xeque enquanto têm como base a afirmação do desenvolvimento dentro do capitalismo⁴. Vejamos como Furtado elabora sua leitura da transnacionalização.

Conforme sintetizado por Hadler (2012, p. 109–120), a transnacionalização do capitalismo é enxergada por Furtado como resultante de um duplo processo de afirmação do caráter de potência hegemônica dos Estados Unidos no pós-guerra. Primeiro, pela proeminência econômica através da emergência e dominância da típica grande empresa que, sob um período de capitalismo “pós-cíclico”, projeta o oligopólio e a conglomeração como forma de mercado e de lógica acumulativa do grande capital. A grande empresa, contida sob as bases da própria economia americana (abundância de recursos naturais, escala correspondente a um grande mercado integrado), reunia todas as condições para intensa expansão nos anos seguintes à Segunda Guerra Mundial. A relativa estabilidade macroeconômica – que Furtado chamou de capitalismo “pós-cíclico” – permitiu que se desenvolvesse o oligopólio como forma predominante de organização empresarial. Isso não apenas gerou uma fonte estável e vigorosa de recursos, mas condicionou a conglomeração como lógica empresarial: entrada em diversas atividades (mesmo não relacionadas) como forma de dispersão de riscos e busca de aplicações para recursos por ela mesma gerados (FURTADO, 1969, p. 127–129), isto é, uma espécie de lógica financeira. Por outro lado, a grande empresa acentuou o viés de expansão do progresso técnico ao nível dos produtos como forma de direcionamento do consumo. Por isso mesmo, a expansão dos padrões de consumo e sua homogeneização em uma larga parte do mundo seria um vetor fundamental (e um parâmetro) da dominação da grande empresa.

O segundo processo ocorre via proeminência política, alimentada pela adesão das outras potências capitalistas à liderança americana, pelo militarismo e pelo desempenho das contas externas dos EUA, o que dá impulso à criação de um espaço econômico marcado pela integração comercial e pela complementariedade de economias outrora rivais e pela centralidade do dólar nas transações comerciais e financeiras internacionais. O processo de integração das economias centrais reconstruídas ou em processo de reconstrução ao espaço econômico americano é um dos principais resultados da política americana das conferências de Bretton Woods e de Havana⁵. Ela objetivava dar estabilidade ao intercâmbio comercial e aos investimentos (cruzados), estimulando a complementariedade sob as normas do capitalismo americano e foi um dos principais fatores que acelerou o crescimento dos países do centro e da distância entre eles e os da periferia no período

⁴ Hadler (2012) fornece uma leitura minuciosa da obra de Furtado e das contradições que a sua matriz teórica de base weberiana coloca, sobretudo por entender as contradições do capitalismo como contingências contornáveis, coloca à sua própria capacidade de sugerir saídas para o subdesenvolvimento em condições qualitativamente mais adversas. Campos e Rodrigues (2014) mostram que a afirmação da radicalidade da crítica de Furtado à ordem baseada na empresa transnacional exige ir além dos limites do autor, que permanecia buscando saídas na cooperação internacional e em um reformismo cada vez mais carente de bases reais.

⁵ Neste ponto, Furtado está tratando dos mesmos processos de integração discutidos por Hymer e sintetizados no tópico anterior deste artigo.

(FURTADO, 1974, cap. 1, 1984, cap. 8). Sintetiza o autor:

“A integração dos mercados dos países centrais constituiu seguramente poderosa alavanca de aceleração do crescimento, porquanto abriu novas possibilidades às economias de escala e intensificou a concorrência. Contudo, sua mais duradoura consequência foi criar condições para que as atividades produtivas se organizassem transnacionalmente. A concentração do poder econômico ia, por essa via, tomar novo fôlego” (FURTADO, 1982, p. 106).

Ao mesmo tempo, a alimentação do mundo com liquidez em dólares, fornecidas pelos desequilíbrios da balança comercial americana, pelo militarismo, pelo IDE da grande empresa ou pelos recursos transferidos pela reconstrução ajudariam a firmar o dólar como moeda central, o que a formação do euromercado nos anos 1960 ajudaria a consolidar. Isso prossegue de forma instável após a ruptura do padrão dólar-ouro e das taxas de câmbio fixas e se consolida no final do anos 1970, com a política de altos juros praticadas pelos EUA (FURTADO, 1976, cap. 2).

Então, Furtado mostra que a ordem transnacional que resulta deste duplo processo de afirmação dos EUA tem como lógica não apenas a conquista de mercados ou a redução dos custos de produção, mas a formação de um circuito global de acumulação de capital, capaz de realizar uma complexa combinação de recursos dispersos mundialmente e especializar regiões em determinadas atividades. Mas ela não abrange somente aspectos técnico-produtivos: a expansão da empresa transnacional vem acompanhada, de forma íntima e realimentada, de um sistema financeiro internacional que emancipa a atividade internacional das autoridades monetárias nacionais (HADLER, 2012, p. 124–132).

Em uma visão de longo prazo, Furtado mostra que o ordenamento internacional sob a civilização industrial foi sintetizado por três momentos: a divisão internacional do trabalho, orquestrada pela Inglaterra, o período de industrialização tardia, simbolizada pelos processos estadunidense e alemão, e, após o interregno das grandes guerras, pelo período de transnacionalização. Neste último, a empresa transnacional (ETN) emergiu como agente principal tendo como objetivos a criação de recursos financeiros suficientes concorrer e expandir. Ela condensa poder econômico suficiente para colocar em xeque os centros internos de decisão das economias nacionais. Em primeiro lugar, a mobilidade espacial da produção evolui de uma busca por mercados relativamente protegidos para busca por plataformas de produção com força de trabalho barata. Isso permite à ETN quebrar as resistências políticas e sindicais de países desenvolvidos por meio da ameaça da realocação e externalização de atividades ou plantas inteiras. Permite ainda ganhar, com a redução de custos, uma competitividade em nível global, característica da transnacionalização⁶. Em segundo lugar, sua ação internacional busca difundir um

⁶ "Se observarmos o quadro que vimos de esboçar por outro ângulo, vemos que a grande empresa, ao organizar um sistema produtivo que se estende do centro à periferia, consegue, na realidade, incorporar à economia do centro os

padrão de consumo por ela controlado, daí a ideia de uniformizar ao máximo os mercados consumidores⁷. Em terceiro lugar, a ETN é partícipe da esfera de acumulação financeira internacional, concentra recursos e possui acesso a crédito suficientes para estabelecer seus planos de investimento à parte das políticas monetárias nacionais⁸. Em todos estes aspectos, é ressaltada a autonomia relativa das decisões estratégicas das empresas – crescentemente motivadas por imperativos do resultado financeiro global da empresa⁹ – com relação aos instrumentos típicos de política econômica, que tem sua eficácia reduzida.

“A transnacionalização de importantes setores produtivos de bens e serviços e a multiplicação do número de empresas que tomam decisões com base em critérios de racionalidade que transbordam dos limites das múltiplas economias nacionais em que atuam prenunciam a emergência de um sistema mais abrangente, cujos contornos e outras características estruturais apenas se esboçam” (FURTADO, 1982, p. 110).

A transnacionalização possui, então, como consequência a erosão dos pressupostos do modelo de desenvolvimento de Furtado. Ao longo destas obras, ele critica detalhadamente os efeitos da nova ordem emergente para as antigas experiências que conseguiram com relativo sucesso dar coerência nacional aos seus sistemas econômicos. A ruptura das relações de inovação e difusão dentro de um espaço nacional, a redução do poder de barganha dos trabalhadores, a ampliação do raio de ação das empresas para além do horizonte do mercado doméstico e a redução do poder dos centros internos de decisão vis-a-vis a ETN coloca em xeque o modelo de desenvolvimento. Daí se falar em um capitalismo pós-nacional, como sintetiza Furtado (1976, cap. 2).

recursos de mão-de-obra barata da periferia. Com efeito: uma grande empresa que orienta seus investimentos para a periferia está em condições de aumentar sua capacidade competitiva graças à utilização de uma mão de obra mais barata, em termos do produto que lança ao mercado” (FURTADO, 1974, p. 50).

⁷ “A empresa que está implantada simultaneamente em vários países tem a vantagem de poder especializar as distintas filiais em diversas fases de um mesmo processo produtivo e/ou distintos produtos de uma mesma linha básica de produção. Mas sua principal vantagem está em poder tomar a mesma iniciativa simultaneamente em vários mercados. O poder de mercado, que proporciona a capacidade de introduzir novos produtos, é assim maximizado. Como esse poder é tanto maior quanto mais homogêneo forem os mercados, compreende-se que essas empresas se esforcem para homogeneizar os padrões de consumo” (FURTADO, 1982, p. 106).

⁸ “É para ganhar autonomia que as empresas se empenham em integrar nos circuitos internacionais o máximo de ingredientes da produção. Isso se justifica não somente porque com frequência esses circuitos são internos à própria empresa, mas também porque o aumento do número de parâmetros comuns a vários países facilita a organização transnacional da produção. Assim, entende a emergir um sistema de preços próprio ao espaço transnacionalizado, independente das autoridades monetárias locais” (FURTADO, 1982, p. 111).

⁹ “Se observarmos em conjunto a integração e a diversificação, veremos que uma empresa que se expande nessas duas direções (...) tende a ser levada a controlar atividades econômicas na aparência totalmente desconectadas umas das outras. A partir de certo momento, as vantagens da diversificação passam a ser de caráter estritamente financeiro: o excesso de liquidez de um setor pode ser utilizado noutro ocasionalmente mais dinâmico. Ora, esse tipo de coordenação pode ser conseguida através de instituições bancárias, que mais facilmente obtêm informações em todos os setores da atividade econômica e têm pronto acesso aos mercados financeiros. Essa dupla coordenação, obtida através das estruturas oligopolistas e das instituições financeiras, constitui característica fundamental do capitalismo em sua fase atual” (FURTADO, 1976, p. 76).

As consequências da transnacionalização da economia são ainda mais sentidos na Periferia. A forma de ingresso na ordem transnacional foi predominantemente a inserção nas redes produtivas das ETNs como mercado cativo ou realizador de atividades com menor valor agregado. Mesmo aqueles países que lograram atrair maior investimento e internalizar tarefas produtivas mais complexas não deixaram de estar sob um sistema de decisões multinacional:

“Se se admite que as estruturas econômicas latino-americanas estão profundamente penetradas por uma outra estrutura multinacional de conglomerados, cujos centros hegemônicos se encontram, via-de-regra, nos Estados Unidos, cabe inferir que um duplo processo de integração se realiza atualmente: integração dentro da região das filiais dos conglomerados e integração do conjunto da região com a economia norte-americana. Tal integração é mais a estruturação de um sistema de decisões, derivado das novas formas de concentração do poder econômico, do que a formação de um espaço econômico visando a permitir a organização mais racional dos recursos produtivos” (FURTADO, 1969, p. 132).

E ainda:

"(...) nos países periféricos, a crescente ação dessas empresas tende a criar estruturas econômicas com respeito às quais dificilmente se pode pensar a partir do conceito de sistema econômico nacional. O marco das grandes empresas tende a ser, cada vez mais o conjunto do sistema capitalista, marco este que engloba um universo econômico de grande heterogeneidade, cuja maior descontinuidade deriva do fosso existente entre o centro e periferia" (FURTADO, 1974, p. 54).

O mais difícil é que, como veremos, diversos fatores permitiram a complexificação do controle exercido pelas transnacionais sobre as atividades produtivas. Isso levou ao desenvolvimento das chamadas cadeias globais de valor, o que sofisticou o grau de controle das ETNs ao mesmo tempo em que alimenta novas esperanças de crescimento econômico e industrialização em países periféricos. Sob a ótica de Furtado, contudo, este fenômeno está vinculado diretamente com dificuldades crescentes de realizar o desenvolvimento.

4. Contribuições de Hymer e Furtado para o entendimento das cadeias globais de valor

Nesta breve seção, enunciaremos algumas contribuições que consideramos mais relevantes dos dois autores e que serão retomadas adiante quando discutirmos o fenômeno das cadeias globais de valor.

O centro de nossa discussão está o desafio da superação do subdesenvolvimento, que tem, em Furtado, a referência a um modelo de desenvolvimento não-economicista. Mas sua elaboração da crise do modelo de desenvolvimento está vinculada à ascensão da transnacionalização, que possui na empresa transnacional o agente central. É neste ponto que Hymer traz uma contribuição (que foi devidamente estudada por Furtado nos anos 1970) decisiva,

por apontar a empresa multinacional (como ele a chamava) como vetor de um capitalismo em mutação.

Hymer não ignorava a força do capitalismo e suas contradições, o que se pode atestar pela revelada influência marxista nas últimas obras. É pela extroversão da capacidade de comando para além das fronteiras nacionais, em uma situação em que o nível de concentração e centralização do capital atinge novos patamares que revelam uma mudança de qualidade, que a grande empresa revela seu verdadeiro poder. Por ser capaz de atuar em diversos mercados e, acima de tudo, por ser capaz de comandar a força de trabalho e outros recursos em escala mundial, atuando abertamente para especializar regiões segundo sua própria lógica, que esta empresa se destaca. Sua relação privilegiada com os Estados centrais e com um sistema financeiro internacionalizado lhe dá base para explorar de forma praticamente ilimitada suas vantagens intangíveis e seu poder financeiro. A ideia de que a EMN pode descentralizar tarefas e eventualmente delegá-las a terceiros sem contudo perder controle estratégico da produção antecipa logicamente a divisão de tarefas e a “governança” presente em cadeias globais de valor, como veremos adiante.

Já Furtado dá ênfase ao entendimento de como a crescente transnacionalização do capitalismo coloca em xeque os requisitos do desenvolvimento e insere obstáculos ainda maiores à superação do subdesenvolvimento. O caso do Brasil, mais significativo dentre os países subdesenvolvidos da América Latina, revela como mesmo um país de avançada industrialização pode estar profundamente inserido – e de forma subordinada – à lógica das empresas transnacionais. O ingresso do oligopólio internacional no Brasil, ainda que para um momento de disputa do seu mercado interno, condicionará o *estilo de desenvolvimento* do país à perpetuação da modernização como objetivo e da concentração de renda, da heterogeneidade estrutural, do desequilíbrio externo e da incompatibilidade entre estruturas econômicas e sociais como pressuposto e resultado. Os riscos de reversão das estruturas econômicas conquistadas em décadas de esboço de um projeto nacional se exacerbam na medida em que a transnacionalização se afirma como norma da ordem internacional e a ETN ganha um poder econômico desmesurado frente aos Estados nacionais. Em países da periferia, em que o sistema econômico ganha forma parcial de uma extensão do sistema produtivo americano, ou das ETNs de uma maneira geral, tais riscos se mostram destrutivos perante às incertezas postas pelas sucessivas crises que se passam desde o final dos anos 1970. Furtado conduz, assim, a uma crítica que projeta em um incerto reposicionamento dos países na ordem internacional as únicas fichas para reequilibrar o poder com a força da ETN.

Desta forma, podemos analisar mais detidamente o fenômeno das cadeias globais de valor, entendidas desde já, sob as contribuições destes dois autores, como mais um capítulo do processo de transnacionalização do capitalismo sob a liderança das ETNs.

5. Cadeias Globais de Valor: origens, lógica de governança e panorama mundial

Muitas tentativas de teorizar as complexas redes de produção desdobradas pelo processo de transnacionalização foram feitas: cadeias de mercadorias ou *commodity chains* (GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1994), redes de produção modulares (STURGEON, 2002) dentre outras. Mas as que mais ganharam notoriedade foram as cadeias globais de valor (GVCs) ou *global value chains* (GEREFFI et al., 2001a)¹⁰. A rigor, uma cadeia de valor é somente a descrição das etapas realizadas na elaboração de um bem ou serviço, conforme já fora descrito pela literatura de negócios internacionais (PORTER, 1986, 1990). Ela busca dar atenção para as diversas atividades e diversos atores dentro das cadeias de valor, sobretudo as várias empresas que se envolvem nestas atividades:

“The value chain describes the full range of activities that firms and workers perform to bring a product from its conception to end use and beyond. This includes activities such as design, production, marketing, distribution and support to the final consumer. The activities that comprise a value chain can be contained within a single firm or divided among different firms.” (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2011, p. 4).

No entanto, dentro desta definição ampla podem estar descritas atividades que combinam comércio e produção internacionais bem anteriores às últimas décadas do século XX. A especificidade das chamadas CGVs reside na complexidade da integração de funções cada vez mais dispersas mundialmente: “‘Globalisation’ is much more recent than internationalisation because it implies functional integration between internationally dispersed activities” (GEREFFI et al., 2001b, p. 1–2). Em números, as CGVs expressam um fenômeno do aumento qualitativo do comércio intra-firma e do comércio de bens intermediários. Segundo dados da UNCTAD para 2010, cerca de 28% do valor bruto das exportações mundiais são dupla-contagem, isto é, conteúdo importado que foi reexportado; cerca de 80% do comércio mundial, isto é, US\$ 15 trilhões dentre um total de US\$ 19 tri em 2010, envolvem ETNs, sendo US\$ 6,3 tri somente em comércio intra-firma e US\$ 2,4 tri em comércio gerado por NEM (*Non-Equity Modes of Production*¹¹); a participação de países emergentes sobre o valor adicionado do comércio mundial foi crescente (22% em 1990 e 42% em 2010), bem como o valor referente às exportações totais (23% em 1990, 40% em 2010); estimativas indicam que em países em desenvolvimento 25% do valor das exportações provêm de importações e de 25% a 35% do valor das exportações são adicionadas domesticamente, mas apropriadas por filiais estrangeiras, sendo 10% a 15% do total potencialmente vazadas para fora; os serviços, embora respondam por apenas 22% das exportações brutas, correspondem a 46% do comércio em valor adicionado e 67% dos fluxos de IDE, enquanto que os dados para manufaturas seriam de,

¹⁰ Para uma visão do desenvolvimento da noção de cadeias globais de valor, ver Bair (2005).

¹¹ Formas de produção internacionais sem participação no capital ou não proprietárias, como produção contratada, subcontratação ou terceirização de serviços, franquias, licenças, entre outros.

respectivamente, 71%, 43% e 26% (UNCTAD, 2013, p. 125–137). Isso dá uma dimensão da importância deste fenômeno e das mudanças que ele traz para o correto entendimento da economia internacional: as cadeias globais de valor estão no centro do nexo entre investimento e comércio internacionais (UNCTAD, 2013, p. 122–123).

Muitos fatores são associados ao desenvolvimento das CGVs: o desenvolvimento das tecnologias de informação e comunicações que permitiram a gestão centralizada à distância (BALDWIN, 2013), bem como novas técnicas gerenciais; avanços nos transportes e na logística (como o comércio com contêineres) e na liberalização comercial (BELLUZZO; ALMEIDA, 2013); a incorporação dos mercados emergentes do ex-bloco soviético e da China – com a sua entrada na OMC em 2000 (STURGEON et al., 2013); caracteres técnicos próprios ou desenvolvidos de alguns setores, como a modularização (STURGEON, 2002); a ascensão da financeirização como uma lógica de acumulação que também incorpora – ativamente, diga-se – as empresas ditas não-financeiras (BRAGA, 1997; MILBERG, 2008; SERFATI, 2011).

Ora, embora tenhamos acordo com o fato de que uma conjunção de fatores levou ao desenvolvimento das cadeias globais de valor, queremos neste artigo dar ênfase à importância das empresas transnacionais como agentes deste processo, algo que Hymer e Furtado já anteciparam antes mesmo de o modo histórico específico de desenvolvimento da produção internacionalizada surtir claramente. E com isso queremos afirmar duas coisas: primeiro, não são os fatores tecnológicos externos que permitiram o desenvolvimento de CGVs, mas sim as Empresas Transnacionais (conhecidas na literatura de CGVs como empresas líderes). E em segundo lugar, que as oportunidades de atração de investimentos e de criação de indústrias, abertos pelas CGVs controladas pelas empresas transnacionais, não implicam possibilidades de *desenvolvimento*, conforme definido por Furtado, mas sim (e somente) a possibilidade de crescimento econômico e de alguma industrialização, o *upgrading* de cadeias produtivas etc., processos sempre circunscritos à lógica dos investimentos e das decisões das ETNs.

Parte da literatura sobre cadeias globais de valor dá como marco para o início deste processo fatores tecnológicos e organizacionais, como, por exemplo, Baldwin (BALDWIN, 2012, 2013). Nesta visão, fatores exógenos à organização da economia mundial, por fora da concentração do poder econômico nas ETNs, que movimenta a criação das CGVs. Por outro caminho, e em certa contradição com elaborações anteriores que privilegiavam a figura da empresa líder da cadeia, o célebre artigo de Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) acaba elaborando uma teoria da organização das cadeias de valor em que a forma de governança – a maneira pela qual se estabelece a coordenação entre as diferentes empresas da cadeias, sobretudo em referência à empresa líder¹² –

¹² “Governance is a central concept to value-chain analysis. Governance can be defined as non-market coordination of economic activity” (GEREFFI et al., 2001b, p. 4). E também: “If production is increasingly fragmented across

resulta de fatores técnicos da transação entre duas empresas. Nesta proposição, a complexidade da informação, a codificação das informações transacionadas e o nível de capacitação dos fornecedores com relação às demandas da transação dão origem a uma tipologia de formas de governança¹³. O problema desta abordagem é justamente que ela esquece completamente a dimensão das estratégias e dos atores na economia internacional:

“(...) governance in Gereffi et al.’s GVC theory no longer refers to strategies and actions by particular actors to drive a chain along its entire length. Rather, governance is identified with the form of coordination characterizing the inter-firm exchange at a specific node in the chain ? the lead firm and its first-tier supplier(s). Furthermore, the theory’s emphasis is firmly on the industry or process characteristics that shape this governance relation. In explaining the coordination of transactions between firms, GVC theory privileges these structural constraints rather than the intentional, strategic actions of firms” (GIBBON; BAIR; PONTE, 2008, p. 323)

O segundo ponto é que as CGVs tornam ainda mais complicada a possibilidade da superação do subdesenvolvimento ou mesmo a continuidade do desenvolvimento no seu sentido mais forte (sob a definição de Celso Furtado), já que são um aprofundamento da transnacionalização do capitalismo. No entanto, podemos questionar as possibilidades da globalização no âmbito das próprias propostas da literatura de CGVs. A maneira pela qual esta literatura apresenta os benefícios da inserção nesta nova maneira de produzir – trocar – investir é o *upgrading* – processo em que empresas, regiões ou países se movem para atividades de maior valor das cadeias para aumentar os benefícios de sua participação na globalização^{14,15}. As diversas abordagens relativas ao *upgrading* pressupõem que a globalização assim oferece oportunidades abertas, sobretudo aos chamados países emergentes, para crescer, industrializar e desenvolver¹⁶. O

geographic space and between firms, then how are these fragmented activities coordinated?” (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005, p. 80). Interessante ver como estas definições vão se distanciando de uma definição inicial: “Governance is a central concept to value-chain analysis. Governance can be defined as non-market coordination of economic activity” (GEREFFI et al., 2001b, p. 4).

¹³ As cinco tipologias deste artigo são assim resumidas por Sturgeon (2008) “(1) simple market linkages, governed by price; 2) modular linkages, where complex information regarding the transaction is codified and often digitized before being passed to highly competent suppliers; 3) relational linkages, where tacit information is exchanged between buyers and highly competent suppliers; 4) captive linkages, where less competent suppliers are provided with detailed instructions; and 5) linkages within the same firm, governed by management hierarchy” (p. 10).

¹⁴ “Economic upgrading is defined as firms, countries or regions moving to higher value activities in GVCs in order to increase the benefits (e.g. security, profits, value-added, capabilities) from participating in global production” (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2011, p. 12).

¹⁵ O *upgrading* possui pelo menos quatro modalidades descritas na literatura: “(1) Process upgrading: firms can upgrade processes - transforming inputs into outputs more efficiently by re-organising the production system or introducing superior technology. (2) Product upgrading: firms can upgrade by moving into more sophisticated product lines (which can be defined in terms of increased unit values). (3) Functional upgrading: firms can acquire new functions in the chain such as design or marketing; (4) Inter-sectoral upgrading: occurs when firms apply the competence acquired in a particular function of a chain” (HUMPHREY; SCHMITZ, 2000, p. 3–4).

¹⁶ “The “second unbundling” is a source of opportunities for developing countries. A greater division of labor and segmentation of production at a global scale allows more countries to benefit from trade. The participation in GVCs allows (as well as is the result of) greater competitiveness, better inclusion in trade and investment flows, as well as socio-economic upgrading, with more and better remunerated jobs, a more sustainable use of resources, and better governance and political stability at large” (CATTANEO et al., 2013, p. 6–7).

canal é a inserção nas cadeias de valor das empresas transnacionais, o que deveria ser acompanhado de uma posição estratégica para evoluir ao longo do tempo, envolvendo políticas de oferta, política industrial, ambiente macroeconômico etc.¹⁷. Uma parte expressiva desta mesma literatura identifica os limites ou pelo menos pressupõe que não há automatismo no *upgrading*. Um conjunto de estudos e os dados sobre as desigualdades engendradas pelo desenvolvimento de cadeias globais de valor sustentaram que o *upgrading* ocorre de forma desigual entre países ou mesmo falha (GEREFFI, 1999; BAIR; GEREFFI, 2003), que há uma forte desigualdade no valor capturado (LINDEN; KRAEMER; DEDRICK, 2009; KRAEMER; LINDEN; DEDRICK, 2011), que a criação de indústrias não implica necessariamente um “*social upgrading*”¹⁸ (BARRIENTOS; GEREFFI; ROSSI, 2011; LEE; GEREFFI; BARRIENTOS, 2011; LEE; GEREFFI, 2015, p. 323–324), ou mesmo ao que se chamou de “*immiserising growth*” (KAPLINSKY, 1998). Em trabalhos mais recentes, algumas tendências do pós-crise passaram a ser notadas, como a consolidação de grandes empresas nas cadeias e a consolidação geográfica em alguns países ou regiões (como a China e a Índia), fatos que tornarão muito mais difícil a melhoria para novas empresas ou países menores (GEREFFI, 2014a, 2014b; LEE; GEREFFI, 2015).

Se do ponto de vista do *upgrading* das firmas há limites indicados, do ponto de vista da participação dos países na globalização, a realidade tem se mostrado muito menos aberta a grandes processos de ascensão de novas regiões ou continentes por meio das CGVs. Na realidade, os estudos empíricos com base no valor adicionado por cada país no comércio internacional mostram que a globalização das cadeias de valor é ainda – e em grande medida – uma “regionalização”, com a presença básica de três grandes “cadeias regionais de valor”: a da América do Norte, com centro nos EUA, a da Europa, com centro na Alemanha e da Ásia, com centro no Japão e na China (BALDWIN, 2012; IEDI, 2013).

Os dados elaborados pela OCDE em parceria com a OMC – Trade in Value Added, TiVA (OECD; WTO, 2013) – têm ajudado muito a esclarecer o que está por trás dos fluxos brutos de comércio, o que ajuda a subestimar a participação dos países desenvolvidos, tanto no que diz

¹⁷ “Economic globalisation is a kaleidoscopic fragmentation of many production processes and their geographic relocation on a global scale in ways that slice through national boundaries. Core corporations are shifting from high-volume to high-value production. Instead of a pyramid, where power is concentrated in the headquarters of transnational firms and there is a vertical chain of command, global production networks today are a web of independent yet interconnected enterprises. Core firms act as strategic brokers at the centre of the web, controlling critical information, skills and resources needed for the overall global network to function efficiently. In order for countries and firms to succeed in today’s international economy, they need to position themselves strategically within these global networks and develop strategies for gaining access to the lead firms in order to improve their position”. (GEREFFI, 2001, p. 31–32).

¹⁸ “Social upgrading, by contrast, is the process of improvement in the rights and entitlements of workers as social actors, which enhances the quality of their employment (Rossi, 2011; Sen, 1999 and 2000). This includes access to better work, which might result from economic upgrading (e.g. worker who has acquired skills in one job is able to move a better job elsewhere in a GPN). But it also involves enhancing working conditions, protection and rights. Improving the well-being of workers can also help their dependants and communities.” (BARRIENTOS; GEREFFI; ROSSI, 2011, p. 324).

respeito às suas manufaturas, como aos seus serviços. Para um exemplo relevante, EUA, Alemanha e Japão são importantes fornecedores de valor adicionado reexportado pelos países “emergentes” dos BRIICS – Brasil, Rússia, Índia, Indonésia, China e África do Sul (REIS; ALMEIDA, 2014). Desta forma, boa parte da organização econômica e da divisão internacional do trabalho herdada das décadas do pós-guerra permanece polarizada pela chamada “triade” (UNCTAD, 1991), obviamente sentindo o peso da crescente participação de países periféricos, com destaque para China e Índia.

6. Brasil nas Cadeias Globais de Valor: sua posição atual e o debate sobre para onde deve ir

Os dados sobre comércio em valor adicionado da OCDE/OMC ajudaram a precisar qual é a situação presente das CGVs em todo o mundo e, assim, qual é a posição do Brasil. A reinserção do Brasil no superciclo de *commodities* nos anos 2000 fez o Brasil modificar rapidamente o perfil do seu comércio exterior, cuja característica maior é a presença majoritária de produtos primários ou de baixa transformação (*commodities* agropecuárias, minerais ou industriais), dados que, em pequena parte, exageravam a posição do Brasil. Agora, podemos ter uma noção bastante consistente do país em um mundo de cadeias globais de valor, que revela o Brasil como um dos países (dentre os selecionados) com menor participação em cadeias de valor.

Duas informações são centrais na análise da participação dos *paises* em CGVs: a participação para trás (*backward participation*), que é o percentual de valor adicionado importado (em bens intermediários, insumos) sobre as exportações de um país, e participação para a frente (*forward participation*), que se refere ao percentual do valor adicionado doméstico de um país sobre as exportações de outros países. Na primeira pesquisa da OCDE/OMC, o Brasil tinha 9% e 24%, respectivamente, para 2009 (OECD, 2013). Em 2011, a participação para trás era de apenas 10,7%, sendo a menor entre BRIICS e G7 (o que pode ser interpretado no inverso, o país com maior VA doméstico nas suas exportações) (OECD; WTO, 2015). Esse valor, contudo, precisa ser relativizado, pois, em geral, é parecido com outros países ditos “grandes” (grandes populações, grandes economias), em que a base de bens intermediários locais é alta. O Brasil também é um país em que a base de recursos naturais é grande, bem como seu peso nas exportações (assim como Austrália, p.e.). Relevante também é a destinação do total de produtos e serviços intermediários importados: 17,6% em 2011 foi destinado a exportações, sendo que a média para a OCDE era de 39,3% e os EUA, 20,6%.

Outro dado importante é a participação do país nas exportações totais em valor adicionado, que era de 1,5% em 2009, contra 1,3% da participação das exportações brutas brasileiras sobre o total, revelando que a participação do Brasil é muito pequena, ainda que não tão

pequena. O Brasil também se destacava por ter o menor nível de orientação às exportações dentre BRIICS e G7 para o ano de 2011 (menos de 20% do V.A. total destinado às exportações). Quanto à participação dos serviços, que é muito maior no comércio em V.A. do que nos dados brutos, o Brasil também ficou abaixo da média no que diz respeito ao uso de serviços importados nos serviços exportados, mas não ficou tão ruim no conteúdo de serviços nas exportações totais (próximo à média da OCDE).

Esta é uma pequena amostra dos dados que também incluem recortes setoriais e comparações internacionais. De uma maneira geral, os dados levam a um consenso de que o Brasil participa pouco e mal das CGVs. Mesmo considerando suas características específicas, a posição do Brasil é exterior à produção internacional, com exceções em poucos setores – em geral concentrados em poucas ou únicas empresas –, e a variação da sua posição ao longo do tempo (os dados possuem o ano de 1995 para comparação) é pequena relativamente a outros países. Se com os dados brutos do comércio exterior já se gerava um grande debate, com os dados em valor adicionado, este debate se acelerou.

Em geral, uma grande quantidade de autores e estudiosos tem como proposição convergente a ideia de que o Brasil precisa ampliar sua participação em CGVs. Há divergências sobre os motivos e a forma desta inserção, dividindo sobretudo entre aqueles que defendem uma política industrial que oriente a participação de maneira setorial e aqueles que desejam uma abertura mais clássica, com incentivos horizontais à oferta e a garantia de um ambiente macroeconômico estável.

Canuto (2014) e Canuto et. al. (2015) afirmam que o Brasil é uma economia muito fechada, devido a fatores de infraestrutura, logística, custos de transação do comércio, moeda apreciada e as políticas industriais pró-conteúdo local, e isso implica um custo de oportunidade de não participar mais da globalização. A maior integração permitiria uma especialização em setores mais produtivos, eventualmente com o estímulo a alguns setores além daqueles em que já há vantagens competitivas (baseados em recursos naturais).

Da mesma forma, Sturgeon et. al. (2013) afirmam que o Brasil se destaca por estar posicionado de forma subordinada, como fica claro nas relações comerciais estabelecidas com a China. O Brasil deveria aproveitar as oportunidades para a abertura comercial, como fez o México e também bases de conhecimento produtivo e tecnológico próprios, evitando o risco de ficar totalmente dependente de empresas estrangeiras. Além dos obstáculos relativos ao “custo Brasil” (custo do trabalho, burocracia, altos juros, infraestrutura etc.), a política industrial também precisaria ser redesenhada para dar vazão aos segmentos em que o Brasil possui vantagens competitivas.

Já Belluzzo e Almeida (2013) consideram que o Brasil ficou à parte do movimento de reestruturação empresarial e produtiva conhecida como globalização, permanecendo na ponta do processo e especializado em setores tradicionais há 40 anos. Remontam às instabilidades desde os anos 1980 e à falta de políticas industriais ativas desde então para explicar a situação atual e propõem um misto de proteção e incentivos, bem como um estímulo à regionalização e ao aproveitamento dos acordos comerciais para barganhar melhores posições. Da mesma forma, IEDI (2015) propõe a conjugação de regime macroeconômico e política industrial que possam dar base a um planejamento estratégico desta inserção. Do contrário, o sentido seria prosseguir como fornecedores de alimentos e matérias-primas ou como destino de bens para o consumo interno.

Um gradualismo na maior inserção nas CGVs é o que propõe Baumann, devido ao fato de o Brasil já possuir um parque industrial diversificado. O autor tece considerações sobre os limites da inserção brasileira, tanto em setores de peso que não podem ser muito fragmentados (como os de processo contínuo), como em setores baseados em recursos naturais que darão a tônica da pauta comercial brasileira. Ele considera que uma atenção grande é preciso ser dada ao regionalismo na América do Sul, já que esta é uma dimensão sempre presente nas chamadas fábricas regionais, e que seria necessário para desenvolver um papel mais proeminente do Brasil.

Estas posições, já embasadas pelos dados de comércio em valor adicionado, revelam discordâncias importantes, mas também alguns denominadores comuns. O primeiro é tomar como dada a economia internacional como apresentada e colocar como imperativo uma maior inserção. Nesse ponto, ignora-se um jogo duplo de poder, das nações desenvolvidas e aquelas emergentes (especialmente China) e das empresas transnacionais. O segundo é não fazer maior balanço da herança histórica da formação brasileira e os condicionantes mais importantes sobre o sistema econômico e as relações entre as classes para avaliar os desafios reais do país e suas possibilidades. Isso faz com que se ignore a dimensão do desenvolvimento e passe a pautar a inserção internacional do Brasil como meio para conquistar maior crescimento ou alguma industrialização maior em certos setores. Isso nos remete a voltar às contribuições fundamentais de Hymer e de Furtado para enfrentar o problema da relação entre o Brasil e as Cadeias Globais de Valor.

7. Como Hymer e Furtado nos ajudam a entender o problema da cadeias globais de valor?

A posição atual do Brasil não é resultado de escolhas recentes ou de um ciclo comercial. É resultado de ajustamentos que remontam ao longo processo de crise da substituição de importações, crise da dívida e sucessivos processos de ajustamento desde os anos 1980 e os planos de estabilização criaram um quadro de instabilidade macroeconômica (FURTADO, 1982; BELLUZZO; ALMEIDA, 2002) incompatível com a manutenção da própria estrutura econômica

anterior e com qualquer possibilidade de afirmação da soberania do país na globalização (FURTADO, 1992). Este longo processo de ajustamento parece ter ajudado a desestruturar as bases econômicas e políticas que sustentavam uma burguesia dependente e uma industrialização dependente, ajudando a torná-la partícipe do ajuste externo por meio dos diversos “negócios” que passaram a orientar o Brasil para um processo de reversão neocolonial (SAMPAIO JR., 2007), que revela a impotência do Estado para promover políticas públicas, igualmente para conter e orientar a inserção do Brasil na divisão internacional do trabalho. Uma mudança no padrão de acumulação e na posição do país no mundo se expressam com cada vez maior clareza nos dados das cadeias globais de valor. A questão que se coloca é como o Brasil enfrenta sua condição de subdesenvolvimento – assumindo que ele ainda é um país subdesenvolvido e não um “emergente” – em uma ordem transnacional cada vez mais polarizada pela ETN, a despeito do que se diga em contrário?

Primeiro é necessário precisar o que significa a ordem internacional do ponto de vista da divisão internacional do trabalho (DIT). Ela é representada pela criação de um espaço econômico integrado e ela tem no seu centro a empresa transnacional. A DIT se desenha como resultante das tensões entre a lógica das ETNs e dos países com estratégia nacional e recursos para implementá-las. As cadeias globais de valor precisam ser entendidas como tais: não como oportunidades abertas de forma horizontal aos países “emergentes”, mas como estruturas de dominação, de especialização e de hierarquização em plano global. O fato de alguns países terem se inserido de forma mais ou menos proveitosa não muda o seu caráter, a sua essência. Este é o aprendizado que tiramos de Stephen Hymer, que não viu o mundo das CGVs, mas inferiu as possibilidades que as grandes empresas teriam desdobrando suas vantagens mundo afora.

Segundo, é preciso separar os benefícios potenciais do termo desenvolvimento, pelo menos se quisermos ser coerentes com a acepção que Furtado dá à palavra. Desenvolvimento, no modelo clássico furtadiano, é um processo anacrônico – ao menos dentro do capitalismo pós-nacional – uma vez que ele repousa sobre um Estado nacional. Se as ETNs tiveram as condições de explorar de forma tão complexa os avanços tecnológicos, organizacionais e políticos em prol de uma ordem liberalizada a ponto de desenvolver as CGVs, é de se esperar que do ponto de vista da regulação política haja ocorrido o exato oposto. Isso não ignora experiências nacionais profundas, mas não ignora que elas tivessem uma base de projeto nacional forte – é o caso da China, o mais discutido e visado dentre os “emergentes”. É de se esperar que o fortalecimento da capacidade de empresas produzirem se apropriando de etapas mais nobres ou sofisticadas ou monopolizáveis e terceirizando outras (inclusive a manufatura), e também da capacidade de se financiar por fora dos ciclos de liquidez nacionais, haja comprometido a capacidade de os Estados nacionais restaurarem a coerência entre o dinamismo econômico e a apropriação coletiva e a socialização dos ganhos de

produtividade. Não à toa o mundo se vê frente a indicadores de crescente concentração de renda junto com inovações tecnológicas perturbadoras.

Terceiro e mais dramático: a junção da EMN de Hymer com o subdesenvolvimento de Furtado se mostra mais do que atual para o caso brasileiro. Isso obviamente não exige as decisões internas e as questões relativas às classes dominantes brasileiras e a democracia brasileira, pois o que assistimos não é meramente imposto, mas negociado (em piores condições) e desejado, escolhido, pela burguesia dependente ou grupo industrial associado à ETN. Mas é fato que a ordem transnacional tem impactos mais decisivos para países que não conseguiram previamente estabelecer mínimas relações de coerência entre economia e sociedade e que não conseguiram e não conseguem elaborar um projeto, dentro do capitalismo, para enfrentar as adversidades desta ordem. Foi assim que o Brasil se viu apartado dos fluxos de investimento direto mais importantes das últimas décadas, aqueles vinculados a atividades mais nobres da indústria e dos serviços. Igualmente o Brasil viu a base industrial prévia ser lentamente corroída por um processo de desindustrialização fatal para um país com a nossa população, território, recursos e necessidades. A ordem internacional das cadeias globais de valor buscam um nível de abertura e de especialização que tende a ser particularmente adverso para o país, já que a cada rodada de abertura e valorização da moeda nos deixa mais perto de transformar indústria em comércio e o país em um satélite dos sistemas industriais transnacionais e dos mercados mais ricos do mundo.

Portanto, é fundamental voltar aos dilemas da formação, como afirma Furtado, para resgatar princípios norteadores das ações políticas que busquem superar o subdesenvolvimento e garantir uma inserção soberana. Sem a clareza do significado histórico da atual etapa de concentração e centralização dos capitais, em que a ETN é figura central, não é possível estabelecer estes parâmetros. Para nós, o modelo clássico de desenvolvimento de Furtado só pode ser uma referência se levado aos limites da sua crítica, enfrentando os limites do capitalismo.

8. Considerações finais

Este artigo buscou resgatar contribuições fundamentais para o entendimento do capitalismo contemporâneo, transnacional ou pós-nacional: a centralidade de grande empresa multinacional como apontada por Stephen Hymer e a problemática do desenvolvimento e do subdesenvolvimento diante da corrosão dos pressupostos do desenvolvimento, segundo Celso Furtado. Estas contribuições foram mobilizadas para discutir criticamente as possibilidades de inserção na ordem global, em particular nas cadeias globais de valor. Foi argumentado que o Brasil possui uma posição periférica nas cadeias e que o controle da ETNs sobre elas coloca pouco espaço para que uma inserção que combine os seus requisitos de atração de investimentos e abertura

econômica ao grande capital possa ajudar a enfrentar e a superar o subdesenvolvimento. Uma agenda de inserção nacional precisa vir carregada de um projeto nacional que enfrente o subdesenvolvimento subordinando a presença das ETNs e os nexos delas com o espaço econômico nacional a este projeto. As contribuições dos dois autores são, portanto, atuais para a discussão e devem ser usadas como parâmetros para o debate sobre a participação do Brasil nas CGVs.

9. Referências Bibliográficas

- BAIR, J. Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward. **Competition & Change**, v. 9, n. 2, p. 153–180, 2005. Disponível em: <<http://cch.sagepub.com/lookup/doi/10.1179/102452905X45382>>.
- BAIR, J.; GEREFFI, G. Upgrading, uneven development, and jobs in the North American apparel industry. **Global Networks**, v. 3, n. 2, p. 143–169, 2003. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1111/1471-0374.00054>>.
- BALDWIN, R. Global Supply Chains: why They emerged, why they matter, and where are they going. **CEPR Discussion Paper**, n. 9103, 2012.
- BALDWIN, R. Trade and Industrialization after Globalization's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain Are Different and Why It Matters. In: FEENSTRA, R. C.; TAYLOR, A. M. (Ed.). **Globalization in an Age of Crisis: Multilateral Economic Cooperation in the Twenty-First Century**. Chicago: University of Chicago Press, 2013. p. 165–212.
- BARRIENTOS, S.; GEREFFI, G.; ROSSI, A. Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world. **International Labour Review**, v. 150, n. 3–4, p. 319–340, 2011.
- BELLUZZO, L. G. de M.; ALMEIDA, J. S. G. de. **Depois da queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do real**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.
- BELLUZZO, L. G. de M.; ALMEIDA, J. S. G. de. A indústria brasileira e as cadeias globais. **Carta Capital**, 2013.
- BRAGA, J. C. de S. Financeirização Global. O padrão sistêmico de riqueza do capitalismo contemporâneo. In: TAVARES, M. DA C.; FIORI, J. L. (Ed.). **Poder e Dinheiro. Uma economia política da globalização**. Petrópolis, RJ: Editora Vozes, 1997. p. 195–242.
- CAMPOS, F. A. de; RODRIGUES, F. H. L. Transnacionalização Do Capital E Os Limites Do Desenvolvimentismo : Um Diálogo Com Celso Furtado Sobre a Experiência Brasileira. **História Econômica e História de Empresas**, v. 17, n. 2, p. 377–414, 2014.
- CANUTO, O. **The High Density of Brazilian Production Chains (13/11/2014)**. Disponível em: <<http://blogs.worldbank.org/developmenttalk/high-density-brazilian-production-chains>>. Acesso em: 5 fev. 2017.
- CANUTO, O.; FLEISCHHAKER, C.; SCHELLEKENS, P. **Brazil's closedness to trade (11/02/2015)**. Disponível em: <<http://voxeu.org/article/brazil-s-closedness-trade>>. Acesso em: 5 fev. 2017.
- CATTANEO, O.; GEREFFI, G.; MIROUDOT, S.; TAGLIONI, D. Joining , Upgrading and Being Competitive in Global Value Chains. A Strategic Framework. **World Bank Policy Research Working Paper**, n. 6406, p. 50, 2013.
- CHANDLER, A. D. J. **Strategy and structure : chapters in the history of the industrial enterprise**. Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1962.
- COASE, R. H. The Nature of the Firm. **Economica**, v. 4, n. 16, p. 386–405, 1937.
- FURTADO, C. **Um projeto para o brasil**. Rio de Janeiro: Saga, 1969.
- FURTADO, C. **Análise do “modelo” brasileiro**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1972.
- FURTADO, C. **A hegemonia dos estados unidos e o subdesenvolvimento da américa latina**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1973.
- FURTADO, C. **O mito do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.
- FURTADO, C. **Prefácio à nova economia política**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.
- FURTADO, C. **Pequena introdução ao desenvolvimento - um enfoque interdisciplinar**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1980.

- FURTADO, C. **A nova dependência, dívida externa e monetarismo**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.
- FURTADO, C. **Cultura e desenvolvimento em época de crise**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984.
- FURTADO, C. **Brasil: a construção interrompida**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.
- GEREFFI, G. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. **Journal of International Economics**, v. 48, n. 1, p. 37–70, 1999.
- GEREFFI, G. Beyond the Producer-driven/Buyer-driven Dichotomy: The Evolution of Global Value Chains in the Internet Era. **IDS Bulletin**, v. 32, n. 3, p. 30–40, 2001. Disponível em: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1759-5436.2001.mp32003004.x/abstract>>.
- GEREFFI, G. Global value chains in a post-Washington Consensus world. **Review of International Political Economy**, v. 21, n. 1, p. 9–37, 2014a. Disponível em: <<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09692290.2012.756414>>.
- GEREFFI, G. A Global Value Chain Perspective on Industrial Policy and Development in Emerging Markets. **Duke Journal of Comparative & International Law**, v. 24, p. 433–458, 2014b. Disponível em: <<http://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1404&context=djcil>>.
- GEREFFI, G.; FERNANDEZ-STARK, K. **Global value chain analysis: a primer**. Durham, North Carolina: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, 2011.
- GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; KAPLINSKY, R.; STURGEON, T. J. Introduction: Globalisation, Value Chains and Development. **IDS Bulletin**, v. 32, n. 3, p. 12, 2001a. Disponível em: <<http://oro.open.ac.uk/8560/>>.
- GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; KAPLINSKY, R.; STURGEON, T. J. Introduction: Globalisation, Value Chains and Development. **IDS Bulletin**, v. 32, n. 3, p. 1–8, 2001b.
- GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. J. The governance of global value chains. **Review of International Political Economy**, v. 12, n. 1, p. 78–104, 2005. Disponível em: <<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09692290500049805>>.
- GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. **Commodity chains and global capitalism**. Westport: Praeger, 1994.
- GIBBON, P.; BAIR, J.; PONTE, S. Governing global value chains: an introduction. **Economy and Society**, v. 37, n. 3, p. 315–338, 2008.
- HADLER, J. P. de T. C. **Dependência e subdesenvolvimento - a transnacionalização do capital e a crise do desenvolvimento nacional em celso furtado**. São Paulo: Alameda, 2012.
- HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. Governance and Upgrading: Linking industrial clusters and GVC research. **IDS Working Paper**, v. 120, p. 1–37, 2000.
- HYMER, S. La grande « corporation » multinationale. **Revue économique**, v. 19, n. 6, p. 949–973, 1968. Disponível em: <http://www.persee.fr/doc/reco_0035-2764_1968_num_19_6_407842>.
- HYMER, S. O impacto das empresas internacionais (“L’impact des firmes internationales”, 1968). In: **Empresas multinacionais: a internacionalização do capital**. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1978a. p. 11–33.
- HYMER, S. As empresas multinacionais americanas e a concorrência japonesa no Pacífico (“The United States Multinational Corporations and Japanese Competitions in the Pacific”, 1970). In: **Empresas multinacionais: a internacionalização do capital**. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1978b. p. 67–94.
- HYMER, S. A internacionalização do capital (“The Internationalization of Capital”, 1971). In: **Empresas multinacionais: a internacionalização do capital**. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1978c. p. 95–118.
- HYMER, S. A empresa multinacional e a lei do desenvolvimento desigual (“The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development”, 1972). In: **Empresas multinacionais: a internacionalização do capital**. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1978d. p. 35–66.
- HYMER, S.; ROWTHORN, R. Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge. In: KINDLEBERGER, C. (Ed.). **The International Corporation - A Symposium**. Cambridge, Massachusetts: The M.I.T. Press, 1970. p. 57–94.
- IEDI. **Comércio Exterior e Política Econômica - O Brasil e as cadeias globais de valor (6/03/2013)**.
- IEDI. Para participar mais das cadeias globais de valor (16/01/2015). **Carta IEDI**, n. 659, 2015.
- KAPLINSKY, R. Globalisation, industrialisation and sustainable growth: the pursuit of the nth rent. **IDS Discussion Paper**, v. 365, p. 1–43, 1998. Disponível em: <<http://www.ids.ac.uk/files/Dp365.pdf>>.
- KRAEMER, K. L.; LINDEN, G.; DEDRICK, J. Capturing Value in Global Networks: Apple’s iPad and iPhone. n. July,

p. 11, 2011. Disponível em: <http://pcic.merage.uci.edu/papers/2011/Value_iPad_Iphone.pdf>.

LEE, J.; GEREFFI, G. Global value chains, rising power firms and economic and social upgrading. **Critical Perspectives on International Business**, v. 11, n. 3/4, p. 319–339, 2015.

LEE, J.; GEREFFI, G.; BARRIENTOS, S. Global value chains upgrading and poverty. **Capturing the gains Briefing Note**, n. 3, p. 6, 2011. Disponível em: <<http://www.capturingthegains.org/>>.

LINDEN, G.; KRAEMER, K. L.; DEDRICK, J. Who captures value in a global innovation network? **Communications of the ACM**, v. 52, n. 3, p. 140–144, 2009.

MILBERG, W. Shifting sources and uses of profits : sustaining US financialization with global value chains Shifting sources and uses of profits : sustaining US financialization with global value chains. **Economy and Society**, v. 37, n. 3, p. 420–451, 2008.

OECD. **GLOBAL VALUE CHAINS (GVCs): BRAZIL Participation in GVCs**, 2013. .

OECD; WTO. **Oecd-wto database on trade in value-added - preliminary results**. [s.l: s.n.]

OECD; WTO. **TRADE IN VALUE ADDED : BRAZIL**. [s.l: s.n.]. Disponível em: <<http://eo.cd/tiva>>.

PITELIS, C. N. Stephen Hymer : Life and the Political Economy of Multinational Corporate Capital. **Contributions to Political Economy**, v. 21, p. 9–26, 2002.

PORTER, M. Competition in Global Industries: a conceptual framework. In: PORTER, M. (Ed.). **Competition in Global Industries**. Boston: Harvard Business School Press, 1986.

PORTER, M. **The competitive advantage of nations**. New York: Free Press, 1990.

REIS, C. F. de B.; ALMEIDA, J. S. G. de. A inserção do Brasil nas cadeias globais de valor comparativamente aos BRIICS. **Texto para discussão do Instituto de Economia da Unicamp**, v. 233, 2014. Disponível em: <<http://www.eco.unicamp.br/docprod/downarq.php?id=3347&tp=a>>.

SAMPAIO JR., P. S. de A. **Entre a nação e a barbárie: uma leitura das contribuições de caio prado jr., florestan fernandes e celso furtado à crítica do capitalismo dependente**. Petrópolis, RJ: Editora Vozes, 1999.

SAMPAIO JR., P. S. de A. Globalização e reversão neocolonial: o impasse brasileiro. In: HOYOS VÁSQUEZ, G. (Ed.). **Filosofia y teorías políticas entre la crítica y la utopía**. Buenos Aires: CLACSO, 2007.

SERFATI, C. Transnational corporations as financial groups. **Work Organisation, Labour & Globalisation**, v. 5, n. 1, p. 10–38, 2011. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/10.13169/workorglaboglob.5.1.0010>>.

STURGEON, T. J. Modular production networks: a new American model of industrial organization. **Industrial and Corporate Change**, v. 11, n. 3, p. 451–496, 2002.

STURGEON, T. J. From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary theory building in an age of globalization. **MIT Industrial Performance Center Working Paper Series**, n. 1, p. 35, 2008.

STURGEON, T. J.; GEREFFI, G.; GUINN, A.; ZYLBERBERG, E. O Brasil nas cadeias globais de valor: implicações para a política industrial e de comércio. **Revista Brasileira de Comércio Exterior - RBCE**, n. 115, p. 26–41, 2013. Disponível em: <[http://www.funcex.org.br/publicacoes/rbce/material/rbce/115_TSGGAGEZ.pdf.pdf%5Cnhttp://www.cgge.duke.edu/pdfs/2013_Brazil_in_GVCs_FuncexMagazine_May\(Portuguese\).pdf](http://www.funcex.org.br/publicacoes/rbce/material/rbce/115_TSGGAGEZ.pdf.pdf%5Cnhttp://www.cgge.duke.edu/pdfs/2013_Brazil_in_GVCs_FuncexMagazine_May(Portuguese).pdf)>.

UNCTAD. **World investment report 1991: the triad in foreign direct investment**. New York: United Nations, 1991.

UNCTAD. **World investment report 2013: global value chains: investment and trade for development**. New York and Geneva: United Nations, 2013.