

FRAGMENTAÇÃO PRODUTIVA EM CADEIAS GLOBAIS DE VALOR: ELEMENTOS POLÍTICOS E DIREITOS DE PROPRIEDADE INTELECTUAL

Clarissa Black¹

RESUMO

Este artigo abordou os determinantes para o processo de fragmentação produtiva internacional em Cadeias Globais de Valor (CGV). Foram resgatados os principais elementos teóricos, com destaque para o papel da economia dos custos de coordenação e de transação. O marco teórico das CGV destacou a governança e a assimetria de poder entre as firmas, em função de elementos técnicos da produção. Nesse ponto, este artigo propõe resgatar as contribuições da economia política, para dar racionalidade a esse processo, o qual não decorre exclusivamente de razões técnicas ou tecnológicas. Nesse sentido, foi enfatizado o papel dos direitos de propriedade intelectual como instrumento de disputa entre os Estados Nacionais, entre firmas líderes e contratadas e entre o capital e o trabalho. Em uma formalização da relação empírica entre as CGV e os direitos de propriedade intelectual, uma contribuição pioneira deste artigo, encontrou-se uma relação positiva entre as exportações em CGV, e o pagamento pelo uso da propriedade intelectual.

Palavras-chave: Cadeias Globais de Valor; Fragmentação Produtiva Internacional; Direitos de Propriedade Intelectual.

ABSTRACT

In this article, the determinants for the international productive fragmentation process in Global Value Chains (GVC) were addressed. The main theoretical elements were recovered, with emphasis on the role of the economy of coordination and transaction costs. The theoretical framework of the GVC highlighted the governance and the power asymmetry between the firms, due to technical elements of production. At this point, this article proposes to rescue the contributions of the political economy, to give rationality to this process, which does not result exclusively from technical or technological reasons. In this sense, the role of intellectual property rights was emphasized as an instrument of dispute between National States, between leading and contracted firms and between capital and labor. An empirical relationship between GVC and intellectual property rights was formalized, a pioneering contribution to this article, and a positive relationship was found between GVC exports and payment for the use of intellectual property.

Keywords: Global Value Chains; Fragmentation; Intellectual Property Rights.

Classificação JEL: F12; L13; F14.

Área ANPEC: Área 5 – Economia Internacional

¹ Doutora em economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) e Analista Pesquisadora em Economia na Secretaria de Planejamento, Governança e Gestão, do Estado do Rio Grande do Sul.

1. INTRODUÇÃO

A pandemia da Covid-19 representou um choque sem precedentes na economia mundial. Isso tem levado ao debate acerca de um “novo normal” em muitos aspectos, sendo um deles o futuro da globalização e da fragmentação produtiva internacional em Cadeias Globais de Valor (CGV). Vale destacar que o movimento de questionamento da globalização antecede a pandemia, de forma mais proeminente após a Crise Financeira Global (2008-2009). No âmbito político, o discurso dos descontentes com a globalização colocava em descrédito a já irrealista teoria *mainstream* dos benefícios do livre comércio e deu impulso aos discursos nacionalistas e protecionistas, nos últimos anos.

Sob o prisma das evidências empíricas, a aproximação da elasticidade-renda do comércio ao valor unitário e a desaceleração do comércio em CGV têm embasado explicações do ponto vista estrutural para o enfraquecimento do comércio e do processo de abertura econômica dos países (CONSTANTINESCU; MATTO; RUTA, 2015), enquanto os movimentos de *reshoring* são elementos adicionais a essa narrativa. No entanto, até o momento, considera-se a inexistência de elementos conclusivos para atestar uma ruptura na globalização, no período pós-pandemia.

Se o desfecho desse movimento adiciona incertezas ao futuro, olhar para o passado é a melhor forma de entender o presente e projetar o futuro. Diante disso, este artigo tem o objetivo de entender quais foram os determinantes para o processo de fragmentação produtiva internacional em CGV. Para responder a esse questionamento, este artigo resgata sob uma perspectiva crítica os principais elementos teóricos, na seção 2. De um lado, a teoria econômica convencional invoca a minimização de custos (de coordenação e de transação) como a principal explicação para fragmentação produtiva internacional. Por outro prisma, a teoria multidisciplinar das CGV tem o mérito de destacar a assimetria de poder entre as firmas. No entanto, esse grau de governança dependeria de elementos técnicos da produção e não de fatores políticos. É nesse ponto que se propõe resgatar as contribuições da economia política, para dar racionalidade a esse processo, que não decorre exclusivamente de razões técnicas ou tecnológicas.

Nesse sentido, a hipótese principal é a de que três diferentes palcos de disputa pelo poder e pelo capital circunscrevem o desenvolvimento da fragmentação internacional em CGV, a qual é fruto da competição interestatal (pela hegemonia e pelo domínio de regiões periféricas), intercapitalista (entre empresas dentro e fora das cadeias) e entre as classes, de modo a reduzir a barganha do trabalho e aumentar o poder do capital.

Portanto, o acúmulo de capital é a linha mestra de todo o processo, o que não é nenhuma novidade na história do capitalismo. O que é singular da nova fase da globalização produtiva é que o acúmulo de riquezas se dá principalmente através de novas formas de rentismo, especialmente, por meio do fortalecimento dos direitos de propriedade intelectual. Argumenta-se que o uso não competitivo dessa nova classe de ativos intangíveis leva não apenas ao aumento do poder das firmas líderes em CGV, mas à apropriação crescente do valor por parte dos detentores de ativos em detrimento daqueles que atuam diretamente no processo produtivo dos bens tangíveis. A privatização e a posse de ativos do conhecimento e de marcas comerciais também atuam em prejuízo do progresso tecnológico e distancia cada vez mais da realidade palpável, o sonho do *upgrade* nas CGV.

Por fim, a seção 3 apresenta a formalização da relação empírica entre as CGV e os direitos de propriedade intelectual, uma contribuição pioneira deste artigo. Em resumo, encontrou-se uma relação positiva entre as variáveis, conforme o teste de causalidade de Granger (1969) e de cointegração de Engle e Granger (1987) em uma regressão que relaciona as exportações em CGV (variável independente) com o pagamento pelo uso de propriedade intelectual (variável dependente). Conforme as estimativas do modelo, o crescimento de 1% das exportações em CGV está relacionado ao crescimento de 0,4% nos pagamentos pelo uso da propriedade intelectual.

2. DEBATE TEÓRICO

A fragmentação produtiva internacional é caracterizada por um processo de desintegração da produção, no qual as etapas que formam determinado processo produtivo não necessitam estar concentradas em uma mesma localização geográfica, mas sim, dispersas e compartilhadas em diferentes

países. Argumenta-se que essa dispersão não é aleatória, tampouco determinada apenas pela minimização de custos de coordenação e de transação, mas também por fatores políticos.

Na literatura sobre essa nova fase da globalização, marcada pelo refinamento da divisão internacional do trabalho, diversas denominações são utilizadas, tais como desmembramentos (BALDWIN, 2006), fragmentação internacional da produção (JONES; KIEZKOWSKI, 1990), desintegração produtiva e integração comercial (FEENSTRA, 1998), produção em “multiestágios” (YI, 2010), fatiamento da cadeia de valor (KRUGMAN, 1995), terceira revolução industrial (BLINDER, 2006), *offshoring* (FEENSTRA; HANSON, 1995, 1996; MILBERG; WINKLER, 2013); comércio vertical (HUMMELS; ISHII; YI, 2001) e comércio de tarefas (GROSSMAN; ROSSI-HANSBERG, 2006b), entre outros. Neste artigo, não serão avaliadas as diferenças conceituais entre os termos, os quais serão tratados como sinônimos para descrever essa nova fase da globalização.

Após essa ressalva e diante do objetivo proposto, esta seção é formada por quatro subseções. A primeira trata da importância dos fatores tecnológicos e dos custos de coordenação para a fragmentação produtiva internacional, com destaque para Baldwin (2006) e Jones e Kierzkowski (1990). A segunda subseção discute os custos de transação (COASE, 1937; WILLIAMSON, 1989) e os modelos *make or buy* na internacionalização (ANTRÀS, 2003; ANTRÀS; HELPMAN, 2004; ANTRÀS; CHOR, 2012). A subseção 2.3 apresenta o marco teórico das CGV e sua ênfase para o papel da assimetria de poder entre firmas, que aparecem determinadas por fatores técnicos. Por fim, a subseção 2.4 retoma as contribuições da economia política, haja vista ser o poder político e do capital os condicionantes para a dinâmica capitalista, com destaque para o papel dos direitos de propriedade intelectual.

2.1 Fragmentação Produtiva Internacional: Custos de Coordenação

A evolução do comércio e da globalização é colocada em perspectiva histórica como dois grandes desmembramentos (*unbundlings*) por Baldwin (2006). Para o autor, o comércio internacional iniciou uma expansão sem precedentes, desde o início do século XIX, com o desenvolvimento dos transportes férreos e marítimos, o que diminuiu os custos de transporte e possibilitou o chamado primeiro desmembramento entre produção e consumo. A partir de então, as atividades produtivas passaram a se localizar não necessariamente próximas dos locais de absorção.

Conforme a World Trade Organization (WTO) (2008), a globalização não é um evento recente. Se, por um lado, as redes globais de produção existem desde os anos 1960, nos últimos 30 anos a divisão internacional do trabalho assumiu uma intensidade nunca antes vista (MILBERG; WINKLER, 2013). Ao caracterizar-se a globalização como “desmembramentos” e “ondas” emerge o caráter descontínuo do processo, o qual é marcado por períodos de aceleração e estagnação (BALDWIN, 2016; WTO, 2008; O’ROURKE; WILLIAMSON, 2000) e por mudanças abruptas de regime comercial, e não por uma evolução gradual ao longo do tempo (O’ROURKE; WILLIAMSON, 2000).

Nas últimas décadas do século XX, os avanços tecnológicos possibilitaram reduzir os custos de comunicação e coordenação (JONES; KIERZKOWSKI, 1990; BALDWIN, 2006), o que facilitou a coordenação de processos produtivos em diferentes localidades, o que Baldwin (2006) denominou de segundo desmembramento ou de integração Norte-Sul (BALDWIN; LOPEZ-GONZALEZ, 2013).

Nesse processo, o comércio internacional ganhou um novo *status* quando passou a envolver não apenas o comércio de matérias-primas ou de bens finais, mas o produto de um estágio produtivo intermediário (FEENSTRA, 1998; YEATS, 1998), ou seja, “*it’s not wine for cloth anymore*” (GROSSMAN; ROSSI-HANSBERG, 2006a).

A primeira separação foi motivada, segundo Baldwin (2006), pela redução dos custos de transporte², enquanto a segunda foi estimulada, principalmente, pela queda nos custos de comunicação e de coordenação, determinados por alterações tecnológicas. Portanto, o fator tecnológico³ é o principal

² O’Rourke e Williamson (2000) citam que a redução nos custos de transporte teria sido muito mais significativa no século XIX do que na segunda metade do século XX.

³ Park, Nayyar e Low (2013) destacam o papel dos regulamentos e padrões técnicos, os quais favoreceram a modularização da produção. Já Memedovic *et al.* (2008) lembra a importância de inovações logísticas, como o desenvolvimento do transporte por contêiner.

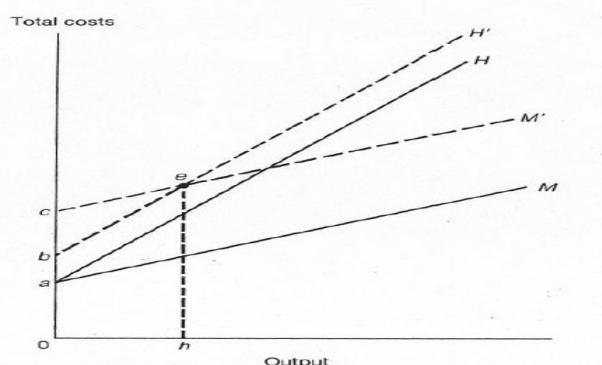
determinante para os desmembramentos, segundo o autor. Baldwin também menciona os fatores históricos e políticos para o processo, porém a centralidade está nas mudanças tecnológicas, para o autor.

Para Jones e Kierzkowski (1990), a fragmentação produtiva foi estimulada pelo desenvolvimento dos serviços de ligação entre os chamados blocos produtivos fragmentados dentro e fora do país⁴. Nesse sentido, destacam-se as atividades de varejo - como ligação entre o estágio produtivo final e o consumidor do produto - e os transportes, as telecomunicações, a tecnologia da informação e os serviços financeiros - para a conexão entre etapas produtivas. Portanto, para os autores, a fragmentação internacional da produção foi estimulada pelo declínio dos custos dos serviços de suporte das etapas produtivas, somada à redução na incerteza e maior precisão quanto às datas de entrega, o que diminuiu as vantagens de aglomeração geográfica da produção.

Segundo o modelo de Jones e Kierzkowsky (1990), a fragmentação dos blocos produtivos implica em um aumento na produtividade e uma diminuição nos custos variáveis, concomitante a uma elevação nos custos fixos relacionados à necessidade de coordenação das atividades em diferentes localidades.

Ao considerar o comércio internacional nesse modelo, há duas questões adicionais. A primeira está relacionada às vantagens comparativas⁵, uma vez que a produtividade aumenta mais quando a fragmentação atravessa as fronteiras nacionais, em relação à terceirização dentro do país, pois permite um grau maior de especialização. A segunda remete ao aumento nos custos de ligação dos blocos produtivos no exterior, em comparação com os custos dentro dos limites territoriais, pois envolvem custos adicionais de comunicação e coordenação, custos alfandegários, taxas e impostos adicionais. O gráfico a seguir permite visualizar esses resultados:

Gráfico 1 - Fragmentação produtiva, custos totais e produção



Fonte: Jones e Kierzkowsky (1990, p. 38).

O gráfico acima ilustra a curva de custos totais (custo fixo dado pelo intercepto e o custo marginal dado pela inclinação da curva) de uma produção doméstica integrada (H) e fragmentada dentro do país (H'), a qual é deslocada para cima dado o aumento dos custos fixos de coordenação dos blocos produtivos separados. Ao considerar um arranjo produtivo fragmentado e compartilhado por dois países, a linha M' considera os custos fixos e variáveis da produção (linha M) adicionadas aos chamados custos de ligação (segmento ac). É possível perceber que os custos de ligação dentro do país (distância ab) são menores do que no exterior (distância ac). Contudo a inclinação de M' é menor do que a de H' , pois os custos variáveis são menores em um arranjo internacional, devido aos ganhos extras de produtividade.

Portanto, a linha de custo-produção ótima é dada, nesse modelo, por beM' , ou seja, para uma produção inferior à h (à esquerda do ponto e), a minimização de custos ocorre com a terceirização dentro do país. Por outro lado, para uma escala de produção acima de h (à direita do ponto e), os custos totais são menores ao adotar um arranjo do tipo *offshoring outsourcing*, em virtude da maior especialização baseadas em vantagens comparativas. Cumpre notar que essas vantagens podem decorrer tanto do diferencial de

⁴ Hilberry (2011) não encontra evidências do aumento do coeficiente de importações nos setores que tiveram crescimento no uso das categorias de serviços mencionadas por Jones e Kierzkowsky (1990).

⁵ Para uma avaliação crítica do princípio das vantagens comparativas ver Shaikh (2003) e Lavoie (2014).

produtividade dos fatores entre os países, em uma visão ricardiana, quanto pela desigualdade de preços e intensidades dos fatores, em uma abordagem Hecksher-Ohlin⁶.

Em suma, para Baldwin (2006) e Jones e Kierzkowsky (1990) os custos de coordenação estão no centro da decisão da fragmentação produtiva internacional. Para o primeiro autor, os desenvolvimentos tecnológicos reduziram esses custos, enquanto Jones e Kierzkowsky (1990) destacam que os custos de coordenação dos blocos produtivos são custos fixos a serem considerados no problema de minimização de custos da firma. Outro tipo de custo enfrentado pela firma são os custos de transação, o próximo assunto.

2.2 Internacionalização Produtiva Vertical ou Terceirizada: Custos de Transação

Antes de apresentar os princípios da teoria dos custos de transação, primeiramente, é preciso lembrar que existem, basicamente, quatro formas de cadeia de valor, ao levar em consideração a existência de fronteiras nacionais e os limites da firma. Determinada firma pode integrar verticalmente todas as etapas produtivas, dentro do país ou no exterior, através de uma subsidiária ou do investimento direto no exterior. Ou a firma pode terceirizar determinados processos, tanto dentro do país (*outsourcing*) quanto além das fronteiras nacionais (*offshoring outsourcing*).

No que concerne à decisão de terceirização ou verticalização da produção, o referencial teórico remete às contribuições à microeconomia de Coase (1937) e Williamson (1989) em seu modelo da economia dos custos de transação. Os princípios desenvolvidos pelos autores estão na base dos modelos de *offshoring* e da decisão empresarial *make or buy*, tais como Antràs (2003), Antràs e Helpman (2004) e Antràs e Chor (2012), os quais consideram a terceirização no exterior um refinamento dentro dessa abordagem.

Coase (1937) em seu artigo seminal busca demonstrar o *trade-off* entre o aumento dos custos de transação e os ganhos com eficiência das operações no mercado. Para isso, o autor levanta dois questionamentos fundamentais, quais sejam: Por que existem transações de mercado? E por que existe a firma? A primeira resposta remete, entre outros, à existência de retornos decrescentes na organização e aos erros de alocação interna, devido à falta do mecanismo de preços.

Já a resposta à segunda pergunta tem relação com os problemas (custos) das transações no mercado, via mecanismo de preços. Contribuem para isso, a necessidade de prospectar preços, a elaboração de um contrato para cada transação, a necessidade de contratos de suprimento de longo prazo, a incerteza não probabilística e os pagamentos de tributos sobre vendas.

Williamson (1989), por sua vez, identifica a existência de contratos incompletos nas transações via mercado, as quais envolvem racionalidade limitada e oportunismo. Na operacionalização dos custos de transação, deve ser levada em consideração a frequência das transações, o grau de incerteza e a questão da especificidade dos ativos. Esta última tem relação com a possibilidade de usos alternativos do ativo e está ligada à noção de custos afundados. Sobre isso, o autor argumenta que quanto maior a especificidade do ativo, maior é o custo marginal de recorrer ao mercado, em relação ao custo marginal de controle interno da produção.

Inomata (2017) lembra que no início do século XX predominava o sistema fordista de produção, no qual vários estágios produtivos estavam integrados em um mesmo espaço, em uma estratégia de produção vertical. Um dos pontos positivos deste tipo de produção é a maior facilidade de coordenação e de comunicação das diferentes atividades em um mesmo local, do que em lugares diferentes ou entre fornecedores. Por outro lado, envolve elevados custos burocráticos e administrativos, uma ampla quantidade de trabalho e tarefas não envolvidas diretamente na produção, além do aumento do tempo necessário para produção, em função da necessidade de estoques elevados.

⁶ Apesar do modelo de Jones e Kierzkowsky (1990) ter como base o princípio das vantagens comparativas, o modelo não considera a equalização dos preços dos fatores, uma vez que isso eliminaria os ganhos do *offshoring* com a redução de custos. Outra ressalva é com relação à simultaneidade das vantagens comparativas com as economias de escala, pois para os autores, diferentemente da Nova Economia Internacional (NEI), as economias de escala não são uma explicação alternativa às vantagens comparativas para o comércio internacional, mas um complemento a elas. Isso porque as economias de escala no modelo de Jones e Kierzkowsky (1990) são baseadas no tamanho da produção, enquanto para os adeptos da NEI elas decorrem da maior variedade dos produtos.

Nesse sentido, há um *trade-off* entre integrar ou não integrar etapas produtivas. Assim, a integração visa reduzir custos de transporte⁷, evitar dupla margem, minimizar riscos de contrato e assimetria de informação. Já as transações no mercado tem o intuito de diminuir os custos de gerenciamento e outros trabalhos não envolvidos diretamente com a produção, assim como reduzir a ineficiência que decorre da não especialização.

Entre os trabalhos sobre a decisão das formas de globalização produtiva *make or buy*, Antràs (2003) sugere um modelo de equilíbrio geral do comércio, o qual combina as contribuições da teoria dos custos de transação de Coase (1937) e Williamson (1985), da teoria dos direitos de propriedade da firma de Grossman e Hart (1986) e da Nova Economia Internacional (NEI) de Helpman e Krugman (1989), com competição imperfeita e diferenciação de produto. O objetivo é explicar o que determina os limites da firma na fragmentação internacional, ou seja, se a produção fragmentada será por meio da atuação de multinacionais ou se ocorrerá por meio de contratos com firmas terceirizadas no exterior.

Se por um lado, a integração de fornecedores dentro dos limites da firma, aumenta o poder de barganha da firma líder, por outro lado, desestimulariam os investimentos pelas firmas subsidiárias. Nesse sentido, Antràs (2003) argumenta que é mais fácil compartilhar os investimentos em capital em comparação aos investimentos em trabalho, haja vista que esses últimos requerem, por exemplo, o conhecimento local para contratar trabalhadores.

Antràs e Helpman (2004) por sua vez, estendem o modelo de Antràs (2003) ao considerar a heterogeneidade entre firmas (MELITZ, 2003). A decisão organizacional sobre internalizar ou terceirizar depende se a produção é intensiva em insumos ou em serviços especializados prestados pela firma líder e depende também do seu nível produtividade. No primeiro caso, quando a produção é insumo-intensiva, não há incentivos para integrar, sendo que as mais produtivas terceirizam para os países do Sul, enquanto as menos produtivas terceirizam dentro do país. Por outro lado, quando a produção é intensiva em serviços, há quatro possibilidades: a) as mais produtivas integram no exterior, por meio do investimento estrangeiro direto e do comércio intrafirma; b) as firmas na segunda colocação entre as mais produtivas terceirizam no exterior; c) aquelas em terceiro lugar no *ranking* de produtividade integram a produção dentro da firma e do país, ao estilo fordista; e d) as menos produtivas buscam fornecedores terceirizados dentro do país (ANTRÀS; HELPMAN, 2004).

Antràs e Chor (2012), por sua vez, consideram a presença de estágios sequenciais contínuos e a decisão de integrar ou terceirizar depende da sua posição à montante ou à jusante na CGV e se os estágios produtivos são complementos ou substitutos sequenciais. Os estágios são complementos sequenciais quando a elasticidade da demanda do comprador é maior do que o grau de substituição entre os insumos, o que leva a firma a terceirizar as etapas à montante e a integrar as etapas à jusante. A explicação dos autores é a de que frente a uma demanda elástica, a firma cresce ao produzir mais, o que representa um incentivo para o investimento em setores à montante e induz ao investimento nos setores à jusante através dos efeitos de transbordamentos⁸.

Em contraposição aos modelos econômicos baseados em custos de transação para a escolha sobre integrar ou terceirizar em arranjos produtivos internacionais, Milberg e Winkler (2013) buscam na literatura das CGV explicações menos simplistas para a dicotomia do *make or buy*, haja vista que,

A abordagem das CGV foca na estratégia de governança e poder da empresa líder, nas possibilidades de *upgrading* para as empresas fornecedoras e na distribuição do valor adicionado na cadeia de valor. Isso contrasta com a abordagem dos custos de transações para a produção internacional que foi adotada na maioria dos modelos econômicos sobre a decisão de fazer ou comprar via terceirização (MILBERG; WINKLER, 2013, p. 18, tradução nossa).

As concepções teóricas do marco das CGV, seus antecedentes e desenvolvimentos posteriores é o assunto da próxima subseção.

⁷ Quando a produção é vertical e integrada na mesma localidade.

⁸ No caso inverso em que a elasticidade da demanda do comprador é menor do que o grau de substituição entre os insumos, os estágios produtivos são substitutos sequenciais. Nesse caso, é mais vantajoso para a firma integrar as etapas à montante e a terceirizar as etapas à jusante.

2.3 Cadeias Globais de Valor: Governança e *Upgrading*

O conceito de CGV foi desenvolvido na Global Value Chains Initiative (2000-05) apoiada pela Fundação Rockefeller e sediada no Centro de Globalização, Governança e Competitividade da Universidade de Duke, no estado da Carolina do Norte nos Estados Unidos⁹. O principal resultado está materializado no marco teórico de Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005), classificado na área da sociologia econômica.

A principal contribuição dos autores é o desenvolvimento do conceito de CGV e dos cinco “tipos ideais” de governança e a sua interação com relações assimétricas de poder entre as firmas, para além da minimização de custos proposta pela teoria econômica neoclássica. Os principais trabalhos anteriores dentro da abordagem das CGV, que culminaram nesse conceito são: Humphrey e Schmitz (2000, 2002), Sturgeon e Lee (2001) e Sturgeon (2002).

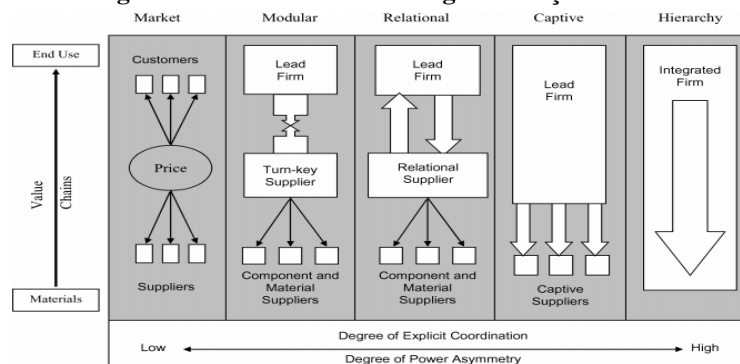
Convém destacar as abordagens antecedentes, especialmente as Cadeias de *Commodities* de Hopkins e Wallerstein (1977), as Cadeias Globais de *Commodities* (CGC) de Gereffi (1994) e as Redes Globais de Produção (RGP) de Henderson *et al.* (2002), Ernst e Kim (2002), entre outros.

Em termos teóricos, Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) atribuem as origens das CGV principalmente na economia dos custos de transação, nas CGC de Gereffi (1994) e nas RGP de Henderson *et al.* (2002), entre outros, discutidas anteriormente. A teoria dos custos de transação identifica os problemas de especificidade dos ativos, oportunismo e custos de coordenação das transações via mercado. Esses problemas podem ser controlados, segundo as teorias de *network* (LORENZ, 1988, entre outros), por meio de relações de confiança, reputação e dependência mútua. Penrose (1959) argumenta que as firmas detêm certas competências, mas não todas aquelas necessárias à produção, o que estimula transações via mercado. Relacionado a esse argumento está o *core competence*, ou seja, as firmas terão mais vantagens se focarem naquelas atividades em que têm competência, ao mesmo tempo em que aproveitam das competências de outras empresas nas atividades coadjuvantes (PRAHALAD; HAMEL, 1990).

A partir dessas contribuições, Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) identificam três possíveis estruturas - mercado, *network* e vertical -, mas vão além ao desmembrar as relações do tipo *network* em outras três, as quais os autores denominam de cativa, modular e relacional, a partir das contribuições dos trabalhos empíricos de Humphrey e Schmitz (2000, 2002), Sturgeon e Lee (2001) e Sturgeon (2002).

Portanto, o principal legado do esquema das CGV é a identificação de cinco estruturas analíticas de governança em CGV - Mercado, Modular, Relacional, Cativa e Hierárquica -, as quais estão dispostas em ordem crescente de grau de coordenação explícita pela firma líder (proporcional à largura da flecha) e de assimetria de poder entre as firmas que compõem uma CGV (proporcional ao tamanho dos quadrados), ilustradas na figura a seguir, da esquerda para a direita.

Figura 1 - Cinco estruturas de governança em CGV



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

Na estrutura do tipo Mercado, a relação entre as firmas compradoras e os seus fornecedores pode ser transitória ou envolver repetidas transações. A flexibilidade para alterar parceiros comerciais é

⁹ <https://globalvaluechains.org/>

elevada tanto para compradores, como para fornecedores, e predomina o mecanismo de preços e não o poder explícito da firma líder. A estrutura Modular, por sua vez, envolve um fornecedor-chave, que atende as especificações da firma líder.

Já uma cadeia de valor Relacional envolve uma relação de confiança e reputação, caracterizada pela mútua dependência entre as partes e uma elevada especificidade dos ativos. Outra estrutura intermediária é a do tipo Cativa, a qual é formada por pequenos fornecedores que guardam uma relação assimétrica de dependência em relação a grandes compradores. Isso resulta em um elevado poder de monitoramento e de controle explícito pela firma líder e de certo aprisionamento dos fornecedores em face dos elevados custos de mudança. Por fim, a cadeia de valor Hierárquica é integrada verticalmente, e o controle é gerencial por parte das matrizes para as firmas subsidiárias.

Essas estruturas de governança da produção compartilhada internacionalmente são influenciadas por três fatores, segundo Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005): a) complexidade da informação transferida quanto às especificações do produto; b) capacidade de codificar essa informação; e c) capacitação dos fornecedores em atender às especificações das firmas compradoras.

O resultado das diferentes combinações dessas características, que podem ter um resultado binário “alto” ou “baixo”, implica em oito possíveis resultados¹⁰, mas apenas cinco “tipos ideais” de governança, conforme o quadro a seguir:

Quadro 1 - Determinantes da governança em CGV

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

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

Bair (2005) destaca que a governança aparece em Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) como função apenas das características organizacionais e técnicas da produção (complexidade, codificabilidade, capacidade dos fornecedores) e dos custos de transação, o que demonstra a influência da literatura dos negócios internacionais e da administração na abordagem das CGV. A autora argumenta, por outro lado, que a governança em CGV é influenciada especialmente por questões “externas” e essas cadeias, tais como as instituições, as regras, as leis e as características do capitalismo. Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) chegam admitir a importância da história, das instituições, da geografia e do contexto social para a CGV, mas priorizam um esquema teórico simples e genérico¹¹.

Kaplinsky e Morris (2003) alegam que a governança não envolve apenas a coordenação de atividades, mas também o exercício do poder nas cadeias de valor. Posteriormente, Gereffi (2011) afirmou a importância das relações de poder dentro e fora da cadeia. Dentro da cadeia o poder é exercido pela firma líder, nos segmentos à montante (tecnologia, capital) e/ou nas etapas à jusante (vendas, *marketing* e marcas comerciais). Já o poder fora da cadeia tem relação com o Estado e outras instituições.

Desse modo, a abordagem das CGV tem um caráter holístico, podendo ser classificada ainda, em análises do tipo *top-down* e *bottom-up*. As primeiras analisam, em termos gerais, os aspectos relacionados à governança e às relações de poder entre as firmas, enquanto as últimas estudam as possibilidades de *upgrading* ao longo das CGV (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2011).

¹⁰ A situação de baixa complexidade e baixo grau de codificação é improvável, o que elimina duas situações, entre as combinações possíveis. O terceiro resultado desconsiderado é diante da baixa complexidade e alta habilidade de codificar, os fornecedores apresentarem baixa capacitação. Essa última situação é denominada por Sturgeon (2006) de “exclusão de fornecedores”.

¹¹ “Clearly, history, institutions, geographic and social contexts, the evolving rules of the game, and path dependence matter; and many factors will influence how firms and groups of firms are linked in the global economy. Nevertheless, a simple framework is useful because it isolates key variables and provides a clear view of fundamental forces underlying specific empirical situations that might otherwise be overlooked” (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005, p. 85).

Após a revisão dos principais aspectos que envolvem a abordagem das CGV, especialmente o papel da governança, a seção a seguir trata das contribuições que a economia política poder trazer para a compreensão da globalização produtiva, com destaque para o papel dos direitos de propriedade intelectual.

2.4 Cadeias Globais de Valor: Fatores Políticos e Direitos de Propriedade Intelectual

Esta subseção tem o objetivo de trazer as contribuições da economia política para a abordagem das CGV. O estudo da economia política é relevante, porque é o poder político e o poder do capital que condicionam a dinâmica capitalista e é o objetivo central de acumulação de capital que dá racionalidade a esse processo. Vale ressaltar que apesar de os processos produtivos atravessarem as fronteiras dos países, o poder dos Estados Nacionais e a competição interestatal não podem ser negligenciados para o estudo do capitalismo dominado pelas CGV, assim como a competição entre capitalistas e as disputas entre capital e trabalho pelo poder e pela distribuição do valor adicionado. Nesse processo, interpreta-se o progresso tecnológico como um instrumento de dominação.

É importante ressaltar os méritos da economia dos custos de transação em fornecer explicações plausíveis a essas questões, porém elas são consideradas incompletas, haja vista restringirem a discussão a uma função de minimização de custos. A literatura das CGV significou um passo além, mas também mantém algumas limitações, para as quais a economia política e os *insights* da literatura Pós-Keynesiana lançam luzes. A lógica da globalização produtiva é desvendada ao enfatizar como as características das CGV coadunam aos objetivos do sistema capitalista.

Segundo Hopkins e Wallerstein (1977), o sistema-mundo é marcado pela competição entre estados fortes pela hegemonia; dentro do Estado pelo seu controle por diferentes grupos de influência; e entre estados fortes e fracos, ou seja, entre centro e periferia¹². Essa seção inicia pela crise econômica e política da hegemonia da economia norte-americana nos anos 1970 (TAVARES, 1997) e como os esforços de restauração da sua posição estimularam o deslocamento produtivo das firmas japonesas (MEDEIROS, 1997) e a regulação dos direitos de propriedade intelectual (CARLOTTO; PINTO, 2015).

Segundo Medeiros (1997), nos anos 1980 os Estados Unidos tinham um déficit comercial estrutural com o Japão, país que ameaçava a posição hegemônica norte-americana. A imprensa da época afirmava que a economia japonesa ultrapassaria a norte-americana, no final do século XX. Diante disso, o governo dos Estados Unidos consideravam as políticas comerciais japonesas “injustas” e passou a exigir uma valorização cambial do iene, o que é muito similar ao discurso norte-americano atual em relação à ameaça chinesa.

Vale sublinhar a estratégia norte-americana de até então em promover a integração da economia japonesa com as suas antigas colônias, desde o pós-guerra até os anos 1970, dado o interesse econômico e político dos Estados Unidos na Ásia. Do ponto de vista econômico, os Estados Unidos abriram o seu mercado para os suprimentos de baixos custos produzidos na Ásia - o que reduzia pressões inflacionárias - enquanto do ponto de vista político se destaca o “desenvolvimento a convite” - termo atribuído a Immanuel Wallerstein - no contexto da Guerra Fria (MEDEIROS, 1997).

Kurth (2017) lembra que a abertura irrestrita do mercado norte-americano aos produtos da Ásia tinha o intuito de evitar que o vasto mercado chinês fosse o destino principal das exportações japonesas, sul-coreanas e taiwanesas. Segundo o autor, esse processo não teria provocado maiores impactos na indústria dos Estados Unidos até a década de 1970. Depois desse período, as exportações japonesas passaram a ameaçar a indústria americana, assim como o fizeram, em fins dos anos 1980, as exportações da Coreia do Sul e de Taiwan (e hoje da China). Se durante um tempo o sistema hegemônico estadunidense nos países aliados obteve êxito ao arrefecer a ameaça comunista na região, nos anos 1980, esses mesmos países se transformaram em ameaça econômica à indústria norte-americana.

Nesse sentido, a partir de 1985, os Estados Unidos mudaram de estratégia e “desconvidaram” o Japão, ao impor restrições às exportações japonesas. Isso, juntamente com a valorização cambial materializada no Acordo de Plaza do G5 em 1985, e os crescentes custos salariais, levou ao deslocamento das etapas produtivas intensivas em trabalho inicialmente para os “Tigres Asiáticos” - Coreia do Sul,

¹² Os autores consideram ainda um terceiro grupo que guarda características de centro e de periferia, o que os autores denominam de “semiperiferia”.

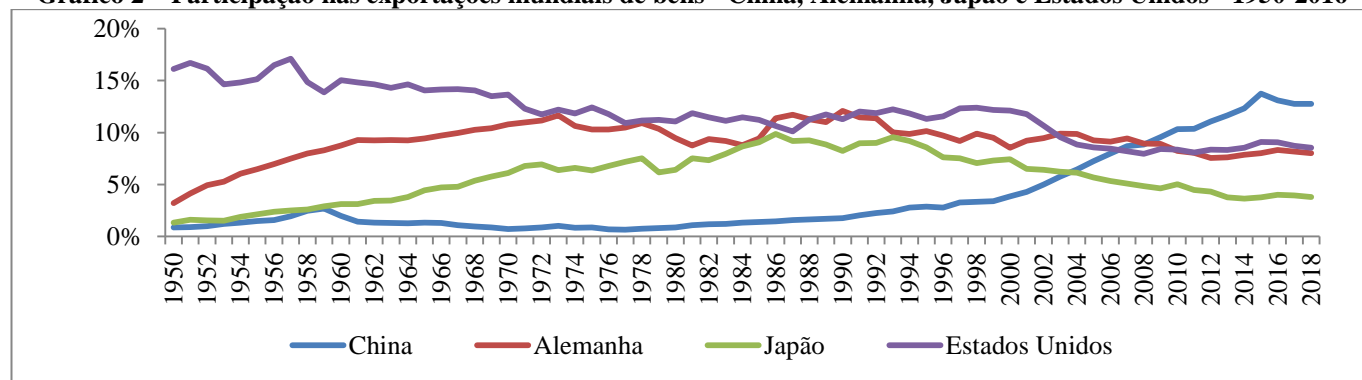
Taiwan, Cingapura e Hong Kong - que se transformaram em plataformas de exportação, de modo a contornar os elevados custos salariais em dólar e as barreiras comerciais para o Japão (MEDEIROS, 1997).

A partir de 1989, Hong Kong, Coreia do Sul e Taiwan também foram “desconvidados” e perderam o tratamento preferencial comercial, o que somado aos custos salariais crescentes, levou a um novo deslocamento da produção principalmente para os “gansos”, ou seja, as quatro principais economias da Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN) - Tailândia, Malásia, Indonésia, Filipinas - além da China (MEDEIROS, 1997; HAMAGUCHI, 2011) e posteriormente para o Vietnã.

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

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

Gráfico 2 – Participação nas exportações mundiais de bens - China, Alemanha, Japão e Estados Unidos - 1950-2016



Fonte dos dados brutos: WTO (2019).

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

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

Nesse sentido, a partir dos anos 1980 houve uma intensificação das pressões políticas por parte dos Estados Unidos para um padrão mínimo de legislação da propriedade intelectual, as quais não eram novas, porém ganharam uma nova dimensionalidade. Carlotto e Pinto (2015) descrevem uma série de atos no âmbito interno do congresso estadunidense nas últimas duas décadas do século XX, e as pressões sobre organismos internacionais, como a OMC, para o estabelecimento de um padrão mínimo. Esse movimento culminou no acordo multilateral denominado Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS), resultado das negociações das Rodadas do Uruguai, assinado em Marraquexe no Marrocos, em abril de 1994.

O TRIPS considera oito categorias, conforme WTO (1994): a) direitos autorais, que são os *copyrights*, relacionados principalmente à indústria do entretenimento; b) marcas comerciais, que são símbolos distintivos, registrados e aplicados em bens e serviços, relacionados à empresa detentora da marca; c) indicações geográficas, geralmente aplicados em bens provenientes de determinada região; d) desenhos e *design* industrial; e) patentes de invenções, conhecimento técnico e científico; f) *layout* e *design* de circuitos integrados; e g) segredos industriais.

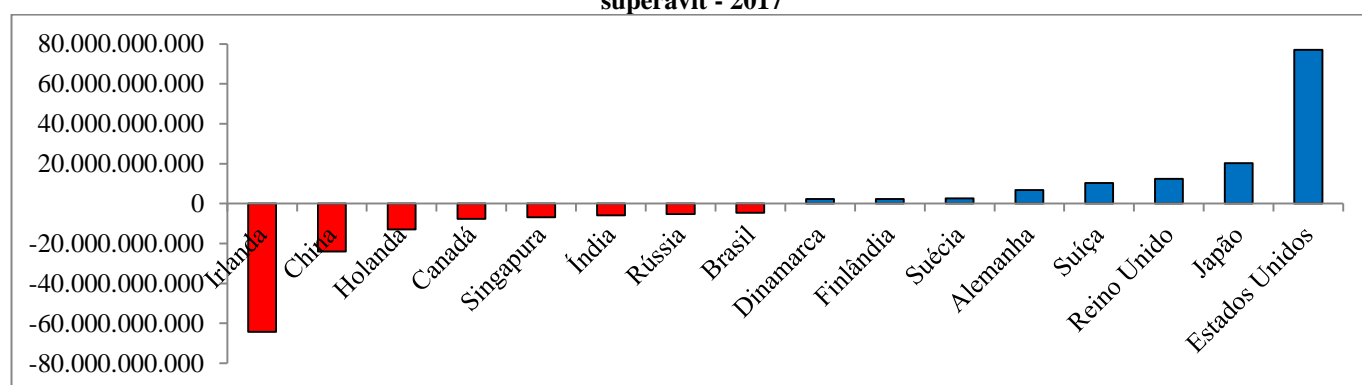
A discussão a respeito dos direitos de propriedade intelectual não ficou restrita ao âmbito político, o meio acadêmico em sua maioria abandonou o debate sobre bens públicos e passou a defender o uso anticompetitivo da propriedade intelectual. Vale lembrar que o conhecimento tem algumas características peculiares, conforme destacam Carlotto e Pinto (2015), tais como: a) custo nulo de reprodução, mesmo que tenha um custo elevado para o desenvolvimento; b) caráter não rival, pois não há limite no seu compartilhamento; c) incerteza quanto ao seu valor, previamente; e d) não exclusividade, ou seja, cópia sem pagamento.

Essas características definiriam o conhecimento como um típico bem público, para alcançar o nível ótimo de bem-estar, sendo a sua privatização um resultado não eficiente no sentido de Pareto, segundo a microeconomia neoclássica (ARROW, 1962; NELSON, 1959). Pagano e Rossi (2010), sob um referencial teórico distinto, lembram que, inicialmente, muitas das novas tecnologias surgiram para rivalizar com a União Soviética, sendo, posteriormente, o fortalecimento dos direitos de propriedade intelectual uma das formas que os Estados Unidos encontraram para manter a sua posição hegemônica e fortalecer as empresas do país.

Isso porque, a difusão do conhecimento técnico e científico estava levando à perda de competitividade da indústria norte-americana, diante do crescimento japonês e do acirramento da concorrência com outros produtores asiáticos. Nesse sentido, a legislação dos direitos de propriedade visa restringir a disseminação do progresso técnico, tornar lucrativa a sua mercantilização e garantir poder de monopólio aos seus detentores, o qual se reverte em barreiras de entrada (CARLOTTO; PINTO, 2015).

Carlotto e Pinto (2015) argumentam ainda que os esforços dos Estados Unidos em controlar o conhecimento técnico-científico a partir dos anos 1980 também explicam a atual divisão internacional do trabalho entre centro e periferia e estão na base da acumulação de capital no atual estágio do capitalismo globalizado. O gráfico a seguir apresenta o saldo entre pagamentos e recebimentos de rendas pelo uso de propriedade intelectual, conforme dados do balanço de pagamentos, o que deixa clara a liderança estadunidense no recebimento líquido de rendas dessa classe de ativos:

Gráfico 3 – Saldo (US\$) de recebimento e pagamento pelo uso de propriedade intelectual - países com maior déficit e superávit - 2017



Fonte dos dados brutos: World Bank (2019).

Se na época de (PREBISCH, 2011a, 2011b)¹³, a divisão internacional do trabalho entre centro e periferia tinha como base os bens primários e manufaturados, Anderson e Razavi (2010) e Carlotto e Pinto (2015) sugerem um modelo de centro-periferia atualmente baseado em bens tangíveis, produzidos pela periferia, e intangíveis, desenvolvidos nos países centrais ou, conforme Nathan e Sarkar (2011), em tarefas qualificadas e não qualificadas.

¹³ A data original dessas obras é 1950 e 1949, respectivamente.

Outra similaridade com o esquema de Prebisch (2011a, 2011b)¹⁴ tem relação com o deslocamento da pressão competitiva para os países periféricos. No esquema original, isso ocorria por meio dos sindicatos e do poder de monopólio das empresas dos países centrais (ausentes na periferia), enquanto atualmente isso ocorre por meio das CGV e dos direitos de propriedade intelectual. A posse de ativos do conhecimento se reverte em barreiras de entrada e em ganhos de monopólio para a firma líder, enquanto os segmentos produtivos da periferia são marcados pela concorrência perfeita e reduzidos direitos sociais, trabalhistas e ambientais.

Mesmo assim, o estabelecimento de direitos de propriedade intelectual é visto como algo positivo e um fator de atração para investimentos para o *mainstream* econômico. Segundo Baldwin (2013 p. 41, tradução livre), “[...] grande parte da internacionalização das cadeias de suprimento envolve a aplicação no exterior de conhecimento avançado de determinada empresa. A falta de proteção à propriedade intelectual (PI) torna-se, portanto, uma barreira ao comércio”.

Esse tipo de visão vai de encontro aos preceitos de Arrow (1962) e Nelson (1959) a respeito da comercialização privada de bens tipicamente públicos. Para Pinto, Fiani e Corrêa (2017), os direitos de propriedade intelectual não devem ser interpretados apenas como atrativo ao capital, mas principalmente como uma forma de dar poder de barganha para a firma líder da CGV, o que não aparece dentre os três fatores colocados por Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) para explicar os tipos de governança, segundo Carneiro (2015).

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

Relacionado ao debate sobre direitos de propriedade intelectual está a existência de rendas econômicas que decorrem de barreiras à entrada, ou seja, da posse de ativos caracterizados pela escassez. Isso nos faz lembrar-se das contribuições da economia política e das ideias schumpeterianas:

Os economistas clássicos (como Ricardo) argumentaram que a renda econômica se acumula com base na propriedade desigual/acesso ou controle sobre um recurso escasso existente (por exemplo, terra). No entanto, como mostrou Schumpeter, a escassez pode ser construída por meio de ação intencional e, portanto, um excedente empresarial pode ser concedido àqueles que criam essa escassez. Para Schumpeter, isso é essencialmente o que acontece quando os empreendedores inovam, criando "novas combinações" ou condições, que proporcionam maiores retornos do preço de um produto do que o necessário para atender ao custo da inovação. Esses retornos à inovação são uma forma de lucro extra e atuam como um incentivo à replicação por parte de outros empresários que também buscam adquirir uma parte desse lucro (KAPLINSKY; MORRIS, 2003, p. 25-26, tradução livre).

Milberg e Winkler (2013), a partir do modelo de Kalecki (1977)¹⁵, definem que a taxa de *mark-up* é influenciada não apenas pela relação entre custos fixos e variáveis, mas também pelo grau de monopólio, o qual depende das instituições, do nível de concentração de mercado, dos gastos com propaganda e do poder dos sindicatos. Os autores argumentam que a estratégia de *offshoring* é uma forma de manter o poder de oligopólio e de oligopsônio¹⁶ das firmas-líderes, em um cenário de acirrada competição de preços. Essa estrutura de mercado não competitiva é construída através de barreiras à entrada, o que impede novos entrantes nos segmentos de maior valor adicionado e restringe as possibilidades de *upgrade* dos fornecedores.

¹⁴ A data original dessas obras é 1950 e 1949, respectivamente.

¹⁵ A data original desta obra é 1954.

¹⁶ É atribuída à Joan Robinson (1969) a identificação do poder de monopólio, que ocorre quando há concentração de poder nas mãos de um comprador que se depara com uma grande quantidade de fornecedores. A data original da obra é 1933 e a autora credita a B. L. Hallward a cunhagem do termo.

Essas barreiras de entrada são protegidas pelos direitos de propriedade intelectual, os quais podem ser interpretados como uma forma moderna de “rentismo” (STANDING, 2016). A globalização é defendida, em geral, com o preceito do liberalismo e dos mercados livres, supostamente marcados pelo aumento da concorrência. No entanto, a base da acumulação capitalista está nas atividades rentistas e em mecanismos não competitivos.

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

A escolha da estrutura terceirizada também pode ser interpretada do ponto de vista do tempo de circulação de capital. Marx (1985)¹⁷ argumenta que quanto maior é a velocidade que o capital completa o seu circuito, maior é o seu acúmulo. As CGV podem ser interpretadas como uma forma de aumentar o número de rotações do capital, uma vez que, a terceirização da produção libera, do ponto de vista da empresa líder, uma grande quantidade de capital imobilizado (capital fixo e variável).

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

Em outras palavras, no atual estágio do capitalismo dominado pelas CGV, a renda e o valor adicionado são distribuídos em direção aos detentores de ativos financeiros e de direitos de propriedade intelectual. Fazem parte desses dois grupos, os acionistas das empresas, os donos de patentes e dos direitos de *copyright* e aqueles que controlam as áreas de *design* e *marketing*. Ficam explicitados os ganhos dinâmicos do *offshoring* - relacionados ao capital e ao lucro - em contraposição aos ganhos estáticos, puramente baseados nas trocas, na eficiência alocativa e nos custos de transação (MILBERG; WINKLER, 2013).

Enquanto para Milberg e Winkler (2013), as CGV são um tipo de organização industrial, para Smichowski, Durand e Knauss (2016) elas são uma forma alternativa de divisão do trabalho. Marx (1996)¹⁸ esclareceu as diferenças entre divisão técnica e divisão social do trabalho, enquanto os autores acrescentaram uma nova dimensão, a divisão do trabalho em CGV. Enquanto o escopo da divisão técnica do trabalho é a firma e a divisão social do trabalho se dá na sociedade, a divisão do trabalho em CGV ocorre em redes de produção globais.

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

Com relação à primeira razão elencada, Nathan e Sarkar (2011) argumentam que a terceirização reduz o poder de barganha do trabalhador e piora a distribuição da renda na sua direção. Isso porque, segundo a teoria da distribuição de Kalecki (1971), os salários dependem do grau de monopólio das firmas. Portanto, quanto maior é o poder de monopólio, maior é a renda do capitalista e maior também será a pressão da classe trabalhadora para usufruir desses ganhos. Nessa direção, Nathan e Sarkar (2011) argumentam que a terceirização distancia o trabalhador das rendas de monopólio, enquanto a terceirização no exterior distancia ainda mais.

Vale lembrar que a integração de um vasto território não capitalista na década de 1990 e a entrada da China na OMC no início dos anos 2000 significou um aumento brutal na oferta de trabalho capitalista, em face da duplicação da força de trabalho no sistema capitalista, o que Freeman (2007) chamou de “a grande duplicação da força de trabalho”, com a adição de 1,3 bilhões de pessoas à força de trabalho potencial. Com relação à entrada dos países ex-socialistas no sistema capitalista, Hilberry (2011) procura

¹⁷ A data original desta obra é 1867.

¹⁸ A data original desta obra é 1867.

distinguir o impacto da abertura no comércio mundial de bens finais do efeito da mudança na fragmentação produtiva internacional, separando, portanto, as mudanças nas estruturas produtivas das alterações nas pautas comerciais. Portanto, a mudança de regime político em diversos países na última década do século XX e a sua posterior abertura econômica e comercial estimulou não apenas o aumento do comércio pela ótica da demanda (ou seja, o comércio de finais), mas também pelas possibilidades de aprofundamento da divisão internacional do trabalho,

Nessa lógica, a integração de economias externas ao sistema capitalista resulta em pressões baixistas nos salários mundiais, com espaço para novas rodadas de acumulação primitiva de capital, na medida em que são subtraídos os seus meios de subsistência (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1977). Vale lembrar que, segundo os economistas clássicos como Marx (1996)¹⁹ e Ricardo (1996)²⁰, o comércio internacional barateia os produtos e pressiona para baixo os salários de subsistência. Ele também é uma das formas de reverter a tendência de queda da taxa de lucro (MARX, 1986)²¹.

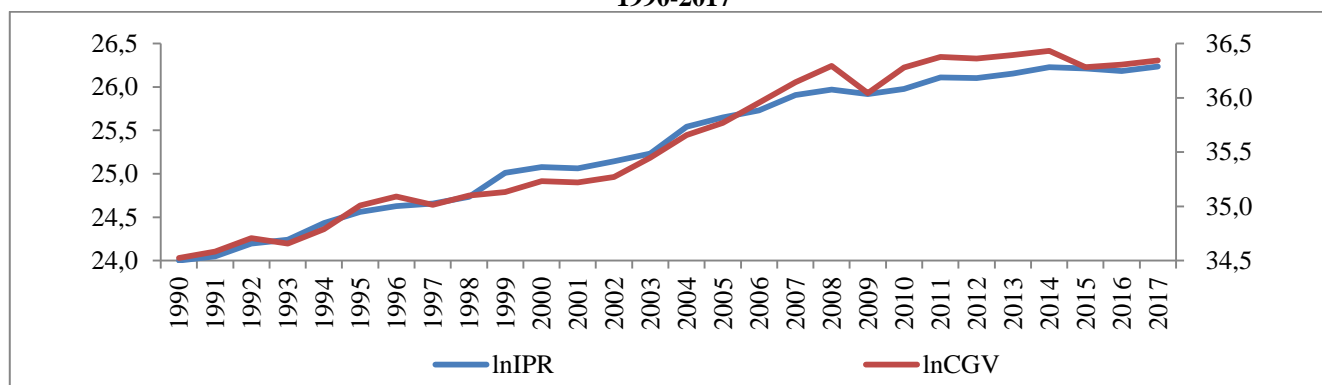
3. RELAÇÃO EMPÍRICA ENTRE CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E PROPRIEDADE INTELECTUAL: MÉTODO E RESULTADOS

Após a revisão teórica acerca da literatura sobre custos de coordenação e de transação e da economia política, parte-se para as evidências empíricas de um fator político relevante relacionado ao desenvolvimento das CGV mencionado na seção anterior, qual seja o pagamento pelos direitos de propriedade intelectual. Esta seção testa empiricamente, através de um modelo de Mínimos Quadrados Ordinários, a relação entre as exportações em CGV e o pelo pagamento pela propriedade intelectual, em um modelo pioneiro, até o alcance do que se conhece a respeito da literatura sobre o tema.

Os dados são anuais e o período analisado é 1990-2017 para uma amostra de 27 países²², conforme a disponibilidade de dados. As exportações em CGV tem como fonte de dados a UNCTAD-EORA Global Value Chain Database, que calcula as exportações em CGV conforme a metodologia de Aslan, Novta e Rodrigues-Bastos (2017). Já a propriedade intelectual tem como fonte a conta de remessas a não residentes pelo pagamento pela propriedade intelectual, conforme a conta de rendas do balanço de pagamentos, com base em dados do World Bank (2019).

Os dados em logaritmo natural das exportações em CGV (lnCGV) e do pagamento pelo uso de propriedade intelectual (lnIPR), para o período 1990-2017, considerando a amostra referida para o total mundial são exibidos no gráfico a seguir:

Gráfico 4 - Exportações em CGV e pagamento pelo uso de propriedade intelectual 1990-2017



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

Nota 1: foi aplicado logaritmo natural nas séries e a amostra é composta por 27 países (ver nota de rodapé 22).

Nota 2: lnCGV no eixo direito e lnIPR no eixo esquerdo.

¹⁹ A data original desta obra é 1867.

²⁰ A data original desta obra é 1817.

²¹ A data original desta obra é 1867.

²² Argentina, Austrália, Brasil, Camarões, Canadá, Chile, Colômbia, França, Alemanha, Hungria, Índia, Israel, Itália, Jamaica, Quênia, Madagascar, México, Marrocos, Holanda, Noruega, Portugal, África do Sul, Coreia do Sul, Suazilândia, Suécia, Reino Unido, Estados Unidos.

Para formalizar a relação entre as duas variáveis, estimou-se um modelo econométrico, de forma pioneira, até o alcance da revisão bibliográfica realizada, conforme abaixo:

$$\ln(\text{IPR})_{(t)} = \alpha + \beta_1 \ln(\text{CGV})_{(t)} + \beta_2 \ln(\text{IPR})_{(t-1)} + \varepsilon_t \quad (1)$$

A primeira etapa para a avaliação de séries temporais consiste em verificar a estacionariedade das séries, após aplicar o logaritmo natural. O teste de Dickley-Fuller Aumentado (1979, 1981) indicou a aceitação da hipótese nula de raiz unitária, a 1% de significância, nas duas variáveis analisadas. O próximo passo foi o Teste de Causalidade de Granger (1969), em termos de precedência temporal. Com um *lag*, rejeita-se a hipótese nula de que $\ln\text{CGV}$ não granger causa $\ln\text{IPR}$, mas a hipótese não é rejeitada quando a direção é inversa, ou seja, $\ln\text{IPR}$ não granger causa $\ln\text{CGV}$, conforme tabela a seguir:

Tabela 1 - Teste de raiz unitária e de causalidade de Granger			
	Teste Dickey-Fuller Aumentado		
	intercepto	tendência e intercepto	nada
$\ln\text{CGV}$	-1,7939*	-0,5772*	4,9734*
$\ln\text{IPR}$	-1,1990*	-1,2789*	3,0705*
		Teste de causalidade de Granger	
		Estadística-F	p-valor
LNIPR não causa LNCGV		0,3754	0,5458
LNCGV não causa LNIPR		5,4427	0,0284

Fonte dos dados brutos: World Bank (2019) e UNCTAD-EORA (2019).
 Nota 1: elaboração da autora com base em estimações no software Eviews.
 Nota 2: *=significativo a 1%; **=significativo a 5%.

Mesmo que as séries não sejam estacionárias, roda-se o modelo das séries em nível, se o teste de cointegração indicar a estacionariedade dos resíduos. Diante disso, estimou-se uma equação de cointegração por Mínimos Quadrados Ordinários Totalmente Modificados, conforme Phillips e Hansen (1990), e o resultado está resumido na tabela a seguir, no qual os coeficientes são significativos, os resíduos são normalmente distribuídos (conforme o teste de Jaque-Bera) e não autocorrelacionados (de acordo com a estatística de Durbin-Watson):

Tabela 2 - Coeficientes estimados e testes de diagnóstico

Variáveis	Coefficientes
LNCGV	0,3804*
LNIPR(-1)	0,5490*
Constante	6,4508*
R-quadrado	0,9809
R-quadrado ajustado	0,9792
Durbin-Watson	2,0844
Jaque-Bera (estatística)	0,6975
Jaque-Bera (p-valor)	0,7055
Engle-Granger (estatística tau)	-4,6039**
Engle-Granger (estatística z)	-23,7120**

Fonte dos dados brutos: World Bank (2019) e UNCTAD-EORA (2019).
 Nota 1: elaboração da autora com base em estimações no software Eviews.
 Nota 2: *=significativo a 1%; **=significativo a 5%.

O teste cointegração de Engle e Granger (1987) indicou rejeição da hipótese nula de ausência de cointegração. De acordo com o modelo, o coeficiente autorregressivo tem sinal positivo e foi incluído

para corrigir a autocorrelação dos resíduos. Ele foi calculado em 0,5490, o que reflete um caráter de dependência temporal da variável dependente em relação ao seu valor defasado. Por sua vez, o coeficiente estimado para $\ln CGV$ de 0,3804 tem sinal positivo, conforme o esperado. Pelo fato de as variáveis estarem em logaritmo natural, o coeficiente pode ser interpretado como a elasticidade das rendas de propriedade intelectual em relação às exportações em CGV. O crescimento de 1% das exportações em CGV está relacionado ao crescimento de 0,4% nos pagamentos pelo uso da propriedade intelectual, conforme estimativas do modelo.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo procurou entender os determinantes para o processo de fragmentação produtiva internacional em CGV. A teoria econômica convencional atribui a minimização de custos (de coordenação e de transação) como a principal explicação para fragmentação produtiva internacional. O marco das CGV, por sua vez, destaca a assimetria de poder entre as firmas, em função de elementos técnicos da produção. Sem deixar de registrar a importância dos fatores tecnológicos e de custos, resgataram-se as contribuições da economia política, que fornecem racionalidade a esse processo e preenchem as lacunas da literatura prévia.

A linha de argumentação defendida é a de que três diferentes palcos de disputa pelo poder e pelo capital circunscrevem o desenvolvimento da fragmentação internacional em CGV, a qual é fruto da competição interestatal (pela hegemonia e pelo domínio de regiões periféricas), intercapitalista (entre empresas dentro e fora das cadeias) e entre as classes, de modo a reduzir a barganha do trabalho e aumentar o poder do capital. Os direitos de propriedade intelectual têm uma importância singular nesse processo.

A competição interestatal ocorre em um esquema centro-periferia “repaginado” (baseado em bens tangíveis e intangíveis, e não mais em *commodities* e manufaturados), levando em consideração a disputa entre os países do “centro” pela hegemonia; entre países centrais e periféricos; e entre os diferentes grupos econômicos pelo poder do Estado. Quanto à primeira disputa, considera-se que o aprofundamento das CGV tem relação com a crise da hegemonia estadunidense a partir da década de 1970, e as medidas impostas pelos Estados Unidos para frear os ganhos de competitividade do Japão. Quanto à segunda, entende-se que a disputa entre países centrais e periféricos está no cerne da divisão internacional do trabalho e das (im)possibilidades de *upgrade* em CGV para a periferia como um todo. Com relação à terceira, abordou-se a chamada “diplomacia dos direitos de propriedade intelectual”, os quais estão na base das estruturas de mercado assimétricas, na apropriação de rendas e na governança das CGV.

A competição intercapitalista entre firmas-líderes e entre as firmas líderes e os fornecedores, leva a uma combinação de oligopólio e oligopsônio e em uma apropriação de rendas e aumento de poder para as firmas-líderes, protegidos pelos direitos de propriedade intelectual, uma forma moderna de “rentismo”. O *core competence* é uma estratégia de reduzir a imobilização de capital, aumentando a sua taxa de lucro por meio do aumento da velocidade de circulação de capital.

A competição interclasse implica em aumento no poder de barganha do capital e reduz do trabalhador, devido ao aumento da distância entre o trabalhador terceirizado não qualificado e os lucros da firma líder e a redução dos salários domésticos. Isso ocorreria em função do aumento da competição com o trabalhador estrangeiro e pela redução do salário de subsistência. Diante de um vasto território não integrado ao sistema capitalista, a sua integração resulta em pressões baixistas nos salários mundiais, com espaço para novas rodadas de acumulação primitiva de capital, na medida em que são subtraídos os seus meios de subsistência.

Os direitos de propriedade intelectual estão no cerne desse processo, o que levou à formalização da relação empírica entre as CGV e os direitos de propriedade intelectual, uma contribuição pioneira deste artigo. Em suma, encontrou-se uma relação positiva entre as exportações em CGV (variável independente) com o pagamento pelo uso de propriedade intelectual (variável dependente). O crescimento de 1% das exportações em CGV se mostrou relacionado ao crescimento de 0,4% nos pagamentos pelo uso da propriedade intelectual.

REFERÊNCIAS

- ALTENBURG, T. **Donor approaches to supporting pro-poor value chains**. (Report prepared for the Donor Committee for Enterprise Development Working Group on Linkages and Value Chains). [S.l.], July 2006.
- ANDERSON, A. M.; RAZAVI, B. The globalization of intellectual property rights: TRIPS, BITS, and the search for uniform protection. **Georgia Journal of International and Comparative Law**, Athens, v. 38, n. 2, p. 265-292, 2010.
- ANTRÀS, P. Firms, contracts, and trade structure. **Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, v. 118, n. 4, p. 1375-1418, Nov. 2003.
- ANTRÀS, P.; CHOR, D. Organizing the Global Value Chain. **National Bureau of Economic Research Working Paper Series**, Cambridge, n. 18163, June 2012.
- ANTRÀS, P.; HELPMAN, E. Global sourcing. **Journal of Political Economy**, Chicago, v. 112, n. 3, p. 552-580, 2004.
- ARROW, K. J. Economic welfare and the allocation of resources for invention. In: NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. **The rate and direction of inventive activity: economic and social factors**. Princeton: Princeton University Press, 1962.
- ASLAM, A.; NOVTA, N.; RODRIGUES-BASTOS, F. Calculating trade in value added. **IMF Working Paper**, Washington, n. 178, July 2017.
- BAIR, J. Global capitalism and Commodity Chains: looking back, going forward. **Competition & Change**, London, v. 9, n. 2, p. 153–180, June 2005.
- BALDWIN, R. Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going. In: ELMS, D. K.; LOW, P. **Global value chains in a changing world**. Geneva: WTO, 2013 Cap. 1, p. 13-59.
- _____. Globalisation: the great unbundling(s). **Economic Council of Finland**, [s.l.], p. 5-47, 20 Sept. 2006.
- BALDWIN, R.; LOPEZ-GONZALEZ, J. L. Supply-chain trade: a portrait of global patterns and several testable hypotheses. **National Bureau of Economic Research Working Paper Series**, Cambridge, n. 18957, Apr. 2013.
- BLINDER, A. Offshoring: the next industrial revolution? **Foreign Affairs**, New York, v. 85, n. 2, p. 1-8, Mar./Apr. 2006.
- CARLOTTO, M. C.; PINTO, J. P. G. A divisão internacional do trabalho no século XXI: um estudo sobre o peso da propriedade intelectual na relação EUA - América Latina. **Carta Internacional**, Belo Horizonte, v. 10, edição especial, p. 94-113, 15 dez. 2015.
- CARNEIRO, F. L. Fragmentação internacional da produção e cadeias globais de valor, **Texto para Discussão, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**, Brasília, n. 2097, jun. 2015.
- COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica**, London, v. 4, n. 16, p. 386-405, Nov. 1937.
- CONSTANTINESCU, C.; MATTOO, A.; RUTA, M. The global trade slowdown. **World Bank Policy Research Working Paper**, Washington, n. 7158, Jan. 2015.
- DICKEY, D. A.; FULLER, W. A. Distributions of the estimators for autoregressive time series with a unit root. **Journal of the American Statistical Association**, New York, v. 74, n. 366, p. 427-431, June 1979.
- _____. Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. **Econometrica**, Cambridge, v. 49, n. 4, p. 1057-1072, July 1981.
- ENGLE, R. F.; GRANGER, C. W. J. Co-integration and error correction: representation, estimation, and testing. **Econometrica**, Chicago, v. 55, n. 2, p. 251–276, Mar. 1987.
- ERNST, D.; KIM, L. Global production networks, knowledge diffusion, and local capability formation: a conceptual framework. **Research Policy**, Amsterdam, v. 31, n. 8/9, p. 1417-1429, 6 Apr. 2002.
- FEENSTRA, R. C. Integration of trade and disintegration of production in the global economy. **Journal of Economic Perspectives**, Nashville, v. 12, n. 4, p. 31-50, Fall 1998.
- FEENSTRA, R. C.; HANSON, G. H. Globalization, outsourcing and wage inequality. **National Bureau of Economic Research Working Paper Series**, Cambridge, n. 5424, Jan. 1996.

- _____. Foreign investment, outsourcing and relative wages. **National Bureau of Economic Research Working Paper Series**, Cambridge, n. 5121, May 1995.
- FREEMAN, R. The great doubling: the challenge of the new global labor market. *In*: EDWARDS, J.; CRAIN, M.; KALLEBERG, A. L. (ed.). **Ending poverty in America: how to restore the American dream**. New York: The New Press, 2007.
- GEREFFI, G. The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks. *In*: GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. (ed.). **Commodity chains and global capitalism**. London: Praeger, 1994. p. 95-122.
- GEREFFI, G.; FERNANDEZ-STARK, K. **Global Value Chain analysis: a primer**. Durham: Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, 2011.
- GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. The governance of global value chains. **Review of International Political Economy**, London, v. 12, n. 1, p. 78-104, Feb. 2005.
- GRANGER, C. W. J. Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. **Econometrica**, Chicago, v. 37, n. 3, p. 424-438, Aug. 1969.
- GROSSMAN, G. M.; ROSSI-HANSBERG, E. The rise of offshoring: it's not whine for cloth anymore. *In*: JACKSON HOLE ECONOMIC SYMPOSIUM, 2006a, Kansas City. **Proceedings [...]**. Kansas City, 2006a.
- GROSSMAN, G. M.; ROSSI-HANSBERG, E. Trading tasks: a simple theory of offshoring. **National Bureau of Economic Research Working Paper Series**, Cambridge, n. 12721, p. 1-36, Dec. 2006b.
- GROSSMAN, S. J.; HART, O. D. The costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration. **Journal of Political Economy**, Chicago, v. 94, n. 4, p. 691-719, 1986.
- HAMAGUCHI, N. Integração produtiva regional no leste da Ásia. *In*: ALVAREZ, R.; BAUMANN, R.; WOHLERS, M. (org.). **Integração produtiva: caminhos para o Mercosul**. Brasília: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, 2010. p. 304-343.
- HELPMAN, E.; KRUGMAN, P. **Trade policy and market structure**. Cambridge: MIT Press, 1989.
- HENDERSON, J. *et al.* Global production networks and the analysis of economic development. **Review of International Political Economy**, London, v. 9, n. 3, p. 436-464, Aug. 2002.
- HILBERRY, R. H. Causes of international production fragmentation: some evidence. **SSRN Electronic Journal**, [s.l.], 12 Oct. 2011.
- HOPKINS, T. K.; WALLERSTEIN, I. Patterns of development of the modern World-System. **Review (Fernand Braudel Center)**, Birmingham, v. 1, n. 2, p. 111-145, Fall 1977.
- HUMMELS, D.; ISHII, J.; YI, K-M. The nature and growth of vertical specialization in world trade. **Journal of International Economics**, Amsterdam, v. 54, n. 1, p. 75-96, June 2001.
- HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? **Regional Studies**, Cambridge, v. 36, n. 9, p. 1017-1027, 03 June 2002.
- _____. Governance and upgrading: linking industrial cluster and Global Value Chain research. **Institute of Development Studies (IDS) Working Paper**, Brighton, n. 120, 2000.
- INOMATA, S. Analytical frameworks for global value chain: an overview. *In*: WORLD BANK *et al.* **Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development**. Washington: Global Value Chain Development Report, 2017. Cap. 1, p. 15-35.
- JONES, R. W.; KIERZKOWSKI, H. The role of services in production and international trade: a theoretical framework. *In*: JONES, R.; KRUEGER, A. **The political economy of international trade**. Oxford: Basil Blackwell, 1990. p. 31-48.
- _____. A framework for fragmentation. **Tinbergen Institute Discussion Paper**, Amsterdam; Rotterdam, n. 2000-056/2, Jan. 2010.
- KALECKI, M. **Selected essays on the dynamics of the capitalist economy**. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.
- KAPLINSKY, R.; MORRIS, M. **A handbook for value chain research**. Ottawa: International Development Research Centre, 2003.
- KRUGMAN, P. Growing world trade: causes and consequences. **Brookings Papers on Economic Activity**, Washington, v. 1995, n. 1 (25th Anniversary Issue), p. 327-377, 1995.

KURTH, J. fracturing at the core of the global order: the death of the seventy-year American empire. *In*: INSTITUTE FOR NEW ECONOMIC THINKING CONFERENCE, 2017, Edinburgh. **Proceedings** [...]. Edinburgh: INET, 2017.

LAVALLÉE, E.; VICARD, V. National borders matter... where one draws the lines too. **Banque de France Document de Travail**, Paris, n. 272, Jan. 2010.

LAVOIE, M. **Post-Keynesian economics**: new foundations. Cheltenham: Edward Elgar, 2014.

LORENZ, E. Neither friends nor strangers: informal networks of subcontracting in French industry. *In*: GAMBETTA, D. (ed.). **Trust - making and breaking cooperative relations**. Oxford: Basil Blackwell, 1988.

MARX, K. **O capital**: crítica de economia política. Livro 1. São Paulo: Nova Cultural, 1996. (Coleção Os Economistas).

_____. **O capital**: crítica de economia política. Livro 3. São Paulo: Nova Cultural, 1986. (Coleção Os Economistas).

_____. **O capital**: crítica de economia política. Livro 2. São Paulo: Nova Cultural, 1985. (Coleção Os Economistas).

MEDEIROS, C. A. de. Globalização e a inserção internacional diferenciada da Ásia e da América Latina. *In*: TAVARES, M. da C.; FIORI, J. L. (org.). **Poder e dinheiro**. 4. ed. Rio de Janeiro: Vozes, 1997. p. 279-346.

MEDEIROS, C. A. de; TREBAT, N. Finance, trade, and income distribution in Global Value Chains: implications for developing economies and Latin America. **IE-UFRJ Discussion Paper**, Rio de Janeiro, n. 02, Jan. 2017.

MELITZ, M. J. The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. **Econometrica**, Chicago, v. 71, n. 6, p. 1695-1725, Nov. 2003.

MEMEDOVIC, O. *et al.* Fuelling the global value chains: what role for logistics capabilities? **International Journal of Technological Learning Innovation and Development**, Geneva, v. 1, n. 3, p. 353-374, Feb. 2008.

MILBERG, W.; WINKLER, D. **Outsourcing economics**: Global Value Chains in capitalist development. New York: Cambridge University Press, 2013.

NATHAN, D.; SARKAR, S. A note on profits, rents and wages in global production networks. **Economic & Political Weekly**, Bombay, v. 46, n. 36, p. 53-57, 3 Sept. 2011.

NELSON, R. R. The simple economics of basic scientific research. **Journal of Political Economy**, Chicago, v. 67, n. 3, p. 297-306, June 1959.

O'ROURKE, K. H.; WILLIAMSON, J. G. When did globalization begin? **National Bureau of Economic Research Working Paper Series**, Cambridge, n. 7632, Apr. 2000.

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

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

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

PENROSE, E. **The theory of the growth of the firm**. Oxford: Basil Blackwell, 1959.

PHILLIPS, P. C. B.; HANSEN, B. E. Statistical inference in instrumental variables regression with I(1) processes. **The Review of Economics Studies**, Oxford, v. 57, n. 1, p. 99-125, Jan. 1990.

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

PRAHALAD, C. K.; HAMEL, G. The core competence of the corporation. **Harvard Business Review**, Boston, v. 68, n. 3, p. 79-91, May/June 1990.

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

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

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

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

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

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

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

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

_____. Modular production networks: a new American model of industrial organization. **Industrial and Corporate Change**, Oxford, v. 11, n. 3, p. 451–96, June 2002.

STURGEON, T. J.; LEE, J.-R. Industry co-evolution and the rise of a shared supply-base for electronics manufacturing. **Massachusetts Institute of Technology Working Paper Series**, Cambridge, n. IPC-01-003, May/June 2001.

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

UNITED NATIONS CONFERENCE FOR TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. **UNCTAD-EORA GVC database**. Geneva, 2019.

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

WORLD BANK. **World Development Indicators (WDI)**. Washington, 2019.

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

_____. **World trade report 2008**: trade in a globalizing world. Geneva, 2008.

_____. **Trade-related aspects of intellectual property rights (TRIPS) agreement**. Marrakesh, 15 Apr. 1994.

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

YI, K-M. Can multistage production explain the home bias in trade? **The American Economic Review**, Nashville, v. 100, n. 1, p. 364-393, Mar. 2010.