

ANÁLISE DOS CONDICIONANTES PARA A INTEGRAÇÃO PRODUTIVA ENTRE OS PAÍSES SUL-AMERICANOS

Rubia Cristina Wegner¹

Carla Gomes Costa²

Resumo: Este trabalho analisa a integração produtiva como diretiva para aprofundamento de acordos regionais, como a União Sul-Americana de Nações (UNASUL). Partiu-se do pressuposto de que não se trata de uma etapa de um acordo de integração, mas o resultado de uma concorrência internacional em cadeias globais de valor, ou seja, é uma configuração econômica e geopolítica aos países do Sudeste Asiático e que não pode ser meramente generalizada para América do Sul. Além da intensidade das trocas comerciais por setores, são analisados aspectos de caráter estrutural como evolução do salário real, da taxa de câmbio real, do salário mínimo, da produtividade, dos passivos externos e déficit em transações correntes para um período longo, 2000 a 2010, em comparação com os países do Sudeste Asiático. Esses indicadores sustentarão nossa tese de que a integração produtiva na América do Sul, também com a análise das disposições e limitações das grandes empresas dos países da região em adentrar nessa integração também quanto à logística, ou seja, projetos de investimento em infraestrutura serão analisados do ponto de vista da integração produtiva que permitiriam.

Palavras-chave: Integração produtiva; desenvolvimento econômico; América do Sul.

Abstract: This paper analyzes the productive integration policy as to deepen regional agreements such as the South American Union of Nations (UNASUR). This started from the assumption that it is not a step of an integration agreement, but the result of an international competition in global value chains, ie, is an economic and geopolitical configuration to Southeast Asian countries and can not merely be generalized to South America Beyond the intensity of trade by sectors, structural aspects such as character evolution of real wages, the real exchange rate, the minimum wage, productivity, external liabilities and deficit in current transactions are analyzed for a long period, from 2000 to 2010, compared with Southeast Asian countries. These indicators will support our thesis of how complex is to promote productive integration in South America, also examining the provisions and limitations of the major companies of the countries in the region pursue that integration also in the logistics, ie investment projects in infrastructure are analyzed from the point of view of production integration would allow.

Key-words: Productive integration; economic development; South America

JEL: F15; O24

¹ Professora do Departamento de Economia da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (DeCE-UFRRJ). Doutoranda no programa de Economia e Indústria da Universidade Federal do Rio de Janeiro (IE-UFRJ). rubicawegner@gmail.com

² Aluna da graduação em Economia da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (DeCE-UFRRJ) e bolsista de iniciação científica do programa PROIC-UFRRJ. carlagomescosta@hotmail.com

1. Introdução

Com o avanço da integração regional além do MERCOSUL, isto é, com os avanços na subscrição da União Sul-Americana de Nações (UNASUL, doravante) em meados dos 2000, além das elevadas taxas de crescimento econômico que tornaram esse período – até 2008-2009, especialmente – chamado de ‘bonança macroeconômica’ (OCAMPO, 2008) e delineamentos de grandes projetos de infraestrutura para a integração física entre os países da região no âmbito da Iniciativa para Integração em infraestrutura da América do Sul (IIRSA), que passou, em 2009, a ser gerenciada pelo Conselho Sul-Americano de Infraestrutura e Planejamento (COSIPLAN), a integração produtiva se tornou ponto considerado essencial para o avanço e sua consolidação da UNASUL³. Pereira (2013) trata essa questão, a partir do caso da integração produtiva asiática, como o destacável paradigma da integração econômica e regional no século XXI.

Sarti e Hiratuka (2010); Medeiros (2010); Fiori (2011) destacam o caráter geopolítico e específico da integração produtiva entre os países do Sudeste Asiático e argumentam que encarar esse processo como um mero estágio⁴ de integração equivaleria desconsiderar os seus condicionantes históricos, produtivos e econômicos específicos aquela região. Baumann (2010) argumenta que promover complementaridades produtivas regionais seria uma forma de aumentar a competitividade da região nos mercados internacionais, ainda que considere o quão complexa seria essa busca, bem como que não se trata de um mecanismo capaz de resolver todos os problemas domésticos dos países-parte: motivação muito mais política para assinatura de acordos regionais, melhoria da infraestrutura, coordenação macroeconômica etc. Entre os países sul-americanos, a industrialização seguiu pela subordinação das políticas macroeconômicas à política industrial, ainda que mudança estrutural não tenha ocorrido. Desse processo, não despontou uma economia industrializada e com progresso técnico incorporado.

Na Ásia, o Japão⁵ se industrializou e se desenvolveu a convite dos Estados Unidos (EUA), sendo um ‘consumidor em última instância’ desta região

³ Manteve-se a IIRSA como organismo técnico para gestão dos projetos de investimento – incluindo a metodologia de planificação territorial, portanto –, foram adicionados projetos à carteira e foi reforçada a Agenda de Projetos Prioritários para Integração (API³). Os eixos de integração e desenvolvimento (EID) são Amazonas, Andino, Capricórnio, Escudo Guianense, Hidrovia Paraguai-Paraná, Interoceânico Central, Mercosul-Chile e Peru-Brasil-Bolívia. Estes eixos contemplam investimentos de infraestrutura existentes antes da criação da IIRSA, caso da Hidrovia Paraguai-Paraná, por exemplo e outros que foram sendo desenhados para apoiar logisticamente o comércio exterior destes países.

⁴ Aqui é importante fazer uma breve referência à classificação de Balassa (1961) sobre os estágios de um acordo regional de integração no sentido de representar uma forma adensamentista de tratar esse processo. Para aprofundar esse tema, sugere-se a leitura de Teixeira e Desiderá (2013).

⁵ Essa configuração pode ser explicada pelo paradigma dos gansos voadores: o avanço dos países mais industrializados em direção a atividades mais densas exercia efeitos dinâmicos sobre os países mais atrasados; avanço do Japão e Tigres Asiáticos abriu espaço para países com menor nível de desenvolvimento e ajudou a configurar uma divisão internacional do trabalho nova. Dinamismo industrial bastante intenso (política industrial e de comércio exterior mais ativa).

(MEDEIROS, 2004). A desvalorização do iene em 1995 alterou o alinhamento cambial entre os outros países da região com o dólar (tornaram-se valorizadas) e o yuan, desvalorizado em 1994, tornou a China um grande importador na região – de fato um importador líquido do sudeste asiático de máquinas e equipamentos⁶ – e exportador para os EUA e União Européia. Então, empresas transnacionais (ETNs) dos EUA, do Japão e da União Européia decidiram consolidar a China a base manufatureira de eletrônicos e bens de consumo e sedes dessas empresas foram para lá deslocadas. Passou a ser construída uma dinâmica articulação regional motivada por complementaridade produtiva e além de acordos formais explícitos. Na América do Sul, o crescente aumento de comércio e investimentos com os chineses tem intensificado suas exportações de bens primários para aquele país e a promoção de ligações produtivas capazes de incrementar sua inserção nas cadeias globais de valor são relativamente módicas. Seria para Slipak (2014) um novo modo de acumulação global com as cadeias globais de valor deslocando atividades manufatureiras para Ásia e Pacífico e na China se produziram novas formas econômicas e políticas que permitiram a consolidação deste país como a segunda maior economia do planeta desde meados do século XXI.

Ademais do reduzido volume de trocas comerciais intra-regionais (CASTILHO, 2012) entre os países da região, a prioridade da construção de um 'projeto regional' é distinta entre os países. Dentre os países sul-americanos, com base em Comini e Frenkel (2014) o modelo poligâmico – quando cada país membro do acordo prioriza relações multilaterais – é característico de Chile, Colômbia e Peru e do concêntrico – quando os países-parte priorizam os mercados regionais –, Brasil, Argentina, Bolívia, Equador, Paraguai e Venezuela, estando o Uruguai em caso intermediário. Foi a coesão de interesses dos países do segundo modelo que induziu às negociações para constituir a UNASUL, ao mesmo tempo que os países 'poligâmicos' entendiam que não seria vantajoso se manter alheio à arquitetura regional que se formava. Essa fragmentação de estratégias é que tornou o bloco abstrato 'com tendência a minimizar as burocracias e a evitar rigidezes estruturais'. O primeiro ciclo (2008-2011) foi pontuado por uma conjuntura internacional favorável ao crescimento dos países sul-americanos e ao fim da 'bonança' os ganhos então obtidos se esvaneceram e os países de estratégia poligâmica 'migraram' para a Aliança do Pacífico, em 2011. De modo geral, o crescimento das economias motiva o modelo concêntrico e as fases recessivas, o modelo poligâmico. Dessa forma, um novo regionalismo que impulse a integração produtiva regional e sua inserção em cadeias de maior valor agregado pode esbarrar em fatores políticos, econômicos e produtivos.

⁶ Controle da conta de capitais e coordenação estatal de investimentos industriais são aspectos internos que aliados aos externos, como a mudança do alinhamento cambial da região dado o padrão dólar flexível ou a dependência do iene do dólar, completam o quadro explicativo da tomada de posição da China como (duplo) pólo regional (MEDEIROS, 2001).

Neste trabalho, objetiva-se analisar fatores macroeconômicos quanto a contas externas dos países sul-americanos, fatores de comércio internacional (regional) e de infraestrutura – apoiando-se na carteira de investimentos da IIRSA-COSIPLAN. Além desta introdução e das considerações finais, este trabalho se divide em uma primeira seção que explora em nível teórico a construção da integração produtiva regional, com base no caso do sudeste asiático e outra que traz uma aplicação daqueles fatores mencionados para os países sul-americanos.

2. Transformação da divisão internacional do trabalho e integração produtiva

Do transbordamento do padrão de produção e de consumo para o resto do mundo nas décadas 1950 e 1960 traduzia-se na liderança da metalmecânica e da química, nos ramos diretamente relacionados com bens duráveis. Sua difusão possibilitou o aproveitamento de enormes economias de escala, tanto na produção como na comercialização. A mudança na política monetária americana, em 1979⁷, acelerou a promoção de políticas de desregulamentação e inovações financeiras, intensificando movimentos de securitização e de circulação financeira sem depender do financiamento da produção de bens e serviços em meio ao acirramento do conflito distributivo – ou derrocada das políticas keynesianas – entre lucro e salários, nos EUA⁸. A retomada da hegemonia do dólar, em 1979, deflagrou internacionalização de capitais privados nacionais de modo a manter a competitividade das empresas americanas.

Seguiu-se ao rompimento da estabilidade tecnológica do período anterior, sobretudo pelo aumento do peso do complexo eletrônico na indústria mundial e pelo desenvolvimento de outros ativos intangíveis como: diferenciação de produtos, vantagens organizacionais, qualificação e experiência da mão-de-obra, patentes etc. Milberg (2004) esclarece que a análise do papel do investimento externo (IED) no desenvolvimento econômico teria se transformado com o aumento da participação de bens intermediários no comércio internacional na medida em que é necessário verificar se se trata de comércio ‘intra-empresa’ ligado ao IED ou se ligado à subcontratação comercial.

A internacionalização novas ideias de gestão da cadeia de produção do valor das empresas transnacionais condicionou a reestruturação global da indústria. Isso provocou deslocamento do processo produtivo e redirecionou fluxos globais de produção, de investimento e de comércio exterior. Isso significou, também, riscos e oportunidades para empresas domésticas nos PED, bem como importância crescente das filiais de empresas estrangeiras nas estruturas de produção. Fluxos de IED cresceram a taxas muito superiores as do comércio, crescente participação das empresas transnacionais nas estruturas

⁷ Os EUA se colocaram em uma posição macroeconômica tal que deixaram de enfrentar restrições de balanço de pagamentos, pois passaram a emitir a moeda internacional e a fixar a taxa de juros unilateralmente, isto é, seus persistentes déficits em transações correntes são financiados em sua própria moeda e o superávit correspondente representa reservas em dólares (MEDEIROS, 2004).

⁸ Para uma leitura específica desse período, recomenda-se a leitura de Serrano (2002) e Panitch (2012).

globais de produção e de comércio. Isso tudo cresceu mais do que o produto global.

O impulso verificado, a partir de 1980, no grau de internacionalização das grandes corporações internacionais e a forma como se expandiram, é explicado para Sarti e Hiratuka (2010) pela busca de novos ativos capazes de propiciar assimetrias concorrenciais, com racionalização de recursos e diminuição de *sunk-costs* e encontrar novos espaços para acumulação com vistas a capturar quase-rendas. Movimento, portanto, de descentralização da atividade produtiva com concentração e centralização do poder de comando sobre o valor gerado na atividade industrial.

Vários dos movimentos estratégicos característicos das grandes empresas nesse período podem ser interpretados a partir dessa lógica: movimentos intensos de fusões e aquisições, a extensiva utilização de acordos de colaboração tecnológica e de P&D entre concorrentes, o estreitamento nas relações e maior interatividade com clientes e fornecedores, o redirecionamento e concentração de esforços nas áreas consideradas *core-business* com vendas de áreas consideradas não estratégicas, a “externalização” de atividades produtivas anteriormente integradas verticalmente, entre outras. Sarti e Hiratuka (2010, p.7)

O expressivo aumento dos fluxos de comércio e de investimento externo (IED) observado a partir de 1980 não deve ser analisado somente em termos quantitativos, uma vez que representou mudança qualitativa na estrutura do comércio mundial em função da desintegração da produção. Esta representa a quebra do processo produtivo em diferentes partes e localização dessas partes em países diferentes, logo, aumento da participação dos bens intermediários. Desde então, a globalização tem sua dimensão financeira e produtiva, ambas intensificadas pela elevada mobilidade de capital. Desde meados de 1980, o volume global de IED tem crescido mais do que o comércio internacional, que tem crescido mais do que o produto. Sarti e Hiratuka (2010) ressaltam que a fragmentação produtiva veio como promessa de uma nova fase de crescimento das exportações de PED cuja inclusão no processo abriria de novos mercados e introdução de novas tecnologias.

Essa mudança impôs desafios de teoria e de política. De teoria, porque as vantagens comparativas tradicionais dão lugar a uma espécie de luta competitiva para localização da produção e em termos de IED, a internalização desses investimentos deve ser revista para externalização. De política, pois o aumento da participação da produção global beneficiou países em desenvolvimento (PED) em termos de expandir suas atividades manufatureiras orientadas para a exportação, enquanto que o valor adicionado da atividade não tem crescido em regimes de exportação orientados por *commodities*. A competição nas áreas produtoras de bens de baixo valor agregado é tão intensa que torna difícil o aumento de salários e de lucros. A estagnação de salários afeta os padrões de vida, sendo também difícil nessas áreas, capturar rendas para investimentos atinentes ao desenvolvimento de longo prazo (MILBERG, 2004). Essa dicotomia persiste, ainda com base em Milberg (2004) porque as grandes corporações que se mantiveram no controle das atividades

de maior valor agregado com maior incorporação de tecnologia, além de se estruturarem em oligopólios e possuem elevadas barreiras à entrada.

Mesmo que se trate de um processo impulsionado por corporações transnacionais os Estados nacionais, especialmente aqueles que não ocupam posições centrais na hierarquia da integração vertical, devem lançar mão de medidas que aumentem a internalização dos investimentos externos:

[...] countries should devise industrial and competition policies aimed at meeting their specific needs and at expanding rents from productive activity. It is on the socially productive reinvestment of these rents that economic development crucially hinges. Milberg (2004, p.46)

O processo de internalização ocorre quando as firmas decidem manter as operações além fronteira junto com a firma e expandem suas operações quando elas controlam um ativo, geralmente intangível, que lhes permite lucros acima do normal mais do que se mantivessem relações com fornecedores (para frente ou para trás). Esse movimento é próprio da firma, uma vez que elas sempre buscam organizar sua produção ao menor custo que elas incorreriam se todos os aspectos da produção fossem colocados em mercados separados (MILBERG, 2004). Nesta forma original – e na perspectiva de Coase (1937) –, a expansão internacional da firma é resultante de economias de custos de transação que estariam relacionados com ativos intangíveis de tecnologia, de processo de produção, desenho do produto, gestão das relações de trabalho e mercadológicas, dentre outras. Essa abordagem de nova economia institucional considera as instituições como fundamentais para garantir o cumprimento de contratos e assim o melhor funcionamento do mercado. Como as instituições que seriam cumulativas são capazes de promover mudança social e estrutural é algo específico historicamente e também à estrutura produtiva de cada país. A reestruturação nas formas de organização e concorrência das grandes corporações e políticas nacionais de desenvolvimento são responsáveis pela interação entre mudanças no cenário macroeconômico internacional e reestruturação nas formas de organização e concorrência das grandes corporações (SARTI; HIRATUKA, 2010).

As redes de produção em nível internacional se constituíram de modo hierarquizado e seletivo. O padrão de inserção das PED e a forma como as grandes corporações mundiais passaram a organizar a cadeia de valor condicionaram as atividades produtivas realizadas pelos países avançados na periferia. Não houve desconcentração nas estruturas de mercado, novas regiões foram sendo incorporadas de modo seletivo dado que não era necessário montar uma estrutura verticalmente integrada. A transnacionalização se tornou elemento central nas estratégias de acumulação das grandes corporações. Às empresas que estão nas etapas periféricas se tornou mais difícil (a internacionalização é insuficiente, melhor dizendo) alavancar suas capacitações competitivas. Do ponto de vista das empresas adquiridas, as fusões e aquisições ocorrem devido à dificuldade criada pelo novo contexto concorrencial (SARTI; HIRATUKA, 2010).

A participação das empresas transnacionais no produto global a preços correntes era de 50% em 2009 e passou a 41% em 2012, enquanto exportações se mantiveram constantes em 33%, bem como a participação do

IED na formação bruta de capital fixo (2%) e a renda de investimentos externos recebidos e realizados em relação ao ativo das empresas transnacionais (Tabela 01). O volume de aquisições e fusões e da atividade das empresas transnacionais (exportações, investimentos) são muito mais expressivos do que a formação bruta de capital fixo.

Tabela 1. Variáveis selecionadas de IDE e produção internacional (2009-2012) em US\$ bilhões a preços correntes; e %

VARIÁVEIS SELECIONADAS	2009	2010	2011	2012
IDE Recebido	1.198	1.409	1.652	1.351
IDE Realizado	1.175	1.505	1.678	1.391
Estoque de IDE recebido	18.041	20.380	20.873	22.813
Estoque de IDE realizado	19.326	21.130	21.442	23.593
Renda de IDE recebido	960	1.377	1.500	1.507
Renda do IDE realizado	1.049	1.387	1.548	1.461
Aquisições e fusões	250	344	555	308
Vendas de filiais estrangeiras	23.866	22.574	24.198	25.980
Produto bruto de filiais estrangeiras	6.392	5.735	6.260	6.607
Ativos totais de filiais estrangeiras	74.910	78.631	83.043	86.574
Exportações de filiais estrangeiras	5.060	6.320	7.436	7.479
Emprego de filiais estrangeiras	59.877	63.043	67.852	71.695
Formação bruta de capital fixo (FBCf)	57.920	63.468	70.221	71.707
PIB global (preços correntes)	12.735	13.940	15.770	16.278
Exportações mundiais	15.196	18.956	22.303	22.432
Indicadores Selecionados	2009	2010	2011	2012
F&A/IDE recebido	21%	24%	34%	23%
F&A/IDE realizado	21%	23%	33%	22%
Renda/IDE recebido	80%	98%	91%	112%
Renda/IDE realizado	89%	92%	92%	105%
Renda/Estoque de IDE recebido	5%	7%	7%	7%
Renda/Estoque de IDE realizado	5%	7%	7%	6%
Renda IDE recebido/ativos	1%	2%	2%	2%
Renda IDE realizado/ativos	1%	2%	2%	2%
Produto ETNs/produto global	50%	41%	40%	41%
Exportação ETNs/exportação global	33%	33%	33%	33%
Exportação ETNs/vendas ETNs	21%	28%	31%	29%
IDE recebido/FBCF	2%	2%	2%	2%
IDE realizado/FBCF	2%	2%	2%	2%
IDE recebido/exportação ETNs	24%	22%	22%	18%
IDE realizado/exportação ETNs	23%	24%	23%	19%

Fonte: Relatório Unctad WIR 2009-2012

Os países não desenvolvidos teriam adquirido espaço na produção e comércio internacionais devido à realocação de atividades oriunda da reorganização das cadeias produtivas internacionais comandadas pelas empresas transnacionais e a políticas de redução tarifária no nível multilateral ou regional.

Um mesmo produto final está associado a um conjunto muito maior de transações essa é uma consequência evidente da ‘fragmentação produtiva’, ainda que constitua, basicamente um fenômeno asiático (SARTI; HIRATUKA, 2010). Os países não desenvolvidos alcançarão dinamismo associado à inserção nos sistemas internacionalizados de produção, a depender do nível de inserção no valor adicionado da cadeia. A confrontação dos dados sobre a internacionalização produtiva em escala global (Tabela 1) com a sul-americana (Tabela 2) expõe diferenças não triviais.

A pujança das transações entre empresas transnacionais, em nível global, e o processo de crescimento engendrado na Ásia, liderado então pela China, podem ser pensados na perspectiva geopolítica. Após a crise financeira asiática de 1997, o impacto das pressões mercantilistas dos EUA sobre o Japão se tornou mais evidente, uma vez que apesar do seu progresso técnico, a moeda de pagamento e de reserva se afirmava no dólar e não no iene, na região. Houve, ainda, o acirramento da concorrência pelo mercado interno norte americano, dada a abertura da China e do sudoeste da Ásia e do crescimento das exportações mexicanas. Os mecanismos de pressão então utilizados pela potência hegemônica foram a abertura da conta de capitais (financeira) e valorização das taxas de câmbio, os quais não foram seguidos pela China. Dessa forma, esse país ampliou sua participação no mercado norte-americano em função da sua política monetária expansiva e condicionada por componentes internos de demanda agregada (MEDEIROS, 2001).

As firmas enfrentam *trade-off* em suas decisões de fragmentação que são dadas pela economia de custos na produção em si e pela produção em blocos (vantagens de localização), além dos custos de serviços de ligação (geográfico – custos de transação). Na Ásia, a motivação tem sido de produção mesmo. Para a indústria em termos agregados, fragmentação e aglomeração podem andar juntas (KIMURA, 2010). No campo dos problemas de cunho teórico que a fragmentação produtiva enseja, este autor ressalta que algumas operações requerem intensiva observação de técnicos enquanto outras podem simplesmente ser trabalho-intensivas e a partir disso a fragmentação local da produção em blocos em diferentes locais se torna economizadora de custos, porém quando o custo de produção cai drasticamente e o custo ligação para conectar produção dos blocos é baixo o suficiente.

Kimura (2010) em busca de um modelo analítico que permita entender os mecanismos que permitem ligações entre produção e distribuição detalha a integração produtiva asiática em 17 pontos básicos, dos quais pelas condições específicas do Sudeste Asiático são destacados: proliferação de ‘estados industriais’ e parques industriais tem sido observada no Sudeste Asiático vinda de governos locais/centrais ou de origem privada incluindo companhias de comércio, onde facilidades de comércio e de investimento são oferecidas: competição por atrair investimentos tem se tornado mais agressiva; aglomeração por cluster industrial foi iniciada no Sudeste Asiático e elas têm começado a partir da acumulação de plantas manufatureiras de empresas multinacionais e tem desenvolvido um mix entre multinacionais e firmas locais: suportadas parcialmente por desenvolvimento de estratégias nacionais sobre infraestrutura; As transações intrafirma são maiores para o Japão, bem como as compras do Japão, enquanto transações interfirma são maiores em vendas

locais; Baixo nível de salários é ainda motivação para instalação de firmas multinacionais em países do Sudeste Asiático, porém muitos outros fatores relacionados a vantagens de localização têm sido crescentemente importantes para as decisões de IED. Enquanto que a distância tem efeito negativo de comércio no SA, porém menor do que na Europa, uma vez que o custo de ligar regiões é tão pequeno, que as distâncias não importam muito. Além disso, o padrão intraindustrial de comércio no Sudeste Asiático é mais significativo do que na União Européia: aquele tem mais comércio em máquinas e equipamentos (partes e componentes) do que a média mundial, enquanto Europa tem a menor média. Japão e China têm papéis relevantes nessas redes, porém mesmo sem eles, as redes são extraordinárias em maquinários.

Nesta parte do trabalho, o objetivo foi apresentar argumentos da literatura sobre a fragmentação produtiva em termos das razões para que ela ocorra e de transformações possíveis sobre a estrutura produtiva nacional de países não desenvolvidos, a despeito do caso asiático. Na próxima seção, a questão será trazida para a América do Sul.

3. América do Sul e as suas condições para se integrar produtivamente

Mensurar o grau de integração produtiva regional escapa de índices previamente elaborados para esse propósito. A intensidade do comércio de partes e componentes é consensualmente destacado como indicador do nível de fragmentação de cadeias produtivas, mas desconsidera aspectos relevantes que induziram a isso, adstritos a dinamismo econômico e industrial nacionais e regional. Pensar não somente em termos 'microeconômicos' – dinamismo da firma – mas em termos de articulação entre os países da região quanto aos diferentes graus de especialização nos diferentes estágios e tarefas da cadeia produtiva industrial que resultarão em um produto final a ser exportado. A geração de valor é descentralizada empresarial e nacionalmente, cabendo analisar a geração de renda interna. Em processo regional de integração, o aumento do fluxo comercial é prerrogativa para seu aprofundamento enquanto que os ritmos de crescimento nacional e setorial se ocorrerem em nível desigual, implicarão em um crescendo das assimetrias que poderá entravar o processo de integração.

A regionalização pode gerar efeitos assimétricos entre países, entre as regiões de um mesmo país e entre as classes sociais. [...] Considerando a desigualdade entre países de uma região, a questão central [...] diz respeito ao impacto da regionalização sobre a expansão econômica e o emprego do conjunto dos países, à diversificação produtiva e à maior ou menor prevalência de mecanismos de cooperação e complementaridade sobre os mecanismos de concorrência. [...] o impacto interno da regionalização sobre a distribuição da renda entre classes/grupos sociais depende da sua influência sobre os preços relativos, sobre o nível de emprego e sobre os distintos grupos do mercado de trabalho. [...] a regionalização pode estimular maior concorrência entre os trabalhadores e centrar-se na flexibilidade do trabalho e dos salários ou viabilizar, por meio de maior crescimento e de políticas de coesão e de proteção social, melhores padrões sociais. CARNEIRO (2008, p.21)

Não se trata de induzir à integração produtiva regional, mas de avaliar possibilidades dos países-parte em tirar proveito para não torná-lo um assimétrico processo regional. O dinamismo do comércio internacional responde a estratégias de empresas transnacionais atinentes à fragmentação da produção que lhes permita incrementos de competitividade a partir do aproveitamento de vantagens compartimentadas. Quantitativamente, é indiscutível a expressividade da fragmentação produtiva, internacionalização, globalização produtiva – para reiterar a possibilidade de ser designada por termos diferentes – porém implicações de caráter qualitativo requerem ampliar a análise para aspectos macroeconômicos e produtivos nacionais, além das transformações econômicas que foram apresentadas na seção anterior. Dessa forma, neste ponto do trabalho analisaremos o contexto sul-americano para integração produtiva do ponto de vista macroeconômico, da situação externa, do padrão de comércio e da infraestrutura.

O ‘padrão dólar flexível’ consolidou o processo de internacionalização financeira e produtiva, colocando as economias nacionais não emissoras da moeda de referência internacional em posição dicotômica quanto a sua política macroeconômica. Restrição externa, vulnerabilidade, conflito de interesses entre os ‘detentores do capital’ minam as possibilidades de esse grupo de países adotar políticas macroeconômicas que estimulem economias via gasto público e política monetária (MEDEIROS, 2004). Em um contexto de abertura comercial e financeira e com alta participação dos recursos naturais nas exportações ou com expressivos desníveis de produtividade na estrutura produtiva nacionais (regional), a trajetória da integração econômica dependerá de trajetórias nacionais de desenvolvimento que levem em conta interesses da indústria. Por outro lado, a partir do neoliberalismo, com o ‘ataque’ ao Estado desenvolvimentista, ainda assim grandes empresas e fornecedores demandam suporte do Estado no âmbito de uma divisão internacional do trabalho na qual os países periféricos receberam atividades intensivas em trabalho (MEDEIROS, 2011).

Para introduzir nosso objetivo de averiguar a fragmentação produtiva para o contexto sul-americano trataremos de dados que comparam essa região com o mundo:

Tabela 2. América do Sul: variáveis selecionadas de IDE e produção internacional (2009-2012) em US\$ milhões a preços correntes; e %

VARIÁVEIS SELECIONADAS	2009	2010	2011	2012
IDE recebido	56.719	92.134	129.423	144.402
IDE realizado	3.920	30.948	27.993	21.533
Estoque de IDE recebido	793.899	1.134.075	1.197.404	1.290.017
Estoque de IDE realizado	282.733	323.605	367.359	420.453
Renda IDE recebido	65.370	81.872	95.239	--
Renda IDE realizado	7.397	7.976	10.418	--
Formação bruta de capital fixo (FBCf)	584.253	755.455	858.049	845.598
PIB América do Sul (preços correntes)	2.926.187	3.723.844	4.192.655	4.154.615
Exportações América do Sul	477.163	647.065	761.795	753.872
INDICADORES SELECIONADOS	2009	2010	2011	2012
F&A ^(a) /IDE recebido	0%	0%	0%	0%

F&A/IDE realizado	0%	0%	0%	0%
REND/IDE recebido	115%	89%	74%	--
REND/IDE realizado	189%	26%	37%	--
REND/ESTOQUE de IDE recebido	8%	7%	8%	--
REND/ESTOQUE de IDE realizado	3%	2%	3%	--
IDE RECEBIDO/FBCf	10%	12%	15%	17%
IDE REALIZADO/FBCf	1%	4%	3%	3%

Fonte: UNCTADSTAT; Worls Bank; FDI Report ECLAC 2012-2013.

(a) Não há dados para esse item.

As empresas que se internacionalizaram na região são principalmente brasileiras e a maioria delas se enquadram no setor de engenharia/construção – Andrade Gutierrez; Camargo Correa; Odebrecht –, empresas de tecnologia da informação – Bematech, presente no Chile e Argentina. Empresa brasileira de maior intensidade tecnológica, como a Embraer não está presente em quaisquer outros países sul-americanos. Ao passo que o IDE recebido tem maior participação na formação bruta de capital fixo da região, assim como a renda sobre investimento externo recebido e realizado é consideravelmente maior, embora tenha se reduzido consideravelmente entre 2009 e 2011 (Tabela 2).

Em relação a assimetrias entre os países sul-americanos, Castilho (2012) expõe que os países menores – andinos, mais Paraguai e Uruguai – em 2009, apresentaram a menor participação no comércio total da região e no conjunto dos países da Aladi⁹, sendo exportadores de bens intensivos em recursos naturais; tampouco há nível similar de importância do comércio intraregional: Bolívia (57,9%), Paraguai (55,1%), Uruguai (48,1%) e Argentina (39,1%) são aqueles que mais dependem do mercado da Aladi – participações no comércio total estão entre parênteses – enquanto o Brasil depende em 18,1%, apenas. Para além disso, a análise em nível setorial evidenciou que os países sul-americanos (Aladi) guardam nada trivial heterogeneidade em suas estruturas produtivas e no peso da indústria entre eles: nível de integração produtiva, mensurada pelo indicador de comércio intra-indústria, é maior entre eles, mas comparativamente à Ásia e União Européia são baixos.

Dois grandes fatores, com base em Medeiros (2010) devem ser averiguados quanto à integração produtiva no âmbito de países subdesenvolvidos: industriais e macroeconômicos. A trajetória da balança de transações correntes e da evolução do passivo externo dos países acompanha a intensificação da internacionalização produtiva entre esses países de modo que políticas cambial e econômicas influenciam esse percurso. Quanto aos fatores industriais, os países não ocupam o mesmo nível na hierarquia da geração de valor agregado ao longo da cadeia de sorte que a divisão vertical do trabalho estabelecida pelas empresas multinacionais é uma forma em si de aprofundar assimetrias. Os países especializados nas atividades/tarefas mais padronizadas terão menor participação no valor gerado e menor crescimento e o avanço quanto à mudança tecnológica é que também deve ser verificado. Afinal:

⁹ É uma rede de acordos preferenciais de comércio entre seus doze países membros, tendo sucedido a Associação Latino-Americana de Livre Comércio – ALALC, nos 1980. Todos os acordos regionais, como Mercosul e Comunidade Andina das Nações (CAN) estão subscritos pela Aladi.

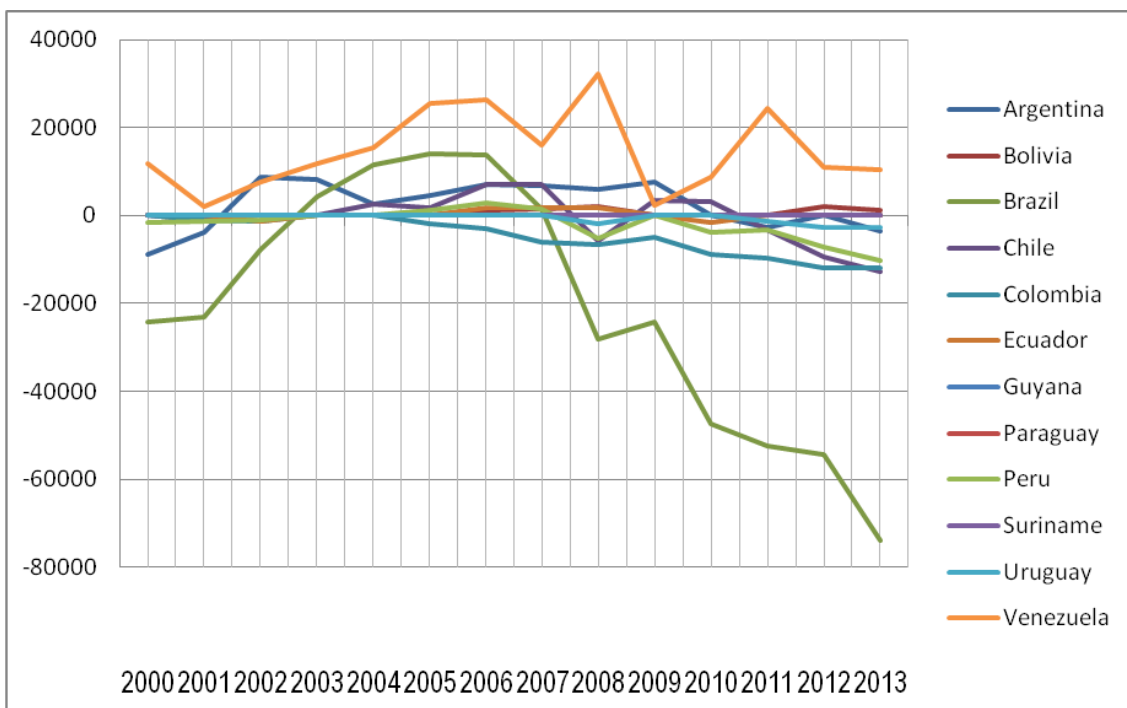
Uma integração produtiva e regional muito assimétrica pode vir acompanhada por um declínio da capacidade de importar das economias mais frágeis e por um crescente déficit comercial, ampliando as restrições de balanço de pagamentos da economia e a paralisa dos investimentos necessários à mudança tecnológica. Medeiros (2010, p.6)

Sabendo-se que assimetria caracteriza o processo sul-americano de integração e que suas implicações tangem à distribuição de renda nacionais, bem como de mercado de trabalho, ao lado das grandes empresas orquestrando os ganhos produtivos devem estar políticas econômicas elaboradas em observância ao desenvolvimento econômico desses países. A divisão vertical do trabalho ou a intensificação de exportações de máquinas e equipamentos está atrelada ao acesso de um mercado considerável, tal qual ocorreu com os países do Leste Asiático¹⁰ em relação aos EUA (MEDEIROS, 2011). Além da tecnologia japonesas, os países de menor desenvolvimento relativo puderam importar da maior economia – qual seja, Japão – máquinas, peças, equipamentos e componentes. Não foi uma regionalização de caráter espontâneo (MEDEIROS, 2011): as taxas nominais de câmbio foram estáveis e as taxas reais de câmbio refletiram os custos de produção de cada país, ou melhor, os países com menor grau de desenvolvimento apresentavam câmbio mais desvalorizado; o caráter do IED, a sua vez, era de exportações sendo que os países de menor desenvolvimento poderiam importar tecnologia a custos mais baixos, dado o não descompasso entre iene e dólar e o iene e as moedas dos demais países do leste asiático.

Na América do Sul, a situação é um tanto distinta. Chile, Equador e Paraguai, entre 2000 e 2012, permaneceram em uma trajetória de câmbio mais desvalorizado comparativamente a Brasil, Argentina, Peru, Venezuela e Bolívia. Os países mais competitivos em termos de câmbio real efetivo são Equador, Brasil e Argentina. Enquanto que o Chile é o único país a manter saldos positivos em transações correntes; Brasil é acumulou os déficits mais expressivos, sobretudo a partir de 2008, e entre 2003-2007 manteve superávits em nível superior aqueles apresentados por Argentina, Chile e Equador (Gráfico 1). Entre 2000-2011, os passivos externos dos países sul-americanos cresceram em ritmo superior ao crescimento das exportações totais de bens e serviços, sendo o Brasil a economia com passivos externos substancialmente maiores ao longo de todo o período (Tabela 2).

Gráfico 1. América do Sul: saldo em transações correntes (2000-2012)

¹⁰ Seriam: Japão, China, Coreia do Sul, Hong Kong, Taiwan, Cingapura, Indonésia, Malásia, Filipinas, Tailândia.



Fonte: Comtrade.

Tabela 2. América do Sul: evolução da relação entre passivos externos e exportações (2000-2011)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Argentina	3,62	3,70	3,98	3,56	3,10	1,75	1,64	1,51	1,23	1,55	1,16	0,95
Bolívia	3,56	2,74	2,89	2,65	2,21	1,98	1,28	0,97	0,77	0,96	0,76	0,61
Brasil	3,24	2,86	2,68	2,18	1,43	1,11	0,96	0,84	0,73	0,92	1,02	1,00
Chile	1,33	1,49	1,57	1,34	0,94	0,79	0,58	0,55	0,64	0,84	0,80	0,82
Equador	5,12	5,65	4,67	4,44	3,56	2,69	2,30	2,37	1,94	3,04	2,79	2,63
Guiana	18,37	19,00	20,46	21,74	20,60	22,44	21,08	18,50	14,07	12,17	12,11	--
Paraguai	0,81	0,91	0,95	0,89	0,77	0,62	0,47	0,37	0,30	0,39	0,31	0,26
Peru	2,84	2,86	2,78	2,53	1,94	1,33	0,99	0,86	0,84	1,03	0,89	0,75
Suriname	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Uruguai	1,61	1,96	2,61	2,45	1,83	1,59	1,63	1,59	1,13	1,36	1,16	1,05
Venezuela	0,98	1,12	1,06	1,09	0,76	0,61	0,48	0,42	0,34	0,64	0,60	0,50

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados Comtrade

Políticas econômicas e cambiais, assim como a mudança tecnológica e o crescimento econômico são nevrálgicas na integração produtiva. Como nessa nova divisão do trabalho (regional), os países que estiverem em posições mais elevadas na hierarquia do valor adicionado dentro da cadeia produtiva têm maiores possibilidades de engendrar mudança tecnológica – além de maiores taxas de crescimento econômico – as assimetrias são de pronto uma característica. E elas podem ser aprofundadas de acordo com a especialização anterior de cada país. Medeiros (2004) lembra que o aumento do salário real é um indicador de deslocamento da especialização produtiva para etapas tecnologicamente mais avançadas, questão que se combina com a evolução do PIB. Com base nos dados da Organização Internacional do Trabalho (OIT),

entre 2006 e 2011, a exceção de Equador e Uruguai todos os demais países sul-americanos¹¹ tiveram declínio do salário real: o Brasil de 3,96% em 2006 passou a 2,71% em 2011 e a Colômbia, de 3,84%, em 2006 teve uma queda para taxa negativa -0,15%. Guiana, Paraguai, Uruguai e Venezuela – países com estrutura produtiva mais concentrada em bens primários – apresentaram em 2011, as maiores taxas de salário real.

Os países com taxa de câmbio real mais devalorizada entre 2000 e 2012, foram Chile, Equador, Guiana e Paraguai e Brasil, Peru, Argentina e Suriname aqueles com taxas mais valorizadas.

Uma primeira aproximação sobre a ‘malha física’ regional e sua relação com a regionalização do investimento produtivo mostra que o Equador, Peru, Colômbia e Chile têm mais projetos, concluídos ou em execução, do que Brasil e Argentina, que são países filiais de empresas em outros países da América do Sul (Tabela 3). Aqueles países possibilitam a saída para o Pacífico, algo de interesse para competitividade das exportações do continente para terceiros mercados, como a Ásia (VADELL, 2011). No âmbito de uma integração produtiva regional é imprescindível que haja logística eficiente em portos e facilidades de transporte, dado o dinamismo das exportações e importações de intermediários.

Tabela 3. América do Sul: Investimentos em infraestrutura da integração (IIRSA-COSIPLAN) por país (2013) e investimento externo (2012)

Países	Total		Concluídos		Execução		Produção		
	Projetos (nº)	Investimento (US\$ milhões)	Projetos (%)	Investimento (%)	Projetos (%)	Investimento (%)	Filiais de empresas de países da região	IED; entrada (%)	IED; saída (%)
Argentina	130	28.890	11,4	23,2	28,1	9,5	Sim	9	5%
Bolívia	30	4.920	1,3	0,1	6,2	1,1	Não	1	-
Brasil	60	56.510	10,1	31,3	23,4	73,7	Sim	45	-13%
Chile	34	2.376	11,4	2,3	5,5	1,3	Não	21	98%
Colômbia	25	2.790	16,8	12,7	4,7	3,1	Não	11	-1%
Equador	33	1.332	22,1	6,1	7,0	1,4	Não	0	0%
Guyana	2	360	1,3	1,6	0,8	0,6	Não	0	-
Paraguai	38	8.333	0,0	0,0	7,8	2,2	Não	0	-
Peru	31	4.337	20,8	19,7	6,2	3,9	Não	8	0%
Suriname	3	510	2,0	2,3	1,6	0,8	Não	0	0%
Uruguai	21	1.609	2,0	0,1	6,2	1,6	Não	2	0%
Venezuela	12	1.136	0,7	0,6	2,3	0,7	Não	2	11%
Total	419	113.102	100	100	100	100	-	100%	100%

Fonte: Base de dados IIRSA; Comtrade; relatórios anuais das empresas.

Para sustentar o volume de transações comerciais (re-importação e re-exportação), é necessário que haja contrapartida de logística, isto é, de portos,

¹¹ Dados disponíveis somente para Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Guiana (apenas 2006 e 2007), Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela (para 2008 a 2011).

aeroportos, bem como eficiência nos centros de fronteira. Rodovias, ferrovias e hidrovias de conexão estão no mesmo nível de importância. Os nove eixos de integração e desenvolvimento (EID) do território sul-americano contemplam porções relativamente próximas em termos geográficos, sócioeconômicos e produtivos, embora com desigualdades significativas intra e inter-eixos. A participação desses eixos na carteira de projetos na conexão física regional é da seguinte forma: MERCOSUL-Chile (20,61%), Escudo Guianense (3,41%), Sul (4,77%), Peru-Bolívia-Brasil (4,43%), Interoceânico Central (10,39%), Andino (11,07%), Capricórnio (13,63%), Amazonas (15,67%) e Hidrovia Paraguai-Paraná (16%). Essa distribuição não se mantém quando se analisa a etapa do projeto, isto é, MERCOSUL-Chile (19,89%) e Amazonas (17,05%) apresentam o maior número de projetos em execução e Andino (17,65%) e MERCOSUL-Chile (21,18%), bem como Capricórnio (11,76%), Interoceânico Central (12,94%) e Amazonas (10,59%) são os principais eixos em termos de número de projetos concluídos – com base nos dados da base IIRSA.

As exportações do Brasil para a região sul-americana cresceram 71% em 2012 em relação a 2000 enquanto que da China, cresceram 97%. Para os países sul-americanos, em 2012, o Brasil exportou principalmente bens manufaturados intensivos em trabalho e de média tecnologia; para a China, bens primários (em torno de 91%), sendo que em 2000, a participação da América do Sul nas exportações brasileiras de máquinas e equipamentos era de 72% caindo para 43%, em 2012.

Tabela 3: América do Sul: logística física e integração produtiva (2013)

Países	Portos		Ferrovia		Rodovia		Fluvial		
	Marítimos novos	Fluviários novos	Adequação	Binacionais	Nacionais	Binacionais	Nacionais	Binacionais	Nacionais
ARG	-		19	02	32		65		21
BOL	-	01	-	01	01		20		05
BRA	01	01	01	02	20		31		09
CHI	-		-		02		19		--
COL	-	01	01		-		13		03
EQU	-		03		-		--		03
GUI	01		-		-		--		--
PY	-	03	04		03		03		08
PER	01	03	01		-		20		07
SUR	-		-		-		02		--
UY	01	02	05		06		05		10
VEN	01		-		01		02		--
Total	05	11	34	05	63	29	209	10	66

Fonte: Base de dados IIRSA

Os grandes projetos de investimento em infraestrutura física constituem uma outra forma de analisar o alcance dos objetivos dos projetos em execução, em perfil ou concluídos dessa Iniciativa. São mais restritos territorialmente do que a planificação em eixos de integração e desenvolvimento, porém mais específicos quanto ao escopo esperado dos investimentos da carteira. Por exemplo, o grupo “Acesso a Hidrovia do Putumayo” (Eixo Amazonas) prevê

melhorar a logística de integração entre áreas produtivas do sul da Colômbia com Putumayo e Amazonas e com o norte do Equador e a integração do interior do continente com o Pacífico. O grupo “Belo Horizonte - Fronteira Argentina/Brasil – Buenos Aires” (Eixo Mercosul-Chile) prevê aumentar a competitividade da região em mercados regionais e intra-regionais, bem como otimizar enquanto o grupo “Conexão Chile – Bolívia – Paraguai – Brasil busca a interconexão de zonas produtivas e construir um novo acesso ao Pacífico, além do aumento da complementaridade econômica entre os países. Neste último grupo, a despeito dos seus objetivos, há somente 4 projetos binacionais, dos quais apenas dois¹² já possuem fontes de recursos financeiros determinadas.

Hiratuka et al (2014) apresentaram os índices de comércio intra-indústria para o padrão de comércio entre os países latino-americanos e a China, dada a crescente discussão em torno dos efeitos da maior participação deste país nas pautas exportadora e importadora dos países da região. Neste trabalho, índices de comércio intra-indústria para setores específicos serão confrontados com indicadores outros como a aderência da infraestrutura, dos custos de salário e da situação externa. Tomando o padrão de comércio do Brasil com o resto da América do Sul, por setor (Tabela 4), o intercâmbio comercial é similar em bens primários, o qual evoluiu de 41,4% no início da década de 2000 para 72,5%, em 2012. No setor de eletrônica, excluindo partes e componentes, os fluxos comerciais se tornaram similares entre Brasil e os demais países sul-americanos em apenas 9,6% em 2012, partindo, em 2000, de 7,1%, representando o setor com maior nível de discrepância nas trocas brasileiras na região. Esse mesmo índice calculado para China em vez do Brasil, mostra que em partes e componentes o padrão comercial evoluiu de forma interindustrial, tendo ficado muito próximo de 0, em 2012 (1%). O único setor para o qual as relações comerciais entre China e América do Sul são de caráter intra-industrial é nas manufaturas de baixa tecnologia, embora, tenham se tornado mais interindustriais entre 2010-2012, após terem alcançado 86,3%, em 2004. Hiratuka et al (2013) observam que o padrão comercial da China com a América do Sul é interindustrial, com níveis constantes e baixos desse índice (entre 1990 a 2005).

¹² Projeto Paso de Frontera Ollagüe – Estación Abaroa entre Bolívia e Chile de US\$ 5 milhões e Paso de Frontera Infante Rivarola – Cañada Oruro de US\$ 1,9 milhão.

Tabela 4. Evolução dos indicadores de comércio intra-indústria Brasil-América do Sul por setores (2000-2012)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Produtos primários	0,414	0,537	0,497	0,585	0,653	0,667	0,657	0,702	0,729	0,695	0,718	0,801	0,725
Produtos manufaturados	0,600	0,636	0,641	0,468	0,413	0,388	0,406	0,429	0,488	0,600	0,578	0,585	0,615
Produtos químicos	0,758	0,821	0,823	0,732	0,744	0,705	0,673	0,628	0,712	0,703	0,668	0,682	0,728
Máquina e transportes	0,635	0,700	0,678	0,376	0,302	0,290	0,342	0,405	0,472	0,649	0,609	0,617	0,671
Eletrônica, sem partes e componentes	0,050	0,083	0,196	0,090	0,100	0,073	0,079	0,089	0,087	0,098	0,124	0,163	0,178
Partes e componentes para produtos eletrônicos	0,071	0,148	0,181	0,085	0,067	0,026	0,017	0,029	0,033	0,045	0,059	0,083	0,096
Fibras têxteis	0,764	0,619	0,641	0,420	0,465	0,411	0,401	0,458	0,508	0,583	0,661	0,675	0,615
Produtos manufaturados por nível tecnologia	0,600	0,636	0,641	0,468	0,413	0,388	0,406	0,429	0,488	0,600	0,578	0,585	0,615
Manufaturas trabalho-intensivas	0,471	0,399	0,461	0,347	0,331	0,302	0,328	0,324	0,345	0,366	0,383	0,382	0,349
Manufaturas de baixa tecnologia	0,226	0,273	0,296	0,279	0,179	0,187	0,192	0,188	0,238	0,266	0,252	0,308	0,313
Manufaturas de média tecnologia	0,739	0,761	0,723	0,427	0,351	0,377	0,440	0,492	0,548	0,725	0,687	0,665	0,697
Manufaturas de alta tecnologia	0,578	0,698	0,743	0,630	0,628	0,505	0,458	0,451	0,536	0,576	0,553	0,598	0,659

Fonte: Elaboração própria com dados Comtrade.

A competitividade das economias não depende do quão integradas produtivamente elas estejam – ainda que nem isso seja possível mensurar – mas da evolução dos seus termos de troca em relação à evolução dos custos unitários de trabalho e à produtividade. Neste caso, atrair capital externo, aqui na forma produtiva e de países da região, passa pelas melhorias salariais – de distribuição de renda – para que sejam observadas políticas de longo prazo.

4. Considerações Finais

Comprometimento das exportações em passivos externos, bem como déficits quase que permanentes em transações correntes, além de um desalinhamento cambial entre os países sul-americanos são fatores capazes de coibir a fragmentação da produção regionalmente. Ademais, a China faz aumentar a sua participação nas exportações dos países da região e não há uma economia motriz na região em progresso técnico capaz de controlar o câmbio favorecendo as importações das demais economias. A infraestrutura padece de dificuldades estruturais como sistemas financeiros nacionais incompletos quanto a mecanismos de financiamento de longo prazo para que projetos sejam de fato concluídos. Não somente isso, porém: uma pequena parte dos projetos foi concluída, o número daqueles que prevêm conexões nacionais é pequeno (em torno de 16% do total é binacional, 0,8% trinacional e 0,03%, multinacional) e os grandes grupos de projetos repetem entre si o objetivo de conectar o continente ao Pacífico.

5. Referências Bibliográficas

BAUMANN, Renato. Regional trade and growth in Asia and Latin America: the importance of productive complementary. CEPAL-Brasil, Texto para Discussão, n. 238, nov/2010. 156p.

CARNEIRO, R. M. Globalização e Integração Regional. Caderno do Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, 2008, v. 5, p. 43-81.

CASTILHO, Marta. Comércio internacional e integração produtiva: uma análise dos fluxos comerciais dos países da ALADI. IPEA Texto de discussão n. 1.705. 62p. 2012.

COMINI, Nicolás; FRENKEL, Alejandro. Una Unasur de baja intensidad: modelos em pugna y desaceleración del proceso de integración en América del Sur. **Nueva Sociedad**, n.250, pp.58-77, mar/abr 2014.

FIORI, José Luís. Brasil e América do Sul: o desafio da inserção internacional soberana. CEPAL-IPEA. Texto para discussão n. 42. 2011. 34p.

Hiratuka, Célio ; Castilho, M. ; PETERS, H. D. ; BIANCO, C. ; CARRACELAS, G. . Relações Comerciais Entre América Latina e China: caracterização da evolução recente. In: Gustavo Bittencourt. (Org.). El Impacto de China em America Latina: Comercio e Inversiones. 1ed.Montevideo: Red Mercosur, 2012, v. 1, p. 81-134.

SARTI, Fernando ; **HIRATUKA, C.** . Indústria Mundial: Mudanças e Tendências Recentes. In: Sarti, F.; Hiratuka, C.. (Org.). Perspectivas do Investimento no Brasil: Indústria. Rio de Janeiro: Synergia, 2010, v. , p. 1-42.

KIMURA, F. International production and distribution networks in East Asia: eighteen facts, mechanics, and policy implications. *Asian Economic Policy Review*, n.1, pp.326-344, 2006.

MEDEIROS, C. A. . A Dinâmica da Integração Produtiva Asiática e os Desafios à Integração Produtiva no Mercosul. **Análise Econômica** (UFRGS), v. 29, p. 7-32, 2011.

MEDEIROS, Carlos Aguiar de. A economia política da crise e mudança estrutural na Ásia. **Economia e Sociedade**, v.17, pp.33-54, 2001.

MEDEIROS, Carlos Aguiar de. A economia política da internacionalização sob liderança dos EUA: Alemanha, Japão e China. IN: FIORI, José Luís (Org). *O Poder Americano*. 3ª Ed, Petrópolis, RJ: Vozes, pp.139-177.

MEDEIROS, Carlos Aguiar de. The political economy of the rise and decline of developmental states. **Panoeconomicus**, v.1, pp.43-56, 2011.

Milberg, Will. The changing structure of international trade linked to global production systems: what are the policy implications? **International Labour Review**, 143, 45-90. 2004.

PADULA, Raphael. Las perspectivas dominantes sobre la integración regional: el regionalismo abierto y la iniciativa para la integración de la infraestructura regional sudamericana (IIRSA). IN: COSTA, D. et al. *América Del Sur: integración e infraestructura*. Capax Dei: Rio de Janeiro, 2011. 207-288pp.

PANITCH, Leo; GINDIN, Sam. *The making of global capitalism: the political economy of American empire*. Verso: London, New York. 2012. 464.

PEREIRA, Lia Valls. A “nova onda de regionalismo”: uma reflexão sobre a agenda brasileira. *Mural Internacional*, n.4, v.1, PP.2-7, 2013.

SERRANO, Franklin. Do ouro imóvel ao dólar flexível. **Economia e Sociedade**, n.19, pp.237-253, jul/dez 2002.

SLIPAK, Ariel M. America Latina y China: cooperación Sur-Sur o “consenso de Beijing”? **Nueva Sociedad**, n.250, pp.102-113, mar/abr 2014.

TEIXEIRA, R. A.; DESIDERÁ, Walter. A recuperação do desenvolvimentismo no regionalismo latino-americano. *Texto para Discussão* (IPEA. Brasília), v. 1790, p. 1-37, 2012.

VADELL, Javier. A China na América do Sul e as implicações geopolíticas do consenso do Pacífico. *Revista de Sociologia Política*, Curitiba, v. 19, n. suplementar, p. 57-79, Nov/2011.