

# **PARTICIPAÇÃO EM CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

Marcelo José Braga Nonnenberg<sup>1</sup>

## **RESUMO**

O aumento da importância das Cadeias Globais de Valor (CGV) é um dos mais importantes fenômenos do comércio internacional nos últimos vinte anos. Portanto, a inserção dos países emergentes nessas cadeias tem sido vista como uma condição fundamental para o seu desenvolvimento. Contudo, este artigo objetiva mostrar que esta relação não é direta e passa por algumas nuances. Esta questão deve, ainda, ser problematizada em razão das questões metodológicas envolvidas na mensuração das CGVs.

**Palavras-chave:** Cadeias Globais de Valor; desenvolvimento econômico; comércio internacional; inovação.

## **PARTICIPATION IN GLOBAL VALUE CHAINS AND ECONOMIC DEVELOPMENT**

### **ABSTRACT**

The increasing importance of Global Value Chains (GVC) is one of the most important facts regarding world trade in the last twenty years. Therefore, the way emerging countries insert themselves in these chains has been seen as a precondition for their development. The purpose of this paper is to show that this relation is not straightforward. This question is even more problematic due to methodological issues involved in the measurement of GVC.

**Keywords:** Global Value Chains; economic development; international trade; innovation.

JEL: F14; O33.

---

1. Técnico de Planejamento e Pesquisa do Ipea.

## 1 INTRODUÇÃO

As Cadeias Globais de Valor (CGVs) representam, talvez, o mais importante fenômeno no comércio internacional verificado nos últimos vinte anos – ver Baldwin (2012) e Backer e Miroudot (2013). Boa parte do crescimento do comércio internacional nesse período resultou do aumento da participação das CGVs. Ao mesmo tempo, o aumento da participação dos países nestas cadeias é visto cada vez mais como uma condição necessária ao desenvolvimento econômico, em especial no caso de países emergentes. A China e diversos países do Leste e Sudeste da Ásia são os exemplos típicos da importância desse tipo de inserção, na medida em que foram os países nos quais o crescimento do comércio, principalmente de bens com maior conteúdo tecnológico, trouxe maiores contribuições ao aumento da renda. Portanto, é difícil discordar da proposição de que um aumento da participação das economias emergentes em CGV contribui para o desenvolvimento econômico.

Contudo, o aumento da presença de CGV não pode ser visto como a única estratégia de desenvolvimento à disposição dos países emergentes. O objetivo deste artigo é mostrar que as relações entre inserção em CGV e desenvolvimento econômico são razoavelmente tênues e indiretas. Mais especificamente, a forma de medir a real inserção nas CGVs muitas vezes pode obscurecer o processo efetivamente em curso.

A seção 2 irá discutir algumas questões metodológicas sobre o conceito de CGV; a seção 3 irá tecer algumas considerações sobre a relação entre CGV e desenvolvimento econômico; a seção 4 tratará sobre a mensuração de CGV; a seção 5 analisará a evolução do valor doméstico agregado nos principais setores produtivos com base nos dados do *Trade in Value Added* (TiVA); a seção 6, por fim, apresentará as principais conclusões.

## 2 AFINAL, O QUE SIGNIFICA INSERÇÃO EM CGV?

Uma primeira questão surge necessariamente nesse debate. O que constitui, efetivamente, uma Cadeia Global de Valor? Desde que o processo de divisão de trabalho teve início, vários milhares de anos atrás, a produção de quaisquer bens ou serviços envolve uma multiplicidade de setores, firmas e outros bens e serviços. Principalmente quando se trata da produção de bens manufaturados e serviços numa sociedade urbana, há sempre a presença de uma ou mais de uma cadeia de suprimentos (*supply chain*).

Então, o que distingue uma mera cadeia de suprimentos daquilo que vem sendo tão discutido pela literatura como uma CGV? O que constitui a novidade e o que significa uma mudança paradigmática no processo global de produção e comércio de bens e serviços?

Em primeiro lugar, a introdução de uma perspectiva histórica pode contribuir para esse entendimento. Por séculos, o comércio internacional foi formado, basicamente, pela especialização de países em produtos específicos, dando substância à teoria das vantagens comparativas, que foi mantida como paradigmática pelo menos até meados da década de 1980. Contudo, o aumento da participação do comércio intraindustrial deu origem a uma nova corrente teórica sobre comércio internacional, baseada no modelo de concorrência monopolística e diferenciação de produtos.<sup>2</sup> O comércio internacional baseado nesses novos princípios obedece a outros determinantes que não as vantagens comparativas, e passa a representar parcela expressiva dos fluxos globais de comércio.

2. Ver, por exemplo, Krugman (1990) para uma resenha da literatura mais relevante.

Esse novo comércio pressupõe a forte centralização dos processos produtivos em um número reduzido de locais, baseados no modelo fordista de produção. É claro que há um grande comércio internacional de partes e componentes, porém a produção de bens manufaturados é feita basicamente em apenas uma etapa, um único bloco de produção, em cada país.

Contudo, ao longo da segunda metade do século XX, diversas inovações tecnológicas e mudanças na política multilateral vão favorecer uma mudança estrutural nos processos produtivos. A redução das barreiras tarifárias e não tarifárias, a redução nos custos de transporte, dos custos de comunicação e da possibilidade de rápida e eficaz difusão de conhecimento, principalmente a partir do surgimento da internet, permitiram a separação dos antigos blocos únicos de produção em diversos blocos, originando o que ficou conhecido como fragmentação da produção – ver, por exemplo, Jones (2001) e Jones, Kierzkowski e Lurong (2005).

Nesse processo, a produção vai ser fragmentada em diversas etapas, realizadas separadamente em diversos países por diferentes empresas. Cada uma irá se especializar em tarefas nas quais tenha vantagens comparativas; essa é uma das principais características desse novo modelo de produção. A especialização ocorre menos em produtos do que em etapas ou tarefas, mas o importante a destacar é que esse processo resulta de uma *separação de processos que eram inicialmente realizados em um mesmo lugar, por uma mesma empresa*. Etapas como criação do conceito, *design*, planejamento da produção, construção de protótipos, produção-piloto, produção em massa e distribuição, antes integradas, agora serão tarefas de mais de uma empresa. Ou seja, não se trata simplesmente de partes e componentes a serem produzidos por outras empresas, mas o fato da linha que vai da criação do produto até a entrega ao consumidor ser realizada por uma rede global de empresas.

Disso decorre a *segunda característica* que define o conceito de CGV, que é a governança. Empresas se relacionam no mercado, comprando e vendendo produtos e insumos, sem que seja possível se falar em qualquer tipo de hierarquia ou controle. Mas uma CGV é caracterizada pela existência de um tipo de governança no qual uma empresa detém o controle do processo, designada como *flagship company*.<sup>3</sup> Essa empresa normalmente possui o controle mais ou menos completo de toda a cadeia de produção. Ela determina o ritmo de produção, escolhe as demais empresas da cadeia, estabelece os contratos e define as tarefas a serem executadas por cada uma delas. Sendo empresas participantes de mercados oligopolizados (ou de concorrência monopolística), define os preços finais. E tudo isso decorre do fato de ela ser detentora do conhecimento crítico referente àquele produto ou indústria. Ela vai se especializar em áreas nas quais tem competências-chave, deixando para o restante da cadeia parcelas maiores ou menores da linha de produção.

Em suma, a existência de CGV parece depender, basicamente: *i*) da fragmentação de uma cadeia de produção anteriormente centralizada numa empresa e num país, em diversas empresas e em diversos países; e *ii*) numa cadeia produtiva sob comando mais ou menos centralizado por uma *flagship company*. Essas definições são úteis para podermos avançar nas questões expostas a seguir.

De que forma a inserção de firmas de países emergentes em CGV pode contribuir para o desenvolvimento econômico? Será essa inserção uma condição necessária ao desenvolvimento, no estágio atual das relações internacionais? A próxima seção irá buscar lançar alguma luz sobre essas questões.

3. Gereffi *et al.* (2005) define os diversos tipos de governança.

## 2.1 Inserção em CGV e desenvolvimento econômico

Há várias formas pelas quais a inserção em CGV pode contribuir para o crescimento e o desenvolvimento econômico. A participação em cadeias contribuiu para o aumento das exportações de diversos países. A maior cooperação com empresas detentoras de conhecimento proprietário, sobretudo em setores mais intensivos em tecnologia, fortalece a base doméstica de conhecimento, aumentando a capacitação da mão de obra local e favorecendo a absorção de tecnologia. Em grande parte dos países com maior inserção em CGV, a ampliação do emprego é realizada em setores com salários médios mais altos do que a média do país, contribuindo para o crescimento com melhor distribuição de renda. Ao mesmo tempo, países nos quais já haja previamente melhores condições de absorção de conhecimento, mão de obra qualificada, instituições sólidas, base industrial com alguma diversificação etc. irão se inserir mais facilmente nas CGVs mais intensivas em tecnologia, normalmente as mais dinâmicas.

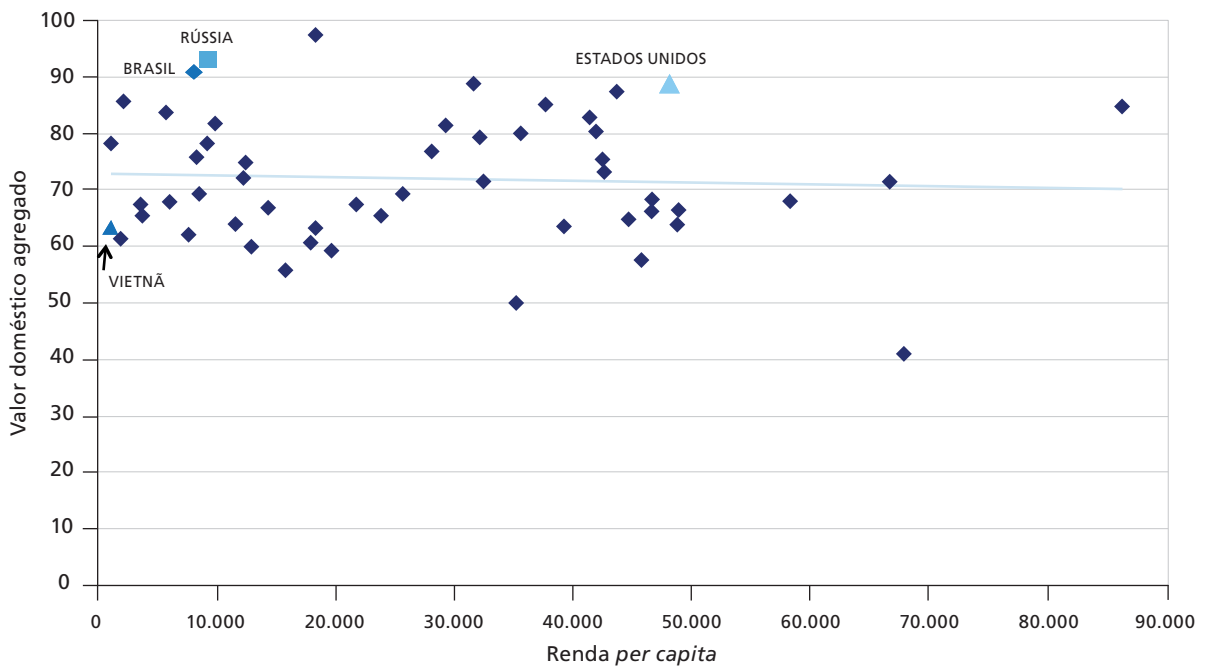
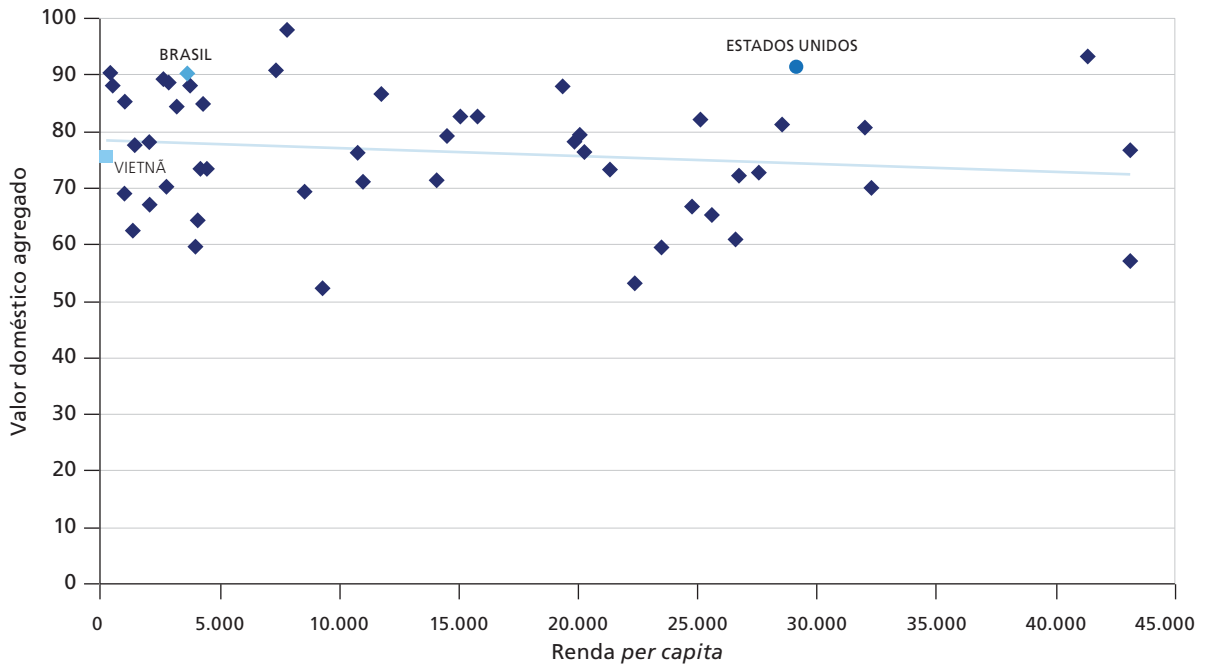
Contudo, a inserção em CGV não deve ser vista como uma condição necessária à aceleração do desenvolvimento econômico; países com níveis semelhantes de desenvolvimento econômico possuem distintos padrões de inserção em CGV. A próxima seção irá discutir o que exatamente significa participação em CGV. Mas, usando os dados disponíveis no *Trade in Value Added* (TiVA), da OECD/WTO, o gráfico 1 ilustra a relação entre renda *per capita* e valor doméstico agregado (VDA) como porcentagem das exportações. É fácil perceber que não existe uma relação clara entre as duas variáveis. Países com níveis de desenvolvimento extremamente distintos, como Brasil e Estados Unidos, possuem percentuais de VDA muito próximos, tanto em 1995 como em 2009. Ao mesmo tempo, países com renda *per capita* muito semelhante a do Brasil, como a República Tcheca, apresentam percentuais de VDA bem inferiores.

A inserção em CGV depende, em larga escala, das vantagens comparativas específicas que cada país possui. As tarefas ao longo do processo produtivo são cada vez mais fatiadas e específicas. Portanto, países que possuem vantagens comparativas em determinadas etapas e possuem vantagem de custo de transporte, relativamente a outros, vão ter maior inserção em cadeias do que outros que apresentam vantagens comparativas em outros setores. Por exemplo, países como Singapura, Filipinas, Malásia, Tailândia e Vietnã, por possuírem mão de obra relativamente qualificada e barata e terem uma grande vantagem de localização (pela proximidade com países como China, Coreia do Sul e Taiwan) apresentam uma forte inserção em cadeias, realizando tarefas específicas, tanto importando muito, como exportando muito. Esta situação é particularmente intensa na eletrônica e instrumentos de precisão.

GRÁFICO 1

**Renda per capita e valor doméstico agregado – 1995 e 2009, respectivamente**

(Em % das exportações e US\$)



Fonte: TIVA e WDI.

Entretanto, o objetivo dos países emergentes deve ser subir ao longo da cadeia produtiva, aumentando sua participação em atividades de maior valor agregado. Em outros termos, significa reduzir a participação em atividades de produção em massa para outras, como elaboração de protótipos, *design* e produção-piloto, por exemplo, e deixar de ser meramente montadora final de partes e componentes, aproveitando a vantagem da mão de obra barata, para produzir, também, partes e componentes com maior valor agregado.

Isso pode ser ilustrado com base em diversos trabalhos<sup>4</sup> – que desagregam a cadeia de produção de alguns produtos eletrônicos. Nos produtos mais recentes, normalmente a montagem final não ultrapassa 2% do preço final ao consumidor, enquanto que as partes e componentes representam entre 20% e 30% do preço final e a quase totalidade do restante é incorporada como lucro pela *flagship company*. Então, é natural que o objetivo, para os países emergentes, seja ampliar sua participação nesse valor por meio de diversos processos, aumentando a sofisticação dos produtos. Isso tanto pode ser por meio da ampliação do fornecimento de partes e componentes, como por meio de maiores salários e outras rendas ou aumentando a intensidade tecnológica da cesta de produtos.

De fato, alguns países conseguiram aumentar a sofisticação dos seus produtos, aumentando a intensidade tecnológica média nos últimos vinte anos. A China é o exemplo mais claro desse processo. Alguns outros países do Leste/Sudeste da Ásia também passaram pelo mesmo processo, ao passo que a maioria dos países da América do Sul permaneceu fortemente concentrada em produtos primários. O gráfico 2 ilustra esta situação, com dados para China, Malásia, Brasil e Chile. As exportações são divididas em seis categorias por intensidade tecnológica, de A – *commodities* primárias, a E2 – produtos eletrônicos e de precisão (combustíveis não aparecem nesses dados).<sup>5</sup> Isso significa que os países asiáticos, exemplificados por Malásia e China, conseguiram subir de posição na cadeia produtiva, ao mesmo tempo que os países sul-americanos, Brasil e Chile, permaneceram mais ou menos na mesma posição, altamente dependentes de *commodities* primárias.

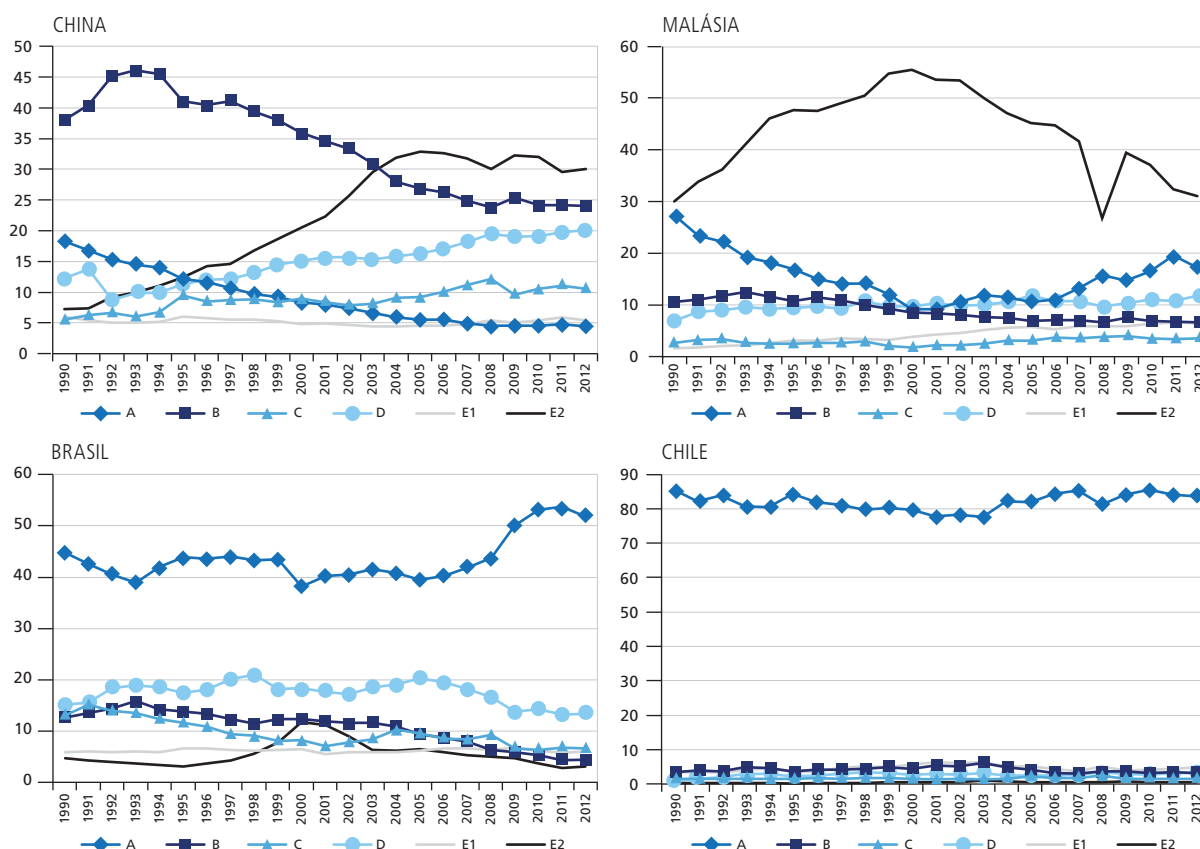
Entretanto, enquanto os dados de exportação indicam essa tendência discrepante entre os países emergentes, alguns subindo e outros permanecendo no mesmo lugar, na cadeia de valor, o que é possível deduzir a partir de outros dados, construídos exatamente para permitir uma melhor análise das CGVs? A seção seguinte irá examinar esses dados, fazendo algumas considerações a respeito.

4. Ver, por exemplo, Kraemer, Linden e Dedrick (2011).

5. A classificação completa aparece no apêndice A. Corresponde à classificação de intensidade tecnológica da *United Nations Country Team* (UNCTAD), com uma adaptação do autor, que divide a categoria E em duas.

GRÁFICO 2

**Exportações por intensidade tecnológica – países selecionados**  
(Em %)



Fonte: WITS/Comtrade.  
Elaboração do autor.

### 3 MENSURAÇÃO DA PARTICIPAÇÃO NAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

Há vários anos os especialistas afirmam que os dados brutos de comércio exterior não permitem uma visão clara do que acontece, de fato, com os fluxos de comércio. Em primeiro lugar, os dados brutos da exportação e da importação acarretam em duplas e triplas contagens, por incluir valor agregado em outros países nos seus fluxos. Em segundo lugar, e por essa razão, não informam adequadamente os fluxos bilaterais efetivos, na medida em que parte das importações do país A, provenientes do país B, na verdade correspondem a valores agregados em terceiros países. Esses fenômenos já são bastante conhecidos e não vale a pena estender a análise neste ponto.

Essa dimensão dos dados tornou-se mais acentuada com a intensificação da fragmentação da produção em múltiplas cadeias de valor em diferentes países. Como boa parte da produção de diversos produtos manufaturados – por exemplo eletrônicos, instrumentos de precisão, máquinas e mesmo confecções – é espalhada por diversos países, era preciso descobrir uma nova métrica, mais adequada a essa nova configuração do comércio internacional.

Visando melhorar a percepção desse quadro surgiu, inicialmente, uma iniciativa da OMC denominada *Made in the World Initiative*, em 2011, visando abrir um debate sobre o assunto e colher sugestões sobre como medir onde é construído o valor agregado. Essas discussões resultaram na elaboração de algumas bases de dados parciais que visam, em última instância, desagregar os valores das exportações entre o valor doméstico agregado e o valor externo agregado. Diversos projetos foram elaborados com essa finalidade, sendo os mais relevantes o da *United States International Trade Commission* (USITC), a Aisha, da Universidade de Sidney, e o *Asian International Input Output Tables*, do IDE-JETRO, do Japão. Mas o mais completo, tanto em termos de cobertura de países, como de anos e setores, é o projeto *Trade in Value Added* (TiVA), elaborado no âmbito da parceria entre a OCDE e a OMC.<sup>6</sup>

Basicamente, o TiVA é um conjunto de estimativas realizadas com base em dados de comércio exterior dos países selecionados e uma matriz insumo-produto global, inicialmente elaborada pela Universidade de Groningen e mais onze institutos. Os dados consistem basicamente na decomposição do valor das exportações em quatro categorias: valor adicionado doméstico direto; valor adicionado doméstico indireto; valor adicionado doméstico reimportado; e valor adicionado externo. A soma dos três primeiros corresponde ao valor adicionado doméstico.

O propósito dessa base de dados é ampliar o conhecimento sobre o funcionamento das CGVs e sua relação com os fluxos de comércio e investimento, tal como solicitado pelos líderes do Grupo dos Vinte (G20), em 2012, a essas instituições. Certamente, esses dados permitem uma análise muito mais detalhada e aprofundada do que era possível até então. Mas, sendo estimativas, evidentemente padecem das limitações inerentes a essa modalidade. A principal é que a qualidade dos dados depende muito da adequação da matriz de insumo-produto global que, obviamente, apresenta diversas hipóteses simplificadoras. Além disso, como é um esforço muito grande de construção de dados e depende de outros dados, há, por enquanto, uma limitação temporal e uma limitação geográfica relevantes. Os dados até o momento cobrem apenas os anos de 1995, 2000, 2005, 2008 e 2009 e referem-se a 56 países e 18 setores.

As principais vantagens da decomposição dos dados de comércio exterior em valor doméstico agregado e valor estrangeiro agregado são, em primeiro lugar, permitir reavaliar a real origem e composição dos saldos comerciais – por exemplo, boa parte do *deficit* comercial dos EUA com a China, na verdade, é resultado de *deficits* com diversos outros países, como Japão e Coreia do Sul. Em segundo lugar, permite compreender a importância do setor de serviços para os fluxos de comércio. E, finalmente, dimensionar adequadamente, para os principais países e setores, o peso dos insumos importados.

Isso tudo representa um enorme avanço com relação ao estado das estatísticas até então, principalmente levando em consideração a importância crescente das CGVs. Contudo, é preciso notar que essas estatísticas ainda estão longe de medir adequadamente esse novo fenômeno.

Em primeiro lugar, todos os processos produtivos contam com insumos produzidos fora da principal unidade manufatureira, e boa parte desses insumos são importados. Nem todos esses insumos importados correspondem àquilo que foi definido mais acima como um processo de fragmentação da produção, mas simplesmente bens intermediários que, normalmente, são produzidos por outros agentes produtivos. Portanto, o valor adicionado importado do país (ou de um determinado setor

6. Ver <<http://www.oecd.org/sti/ind/whatistradeinvalueadded.htm>>.



desse país) não reflete necessariamente a sua maior ou menor inserção em CGVs. Um país pobre em recursos naturais que, por alguma razão (baixo custo de mão de obra, por exemplo) seja um grande exportador de bens intensivos em recursos naturais, terá um forte componente importado nas suas exportações, e isso não caracteriza inserção em CGV.

Em segundo lugar, parte das cadeias globais de valor são, na verdade, cadeias regionais de valor que, eventualmente, internalizam no país montador partes e componentes anteriormente importados<sup>7</sup> – a China, por exemplo, já produz internamente diversas partes e componentes que são utilizados por outros agentes produtivos e que, em algum momento, eram importados. Isso significa que o processo de fragmentação da produção algumas vezes possui uma dinâmica própria: em um primeiro momento, no aproveitamento da mão de obra barata em algum país (China) e utilização de insumos fabricados em diversos países (cadeia regional de produção) e, em um segundo momento, em transferência da produção de alguns desses componentes para o país no qual se localiza a montagem final (China, novamente). A China se destacou como a principal montadora de computadores pessoais nos últimos anos e, cada vez mais, ela também produz domesticamente partes e componentes utilizados na montagem desses produtos. Isso significa que a CGV (ou cadeia regional de valor ou cadeia *doméstica* de valor) é um fenômeno microeconômico na sua origem. Os preços dos diversos fatores variam constantemente, inclusive com relação ao de outros países; isso altera a estrutura produtiva.

Em terceiro lugar, é preciso lembrar, também, que os fluxos de comércio, como sempre, mostram valores nominais e não reais. Os preços de diversos bens finais no setor de eletrônicos caíram acentuadamente nas últimas duas décadas, mas pouco se sabe sobre a evolução dos preços relativos entre bens finais e seus insumos. Isso pode estar por trás do fenômeno apontado pelos dados do TiVA, que mostram uma queda consistente da participação do valor doméstico agregado como percentual das exportações totais na grande maioria dos países (seção 5).

Isso significa que a análise mais precisa da inserção dos países e setores em CGV necessita de dados mais precisos e olhar mais atento sobre as relações entre montadores e fornecedores e sua evolução ao longo do tempo.

A seção seguinte irá analisar a evolução dos dados de valor doméstico agregado (VDA) dos principais países e setores para mostrar as principais tendências embutidas nos dados do TiVA.

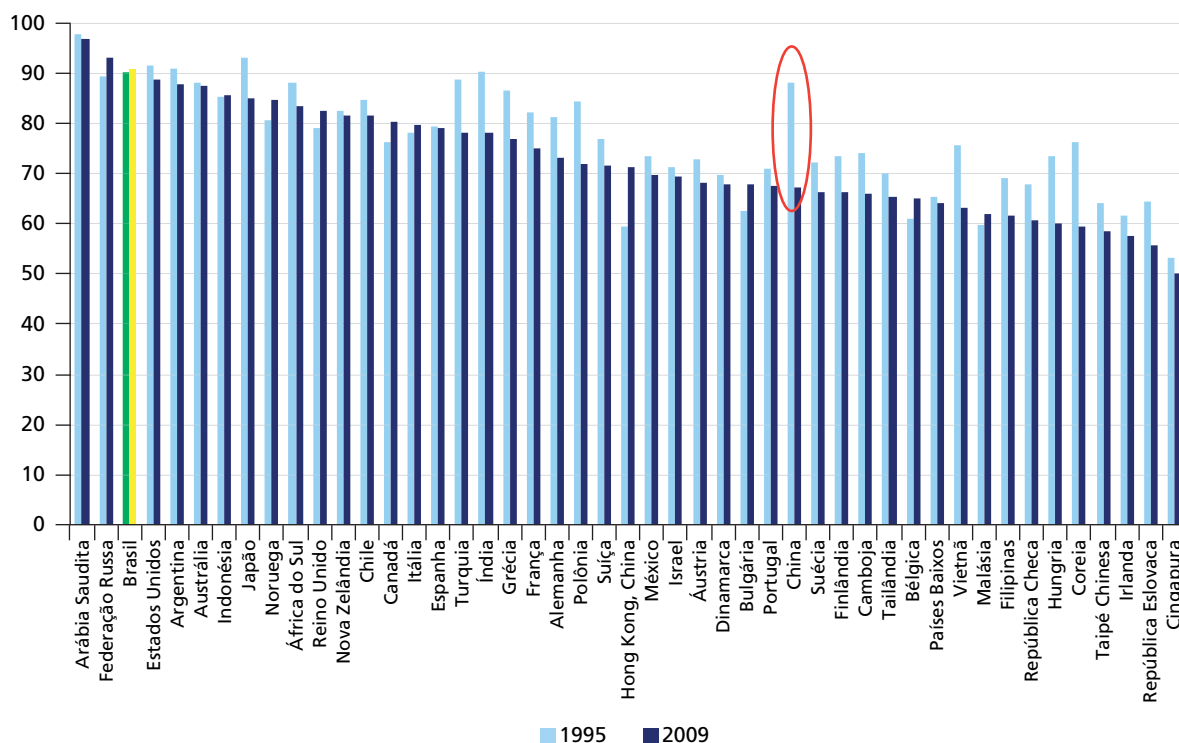
#### **4 EVOLUÇÃO DO VDA DOS PRINCIPAIS PAÍSES E SETORES COM BASE NO TIVA**

O gráfico 3 mostra a participação do VDA em 1995 e 2009 nos principais países que constam da base de dados do TiVA para o conjunto das exportações. Ressalta que, para a enorme maioria dos países, a participação do VDA caiu, ainda que ligeiramente, entre os dois anos analisados. A queda é mais brusca nos casos da China, da Coreia do Sul, da Hungria, da Polônia e do Vietnã. Além disso, a distância entre os países mais à esquerda no gráfico, como Arábia Saudita, Rússia e Brasil, e outros situados na outra extremidade, como Singapura, Eslováquia e Irlanda é de pouco mais de trinta pontos percentuais. Entretanto, o quadro se altera quando examinamos distintos setores, como é possível observar no gráfico 4.

7. Ver Baldwin (2012).

GRÁFICO 3

Valor doméstico agregado como % das exportações – total – países selecionados  
(Em %)



Fonte: OECD/WTO – TIVA Database.

Nos setores mais intensivos em recursos naturais ou mão de obra, como agricultura; caça e pesca; e alimentos e bebidas, o quadro é mais semelhante ao que prevalece para o total, com pouca variação entre os anos e os países. Contudo, à medida que observamos setores cada vez mais intensivos em tecnologia, como têxteis e confecções; químicos e não-metálicos; máquinas e equipamentos; e equipamentos óticos e de precisão, a distância entre os países aumenta para cerca de 55 pontos percentuais e a variação entre os dois anos também cresce significativamente para diversos países, principalmente entre os asiáticos.

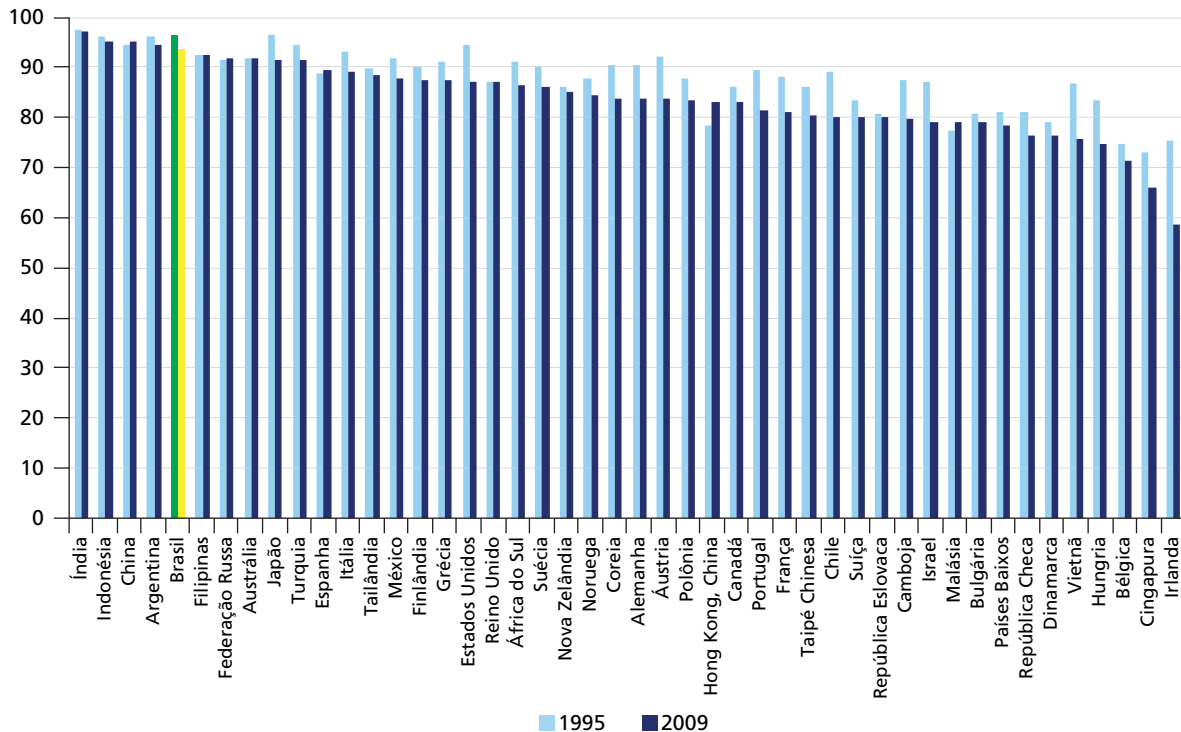
Esses números trazem à luz três fatos. Em primeiro lugar, até certo ponto esse resultado é esperado, na medida em que houve certamente um crescimento da fragmentação da produção em escala global (ou regional, quando da preferência de alguns) ao longo dos últimos anos. No entanto, a redução do VDA entre os dois pontos no tempo deve decorrer de outras forças, por exemplo, em países com baixa integração em GCV, como os já citados Arábia Saudita, Rússia e Brasil. Mudanças de preços relativos entre os bens exportados e os insumos importados podem ter tido um papel muito mais expressivo nestes e em outros casos.

Em segundo lugar, a maior distância nos indicadores de VDA entre os países nos setores mais intensivos em tecnologia é, certamente, fruto da ampliação da fragmentação da produção nesses setores. Alguns países, especialmente no Leste e Sudeste da Ásia, engajaram-se ativamente nos processos de fragmentação da produção nas cadeias de produtos eletrônicos e de precisão, importando e exportando fatias substanciais dos valores dos bens finais.

Finalmente, a redução do VDA nos países em desenvolvimento não corresponde ao objetivo desses países de escalar a cadeia produtiva, que consistiria na ampliação da agregação doméstica de valor. Isso ocorreu mais fortemente na China, na Turquia, na Índia, no Vietnã, nas Filipinas, na Hungria e na Coreia do Sul, mas em menor escala é observado na maioria destes países.

GRÁFICO 4

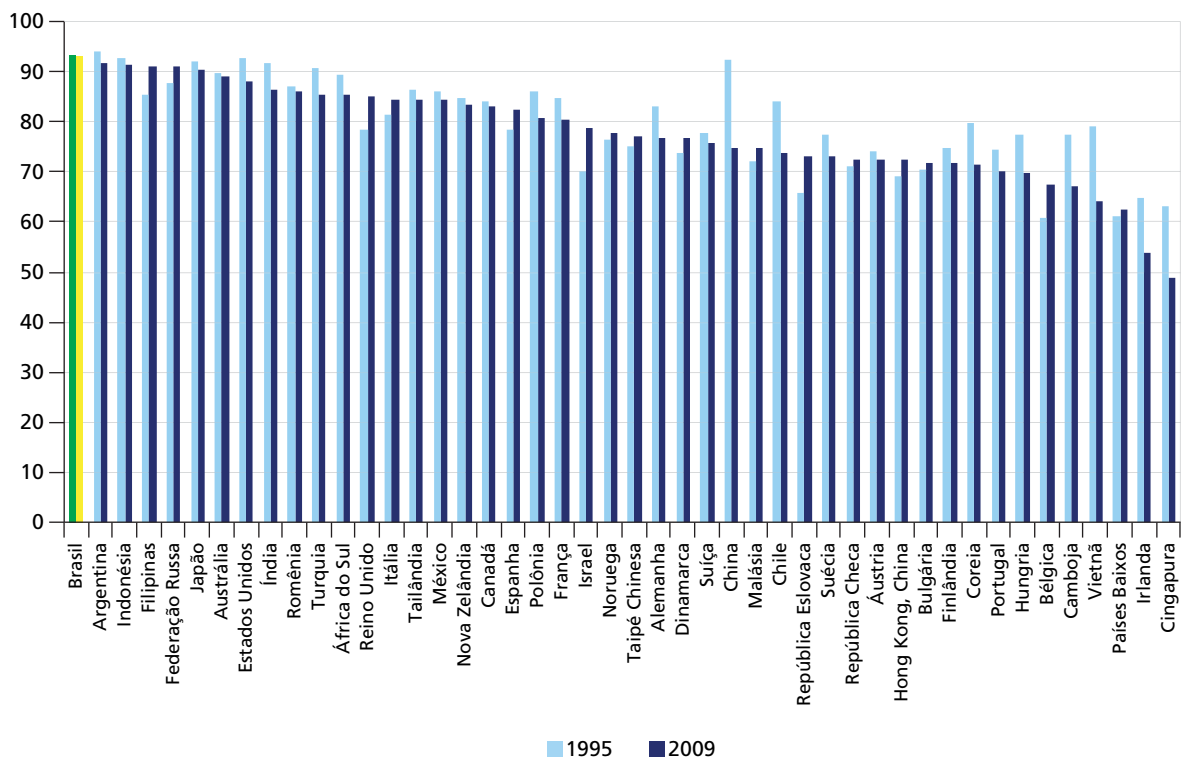
**Valor doméstico agregado como % das exportações – países selecionados**  
(Agricultura, caça, extrativa vegetal e pesca)



Fonte: OECD/WTO – TIVA Database.

GRÁFICO 5

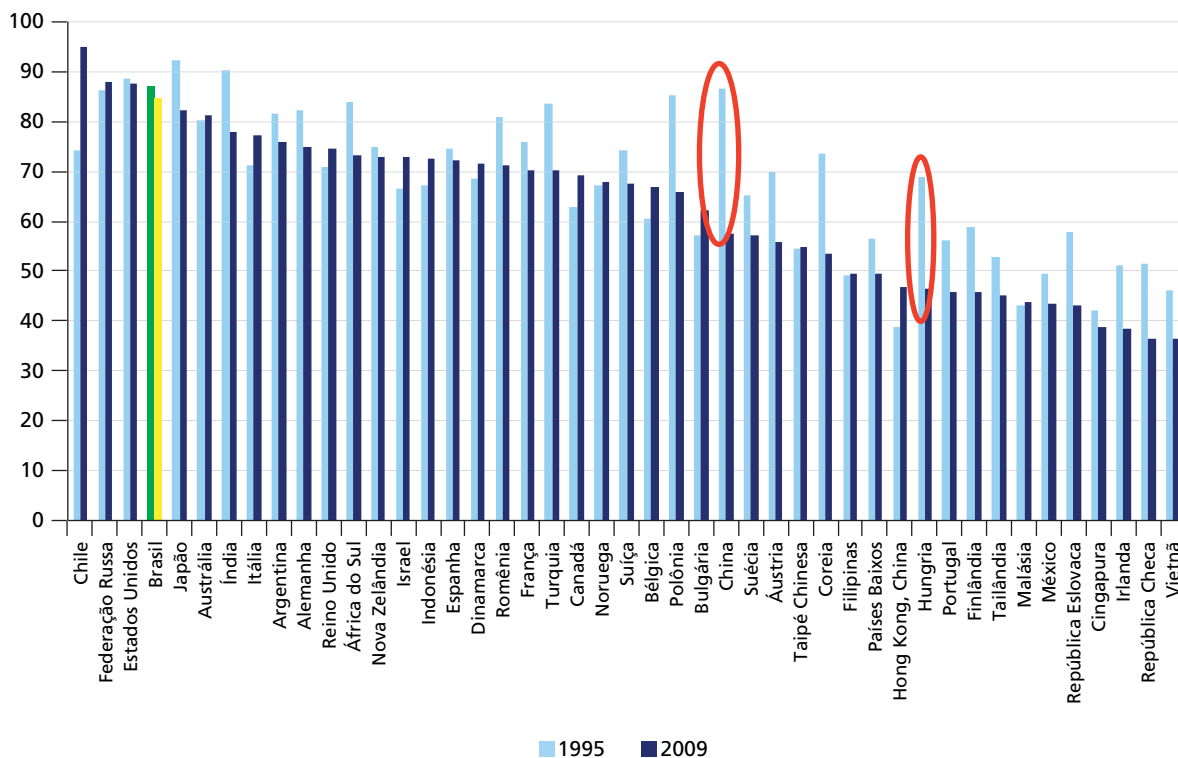
**Valor doméstico agregado como % das exportações – países selecionados**  
(Alimentos, bebidas e fumo)



Fonte: OECD/WTO – TIVA Database.

GRÁFICO 6

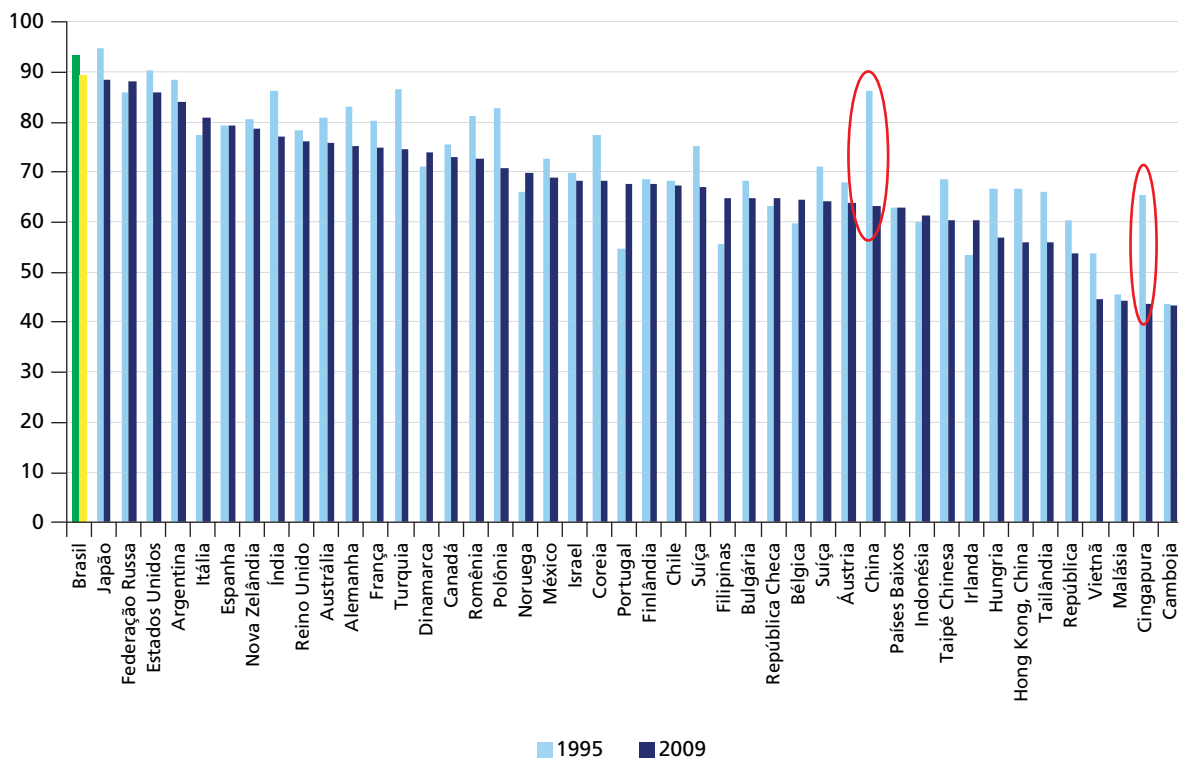
**Valor doméstico agregado como % das exportações – países selecionados**  
(Equipamentos elétricos e óticos)



Fonte: OECD/WTO – TIVA Database.

GRÁFICO 7

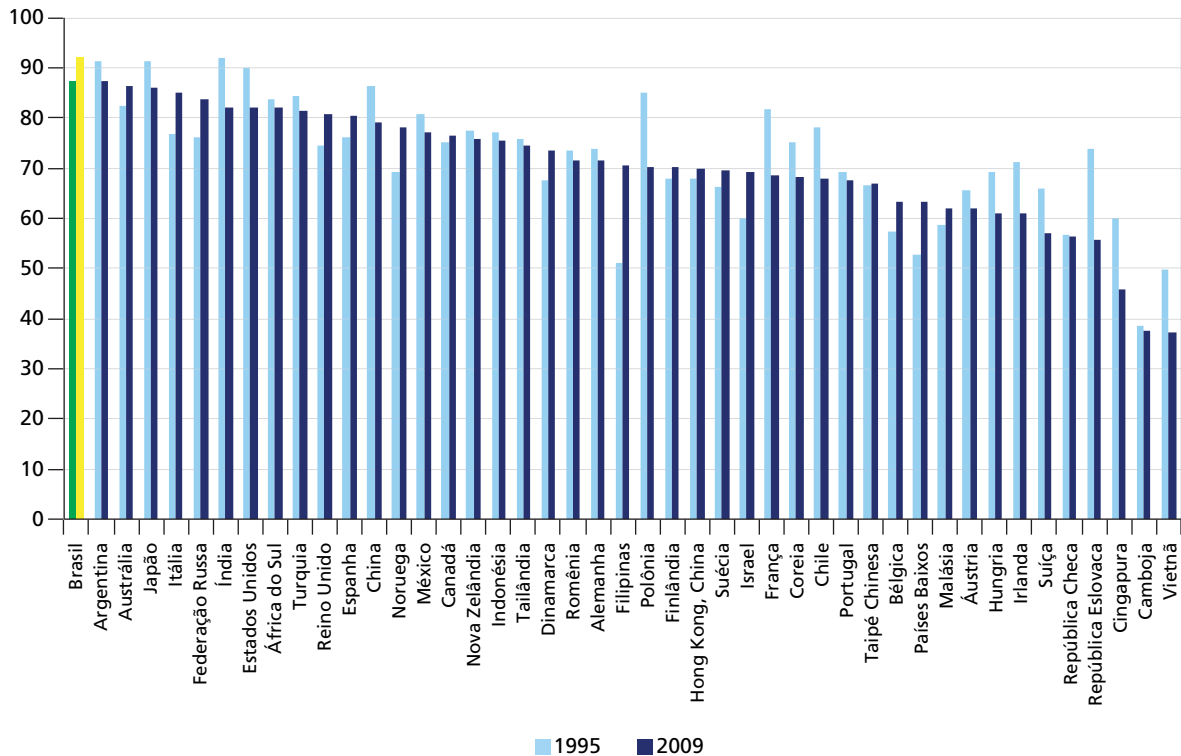
**Valor doméstico agregado como % das exportações – países selecionados**  
(Máquinas e equipamentos)



Fonte: OECD/WTO – TIVA Database.

GRÁFICO 8

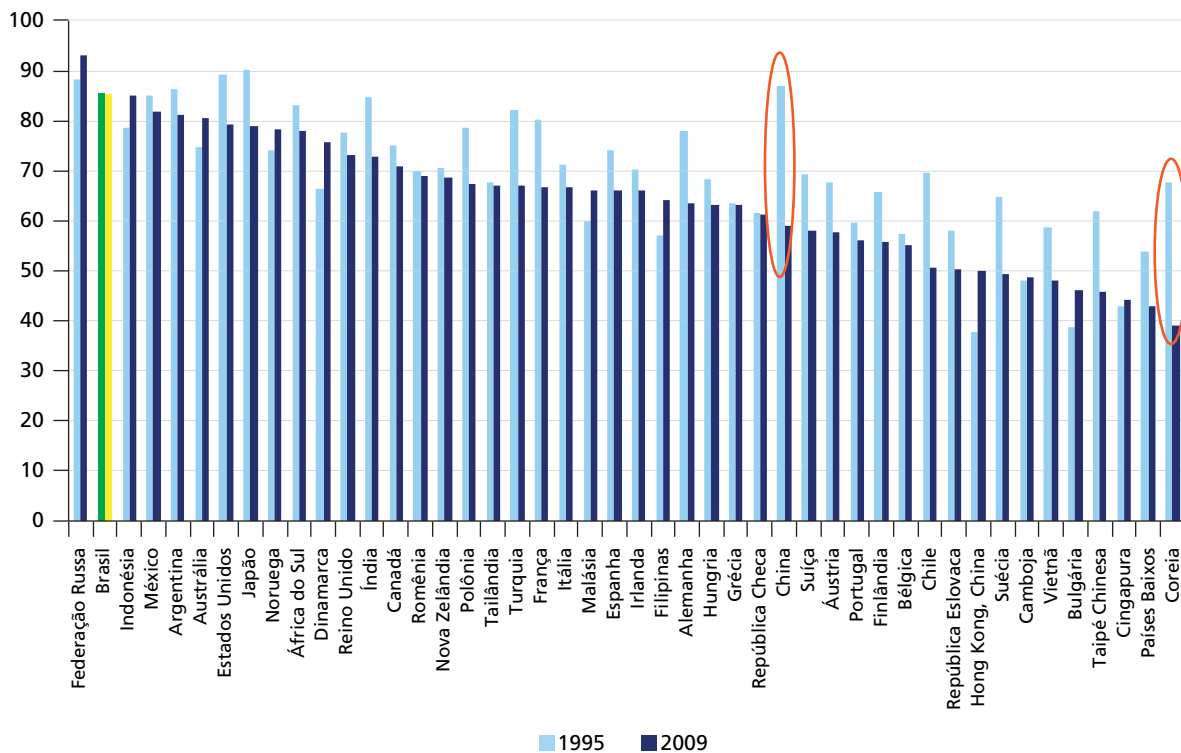
### Valor doméstico agregado como % das exportações – países selecionados (Têxteis, couros e calçados)



Fonte: OECD/WTO – TIVA Database.

GRÁFICO 9

### Valor doméstico agregado como % das exportações – países selecionados (Produtos químicos e produtos minerais não metálicos)



Fonte: OECD/WTO – TIVA Database.

## 5 CONCLUSÃO

O desenvolvimento das CGVs representa, sem sombra de dúvida, um dos – senão o mais importante – fenômenos do comércio internacional nos últimos vinte anos. Contudo, sua compreensão ainda é, algumas vezes, objeto de ambiguidades e imprecisões. As duas principais características das CGVs são, em primeiro lugar, a separação de processos que eram inicialmente realizados em um mesmo lugar por uma mesma empresa. Ou seja, a linha que vai da criação do produto até a entrega ao consumidor é realizada por uma rede global de empresas. Em segundo lugar, a governança. Em uma CGV, apesar da produção ser fragmentada em diversas empresas em diferentes países, o processo produtivo é controlado por uma empresa líder que, mesmo que não entre em nenhuma etapa direta do processo manufatureiro, é a responsável pelo desenvolvimento do produto e detém a propriedade intelectual dos principais ativos e processos produtivos.

Boa parte dos processos de produção em massa é realizada em países emergentes. Mas o objetivo desses países, no que concerne ao seu desenvolvimento, está em avançar ao longo da cadeia, aumentando a agregação doméstica de valor, seja produzindo mais insumos de maior intensidade tecnológica ou ampliando a remuneração dos fatores domésticos. Esse processo é muito bem ilustrado pelo que se passou na China nos últimos 20-25 anos.

No entanto, o que os dados que mais se aproximam de um retrato fiel do processo das CGVs – dados do TiVA – mostram é uma redução do valor doméstico agregado na maioria dos países, em especial os emergentes. Isso convida, em primeiro lugar, a uma reflexão mais aprofundada sobre o significado desse tipo de dados e sobre a possibilidade de aperfeiçoar ainda mais esse instrumento. Em segundo lugar, a tentar compreender o fenômeno das CGVs, examinando mais cuidadosamente a estrutura produtiva dos países e dos processos, buscando lições para o processo de desenvolvimento econômico.

## REFERÊNCIAS

- BACKER, K. D.; MIROUDOT, S. Mapping global value chains. **OECD Trade Policy Papers**. France: OECD Publishing n. 159, Dec. 2013. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1787/5k3v1trgnbr4-en>>.
- BALDWIN, Richard. Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going centre for trade and economic integration. **CTEI papers**. Geneva: Graduate Institute of International and Development Studies, Geneva and Oxford University, 2012-13.
- GEREFFI, G.; John Humphrey; T. S. The governance of global value chains. **Review of International Political Economy**, 12:1, Feb. 2005: 78-104.
- HUMMELS, David; ISHII, J.; YI, K. The nature and growth of vertical specialization in world trade. **Journal of International Economics**, 54: 75–96, 2001.
- JOHNSON, R.; NOGUERA, G. Accounting for intermediates: production sharing and trade in value added. **Journal of International Economics**, 86:2, Mar. 2012, p. 224–236.
- JONES, R. W. Globalization and the fragmentation of production. Seoul: **Journal of Economics**, v. 14, n. 1, p. 1-13, Spring 2001.
- JONES, R. W.; KIERZKOWSKI, H.; LURONG, C. What does evidence tell us about fragmentation and outsourcing? **International Review of Economics and Finance**, v.14, p. 305-16, 2005.

KOOPMAN, R.; POWERS, W.; WANG, Z.; SHANG, J. W. Give credit where credit is due: tracing value added in global production chains. **Working Paper 16426**. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Sept. 2010.

KRAEMER, K. L.; GREG, L.; Dedrick, J. **Capturing value in global networks**: Apple's iPad and iPhone. July 2011. Mimeo.

KRUGMAN, P. Rethinking international trade. **MIT Press**. Cambridge, USA and London, c. 5. England, 1990.

NONNENBERG, M. Exportações e inovação: uma análise para América Latina e Sul-Sudeste da Ásia. **Revista de Economia Política**, v.33, n.1 (130), Janeiro-Março de 2013, p. 120-145.