

Boletim de Economia e Política Internacional

Número 17
Maio | Ago. 2014



Boletim de Economia e Política Internacional

Número 17
Maio | Ago. 2014



ipea

Governo Federal

Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República

Ministro Marcelo Côrtes Neri

ipea Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada à Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente

Sergei Suarez Dillon Soares

Diretor de Desenvolvimento Institucional

Luiz Cezar Loureiro de Azeredo

Diretor de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia

Daniel Ricardo de Castro Cerqueira

Diretor de Estudos e Políticas Macroeconômicas

Cláudio Hamilton Matos dos Santos

Diretor de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais

Rogério Boueri Miranda

Diretora de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura

Fernanda De Negri

Diretor de Estudos e Políticas Sociais

Herton Ellery Araújo

Diretor de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais

Renato Coelho Baumann das Neves

Chefe de Gabinete

Bernardo Abreu de Medeiros

Assessor-chefe de Imprensa e Comunicação

João Cláudio Garcia Rodrigues Lima

Ouvidoria: <http://www.ipea.gov.br/ouvidoria>
URL: <http://www.ipea.gov.br>

Boletim de Economia e Política Internacional

CORPO EDITORIAL

Editor

Ivan Tiago Machado Oliveira – Ipea, Brasil

Editor adjunto

Edison Benedito da Silva Filho – Ipea, Brasil

Membros

Alcides Costa Vaz – Universidade de Brasília (UnB), Brasil

Andrew Hurrell – Universidade de Oxford, Inglaterra

Ana Maria Alvarez – Conferência das Nações Unidas para Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), Genebra

Carlos Eduardo Lampert Costa – Ipea, Brasil

Carlos Mussi – Comissão das Nações Unidas para a América Latina e o Caribe (Cepal), Chile

Maria Regina Soares de Lima – Universidade Estadual do Rio de Janeiro (UERJ), Brasil

Renato Coelho Baumann das Neves – Ipea, Brasil

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - Ipea 2013

Boletim de economia e política internacional/Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais. – n.1, (jan./mar. 2010 –). – Brasília: Ipea. Dinte, 2010 –

Quadrimestral.
INSS 2176-9915

1. Economia Internacional. 2. Política Internacional. 3. Periódicos.
I. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais.

CDD 337.05

O *Boletim de Economia e Política Internacional* (BEPI) é uma publicação da Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte) do Ipea e visa promover o debate sobre temas importantes para a inserção do Brasil no cenário internacional, com ênfase em estudos aplicados no campo da Economia Internacional e das Relações Internacionais, tendo como público-alvo acadêmicos, técnicos, autoridades de governo e estudiosos das relações internacionais em geral.

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

SUMÁRIO

ASCENSÃO DOS VALORES ASIÁTICOS E CONSEQUÊNCIAS PARA O OCIDENTE	5
Marcelo Almeida de Britto Edison Benedito da Silva Filho	
PARTICIPAÇÃO EM CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO	23
Marcelo José Braga Nonnenberg	
A CADEIA GLOBAL DE VALOR DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA: DINÂMICA DE PRODUÇÃO E COMÉRCIO EXTERIOR	39
Uallace Moreira Lima	
PROTEÇÃO COMERCIAL PARA BENS INTERMEDIÁRIOS	57
Flavio Lyrio Carneiro	
CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E DESENVOLVIMENTO: O CASO DO VIETNÃ	89
Eduardo Costa Pinto Ludmila Macedo Corrêa	
A CADEIA GLOBAL DE VALOR DE COURO E CALÇADOS: PADRÕES DE INSERÇÃO DO BRASIL, MÉXICO E TAIWAN	109
Synthia Kariny Silva de Santana	

ASCENSÃO DOS VALORES ASIÁTICOS E CONSEQUÊNCIAS PARA O OCIDENTE

Marcelo Almeida de Britto¹
Edison Benedito da Silva Filho²

RESUMO

A ascensão econômica e política da China no século XXI evidenciou não apenas o sucesso do padrão asiático de desenvolvimento e inserção internacional, mas também trouxe consigo um desafio direto à estrutura de poder global erigida no pós-Guerra. O temor no Ocidente quanto à crescente influência chinesa nas relações internacionais – e, em especial, ao questionamento da hegemonia dos valores democráticos em prol de um modelo centralizador e nacionalista –, foi agravado pela aparente incapacidade das potências ocidentais de superar a crise internacional desencadeada em 2008. O objetivo deste estudo é discutir algumas das consequências da ascensão econômica da Ásia, com destaque para a China, no tocante à disseminação de novos valores culturais que contrastam com a tradição ocidental. Para tanto, busca-se resgatar as principais influências do pensamento confucionista na organização produtiva chinesa, além de seu impacto sobre as decisões políticas que norteiam os projetos de desenvolvimento de algumas das maiores economias do Sudeste Asiático.

Palavras-chave: confucionismo; democracia; nacionalismo econômico; cultura corporativa.

THE RISE OF ASIAN VALUES AND IMPLICATIONS FOR THE WEST

ABSTRACT

The rise of China in the 21st century showed not only the success of the Asian model of development and international integration, but also posed a challenge to the global political system created in the Postwar. The fear of the growing Chinese influence in international relations – and, in particular, the shifting of the democratic consensus to a centralized and nationalist model –, was exacerbated by the apparent inability of the Western powers in weathering the global crisis that started in 2008. The aim of this study is to discuss some of the consequences of the economic rise of Asia, especially China, regarding the dissemination of new cultural values that contrast with the Western tradition. The paper presents the key elements of Confucian thought in the Chinese productive organization, and discusses its influence in the economic models of some of the largest economies in Southeast Asia.

Keywords: confucianism; democracy; economic nationalism; corporate culture.

JEL: F50; M14; P5; Z10.

1. Técnico de Planejamento e Pesquisa do Ipea.

2. Técnico de Planejamento e Pesquisa do Ipea.

1 INTRODUÇÃO

Durante as três últimas décadas do século XX se testemunhou a emergência do Leste da Ásia como a mais promissora fronteira de crescimento econômico no mundo. Se a notável recuperação do Japão pós-Guerra por si só merece destaque, a ascensão de Cingapura, de Hong-Kong, da Coreia do Sul e de Taiwan, a partir da década de 1980, passou a ser referência de rápida industrialização e transformação de um estado de pobreza, para outro de afluência.

Contudo, foi a rápida ascensão da China, sobretudo no século XXI, que trouxe consigo não só o fortalecimento do consenso quanto ao sucesso do padrão asiático de desenvolvimento e inserção internacional, mas também um desafio direto à estrutura de poder global erigida no imediato pós-Segunda Guerra, notabilizada pelas instituições econômicas multilaterais sediadas em Washington. Um país de governo assumidamente autocrático, que mesmo após o término da Guerra Fria ainda não renunciou formalmente às suas origens marxistas-leninistas, usando pouca teoria e muito pragmatismo, conseguiu fazer sua economia dar um enorme salto de crescimento em um período de pouco mais de três décadas. Em 1978, a China possuía um produto interno bruto (PIB) de aproximadamente US\$ 186,48 bilhões, aproximadamente 2,0% da economia mundial, e um PIB *per capita* de US\$ 194. Em 2011, a diferença revelada era assombrosa: seu PIB absoluto foi da ordem de US\$ 7,3 trilhões, perfazendo aproximadamente 14,35% da economia mundial, ou um PIB *per capita* de US\$ 5,183 mil. Segundo estimativas do Banco Mundial, ainda em 2014 a economia chinesa superará a americana, marcando o fim de uma supremacia que perdurava desde a segunda metade do século XIX (World Bank, 2014).

A crise internacional, desencadeada em 2008 a partir do colapso do banco Lehman Brothers e suas consequências nos Estados Unidos e na Europa reavivaram, nas hostes intelectuais e políticas destes países, o temor de que os séculos de domínio econômico e político da civilização ocidental se encontrassem nos seus estertores. Para além de uma simples “passagem de bastão” de um grupo de nações para outro, o temor que a emergência da Ásia Oriental traz é o de que haja uma mudança substancial nas visões dominantes na política mundial, com reflexos sobre a própria concepção e foco de atuação das principais instituições políticas mundiais.

O liberalismo clássico – de forte identificação com a cultura dos países de língua inglesa –, com sua ênfase na defesa do indivíduo contra a intervenção excessiva do Estado na vida do cidadão, foi fundamental na definição do entendimento contemporâneo de prioridade da democracia e dos direitos humanos (Madsen, 1995; Sen, 1999 e 2002). Com a emergência da Ásia Oriental como provável novo centro econômico, contudo, há um sentimento de que os direitos individuais e a democracia não sejam tão caros a um mundo em que a Ásia e seu modelo de economia e sociedade sejam dominantes, um mundo que pode bem ser o mundo do século XXI.

Diversos autores³ concordam que há algo de novo a ser considerado no alvorecer desse continente, que pode configurar uma contestação à hegemonia do *modus vivendi*, usualmente aceito como “ocidental”. O sucesso econômico dos países da região, capitaneados pela China, já se traduziu em profundos impactos para as economias ocidentais, que se veem obrigadas a reformular rapidamente suas estruturas produtivas e a empreender amplas reformas institucionais para ampliar sua competitividade e conservar sua posição nas cadeias globais de valor. Mas, para além destes importantes reflexos econômicos, a ascensão da Ásia guarda outras consequências ainda mais desafiadoras para

3. Ver, por exemplo, Arrighi (1995); Amsden (2001); Madsen (1995); Arsenault (2008); Dunn *et al.* (2010); Gray (1999); Dirlik (1999); Guoguang (2009); Jacques (2012); Kupchan (2012); Mahbubani (2008); e Kurlantzick (2007).

a continuidade do *status quo* hegemônico do Ocidente, pois, no limite, até mesmo a concepção de mundo "liberal", que relaciona o acúmulo de riqueza à elevação dos valores individualistas em prol de uma democracia de massas, poderia estar sob ameaça de um novo padrão cultural baseado no confucionismo e nas tradições orientais, que se mostra essencialmente anti-individualista, conservadora e autoritária (Arsenault, 2008; Guoguang, 2009; Jacques, 2012; Kupchan, 2012; Mahbubani, 2008; Kurlantzick, 2007).

O objetivo deste estudo é discutir algumas das consequências da ascensão econômica da Ásia, com destaque para a China, no tocante à disseminação de novos valores culturais que contrastam com a tradição ocidental. Para tanto, busca-se resgatar algumas das principais influências do pensamento confucionista na organização produtiva chinesa, além de seu impacto sobre as decisões políticas que norteiam os projetos de desenvolvimento das maiores economias do Sudeste Asiático.

O artigo se divide em quatro seções, além desta introdução. Na primeira seção discute-se o início do debate no Ocidente sobre a crescente força dos valores asiáticos a partir do início da década de 1990, que não foi refreada mesmo com a crise dos países da região no final da década; a segunda seção descreve com mais detalhes a influência destes valores na cultura organizacional asiática, destacando o papel do confucionismo na estruturação da economia de mercado chinesa; a terceira seção discute a formação do chamado "Consenso de Pequim" no início dos anos 2000 a partir da consolidação da China como uma das maiores economias mundiais e principal polo de dinamismo econômico global, condições estas que foram reforçadas pela crise internacional posterior e que lhe permitiram mesmo questionar o paradigma econômico e político ocidental; finalmente, a quarta seção conclui que, não obstante muitos valores e costumes asiáticos sejam bastante distintos dos ocidentais, a influência destes elementos culturais não impede a construção de mecanismos de participação popular no processo decisório que se aproximem dos resultados alcançados pelas democracias ocidentais.

2 A DÉCADA DE 1990 E A ASCENSÃO DOS "VALORES ASIÁTICOS"

Em 1993, o Banco Mundial lançou a publicação *The East Asian miracle – economic growth and public policy*. Seu conteúdo não apresentava exatamente algo inédito na descrição do modelo asiático de desenvolvimento, mas se destacava por fornecer evidências mais claras de onde e como ocorria tal "milagre". Além das altas taxas de investimento, o estudo apontava o notável aprimoramento do capital humano na região, fruto de políticas de longo prazo desenvolvidas nas décadas precedentes. O estudo fazia comparações com outras regiões do mundo em desenvolvimento, em particular da África e da América Latina, e concluía, para além de suas já tradicionais sugestões de reformas inspiradas pelas "melhores práticas" ocidentais, salientando também a importância da construção de políticas educacionais bem-sucedidas, sobretudo voltadas ao ensino fundamental e médio.

Em 1994, Paul Krugman⁴ fez crítica contundente ao que julgava ser mitificação excessiva do crescimento econômico da Ásia Oriental. Fazendo uma analogia com os países da órbita soviética, pontou que nos anos de 1950 os "líderes intelectuais do Ocidente" se assombravam com os avanços tecnológicos dos países socialistas, impressão essa desmitificada na última década do século XX (Krugman, 1994). Para o autor, os chamados "Tigres Asiáticos" serviam-se da mesma fórmula soviética de crescimento – autocracias com forte intervenção estatal, nas quais se forçava o pleno uso de fatores de produção, notadamente o trabalho humano. Desta maneira, estariam sujeitos aos

4. Krugman (1994).

mesmos entraves institucionais enfrentados pelos países socialistas – em especial, a incapacidade em estender à toda a sociedade os benefícios do progresso técnico desenvolvido na indústria.⁵

Sua crítica mostrou-se parcialmente válida. De fato, o crescimento das nações do Leste Asiático, mesmo na sua experiência mais bem-sucedida (Japão), apoiou-se fortemente no emprego de fatores ociosos por meio da rápida urbanização e na imitação de paradigmas tecnocientíficos desenvolvidos fora da região, limitando, assim, sua capacidade de desenvolvimento tecnológico autônomo. Porém, em que pese tais limitações, não restam dúvidas de que esses países foram bem-sucedidos em promover a modernização de suas economias e incrementar permanentemente o bem-estar dos seus cidadãos, algo que a América Latina como um todo ainda não conseguiu.

O estado asiático, com práticas fortemente alicerçadas em planificação, conseguiu superar a pobreza e o subdesenvolvimento, com alguns países, como a Coreia e a Cingapura, transitando da pobreza absoluta, nos anos 1950, para rendas *per capita* de magnitude elevada, de modo que, mesmo lastreada em um modelo de desenvolvimento caracterizado por elevado grau de dirigismo econômico e intervenção estatal, a experiência da Ásia Oriental ainda permanece como uma importante referência a orientar os esforços dos países do chamado “terceiro mundo” na busca pelo progresso socioeconômico.⁶

O artigo de Krugman granjeou significativa atenção após a crise da Ásia em 1997 – contudo, por razões provavelmente diversas daquelas pretendidas pelo autor. Atribuiu-se a ele o mérito de ter previsto o colapso das economias asiáticas, quando, de fato, Krugman apenas havia salientado os limites à manutenção do ritmo de crescimento da região. No mesmo sentido, a crítica de Krugman à exaltação do chamado “modelo asiático”, ao comparar os bons resultados atingidos até então pelos governos da região – em grande medida autoritários – com o aparente sucesso dos países da “Cortina de Ferro” na década de 1950, foi amplificada a ponto de embasar uma contestação aos próprios valores culturais destes países (Wolf Jr., 1999; Bhagwati, 2000).

5. Krugman reconheceu, em trabalhos posteriores, que algumas indústrias coreanas e chinesas podem ser consideradas exemplos bem-sucedidos de política industrial, sobretudo pela forma como lograram desenvolver vantagens comparativas a partir do adensamento e modernização de seus núcleos urbanos e da integração de suas estruturas produtivas em cadeias de valor para nichos tecnológicos específicos, notadamente capitaneados por empresas do Japão (Fujita, Krugman e Venables, 2001; Krugman, 2010). De fato, o ponto central da crítica do autor ao modelo asiático é que ele questiona a capacidade das economias asiáticas de fazer transbordar os ganhos de produtividade dos setores exportadores para o restante da economia, de modo a alcançar um ganho de eficiência generalizado que caracteriza os países ocidentais. Em outras palavras, a cultura da inovação certamente existe e é muito forte na Ásia; mas ela permanece restrita ao setor exportador. Apenas o Japão teria alcançado um nível de maturidade econômica e institucional capaz de disseminar, pelos demais segmentos da sociedade, os ganhos de produtividade do setor exportador (Krugman, 1994). Mas este argumento nos parece frágil. Em primeiro lugar, o massivo investimento em educação feito pelos países asiáticos e reconhecido pelo próprio Krugman como essencial para o rápido crescimento destes países no pós-Guerra deve ser observado com mais cuidado – eles não apenas universalizaram o ensino médio, mas também proveram ampla capacitação técnica para a parcela mais jovem da população, preparando-a para um mercado de trabalho cada vez mais inovador e fluído. Além disso, seu modelo de desenvolvimento econômico e político é distinto do ocidental e mesmo do japonês. Ao contrário dos Estados Unidos e da Europa, sua inserção internacional não é destinada apenas a conquistar mercados ou insumos para seu mercado interno; esses países pretendem se integrar em cadeias produtivas (preferencialmente nas etapas mais elevadas), competindo nas exportações para se tornarem “fábricas” voltadas ao exterior. O transbordamento da eficiência para o setor de bens de consumo é facilitado pelo fato de estas economias possuírem limitado espaço geográfico e já apresentarem elevados níveis de urbanização, que favorecem a disseminação do capital social por meio de canais mais diretos de interação entre Estado e sociedade e, assim, permitem que soluções de infraestrutura e outras políticas públicas focalizadas se tornem mais efetivas (Wei-Ming, 1989; Douglass, Ho e Ooi, 2007). As únicas economias asiáticas que diferem nesse ponto são a China e possivelmente a Indonésia, que, em razão de seus vastos espaços geográficos e mercados internos, possuem um maior risco de agravamento das desigualdades econômicas e sociais na medida em que ampliam sua integração com a economia global. Estas economias enfrentam hoje o desafio de integrar o mercado consumidor e sofisticá-lo *pari passu* à rápida modernização do setor exportador, de modo a evitar o aprofundamento do desequilíbrio econômico interno, que, no limite, poderia engendrar um colapso do sistema político. A China, em particular, deverá buscar um modelo, no qual, em algum momento, a primazia das exportações deverá ceder espaço à busca por eficiência nos setores internos de bens de consumo, a fim de reduzir as assimetrias entre a China exterior (rica e pujante) e a China interior (rural e ainda atrasada). Mas em todo caso, ainda caberá ao governo um papel decisivo nessa transição, por meio do aperfeiçoamento do marco institucional e de massivos investimentos em infraestrutura, sobretudo urbana.

6. Ver Tiberghien (2012, p. 1).

Sob a pressão da crise, os países asiáticos recorreram aos recursos e aconselhamento do Fundo Monetário Internacional (FMI), cuja atuação na região se tornaria posteriormente alvo de áspera crítica por parte de economistas como Chang (2000) e Stiglitz (2003, p. 89-97). Orientando-se por diagnóstico amplamente difundido na época, o FMI optou por se ater a uma crítica estrutural aos sistemas econômicos vigentes na Ásia Oriental.⁷ O órgão ignorou, contudo, o fato de que em conjuntura de ataques especulativos contra moedas nacionais os agentes econômicos adotam um “comportamento de manada”, cuja racionalidade se mostra bastante questionável (Chang, 2000; Stiglitz, 2003).

A discussão sobre os “valores asiáticos” não foi inaugurada por Paul Krugman e nem pelo relatório do Banco Mundial; desde há muito, lideranças do Sudeste Asiático a utilizam como retórica para uso do seu público interno.⁸ Não há como se negar, por um lado, que afirmar que a “Ásia é diferente” contribui para legitimar governos e costumes pouco democráticos, apelando-se para sentimentos de identidade nacional e continental.⁹ Mas, para além das conveniências políticas de cada país, a afirmação dos valores asiáticos também se baseia no amplo reconhecimento mundial quanto ao sucesso dessas economias em conjugar rápido crescimento produtivo com a promoção de melhorias substanciais na qualidade de vida de suas populações.¹⁰ E, mesmo no caso dos países da região tidos como menos propensos à alternância de poder e à liberdade de participação política, os avanços recentes na direção de modelos mais democráticos também podem ser considerados significativos (Kausikan, 1993; Kim, 1994).

Nem mesmo a crise asiática desencadeada em 1997, e que contagiou praticamente todas as economias da região, logrou fazer recuar a crescente aceitação no Ocidente do sucesso dos valores asiáticos enquanto norteadores do desenvolvimento econômico da região; pelo contrário: a rápida recuperação posterior das economias locais e a ascensão da China, com seu gigantismo econômico e crescente protagonismo internacional na década seguinte, fizeram com que, cada vez mais, estudiosos ocidentais passassem a se debruçar sobre as raízes culturais do sucesso asiático. De imediato, um dos principais focos passou a ser a influência do pensamento confucionista sobre a organização econômica e política chinesa. É sobre este tema que dedicaremos maior atenção na próxima seção do trabalho.

7. Segundo o diagnóstico predominante nas instituições econômicas multilaterais e em vários fóruns ocidentais na época, a crise asiática poderia ser explicada essencialmente com base na ação do Estado, o qual, em razão de seu relacionamento próximo (e, não raro, espúrio) com o setor privado, geraria um grave problema de “risco moral” (*moral hazard*) na medida em que os agentes privados sempre teriam a expectativa de serem socorridos em situações críticas. No caso específico da Coreia do Sul – cujo capitalismo se notabiliza pela dominância de grandes conglomerados industriais (*chaebols*) – o diagnóstico sublinhou ainda os males da prática de salvar as grandes empresas da falência sob a alegação delas ocuparem um espaço no mercado que dificilmente seria preenchido por outra empresa. A prática de impedir a falência de empresas intituladas “grande demais para quebrar” (*too big to fail*) tornou-se emblemática como o elemento característico do risco moral presente no chamado “capitalismo de compadrio” (World Bank, 1998; Chang, 2000; Stiglitz, 2003).

8. Segundo Barr (2000, p. 309), “*The ‘Asia values’ debate sprang fully formed onto the international stage in the early 1990’s – or so it seems from the mountain of literature on the subject. According to conventional wisdom, Lee Kuan Yew launched the concept from Singapore as part of a self-serving effort to justify Singapore’s paternalistic and illiberal system of government and to argue that Asian cultures are so different from Western cultures that they are exempt from consideration of human rights.*”.

9. Para um debate acerca da especificidade da visão oriental sobre temas como democracia e direitos humanos, ver Kausikan (1993); Neier (1993); Levitsky e Way (2002, 2005a e 2005b); e Kurlantzick (2007).

10. O fato do Estado ter grande influência no financiamento e nas diretrizes de atuação dos conglomerados das economias do Leste Asiático assenta-se sobre um consenso de que cabe aos dirigentes políticos identificar e aplicar as melhores estratégias para o desenvolvimento nacional. Por sua vez, este consenso também se relaciona com os preceitos confucionistas de obediência irrestrita à liderança, meritocracia assentada na identificação dos objetivos individuais com os interesses coletivos e responsabilidade dos líderes pelo bem-estar futuro da sociedade. Para uma discussão mais detalhada sobre esses elementos da tradição confucionista e seus reflexos sobre o padrão de organização econômica das sociedades asiáticas, ver Casson (1991); Chong (2001); Tamai e Lee (2002); Jung (2004); e Wei-Ming (1989).

3 A INFLUÊNCIA DO PENSAMENTO CONFUCIONISTA NO MODELO ECONÔMICO ASIÁTICO

Em famosa entrevista à revista *Foreign Affairs*,¹¹ o então primeiro ministro de Cingapura, Lee Kuan Yew, defendia que, para os asiáticos, contar com governos que propiciassem segurança, previsibilidade e prosperidade seria mais importante do que outras questões que frequentemente dominam o debate político nos países ocidentais, tais como os direitos individuais e a proteção às minorias. A tradição ocidental de promoção da liberdade individual poderia ser deletéria para a sociedade se levada a extremos, dada a propensão do comportamento egoísta a transgredir regras e exacerbar o oportunismo, em detrimento da cooperação e da ação coletiva. Em razão desses riscos, as culturas orientais tendem a favorecer a busca do interesse coletivo, subordinando o interesse individual aos imperativos sociais da ordem e do respeito às instituições. Nas palavras de Lee (*apud* Zakaria, 1994, p. 111):

The expansion of the right of the individual to behave or misbehave as he pleases has come at the expense of orderly society. In the East the main object is to have a well-ordered society so that everybody can have maximum enjoyment of his freedoms. This freedom can only exist in an ordered state and not in a natural state of contention and anarchy.

O ex-primeiro ministro da Cingapura sublinhou, na entrevista, uma ideia característica do pensamento de muitos povos asiáticos, qual seja a de que um indivíduo não existe sem sua “família” (Zakaria, 1994). Nesse sentido, ele deixa claro que o conceito de família possui um sentido ampliado, que lhe permite englobar o senso de cooperação na atividade econômica coletiva, na vida em comunidade, na relação com o Estado e no próprio sentimento de nacionalismo.¹² Ao mesmo tempo em que distingue os países da Ásia Oriental (Coreia, Japão, China e Vietnã), mais fortemente influenciados pelas ideias confucionistas, dos demais países do Sudeste Asiático (que também receberam influência cultural indiana e islâmica, entre outras),¹³ o traço comum a conectar as nações asiáticas parece ser justamente o papel central atribuído à família nestas sociedades (Zakaria, 1994; Chong, 2002; Wang *et al.*, 2005).

É pela elevação da família que os jovens japoneses, chineses e coreanos se dedicam tão avidamente ao estudo. É pelo sucesso da firma – entendida como uma grande família – que os empresários japoneses investem. O próprio fato de, no Japão, as firmas serem vistas mais como um patrimônio dos empregados que dos próprios donos diz muito sobre a influência confucionista na organização econômica daqueles países. A família opera, assim, como o motor da plasticidade da cultura confucionista, consistindo em componente central para a explicação de seu sucesso e perenidade no Oriente (Hofstede e Bond, 1988; Lee, 2001; Wang *et al.*, 2005).

Qual tradição de pensamento é responsável pelo desenho do modo de se pensar da Ásia que a faz tão diferente do modelo ocidental, centrado no individualismo e no liberalismo? Essa diferença pode ser atribuída à sua trajetória cultural diversa, na qual se destaca a com influência decisiva da doutrina confucionista, a qual estabeleceu um extenso código de costumes e condutas que enfatizam

11. Ver Zakaria (1994).

12. Segundo Lee Kuan Yew (*apud* Zakaria, 1994, p. 112, grifos dos autores), “*The fundamental difference between Western concepts of society and government and East Asian concepts, when I say East Asians, I mean Korea, Japan, China, Vietnam, as distinct from Southeast Asia, which is a mix between the Sinic and the Indian, though Indian culture also emphasizes similar values, is that Eastern societies believe that the individual exists in the context of his family. He is not pristine and separate. The family is part of the extended family, and then friends and the wider society. The ruler or the government does not try to provide for a person what the family best provides.*”

13. Não obstante a convergência na Ásia de certas tradições e padrões de comportamento, sobretudo influenciados pelo confucionismo, restam críticas quanto à possibilidade de construção teórica de um “modelo de pensamento asiático”, dada a persistência de outras profundas divergências culturais entre vários desses países. Para uma análise mais aprofundada sobre as distinções culturais das economias asiáticas, ver Sen (1997), Gray (1999) e Chong (2002).

a hierarquia, a meritocracia, a identificação entre indivíduo e grupo social e os rituais de distinção social. Essa doutrina se acha enraizada a ponto de exercer com ampla influência nos idiomas locais, cuja complexa simbologia reflete, para além de conceitos, também diversos preceitos e valores morais (Berling, 1982; Casson, 1993; Fan, 1995; Wang *et al.*, 2005).¹⁴

O pensamento confucionista pode ser sintetizado em duas grandes dimensões: uma descreve as relações interpessoais básicas que conformam a vida em sociedade, e outra os valores morais que devem ser observados na conduta individual. A primeira dimensão consiste em cinco relações elementares (*wu iun*), para as quais Confúcio salienta a importância da hierarquia, do respeito às tradições e da aceitação do indivíduo quanto ao seu papel social para a promoção do bem comum. Essas relações são descritas como: “imperador e servo”; “pai e filho”; “marido e mulher”; “velho e jovem”; e “amigo e amigo” (Berling, 1982, p. 5-7; Confúcio, 2012).

A segunda dimensão do pensamento de Confúcio é representada por cinco grandes virtudes que norteiam o comportamento em sociedade: *ren* (bondade, humanismo, humanidade); *yi* (justiça, honradez); *li* (retidão, correção); *zhi* (sabedoria, razão); e *xin* (confiança, credibilidade). A virtude que mais se destaca – e, segundo Confúcio, constitui a origem de todas as demais – é *ren*, enfatizando, assim, a primazia da preocupação com o outro (e por extensão, com o grupo ou coletivo) sobre o autointeresse (Berling, 1982). Pois, na ausência de humanidade, nenhuma das outras virtudes essenciais pode ser alcançada.¹⁵

A interação entre essas duas dimensões define a essência da doutrina confucionista, da qual derivam os preceitos de conduta e valorização social que ainda influenciam grandemente a cultura do Leste Asiático. Segundo Wang *et al.* (2005, p. 314-315):

Thus, if one side of Confucianism is the conformity and acceptance of social roles, the other side is the cultivation of conscience and character through education and reflection on one's actions, as well as a lifetime commitment to character building (...). The latter is reformist, idealistic and spiritual. It generates a high ideal for family interaction – members treat each other with love, respect and consideration for the needs of all. It prescribes a lofty idea for the state – the governor is the father to his people and looks after their basic needs.

No confucionismo, os interesses individuais se subordinam ao interesse social, a partir do entendimento de que a identidade do indivíduo só pode ser construída a partir da ação coletiva. A obediência à hierarquia e à tradição, o respeito à família e a preocupação com o bem-estar dos demais membros de seu grupo social são elementos mais relevantes para a valorização do indivíduo do que méritos e realizações restritos à sua pessoa (Berling, 1982; Fan, 1995; Confúcio, 2012). Nesse sentido, são reduzidos os espaços nas sociedades asiáticas para a aceitação da busca do autointeresse, ainda que “esclarecido”, nos moldes das mais bem-sucedidas culturas ocidentais.¹⁶ A inquestionável

14. Para uma discussão mais aprofundada sobre a simbologia empregada por Confúcio e as diferentes vertentes de sua interpretação, ver Berling (1982) e os comentários de Giorgio Sinedino em Confúcio (2012).

15. A virtude *ren* só pode ser compreendida a partir de um genuíno e incondicional interesse do agente em fazer o bem a seus pares, pois, na visão de Confúcio, o conceito de humanidade não pode ser definido *per se* – ele só faz sentido para aquele indivíduo que efetivamente a busca. “O Mestre disse: a Humanidade está distante? Se desejo a Humanidade, ela vem [a mim]”. (Confúcio, 2012, p. 243).

16. O autointeresse “esclarecido” (*enlightened self interest*) pode ser compreendido como um preceito ético segundo o qual fazer o bem aos outros é a melhor forma de fazer o bem a si mesmo. Embora esse padrão de comportamento fizesse parte da cultura do Ocidente desde seus primórdios (a exemplo da “ética virtuosa” de Aristóteles), seu reflexo no arcabouço institucional se mostrou bastante diverso para as sociedades ocidentais. Coube a Alexis de Tocqueville, ao observar os nascentes Estados Unidos da América, apontar a influência dessa ética na forma de diversas instituições surgidas de forma espontânea em nível comunitário – tais como assembleias, escolas, hospitais, igrejas, milícias etc. –, as quais, nos países europeus, usualmente dependiam da iniciativa do Estado ou de indivíduos possuidores de grandes fortunas para se materializarem. O pensador francês atribuiu o sucesso da democracia americana ao elevado grau de identificação entre os interesses individuais e coletivos presente naquela sociedade, o qual só poderia ser alcançado sob a égide de uma ética que preconizasse o engrandecimento do indivíduo por meio do reconhecimento público e do benefício à comunidade. Ver Tocqueville (2003, cap. 18, p. 130 e segs.).

autoridade do mais velho sobre o mais novo, do superior hierárquico sobre o subordinado, do professor sobre o aluno, são pilares fundamentais da estrutura das sociedades confucionistas. A partir delas torna-se mais fácil compreender por que a propensão a poupar é elevada no seio destas sociedades, e as razões para a valorização do trabalho e do conhecimento como instrumentos de aperfeiçoamento social (Hofstede e Bond, 1988; Wei-Ming, 1989; Lee, 2001; Wang *et al.*, 2005).

Para melhor compreensão da influência do pensamento de Confúcio nas economias asiáticas, discute-se a seguir alguns dos principais elementos da tradição confucionista presentes no ambiente das organizações chinesas, bem como suas consequências para a conformação das relações de mercado locais.

3.1 Características confucionistas da cultura organizacional na China

Na cultura empresarial chinesa, o capital social é considerado o fator mais relevante para o sucesso empresarial e, em última análise, para a própria sustentabilidade das relações de mercado (Platteau, 1994). Esse capital é construído por meio da confiança que emerge nas comunidades locais, pautadas por relações sociais duradouras e mecanismos endógenos de monitoramento e adequação da conduta individual (Putnam, 1993; Yamagishi, 2005). Assim, sob a égide cultural do confucionismo adaptado à sociedade de mercado, o personalismo e o interesse coletivo são elementos indissociáveis das estratégias de empreendedorismo na China. Como resposta às deficiências do marco regulatório e aos problemas de governança e desalinhamento de incentivos que, usualmente, caracterizam as modernas economias ocidentais, o empreendedorismo chinês enfatiza valores como a responsabilidade pessoal do empresário e o sentido de compromisso moral para com a comunidade. Ele destaca, ainda, o papel central da família como a unidade básica que estrutura e norteia a atividade econômica individual (Wei-Ming, 1989; Wang *et al.*, 2005).

O papel da liderança moral é o elemento mais fundamental na explicação do capital social chinês. Ao contrário do institucionalismo econômico convencional, que enfatiza o papel do oportunismo individual como elemento-chave para a emergência de estruturas eficientes de governança¹⁷ (a exemplo das corporações), no modelo chinês é a moralidade dos agentes que determina a conformidade de um arranjo organizacional bem-sucedido (Casson e Zheng, 1991). Isso porque esta vertente do institucionalismo se assenta sobre um modelo teórico que exclui completamente o componente moral das relações de mercado, para as quais o único critério de valoração consiste na produtividade marginal dos fatores. Já no confucionismo chinês, a moral, ainda que exógena às relações de mercado, é condição necessária para a efetividade destas.¹⁸ Assim, cabe ao empresário, enquanto organizador das relações de mercado dentro da estrutura da firma, disseminar o padrão moral a seus subordinados por meio da imagem e do exemplo (Hofstede e Bond, 1988; Lovett, Simmons e Kali, 1989; Lee, 2001).

Por outro lado, as organizações chinesas usualmente apresentam um padrão de relações interpessoais no qual prevalece a obediência estrita à hierarquia, ao contrário da aceitação democrática da liderança

17. Para uma discussão sobre os elementos teóricos da principal corrente do institucionalismo econômico aplicado ao estudo das organizações, a chamada Economia dos Custos de Transação, ver Williamson (1981), Williamson e Winter (1993) e Silva Filho (2006).

18. Nesse sentido, pode-se apontar grande similaridade entre a tradição confucionista e o pensamento de Adam Smith, sobretudo no que tange à Teoria dos Sentimentos Morais, obra complementar à Riqueza das Nações, na qual o fundador da moderna teoria econômica salienta o papel da moral como elemento imprescindível para o funcionamento saudável dos mecanismos de mercado. De fato, vários estudiosos do modelo de desenvolvimento chinês salientam a proximidade de ideias entre estes pensadores, a qual tem sido propagada também pelas autoridades centrais do país no período recente. Para uma discussão mais aprofundada do tema, ver Lee (2001), Wang *et al.* (2005) e Herrmann-Pillath (2010).

que caracteriza as organizações bem-sucedidas do Ocidente (Hofstede e Bond, 1988; Wang *et al.*, 2005). Esse fator cultural, característico da tradição confucionista, desestimula a participação dos empregados no processo de tomada de decisão, constituindo um elemento potencialmente danoso ao desempenho das firmas (Huo e Von Glinow, 1995). A aceitação inquestionável da autoridade e a relutância dos funcionários em expor suas ideias e assumir riscos inerentes às suas atividades são elementos comumente apontados como causas para a baixa eficiência administrativa das empresas chinesas, sobretudo no caso das estatais (Jacobs *et al.*, 1995; Chen *et al.*, 2000). Além disso, a excessiva concentração de poder na figura do líder pode ensejar uma cultura paternalista, na qual há dificuldades em se atribuir reconhecimento e responsabilidade individual, uma vez que a liderança também assumirá todo o mérito ou ônus de decisões para as quais outros membros da alta administração podem ter tido grande influência. Os efeitos nocivos dessa concentração também são observados nas relações entre empresas, sobretudo no interior da China, onde frequentemente os nexos contratuais são frágeis, ao passo que vicejam relações informais de compadrio e abusos de poder que comprometem a capacidade de fiscalização e controle, tanto dos mecanismos internos às organizações quanto dos órgãos competentes (Lockett, 1988; Fan, 1995; Jacobs *et al.*, 1995).

Ao contrário das organizações ocidentais, que enfatizam o papel das gerências médias como lócus de tomada de decisões com elevado grau de autonomia e responsabilidade individual, nas firmas chinesas os gerentes se dedicam, sobretudo, a cumprir as metas estabelecidas pela administração superior, recusando um papel mais proativo na gestão da firma (Lockett, 1988; Wang *et al.*, 2005). Isso porque, ao contrário do líder, que deve prover o direcionamento estratégico e personificar os valores morais da instituição, o papel dos gerentes se restringe a replicar a orientação da liderança às camadas inferiores da empresa. A opinião do gerente só é manifestada quando requerida; quaisquer ações dele que caracterizem autonomia podem ser mal vistas pela administração superior, uma vez que, sob a ótica confucionista, a obediência e a preservação da harmonia são os valores mais importantes na conduta dos subordinados (Lockett, 1988; Hofstede e Bond, 1988).

Assim, os gerentes chineses comumente consultam seus superiores, mesmo diante de problemas corriqueiros no processo produtivo, o que acarreta em processos significativamente mais lentos para a tomada e implementação de decisões nas organizações chinesas (Li, 1999). Essa característica também contribui para explicar porque os processos de reforma econômica na China são, em geral, lentos e graduais, em contraposição às mudanças institucionais em outros países (Lockett, 1988; Lovett, Simmons e Kali, 1999; Chen *et al.*, 2000). Ainda que não possa ser considerada uma democracia representativa nos moldes ocidentais, a China se notabiliza pela forma como o governo central organiza discussões amplas e minuciosas entre seus membros antes de implementar políticas que, no Ocidente, são frequentemente decididas por uma quantidade reduzida de burocratas, quando não monocráticas.

As práticas derivadas do confucionismo observadas no ambiente corporativo da China são, pois, reflexo de uma influência cultural ainda mais ampla na região, que conforma o embasamento ético e normativo do modelo socioeconômico adotado por diversos países asiáticos (Fan, 1995; Li, 1999; Wang *et al.*, 2005). Em nível agregado, pode-se descrever esse arcabouço normativo a partir de um conjunto de fatos estilizados, tais como: *i*) a ênfase na primazia do bem-estar coletivo sobre o individual; *ii*) a ideia de que o esforço individual deve ser aferido e recompensado pela sua contribuição com a sociedade (e não apenas pela produtividade, tal como no modelo liberal); *iii*) papel da liderança política como protetora do interesse de toda a coletividade e não apenas como

representante das preferências de parte do eleitorado; *iv*) legitimação de uma estrutura hierárquica suficientemente sólida e centralizada para determinar as estratégias econômicas do país; e *v*) a ideia de mudança lenta e gradual (“*a história é longa*”), que explica a baixa frequência de rupturas políticas e o processo vagaroso – porém contínuo – de reforma e adaptação, tanto ao nível das empresas quanto das burocracias estatais.

Uma vez que a China se encontra engajada em uma estratégia de desenvolvimento de longo prazo, no qual o gradualismo e o pragmatismo são características predominantes, eventuais percalços no curto prazo não produzem mudanças radicais na direção do planejamento. Em especial, prevalece o consenso das lideranças políticas quanto à necessidade de insistir em um modelo de inserção internacional, no qual os imperativos econômicos se subordinam ao interesse nacional. Não obstante a pressão do Ocidente pela flexibilização de regras, descentralização de decisões e adoção de práticas mais favoráveis ao mercado, a transformação econômica do país não subordina sua evolução institucional.

4 A ASCENSÃO DA CHINA E O CONSENSO DE PEQUIM

Em 2004, o *Foreign Policy Center* – centro de estudos não governamental patrocinado pelo ex-primeiro ministro britânico Tony Blair – lançou artigo intitulado *The Beijing consensus*, de autoria de Joshua Ramo, antigo editor da revista *Time*. Algumas vezes um título de um artigo transmite uma ideia tão poderosa que ultrapassa em larga medida o peso de seu conteúdo. Para um vasto público afeto às questões econômicas, a expressão “Consenso de Washington” marcou tanto uma época – os anos de 1990 – quanto um modelo bem definido de política pública – o Estado “mínimo”, “eficiente” e “não intervencionista”.¹⁹

O “Consenso de Pequim”, tal qual formulado originalmente por Ramo (2004), pode ser contraposto ao de Washington, de modo a permitir uma melhor identificação de suas propostas, conforme quadro 1.

QUADRO 1

Principais características e divergências entre os consensos de Pequim e Washington

Consenso de Pequim	Consenso de Washington
1) Desenvolvimento baseado em inovação tecnológica.	1) Disciplina fiscal.
2) Sucesso econômico mensurado não em termos de crescimento do produto interno bruto (PIB) <i>per capita</i> , mas de sua sustentabilidade e grau de igualdade.	2) Redirecionamento do gasto público visando a redução de subsídios e de programas verticais de fomento industrial em prol de políticas horizontais (por exemplo, infraestrutura) e transferência direta de recursos às camadas mais vulneráveis da população.
3) Autodeterminação para a China e outros países <i>vis-à-vis</i> os Estados Unidos.	3) Reforma tributária que busque ampliar a base de arrecadação e reduzir alíquotas marginais.
4) Oposição ao “pensamento único” imposto pelo Consenso de Washington.	4) Taxas de juros definidas pelo mercado.
5) Globalização que respeite a diversidade dos países emergentes.	5) Taxas de câmbio definidas pelo mercado.
6) Influência chinesa pelo exemplo e não pelas armas.	6) Liberalização comercial e homogeneização tarifária.
7) Desenvolvimento de capacidades assimétricas para contrabalançar o poderio americano.	7) Liberalização da entrada de capitais externos.
	8) Privatização de companhias estatais.
	9) Desregulamentação econômica e financeira, exceto em áreas específicas, como proteção ambiental e direitos humanos.
	10) Proteção aos direitos de propriedade e contratos.

Fonte: adaptado de Kennedy (2010, p. 468); e McKinnon (2010, p. 7-8).

19. Para uma crítica desta noção mais simplista de suas recomendações, que constituíram afinal a versão mais popularizada do “Consenso de Washington” tal qual ele se disseminou no mundo em desenvolvimento, ver Kennedy (2010, p. 462-467) e Williamson (2012, p. 13).

Pode-se inferir deste modelo que o “Consenso de Pequim”, antes de um programa coerente e bem definido de políticas públicas, pretende ser, tão somente, uma proposta pragmática de regulação econômica que abre espaço para a intervenção governamental, o experimento controlado de reformas e a aceitação da diversidade institucional na busca pelo desenvolvimento (Kennedy, 2010; Mckinnon, 2010). Constitui, pois, apanágio de um mundo em que as “rígidas” regras, tidas como “ditadas de cima para baixo” de outrora passam a ser mais horizontais.²⁰ Pequim seria não apenas a capital do país que promete ser a grande potência econômica do século XXI, mas, sobretudo, o marco de um mundo em que as regras não mais seriam ditadas por uma grande potência (e pelas instituições sediadas na sua capital) para países menores.²¹ Isso levou alguns autores a identificarem, no “Consenso de Pequim”, um encorajamento – dada a política externa pragmática da China, e dado o seu próprio antiexemplo – sutil ao governo autoritário, e que tal movimento retomaria a discussão dos “valores asiáticos” (Macdonald, 2007; Tiberghien, 2012). A aceitação do modelo político chinês – e seus reflexos no campo da economia – já constitui *per se* um desafio significativo para a comunidade mundial. Por exemplo, a política externa “pragmática” da China tenderia a enfraquecer a política de defesa dos direitos humanos, enfoque caro ao Ocidente (Guoguang, 2009; Dunn *et al.*, 2010; Kurlantzick, 2007; Mackinnon, 2010).

Apesar das críticas²² quanto à ausência de elementos substanciais que definam o Consenso de Pequim para além da mera rejeição dos preceitos do Consenso de Washington, não restam dúvidas que Ramo interpretou bem o espírito de uma época.²³ Evidência disso foram os acontecimentos que se seguiram à quebra do *Lehman Brothers* e à Crise Europeia a partir da moratória grega de 2008. China e Índia continuaram a crescer rapidamente após esses eventos, em vivo contraste com a substantiva contração das economias da Zona do Euro. O conceito dos países Brasil, Rússia, Índia e África do Sul (BRICS) assumiu uma dimensão que antes não lhe era dada; o Grupo dos Vinte (G20) substituiu informalmente o Grupo dos Sete (G7) como fórum privilegiado das discussões da economia mundial, e passou-se a questionar a própria divisão de forças na composição de poder dentro do Fundo Monetário Internacional (FMI) e do Banco Mundial (Benson e Bell, 2009; Bonis, 2012).

20. Ramo (2004, p. 21) sublinhou que o “Consenso de Pequim” consiste essencialmente na adoção de um modelo econômico no qual o Estado teria um papel importante na promoção do desenvolvimento. Nesse sentido, pode-se afirmar que ele pretende constituir antes uma tentativa de ruptura com a visão de mundo neoliberal do que um modelo consistente e universal de preceitos econômicos e institucionais (Huang, 2010; Kennedy, 2010; Mckinnon, 2010).

21. Desse modo, as cidades que batizaram cada “consenso” também têm papéis simbólicos significativos. Washington não é apenas a capital da potência dominante do imediato pós-Guerra. É também a sede das mais importantes instituições de *Bretton Woods* – Fundo Monetário Internacional (FMI) e Banco Mundial – conhecidas e reconhecidas pelas duras regras que submetem àqueles que se utilizam de seus recursos. No auge da sua credulidade, o “Consenso de Washington” traduzia um *modus operandi* de forte identificação no imaginário da opinião pública mundial com o sucesso econômico dos Estados Unidos. As instituições de *Bretton Woods* também se notabilizaram pela ampla difusão dos preceitos econômicos que conformaram as políticas adotadas pelos países ocidentais desde o fim da Segunda Guerra. Ver Guoguang (2009); Dunn (2010); e Mackinnon (2010).

22. Ver, por exemplo, Kennedy (2010); Williamson (2012); Xin *et al.* (2009); Huang (2010); e Huang (2011). Huang (2010) afirma que o “Consenso de Pequim” nada mais é do que uma reafirmação das velhas políticas desenvolvimentistas baseadas no protecionismo e na promoção da indústria nacional; nesse sentido, o autor considera o novo modelo essencialmente como uma plataforma de propaganda política, dado que mesmo a China tem se afastado cada vez mais dele em prol da abertura econômica e da adoção de instituições favoráveis ao livre mercado. Também Kennedy (2010) e McKinnon (2010) sustentam que a China, de fato, abraça muitas das recomendações feitas pelo Consenso de Washington, não obstante seu discurso desenvolvimentista e favorável ao “excepcionalismo econômico” dos países emergentes.

23. Como se ilustrasse esse novo mundo “sinocêntrico” que ele estaria descrevendo, Ramo (2004, p. 36) destacou, entre outros acontecimentos, uma viagem que o então presidente brasileiro Luiz Inácio Lula da Silva fez à China naquele ano. A imprensa brasileira noticiou, à época, que esta iniciativa do governo brasileiro se destinava a incrementar as relações Sul-Sul, em detrimento do aprofundamento dos laços com os centros tradicionais de poder. A aposta no aprofundamento das relações com a China incluía, ainda, para além do incremento do comércio, uma extensa agenda de investimentos chineses a serem realizados no Brasil. Não surpreende, pois, que as negociações para a criação da Área de Livre Comércio das Américas (Alca) tenham sido retiradas da agenda do governo que, à época, apenas se iniciava.

O neoliberalismo, enquanto consenso econômico dominante durante os anos de 1980 e 1990, perdeu muito de seu apelo anterior. É errôneo, porém, interpretar esse descrédito como uma evidência da incapacidade do Ocidente em conservar sua hegemonia ora contestada pelos países emergentes, sobretudo asiáticos. Após a crise de 2008, a iniciativa de reforma das instituições econômicas multilaterais permaneceu nas mãos do governo norte-americano e do Conselho da União Europeia, que têm pressionado os demais países a se conformarem às suas próprias regras adotadas unilateralmente. De modo similar, os mega-acordos de livre comércio capitaneados pelos Estados Unidos, pela Europa e pelo Japão constituem, para além do esforço de superação da crise, uma estratégia explícita de contenção econômica da China e preservação da ascendência ocidental sobre o sistema econômico global (Capling e Ravenhill, 2012, p. 291-293; Fergusson *et al.*, 2013, p. 9; Fiori, 2013; Pilling, 2013).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O ideário “liberal”, consubstanciado na universalização de direitos individuais, dos valores democráticos e de práticas econômicas e políticas favoráveis à livre iniciativa, ainda que crescentemente questionado, não desaparecerá com a ascensão dos países influenciados pela cultura confucionista, pois nem mesmo os imperativos econômicos da globalização podem fazer sucumbir um arcabouço institucional consolidado após séculos de expansão econômica e turbulência política que marcaram a história moderna da civilização ocidental. Ocidente e Oriente permanecerão distantes em termos de suas matrizes culturais, mas o fortalecimento dos laços econômicos e políticos entre si exigirá a construção de um *common ground* cada vez mais ampliado, no qual cada sociedade deverá ser capaz de promover, com pragmatismo e moderação, a abertura econômica e institucional necessária para uma interação bem-sucedida com o restante do mundo.

O reconhecimento dos valores confucionistas enquanto traço cultural comum dos países asiáticos e a ascensão da China como a nova liderança econômica e política regional, ocupando um espaço que antes parecia destinado ao Japão, representam uma configuração global que indubitavelmente desafiará a capacidade do Ocidente de conservar sua hegemonia mundial. Contudo, a emergência da Ásia também trará desafios crescentes à preservação de sua própria identidade cultural, na medida em que sua ascensão econômica se baseia na integração econômica com o Ocidente, com as empresas de ambos, compartilhando regras, práticas e capital humano em cadeias produtivas comuns.

Além disso, o aprofundamento da inserção da região nas cadeias globais de valor e nos fóruns multilaterais ensejará o comprometimento desses países com padrões mínimos (porém cada vez mais elevados) de proteção às liberdades individuais e à atuação do setor privado. Nesse sentido, a própria dificuldade do “Consenso de Pequim” em se consubstanciar em um modelo consistente e replicável, para servir como contraponto à hegemonia do liberalismo econômico, reflete a resignação por parte das economias emergentes quanto à necessidade de adesão, ainda que gradual e pragmática, a vários dos padrões estabelecidos pelas instituições ocidentais.

Se a democracia demorou mais de cem anos após o livro de Tocqueville ser escrito para se fixar definitivamente na Europa, não há razões para supor que na Ásia esse processo haveria de ser mais breve. Mas, longe de resultar em uma inexorável submissão de uma cultura à outra, devemos observar no futuro a crescente aceitação, por parte do Ocidente e do Oriente, quanto à necessidade e legitimidade de certas estratégias idiossincráticas de desenvolvimento, formuladas de acordo com a trajetória cultural de cada país.

REFERÊNCIAS

- ARRIGHI, G. **O longo século XX**. Rio de Janeiro: Contraponto, 1995.
- ARSENAULT, P. **China and the authoritarian model: the relationship between economic freedom and economic growth**. Camden: Rutgers University, 2008. Disponível em: <http://rutgers.academia.edu/PhilipArsenault/Papers/177580/China_and_the_Authoritarian_Model_The_Relationship_Between_Economic_Growth_and_Economic_Freedom>. Acesso em: 2 jan. 2013.
- BARR, M. D. Lee Kuan Yew and the 'Asian Values' debate. **Asian Studies Review**, v. 24, n. 5, Sept. 2000.
- BEESON, M.; BELL, S. The G-20 and international economic governance: hegemony, collectivism or both? **Global governance**, v. 15, n. 1, p. 67-86, Jan.-Mar. 2009. Disponível em: <http://www.academia.edu/539147/G-20_and_International_Economic_Governance_Hegemony_Collectivism_or_Both>. Acesso em: 7 jan. 2013.
- BEESON, M. **Democracy, development, and authoritarianism**. Perth: University of Western Australia, 2010. Disponível em: <http://www.academia.edu/542920/Democracy_development_and_authoritarianism>. Acesso em: 12 jan. 2013.
- BERLING, J. A. Confucianism. **Asian Religions**, v. 2, n. 1, Fall 1982, p. 5-7.
- BHAGWATI, J. N. **East Asia: miracle or debacle?** Lessons learnt and future prospects. Singapore: Institute for Policy Studies and Economic Society of Singapore Public Lecture, 19 Mai. 2000. Disponível em: <http://lkyspp.nus.edu.sg/ips/wpcontent/uploads/sites/2/2013/06/pl_bhagwati_transcript.pdf>.
- BONIS, G. Emergentes buscam maior representatividade com banco dos BRIC. **Carta Capital**, São Paulo, 27 fev. 2012. Disponível em: <<http://www.cartacapital.com.br/internacional/emergentes-buscam-maior-representatividade-com-banco-dos-bric>>. Acesso em: 15 mar. 2014.
- CAPLING, A.; RAVENHILL, J. The TPP: multilateralizing regionalism or the securitization of trade policy? *In*: LIM, C. L.; ELMS, D. K.; LOW, P. (Eds.) **The trans-pacific partnership: A quest for a twenty-first century trade agreement**. Cambridge: Cambridge University Press, 2012, p. 279-298.
- CASSON, M. C. Cultural determinants of economic performance. **Journal of Comparative Economics**, v. 17, 1993, p. 418-442.
- CASSON, M. C.; ZHENG, J. Western joint ventures in China. **Journal of International Development**, v. 3, n. 3, 1991, p. 293-323.
- CHANG, H. J. The hazard of moral hazard: untangling the Asian crises. **World Development**, v. 28, n. 4, p. 775-788, 2000.
- CHEN, X.; BISHOP, J. W.; SCOTT, K. D. Teamwork in China: where reality challenges theory and practice. *In*: LI, J. T.; TSUI, A. S.; WELDON, E. (Eds.) **Management and organizations in the Chinese context**. New York: St. Martin's Press, 2000, p. 269-82.
- CHONG, T. Asian values and Confucian ethics: Malay Singaporeans' dilemma. **Journal of Contemporary Asia**, v. 32, n. 3, 2002, p. 394-406.
- CHU, Y.H.; DIAMOND, L.; NATHAN, A.J.; SHIN, D.C. Asia's challenged democracies. **The Washington quarterly**, Center for Strategic and International Studies, Jan. 2009. Disponível em: <<http://csis.org/files/publication/twq09januarychudiamond.pdf>>. Acesso em: 9 jan. 2013.
- CONFÚCIO. **Analectos**. Tradução, comentários e notas de Giorgio Sinedino. São Paulo: Unesp, 2012, 607 p.
- DIRLIK, A. Culture against history: the politics of East Asian identity. **Development and Society**, v. 28, n. 2, Dec. 1999, pp. 167-90.

- DOUGLASS, M.; HO, K. C.; OOI, G. L. **Globalization, the city and civil society in Pacific Asia: the social production of civic spaces** [Rethinking Globalizations Series]. New York: Routledge, 2007, 312 p.
- DUNN, I.; NYERS, P.; STUBBS, R. Western interventionism *versus* East Asian non-interference: competing 'global' norms in the Asian century. **The Pacific Review**, v. 23, n. 3, July 2010, p. 295-312.
- FAN, X. The Chinese cultural system: implications for cross-cultural management. **SAM Advanced Management Journal**, v. 60, n. 1, 1995, p. 14-20.
- FERGUSON, I. A.; COOPER, W. H.; JURENAS, R.; WILLIAMS, B. R. The Trans-Pacific Partnership (TPP) negotiations and issues for congress. Washington D.C.: **Congressional Research Service Report**, 13 Dec. 2013. Disponível em: <<http://fas.org/sgp/crs/row/R42694.pdf>>. Acesso em: 5 abr. 2014.
- FIORI, J. L. O "cisma do Pacífico". **Valor Econômico**, São Paulo, 23 jan. 2013. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/opiniao/2980280/o-cisma-do-pacifico>>. Acesso em: 16 set. 2013.
- FUJITA, M.; KRUGMAN, P.; VENABLES, A. **The spatial economy: cities, regions and international trade**. Cambridge: The MIT Press, 2001, 384 p.
- GRAY, J. **Falso amanhecer** – os equívocos do capitalismo global. Rio de Janeiro: Editora Record, 1999.
- GUOQUANG, W. A shadow over western democracies – China's political use of economic power. **China Perspectives**, French Centre for Research on Contemporary China (CEFC), 2009.
- HERRMANN-PILLATH, C. A. 'Third culture' in economics? An essay on smith, confucius and the rise of China. Frankfurt School of Finance & Management, **Frankfurt School Working Paper Series**, n. 159. Disponível em: <http://www.econbiz.de/archiv1/2010/133120_culture_economics_china.pdf>. Acesso em 10 fev. 2014.
- HOFSTEDE, G.; BOND, M. H. The confucius connection: from cultural roots to economic growth. **Organizational Dynamics**, v. 16, n. 4, Mar. 1988, p. 5-21.
- HUANG, Y. Debating China's economic growth: the Beijing Consensus or the Washington Consensus. Boston: **Academy of Management Perspectives**, 2010. Disponível em: <http://neeley.tcu.edu/uploadedfiles/academic_departments/management/zol002102933p.pdf>. Acesso em: 10 fev. 2013.
- _____. Rethinking the Beijing Consensus. Special Essay, **Asia Policy**, n. 11, Jan. 2011, p. 1-26. Disponível em: <<http://asiapolicy.nbr.org>>. Acesso em: 3 jan. 2013.
- HUO, Y. P.; VON GLINOW, M. A. On transplanting human resource practices to China: a culture-driven approach. **International Journal of Manpower**, v. 16, n. 9, 1995, p. 3-15.
- JACOBS, L.; GAO, G. P.; HERBIG, P. Confucian roots in China: a force for today's business. **Management Decision**, v. 33, n. 10, 1995, p. 29-34.
- JACQUES, M. Is China more legitimate than the West? **A Point of View, BBC NEWS Magazine**, 2 Nov. 2012. Disponível em: <<http://www.bbc.co.uk/news/magazine-20178655>>. Acesso em: 1 mar. 2013.
- JAYASURIYA, K. Understanding 'Asia values' as a form of reactionary modernization. **Contemporary Politics**, v. 4, n. 1, 1998.
- KAUSIKAN, B. Asia's different standard – human rights: a debate. **Foreign Policy**, n. 92, 1993, p. 24-41.
- KENNEDY, J. J. Maintaining popular support for the Chinese communist party: the influence of education and the state-controlled media. **Political Studies**, v. 57, p. 517-536, 2009.
- KENNEDY, S. The myth of Beijing Consensus. **Journal of Contemporary China**, v. 19, n. 65, June 2010, p. 461-477.
- KIM, D. J. Is culture destiny? The myth of Asia's Anti-Democratic Values – a response to Lee Kuan Yew. **Foreign Affairs**, November/December, 1994.

- KRUGMAN, P. Geography and China's surplus. **New York Times**, Aug. 11, 2010. Disponível em: <<http://krugman.blogs.nytimes.com/search/china/page/7/>>. Acesso em: 17 fev. 2014.
- _____. The myth of the Asian Miracle. **Foreign Affairs**, November/December 1994, p. 62-78.
- KUPCHAN, C. A. The Democratic Malaise – globalization and the threat to the West. **Foreign Affairs**, January/February 2012.
- KURLANTZICK, J. **Charm offensive**: how China's soft power is transforming the world. Foreign Policy Research Institute, August 2007. Disponível em: <<http://www.fpri.org/enotes/200708.kurlantzick.chinacharmoffensive.html>>. Acesso em: 20 mar. 2013.
- LEE, J. K. Confucian thought affecting leadership and organizational culture of Korean higher education. **Radical Pedagogy**, v. 3, n. 3, Late Fall 2001. Disponível em: <http://www.radicalpedagogy.org/radicalpedagogy.org/Confucian_Thought_Affecting_Leadership_and_Organizational_Culture_of_Korean_Higher_Education.html>. Acesso em: 16 dez. 2013.
- LEVITSKY, S.; WAY, L.A. Elections without democracy – The rise of competitive authoritarianism. **Journal of Democracy**, v. 13, n. 2, April 2002.
- _____. International linkage and democratization. **Journal of Democracy**, v. 16, n. 3, July 2005a.
- _____. Ties that bind? Leverage, linkage, and democratization in the post-cold war world. **The Forum, International Studies Review**, v. 7, issue 13. Article first published online: 14 Nov. 2005b. Disponível em: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1521-9488.2005.00529_6.x/pdf>. Acesso em: 10 jan. 2013.
- LI, S. T. K. Management development in international companies in China. **Education and training**, v. 41, n. 6-7, 1999, p. 331-335.
- LIM, P. W. The Asian Values debate revisited: positive and normative dimensions. **Korea Journal**. Seoul: Summer 2000.
- LIPSET, S. M. **O homem político**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1967.
- LOCKETT, M. Culture and the problems of Chinese management. **Organization Studies**, v. 9, n. 4, 1988, p. 475-96.
- LOVETT, S.; SIMMONS, L. C.; KALI, R. Guanxi *versus* the market: ethics and efficiency. **Journal of International Business Studies**, v. 30, n. 2, 1999, p. 231-48.
- MACDONALD, S. B. Asia looks for consensus. **Asia Times**, Aug. 22, 2007. Disponível em: <http://www.atimes.com/atimes/Asian_Economy/IH22Dk01.html>. Acesso em: 19 fev. 2013.
- MACKINNON, R. I. **Review – China in Africa**: The Washington Consensus *versus* Beijing Consensus. Stamford: Stamford University, 9 Aug., 2010. Disponível em: <http://www.stanford.edu/~johntayl/McKinnon%20Review%20%20_2_.pdf>. Acesso em: 29 jan. 2013.
- MADSEN, R. After liberalism: what if confucianism becomes the hegemonic ethic of the twenty-first century? **JPRI Working Paper**, n. 14, nov. 1995. Disponível em: <<http://www.jpri.org/publications/workingpapers/wp14.html>>. Acesso em: 19 jan. 2013.
- MAHBUBANI, K. The case against the West. **Foreign Affairs**, May/Jun. 2008, v. 87, n. 3.
- NEIER, A. Asia's unacceptable standard. **Foreign Policy**, n. 92, 1993, p. 42-51.
- PILLING, D. Not easy to build an 'anyone but China club'. **Financial Times**, 22 may 2013. Disponível em: <<http://www.ft.com/intl/cms/s/08cf74f6-c216-11e2-8992-00144feab7de.html#axzz2U9X6IIJK>>. Acesso em: 25 out. 2013.
- PLATTEAU, J. P. Behind the market stage where real societies exist – part I: the role of public and private order institutions. **Journal of Development Studies**, v. 30, n. 3, 1994, p. 533-577.

- PUTNAM, R. D. **Making democracy work**: civil traditions in modern Italy. Princeton: Princeton University Press, 1993, 258 p.
- RAMO, J. C. **The Beijing Consensus**: notes on the new physics of Chinese power. London: The Foreign Policy Centre, 2004.
- RODAN, G.; JAYASURIYA, K. Capitalist development, regime transitions and new forms of authoritarianism in Asia. **The Pacific Review**, v. 22, n.1, mar. 2009: 23:47.
- SEN, A. Democracy as a universal value. **Journal of Democracy**. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1999. Disponível em: <http://www.unicef.org/socialpolicy/files/Democracy_as_a_Universal_Value.pdf>. Acesso em: 10 jan. 2013.
- _____. Human Rights and Asian Values – what Lee Kuan Yew and Li Pengdong don't understand about Asia. **The New Republic**, July 14 and 21, 1997. Disponível em: <http://www.hmb.utoronto.ca/HMB303H/weekly_supp/week-02/Sen_Asian_Values.pdf>. Acesso em: 28 jan. 2013.
- _____. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Schwarcz, 2002.
- SHIN, D.C. **Confucianism and Democratization in East Asia**. New York: Cambridge University Press, 2012.
- SILVA FILHO, E. B. A teoria da firma e a abordagem dos custos de transação: elementos para uma crítica institucionalista. **Pesquisa & Debate**, v. 17, n. 2 (30), p. 259-277, 2006.
- SLATER, D. The architecture of authoritarianism – Southeast Asia and regeneration of democratization theory. **Taiwan Journal of Democracy**, v. 2, n. 2: 1-22.
- STIGLITZ, J. **Globalization and its discontents**. New York: W. W. Norton, 2003, 304 p.
- SUBRAMANIAM, S. The Asia Values debate: implications for the spread of liberal democracy”. **Asian Affairs – An American Review**, Spring 2000, v. 27, issue 1.
- TEORELL, J.; HADENIUS, A. Cultural and economic prerequisites of democracy? Reassessing recent evidence. **Studies in comparative international development**, Winter 2005, v. 39, n. 4, p. 87-106.
- _____. Democracy without democratic values? A rejoinder to Welzel and Inglehart. **Studies in comparative international development**, 2006.
- TIBERGHIEEN, Y. Is there such a thing as a Beijing Consensus? **Paris Tech Review**. December 12th, 2012. Disponível em: <<http://www.paristechreview.com/2012/12/12/such-thing-beijing-consensus/>>. Acesso em: 12 jan. 2013.
- TOCQUEVILLE, A. **Democracy in America and two essays on America**. London: Penguin Classics, 2003, 992 p.
- UNITED NATIONS [UN]. **Sixty-eighth general assembly**. Third committee, 47th & 48th meetings, 19 Nov. 2013. Disponível em: <<http://www.un.org/News/Press/docs/2013/gashc4091.doc.htm>>.
- WANG, J.; WANG, G. G.; RUONA, W. E. A.; ROJEWSKI, J. W. Confucian Values and the implications for international HRD. **Human resource development international**. v. 8, n. 3, p. 311-326, Sept. 2005.
- WEI-MING, T. The rise of industrial East Asia: the role of Confucian Values. **Copenhagen Journal of Asian Studies**. v. 4, 1989. Disponível em: <<http://ej.lib.cbs.dk/index.php/cjas/article/viewFile/1767/1787>>. Acesso em: 11 nov. 2013.
- WILLIAMSON, J. Is the “Beijing Consensus” now dominant? **Asia Policy**. n. 13, Jan. 2012, p. 1-16. Disponível em: <http://asiapolicy.nbr.org>. Acesso em: 4 jan 2013.
- WILLIAMSON, O. E. The economics of organization: the transaction cost approach. **The American Journal of Sociology**. v. 87, n. 3, p. 548-577, nov. 1981.

WILLIAMSON, O. E.; WINTER, S. G. (Eds.) **The nature of the firm: origins, evolution, and development.** New York: Oxford University Press, 1993, 256 p.

WOLF JR., C. Are 'Asian Values' really that unique? **Los Angeles Times.** Los Angeles: 7 nov. 1999. Disponível em: <<http://articles.latimes.com/1999/nov/07/opinion/op-30833>>.

WORLD BANK. **East Asia: the road to recovery.** Washington D.C., set. 1998. Disponível em: <http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1998/11/17/000178830_98111703550666/Rendered/PDF/multi_page.pdf>. Acesso em 13 set. 2013.

_____. **Purchasing power parities and real expenditures of world economies:** summary of results and findings of the 2011 international comparison program. Washington D.C., 2014. Disponível em: <<http://siteresources.worldbank.org/ICPINT/Resources/270056-1183395201801/Summary-of-Results-and-Findings-of-the-2011-International-Comparison-Program.pdf>>. Acesso em: 20 abr. 2014.

XIN, L.; BRØDSGAARD, K. E.; JACCOBSEN, M. Redefining Beijing Consensus: ten economics principles. **China Economic Journal.** v. 2, n. 3, Nov. 2009, p. 297-311.

YAMAGISHI, T. Cross-societal experimentation on trust: a comparison of the United States and Japan. *In:* OSTROM, E.; WALKER, J. (Eds.) **Trust & reciprocity:** interdisciplinary lessons from experimental research. Russel Sage Foundation Series on Trust, v. VI. New York: Russel Sage Foundation, 2005, p. 352-370.

ZAKARIA, F. Culture is destiny – a conversation with Lee Kuan Yew. **Foreign Affairs.** March/April 1994.

PARTICIPAÇÃO EM CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Marcelo José Braga Nonnenberg¹

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.² 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*.³ 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.

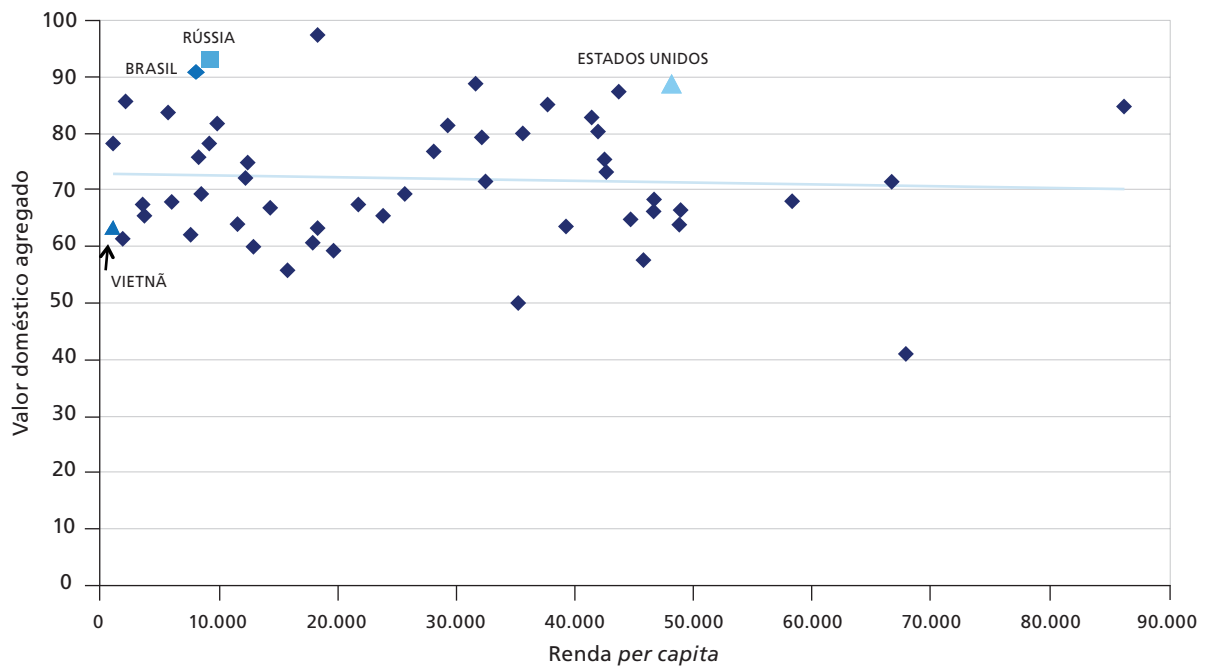
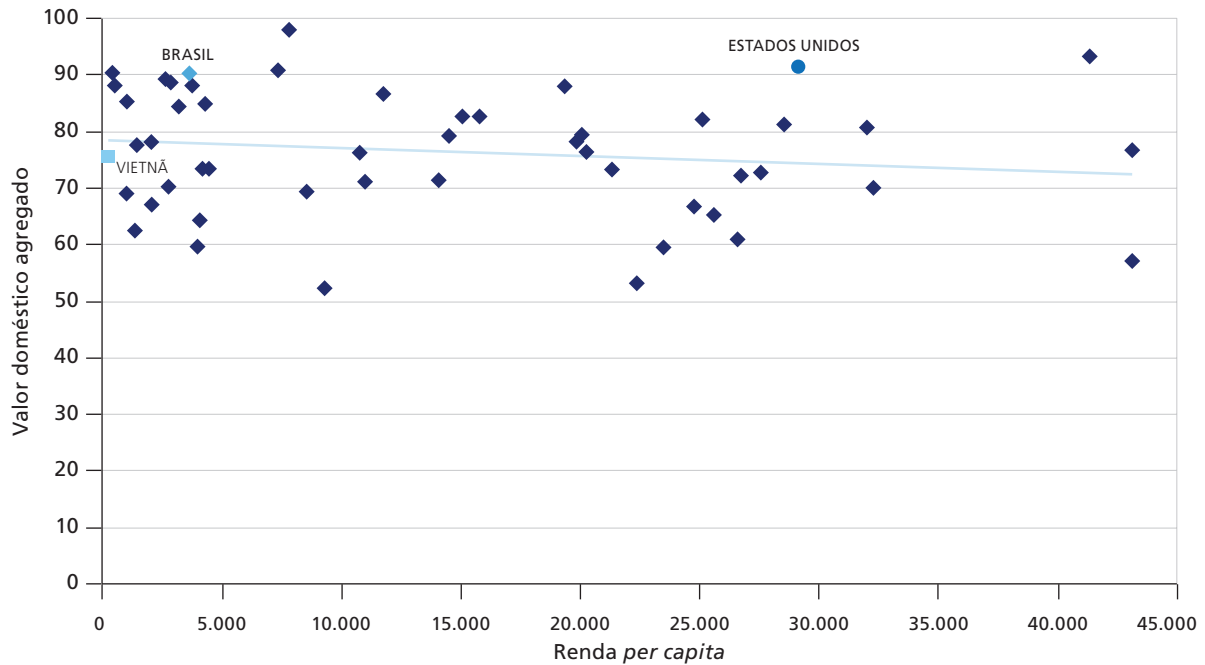
Contudo, a inserção em CGV não deve ser vista como uma condição necessária à aceleração do desenvolvimento econômico; países com níveis semelhantes de desenvolvimento econômico possuem distintos padrões de inserção em CGV. A próxima seção irá discutir o que exatamente significa participação em CGV. Mas, 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 trabalhos⁴ – 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).⁵ 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.

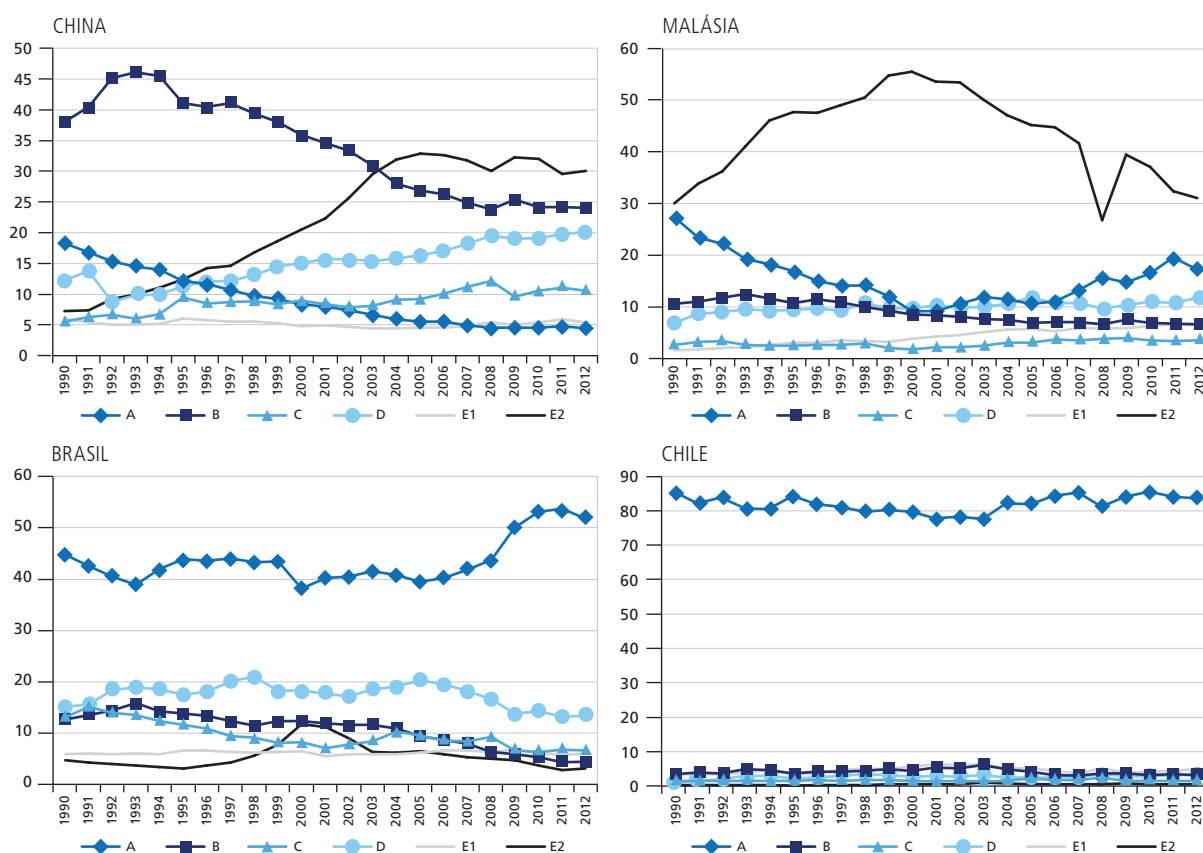
4. Ver, por exemplo, Kraemer, Linden e Dedrick (2011).

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.⁶

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 importados⁷ – 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.

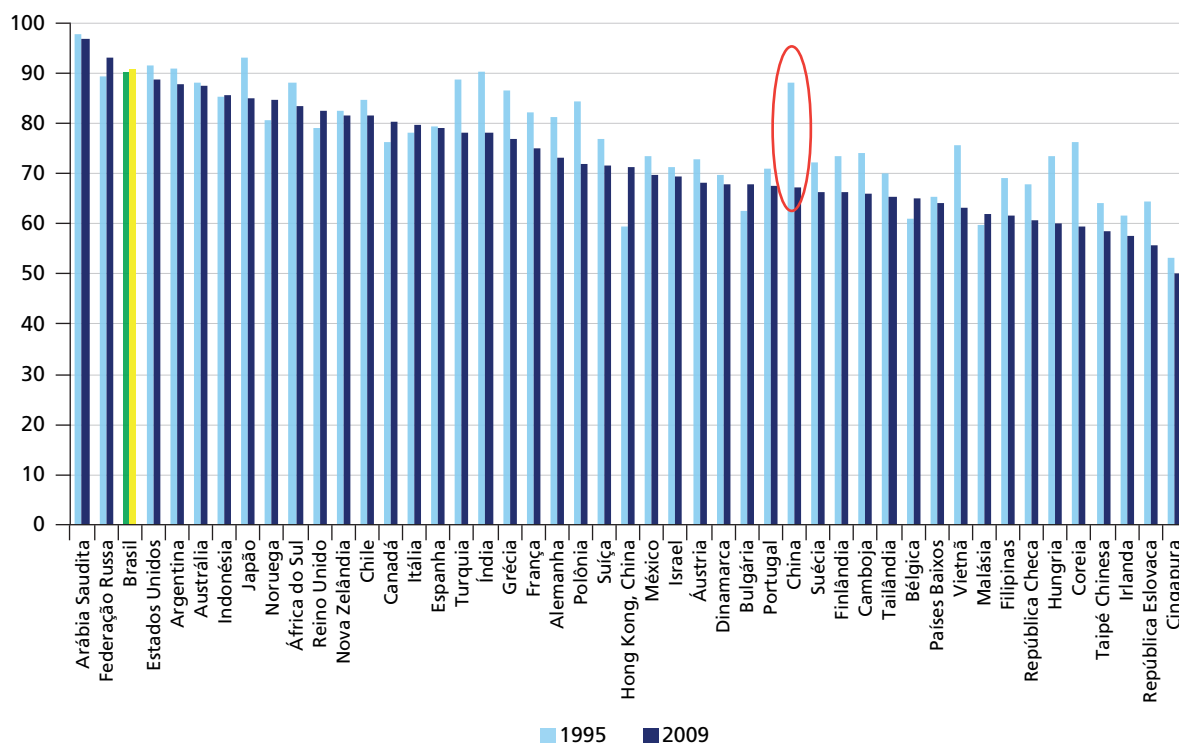
4 EVOLUÇÃO DO VDA DOS PRINCIPAIS PAÍSES E SETORES COM BASE NO TIVA

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.

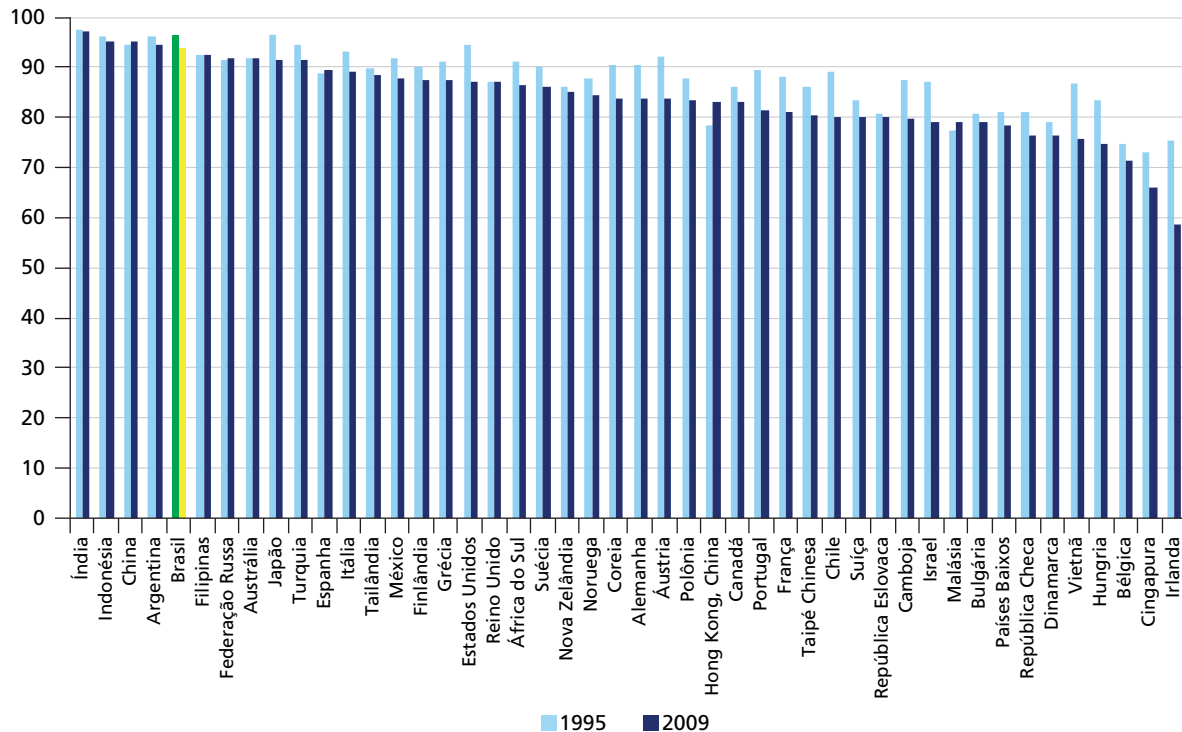
Em segundo lugar, a maior distância nos indicadores de VDA entre os países nos setores mais intensivos em tecnologia é, certamente, fruto da ampliação da fragmentação da produção nesses setores. Alguns países, especialmente no Leste e Sudeste da Ásia, engajaram-se ativamente nos processos de fragmentação 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)

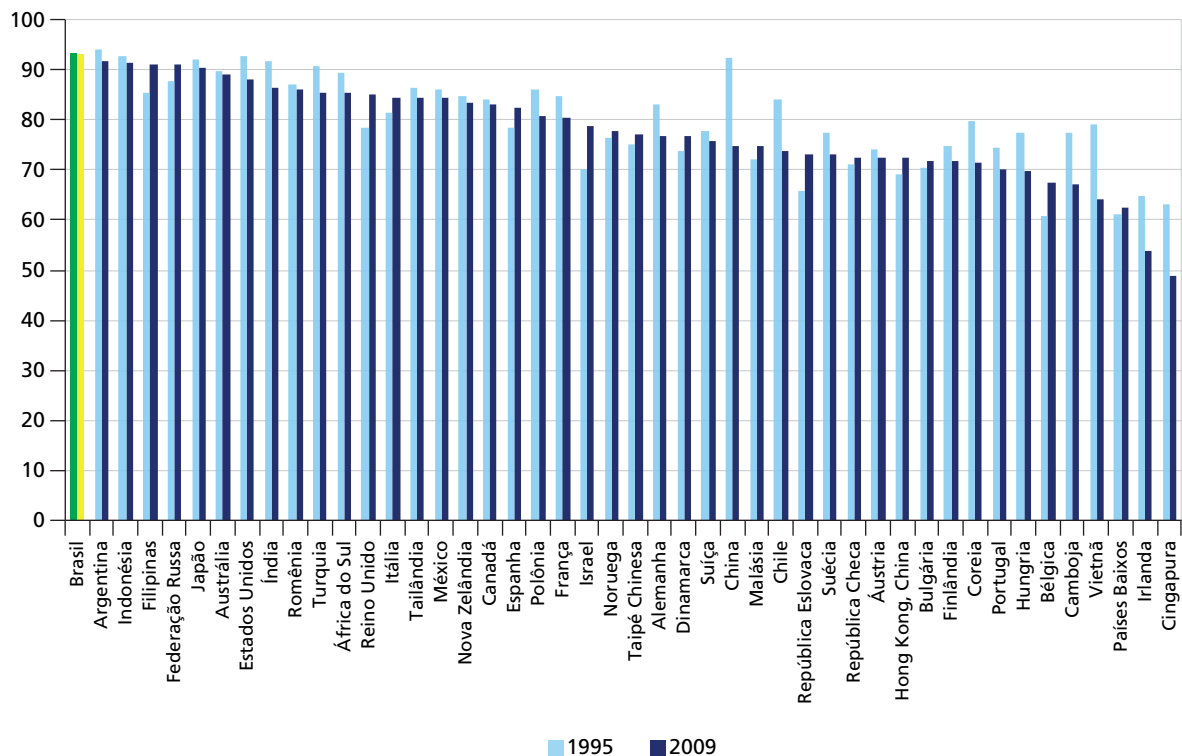


Fonte: OECD/WTO – TIVA Database.

GRÁFICO 5

Valor doméstico agregado como % das exportações – países selecionados

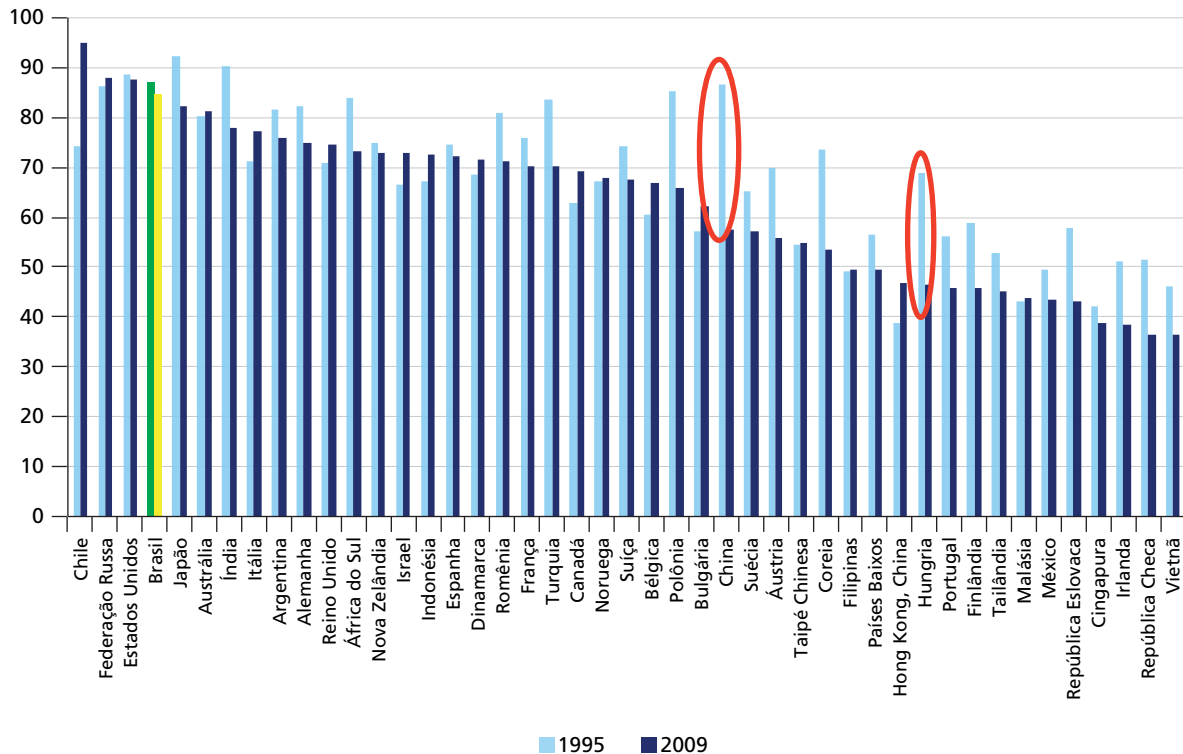
(Alimentos, bebidas e fumo)



Fonte: OECD/WTO – TIVA Database.

GRÁFICO 6

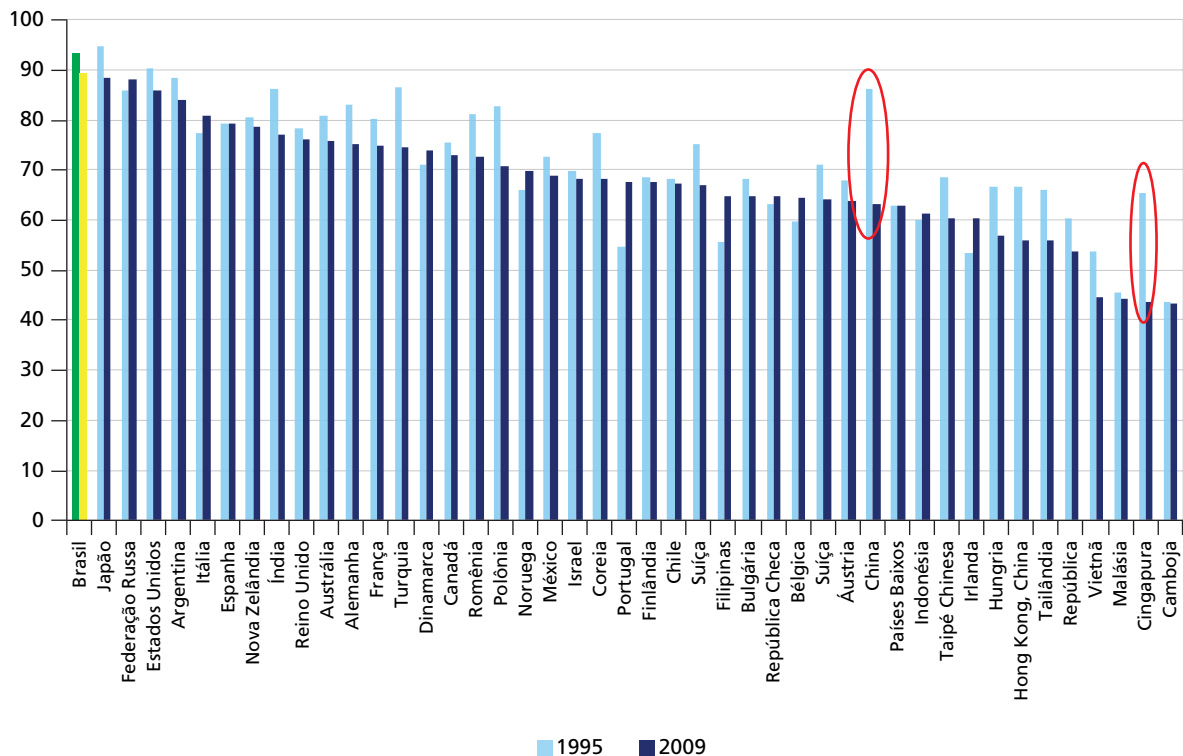
Valor doméstico agregado como % das exportações – países selecionados
(Equipamentos elétricos e óticos)



Fonte: OECD/WTO – TIVA Database.

GRÁFICO 7

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

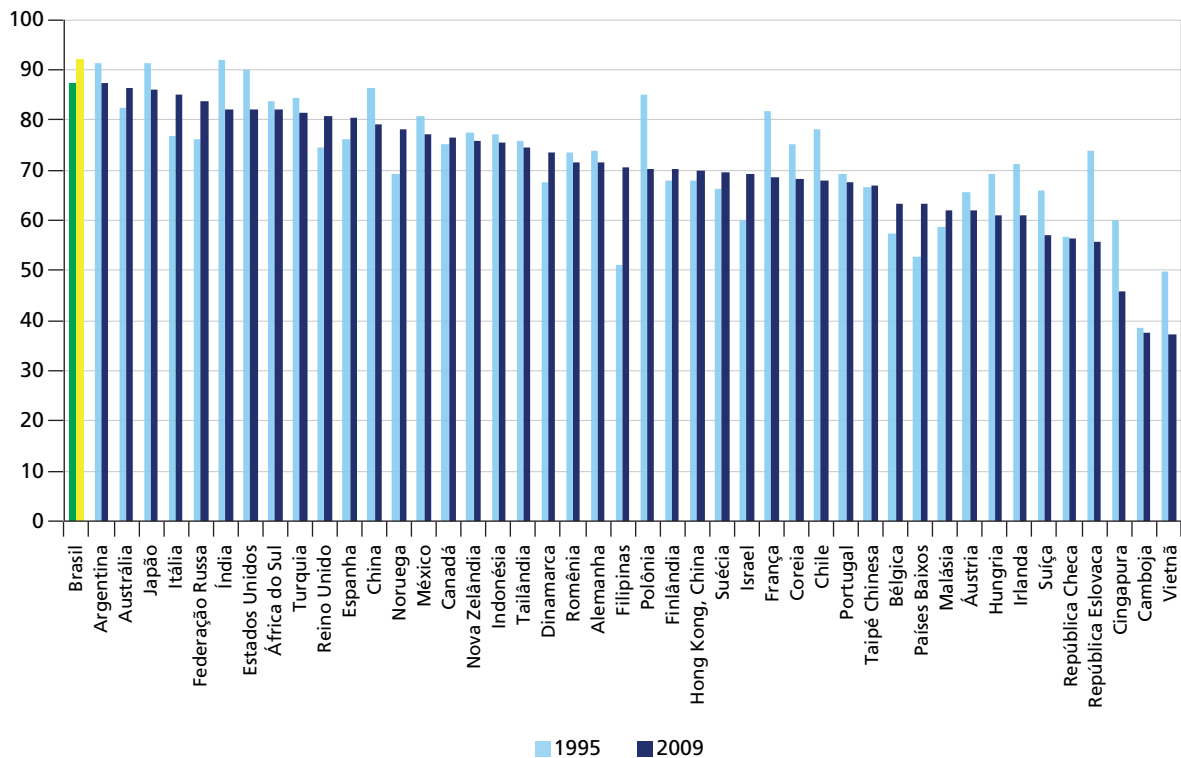


Fonte: OECD/WTO – TIVA Database.

GRÁFICO 8

Valor doméstico agregado como % das exportações – países selecionados

(Têxteis, couros e calçados)

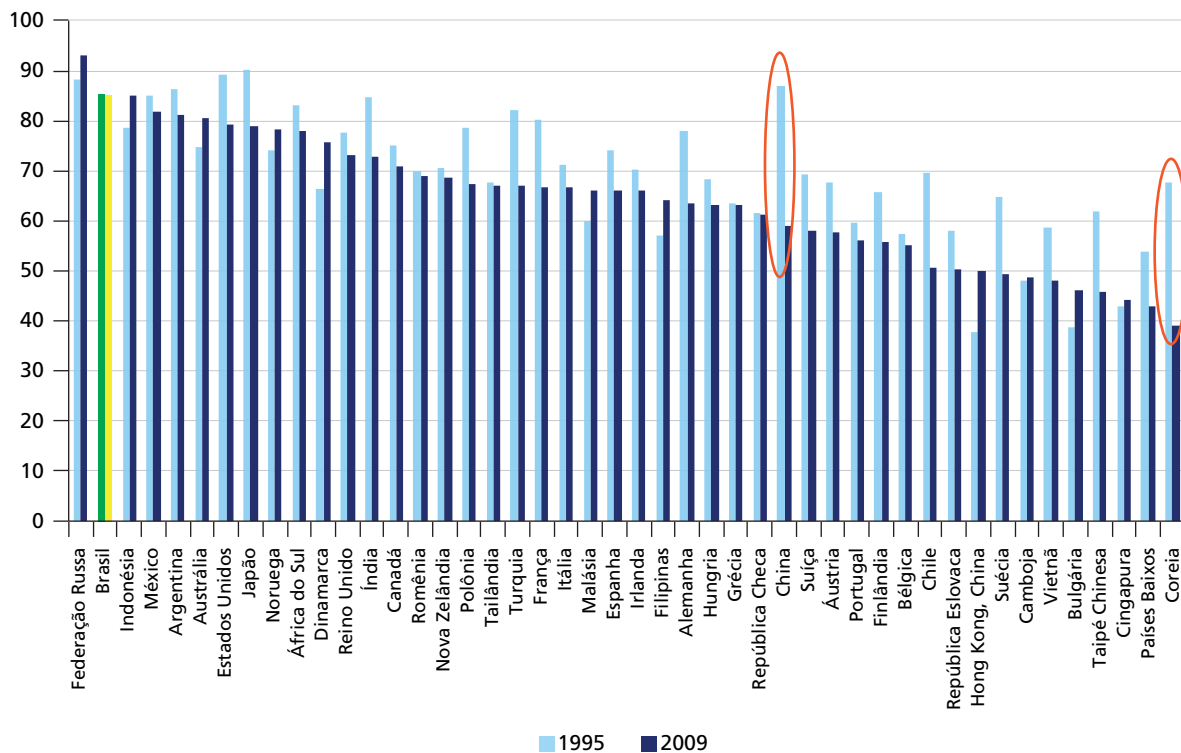


Fonte: OECD/WTO – TIVA Database.

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.

APÊNDICE A

TABELA A.1

Classificação de produtos por intensidade tecnológica

A – Produtos primários
B – Produtos manufaturados intensivos em trabalho ou recursos naturais
C – Produtos manufaturados com baixa intensidade tecnológica
D – Produtos manufaturados com média intensidade tecnológica
E1 – Produtos manufaturados com alta intensidade tecnológica (químicos)
E2 – Produtos manufaturados com alta intensidade tecnológica – eletrônicos e instrumentos de precisão

Fonte: Nonnenberg (2011).

A CADEIA GLOBAL DE VALOR DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA: DINÂMICA DE PRODUÇÃO E COMÉRCIO EXTERIOR

Uallace Moreira Lima¹

RESUMO

As novas estratégias de internacionalização da produção residem no fato de muitas indústrias saírem da condição de entidades delimitadas nacionalmente para a condição de redes de negócios fragmentadas, em termos organizacionais e globalmente distribuídas, levando as empresas a se envolverem na produção de um bem ou serviço, desde a sua concepção até o consumo final. Essa nova estratégia, que ganha força principalmente a partir dos anos 1990 com a globalização produtiva, é mais conhecida como Cadeias Globais de Valor (CGVs). A indústria automotiva mundial, como muitas outras, está no meio desse processo de transição profunda. Desde meados da década de 1980, há um processo de transição de indústrias nacionais localizadas em um número limitado de países para uma indústria global mais integrada. Fatores como saturação do mercado, altos níveis de motorização e pressões políticas sobre montadoras para produzir onde vendem têm incentivado a dispersão da montagem final, fazendo com que a produção aconteça em muitos mais lugares do que há trinta anos. Portanto, o objetivo deste artigo é analisar o funcionamento da Cadeia Global de Valor da indústria automobilística, sua dinâmica e tendência, levando em consideração a organização do processo produtivo na economia mundial e seu comércio exterior.

Palavras-chave: Cadeias Globais de Valor; indústria automobilística; *follow sourcing*.

THE GLOBAL AUTOMOTIVE INDUSTRY VALUE CHAIN: PRODUCTION AND TRADE DYNAMICS

ABSTRACT

The new strategies of internationalization of production lie in the fact many industries leave the condition of bounded entities nationally for the condition of fragmented business networks, in organizational terms, globally distributed, leading companies to engage in the production of a good or service, from conception to consumption. This new strategy, which gains strength mainly from the 1990s to the productive globalization, is best known as Global Value Chains (GVCs). The global automotive industry, like many others, is in the midst of this profound transition. Since the mid-1980s, there is a transition from national industries located in a limited number of countries for a more integrated global industry. Factors such as market saturation, high levels of motorization and political pressure on automakers to produce where they sell have encouraged the dispersion of final assembly, making the production happen in many more places than thirty years ago. Therefore, the aim of this paper is to analyze the functioning of the global value chain of the automotive industry, its dynamics and trends, taking into account the organization of the production process in the world economy and its foreign trade.

Keywords: Global Value Chains; automobile industry; *follow sourcing*.

JEL: F02; L62; L00; L2; O3.

1. Bolsista de Pesquisa no Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea). Modalidade Doutor, Pesquisador Não Presencial. Doutor em Desenvolvimento Econômico pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (IE/UNICAMP).

1 INTRODUÇÃO

Estevadeordal, Blyde e Suominen (2012) e Baldwin (2013), afirmam que um dos principais aspectos das Cadeias Globais de Valor (CGVs) é a fragmentação da produção, a qual faz com que seja extinta a necessidade de adquirir competência em todos os aspectos da produção de um bem e permite que os países em desenvolvimento possam se associar a uma rede de cooperação transfronteiriça, partilhando a produção e especializando-se em apenas uma ou algumas etapas das atividades de produção envolvidas na confecção de um bem final. Um dos principais setores que têm passado por transformações com a internacionalização da produção é a indústria automobilística. Segundo Sturgeon e Biesebroek (2009), do ponto de vista geográfico, a indústria automotiva mundial, como muitas outras, está no meio de uma transição profunda. Desde meados da década de 1980, há um processo de transição de indústrias nacionais localizadas em um número limitado de países para uma indústria global mais integrada.

Para Sturgeon e Biesebroek (2009), a análise das transformações na produção da indústria automobilística permite afirmar que a tendência dominante no setor é a integração regional, um padrão que tem sido intensificado a partir de meados da década de 1980, tanto por razões políticas como também técnicas. Por exemplo, na América do Norte, na América do Sul, na Europa, na África do Sul e na Ásia, a produção de peças regionais tende a alimentar montadoras finais que produzem, em grande parte, para os mercados regionais. Cada vez mais as principais empresas da indústria automobilística exigem que seus principais fornecedores tenham uma presença global, como uma pré-condição para serem considerados relevantes na produção de uma nova peça, já que os veículos concebidos na matriz são fabricados em várias regiões, ampliando e aprofundando, assim, as relações entre montadoras e fornecedores. Entretanto, os autores afirmam a importância de considerar que a indústria automotiva ainda nem é totalmente global, já que ainda há uma concentração da produção e das vendas em algumas regiões, nem é ligada à geografia estreita dos Estados-Nação ou localidades específicas.

A partir desse cenário, este artigo objetiva analisar o funcionamento da Cadeia Global de Valor da indústria automobilística, sua dinâmica e tendência, levando em consideração a organização do processo produtivo na economia mundial e seu comércio exterior. Para isso, este artigo está dividido em três seções, além desta introdução. A primeira seção analisa a dinâmica da cadeia global de valor da indústria automobilística, levando em consideração quais as transformações que aconteceram nas relações entre montadoras e fornecedores no processo de produção do setor. Na segunda seção, discute-se os indicadores da produção da indústria automobilística na economia mundial. Na terceira seção, analisa-se a evolução do comércio exterior de produtos automotivos na economia mundial, considerando as principais tendências e relações com os principais mercados em que se concentram e direcionam o comércio dos produtos automobilísticos. Por fim, na conclusão, apresentam-se as principais ideias do artigo.

2 A DINÂMICA DA CADEIA GLOBAL DE VALOR DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

Entre os anos 1980 e 1990, as relações entre montadoras e fornecedores mudaram substancialmente, com as empresas do mercado europeu e norte-americano se esforçando para corresponder à competitividade dos fabricantes do Japão e de outros países da economia asiática. Os fabricantes de veículos na América do Norte e na Europa Ocidental reduziram seus níveis de produção nos seus mercados nacionais e começaram a transferir funções como de *design*, motores, transmissão, assentos, outras partes do interior do carro, pneus, baterias, entre outras para os seus principais fornecedores.

As mudanças na indústria automobilística apresentam três tendências de convergências nas estratégias das montadoras de veículos a partir dos anos 1990, quais sejam: *i*) produzir onde se vende; *ii*) o desenho de veículos com chassis comuns – plataformas – capazes de receber carrocerias adaptadas, diferentes níveis de acabamento e características específicas para as condições locais, ou seja, adaptação ao mercado; e *iii*) o aproveitamento das plataformas globais para criar capacidade de montagem mais genérica e menos presa a modelos específicos, buscando a flexibilidade de suas plantas. Com essas três características, a ascensão de fornecedores globais é a característica mais marcante da indústria automobilística a partir de 1990. Muitos desses fornecedores se tornaram preferenciais das montadoras em sua expansão mundial, devido à capacidade de atender aos requisitos exigidos pelas fabricantes. Entre tais exigências, tornou-se crescente a necessidade de investimento em novas plantas produtivas nas localidades em que as fabricantes de automóveis estabelecem novas linhas de montagem.²

Essa nova conjuntura fez com que as indústrias de componentes nessas economias fossem reestruturadas consideravelmente, como resultado de uma combinação de mudanças nas relações entre fornecedores e montadoras e o crescente alcance global destas. Houve uma mudança nas atividades de *design* de montadoras para os fornecedores, juntamente com o aumento do diálogo em torno do projeto entre as duas partes. Os fornecedores, que forneciam anteriormente peças prontas projetadas (por exemplo, baterias) para diversas empresas no período de produção em massa, passaram a adotar uma estratégia de produção mais personalizada para adaptar seus produtos às necessidades de empresas específicas. Da mesma forma, muitas das empresas subcontratadas, que anteriormente haviam trabalhado com projetos das montadoras, mudaram no sentido de oferecer suas próprias soluções de *design*.³ Em ambos os casos, a montadora fornece as especificações de desempenho

2. Ver Torres e Cario (2012).

3. É importante observar que a inserção dos países nos diferentes níveis da Cadeia Global de Valor está associada ao conjunto de funções exercidas pelas empresas por meio de seus contratos de fornecimento de produção. Nesse sentido, Cruz-Moreira e Fleury (2003) sistematizaram uma tipologia de modernização industrial na qual é possível entender a hierarquia nas atividades que as empresas subcontratadas podem assumir dentro da cadeia de valor:

1. *Original equipment assembly* (OEA):

Facionistas ou maquiladoras: a) recebem especificações sobre produtos e processos produtivos; b) recebem insumos e componentes semiacabados; c) realizam atividades simples de montagem; e d) retornam o produto ao cliente para outras operações.

2. *Original equipment manufacturer* (OEM):

Fornecedores de pacotes completos: a) recebem especificações sobre o produto; b) desenvolvem especificações sobre o processo de produção; c) gerenciam compras e logística; e d) entregam o produto acabado com a marca do cliente.

3. *Original design manufacturer* (ODM):

Fornecedores de pacotes completos com *design* próprio: a) realizam atividades de design e de especificação de produtos; b) produzem ou terceirizam a produção; c) gerenciam a cadeia de fornecedores; e d) eventualmente decidem sobre a comercialização

4. *Original brand manufacturer* (OBM):

Fornecedores de pacotes completos com marca própria: a) realizam atividades de criação e gestão de marcas; b) realizam atividades de *design* e de especificação de produtos; c) produzem ou terceirizam a produção; d) gerenciam a cadeia de fornecedores; e e) decidem sobre o processo de comercialização.

5. *Global buyers* (GB):

Compradores globais: a) não produzem; b) realizam atividades de criação e gestão de marcas próprias; c) realizam atividades de *design* e de especificação de produtos; d) terceirizam a produção; e) gerenciam a cadeia de fornecedores; e f) decidem sobre o processo de comercialização.

Segundo Cruz-Moreira e Fleury (2003), para alcançar estágios superiores, as empresas precisam desenvolver processos de aprendizagem que lhes permitam promover inovações e fortalecer suas competências. Para os autores, o *upgrading* nessa tipologia pode ser realizado por meio da melhoria em processos (1) e em produtos (2), no desenvolvimento de novas competências e funções, chamado "*upgrading* funcional" (3), ou ainda utilizando o conhecimento adquirido para a diversificação setorial (4).

gerais e informações sobre a interface com o resto do carro, e o fornecedor, em seguida, projeta uma solução utilizando sua própria tecnologia.⁴ Humphrey (2013) afirma que o processo de produção da indústria automobilística passou a ter as seguintes características:

- 1) As montadoras aumentaram a escala necessária de produção para espalhar os custos de *design* do veículo, mas em geral a inovação e o *design* ainda estão concentrados nas matrizes das indústrias, com possibilidades de descentralizar essas atividades para outras empresas nas Cadeias Globais de Valor.
- 2) Grandes fornecedoras globais fornecem os principais sistemas para as montadoras e estão mais próximas destas do que os fornecedores de primeiro nível. Essas empresas precisam ter uma cobertura global, a fim de acompanhar as montadoras para vários locais ao redor do mundo. Elas precisam de capacidade de *design* e inovação, a fim de fornecer soluções de “*black-box*” para as exigências de seus clientes. Soluções de “*black-box*” são soluções criadas pelos fornecedores, utilizando sua própria tecnologia para atender aos requisitos de desempenho e interface estabelecidos pelas montadoras.
- 3) Os fornecedores de primeiro nível são as empresas as quais fornecem diretamente para as montadoras. Alguns desses fornecedores têm evoluído para a condição de grandes fornecedores globais. Fornecedores de primeiro nível requerem capacidades de *design* e inovação, mas o seu alcance global pode ser mais limitado, um dos principais motivos que os diferenciam dos grandes fornecedores globais. Na verdade, fornecedores de primeiro nível estão associados a produtos do setor mais intensivo em tecnologia do que os fornecedores de segunda e terceira linhas.
- 4) Os fornecedores de segunda linha são empresas que, muitas vezes, trabalham com projetos fornecidos por montadoras ou pelas grandes fornecedoras globais. Eles exigem habilidades de processo de engenharia a fim de atender aos requisitos de custo e flexibilidade. Além disso, a capacidade de atender aos requisitos de qualidade e obter a certificação de qualidade (ISO9000 e QS9000) é, cada vez mais, essencial para a permanência no mercado. Essas empresas podem fornecer apenas a um número limitado de mercado, mas há alguns indícios de crescente internacionalização.
- 5) Os fornecedores de terceiro nível são empresas que fornecem produtos básicos. Na maioria dos casos, as habilidades de engenharia rudimentares são predominantes. Nesse nível da cadeia de componentes, níveis de habilidade e investimentos em treinamento são limitados. Neste ponto da cadeia, as empresas concorrem principalmente no preço.

Com essas características que passaram a predominar na indústria automobilística na economia mundial, um fato importante a ser levado em consideração é que os critérios utilizados pelas montadoras para selecionar seus fornecedores envolvem: preço; qualidade; e capacidade tecnológica. Para Torres e Cario (2012) é importante observar, também, que é crescente a responsabilidade assumida pelos fornecedores de primeiro nível. Por exemplo, o movimento de modularização na produção faz com que os fornecedores de primeiro nível se encarreguem da fabricação de sistemas mais complexos, de um sistema de entrega dentro da lógica do *just-in-time* e de compartilhamento em pesquisa e desenvolvimento. Em alguns casos, são responsáveis pela coordenação do fornecimento de peças e componentes de fornecedores de segundo nível. O aumento da exigência de capacitação dos fornecedores

4. Ver Humphrey (2013).

de primeiro nível tem levado, por um lado, à desverticalização das montadoras, transferindo para outras empresas parte da fabricação e montagem do automóvel, e por outro, a integração vertical dos fornecedores de primeiro nível, por meio de fusões e aquisições de empresas. Com isso, observa-se que as transformações na CGV da indústria automobilística criaram duas categorias de fornecedores, quais sejam: global e local. Na primeira categoria inserem-se os grandes fornecedores globais e os fornecedores de primeiro nível. O que irá diferenciar um grande fornecedor global do fornecedor de primeiro nível é justamente o alcance global da sua atuação, pois o grande fornecedor global tem a capacidade de atender às necessidades de seus clientes em diversos mercados, enquanto os fornecedores de primeiro nível, muitas das vezes, limitam suas atuações em um número menor de mercados. Os grandes fornecedores globais também assumem a responsabilidade de organizar o resto da cadeia de valor, a gestão dos fornecedores de segunda linha e o desenvolvimento de sistemas de abastecimento em muitos locais diferentes, funções estas que os fornecedores de primeira linha não executam por não ter um maior alcance global. Na segunda categoria estão os fornecedores de segundo e terceiro níveis, que oferecem autopeças mais padronizadas e não requerem sintonia com a produção em âmbito global.

A escolha de fornecedores por parte das montadoras, tanto no primeiro, no segundo e no terceiro níveis tem seguido uma estratégia conhecida como *follow sourcing*, estratégia esta caracterizada ao se ter a preferência pela utilização dos mesmos fornecedores em muitos locais diferentes, desde que essas empresas tenham capacidade de fornecimento global comprovada, isto é, *follow sourcing*, que significa basicamente que o fornecedor segue a montadora para novos locais nos quais ela vai atuar. É uma consequência lógica do fornecedor assumir mais responsabilidades para o projeto e para a crescente associação de modelos entre os mercados.⁵ Com a estratégia *follow sourcing*, quando uma montadora vai iniciar a produção ou a introdução de um novo modelo em um novo mercado, a estratégia adotada é usar o mesmo fornecedor do núcleo central para a produção desse modelo. Isto deve garantir que o componente seja idêntico ao utilizado em outros mercados. Além do mais, a empresa *follow sourcing* será responsável por garantir que o resto da cadeia de abastecimento cumpra os padrões da montadora. A construção de uma relação *follow sourcing*, além de mostrar a estreita relação entre montadoras e fornecedores, deixa também em evidência que os fornecedores passaram a desempenhar um papel maior no processo de produção da indústria automobilística.

Em uma visão mais crítica, Leite (1999) chama a atenção para o fato de que, mesmo considerando os aspectos positivos da globalização produtiva e a internacionalização da produção com a CGV da indústria automobilística, é relevante atentar para o fato de que existem duas formas de relação entre montadoras e fornecedores que implicam, muitas vezes, em alguns riscos para os países nos quais estão estabelecidos as montadoras e os fornecedores. A primeira forma é com aqueles fornecedores de grande volume, que produzem basicamente subsistemas de maior valor agregado, com os quais a montadora adota relações de exclusividade. Estes são, em geral, as grandes empresas que dispõem de escala suficiente para garantir ao mesmo tempo o investimento necessário para a atualização e capacitação tecnológica e custos competitivos, e são classificados como *core suppliers*. Como a escolha é feita a partir de um *benchmarking*, que significa a implementação de uma política de comparação entre os preços de vários fornecedores a partir de determinadas exigências de prazo e qualidade, do qual participam inclusive empresas estrangeiras, uma vez escolhida a empresa, a montadora passa a ter uma relação mais sólida com a mesma. A segunda forma é com os fornecedores de *commodities*, com os quais a montadora, ao invés de estabelecer relações de exclusividade, busca ter, no mínimo, três fornecedores ao mesmo tempo, para poder escolher o que mais se ajusta às necessidades em termos de custo, qualidade e prazos

5. Ver Humphrey (2013).

nos diferentes momentos. Segundo a autora, as consequências dessas estratégias são um processo de concentração de mercado, com eliminação dos pequenos fornecedores, além da desnacionalização do setor em economias em desenvolvimento e intensificação das condições de trabalho nessas empresas.

Um fato relevante a ser levado em consideração é que essas transformações e a expansão da cadeia global de valores da indústria automobilística apresentadas estão associadas ao fortalecimento de economias em desenvolvimento, como os países Brasil, Rússia, Índia, China e África (BRICS), além de outros países asiáticos e da América Latina. Isso pode ser constatado ao analisarmos os indicadores da produção do setor, o fluxo de exportações e importações, assim como o investimento estrangeiro direto. Estevadeordal, Blyde e Suominen (2012), Baldwin e Robert-Nicoud (2004 e 2010), chamam a atenção para o fato de que o processo de distribuição das CGVs tem se constituído de forma assimétrica, com algumas regiões avançando substancialmente em sua inserção no comércio mundial via CGVs, como é o caso dos países da região da Ásia, Europa e América do Norte, enquanto outros países de regiões como África e América Latina ainda estão à margem desse processo, a exemplo do Brasil. Esse processo assimétrico e ainda concentrado nas economias desenvolvidas pode ser constatado por meio dos indicadores da produção e do comércio exterior da indústria automobilística, que serão discutidos nos próximos itens deste artigo.

3 MAPEAMENTO DA PRODUÇÃO GLOBAL DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

O crescimento da produção mundial de veículos a motor é uma variável substancial para mostrar a expansão do setor nos últimos anos. Segundo dados da *Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles* (Oica), em termos de taxas de crescimento, pode-se afirmar que o crescimento da produção mundial de veículos a motor apresentou uma taxa média de expansão de 3,5% entre 2000 e 2013, como mostra a tabela 1. Os únicos momentos em que a produção mundial apresenta uma queda em sua taxa de crescimento são nos anos de 2001, 2008 e 2009. Em 2001, a queda na produção está mais associada a fatores conjunturais e regionais, pois quando se analisa os indicadores segundo regiões, observa-se que algumas delas apresentaram taxas de crescimento relevantes, enquanto outras tiveram baixas taxas de crescimento, ou até mesmo negativas; já em 2008 e 2009, foi em decorrência da crise mundial. Quando analisada a produção mundial de veículos por regiões, pode-se notar que a União Europeia é a única região que apresenta uma taxa média de crescimento negativa de -0,1 entre os anos de 2000 e 2013.

TABELA 1

Produção mundial de veículos a motor de todos os tipos e taxa de crescimento total por região – 2000/2013
(Em %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Taxa média
Produção total	3,6	-3,4	4,5	3,0	5,9	3,6	4,2	5,6	-3,6	-12,5	26,2	2,8	5,1	3,7	3,5
União Europeia	1,0	0,5	-1,6	6,0	2,0	-0,8	2,7	5,6	-6,5	-17,2	12,1	3,4	-8,2	-0,3	-0,1
América do Norte ¹	0,0	-10,5	5,6	-2,9	0,1	0,5	-2,8	-2,7	-16,0	-32,5	39,0	10,4	17,5	4,3	0,7
América do Sul ²	23,0	1,0	-4,3	1,5	25,8	16,5	7,6	13,8	7,9	-4,2	18,2	-3,3	-2,0	10,2	8,0
Ásia/Oceania ³	6,0	-0,2	11,4	10,3	13,7	3,3	9,2	8,7	2,0	1,6	28,8	-0,8	7,6	4,8	7,6
África	5,0	23,9	-27,3	38,5	6,6	23,8	8,5	-4,4	7,5	-28,5	18,4	12,9	5,3	8,5	7,1

Fonte: Oica.

Notas: ¹ América do Norte: EUA, Canadá e México.

² América do Sul: Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Peru, Uruguai e Venezuela.

³ Ásia/Oceania: Austrália, China, Índia, Indonésia, Irã, Japão, Malásia, Paquistão, Filipinas, Coreia do Sul, Taiwan, Tailândia e Vietnã.

Em relação à América do Norte, sua baixa taxa média de crescimento, de apenas 0,7%, chama atenção. A queda e/ou a baixa taxa de crescimento da produção de veículos a motor da União Europeia e da América do Norte não configuram um cenário simplesmente conjuntural, mas estrutural, que está associado às transformações que vem passando a economia mundial e na própria indústria automobilística, como já citado no primeiro capítulo deste artigo. Como pode ser visto na tabela 1, entre os anos 2008 e 2009, tanto a União Europeia (-6,5% em 2008, e -17,2% em 2009), como a América do Norte (-16,0% em 2008, e -32,5% em 2009) apresentaram taxas altamente negativas de crescimento. Nesse sentido, pode-se afirmar que a saturação dos grandes mercados existentes no mercado europeu e norte-americano, principalmente após a crise de 2008, está também associado a uma expectativa de taxas aceleradas de crescimento dos grandes mercados emergentes, que fizeram com que as fabricantes de automóveis transferissem suas atividades produtivas para novos mercados, dentro das mudanças da reestruturação da produção da indústria automobilística na lógica da CGV já apresentadas no primeiro capítulo. Isso pode ser constatado quando se observa os indicadores na tabela 1, pois as regiões que apresentaram maiores taxas médias de crescimento entre os anos 2000 e 2013 foram a América do Sul, com um percentual médio de crescimento de 8,0%, seguido pela Ásia/Oceania, com média de 7,6% e da África, com uma taxa média de crescimento de 7,1%. Chama a atenção o fato de que estas três regiões foram as que menos sofreram com o cenário crítico da economia mundial entre os anos de 2008 e 2009, fato este que pode ser explicado, entre outros motivos, pela expansão dos seus mercados internos.

Os diferenciais de taxas de crescimento na produção mundial de veículos a motor têm resultado em transformações na participação das regiões e na produção total de veículos, como mostra a tabela 2. A União Europeia tinha uma participação na produção mundial de veículos a motor de 29,4% em 2000, caindo para 18,5% em 2013. Na América do Norte, a participação em 2000 era de 30,4%, e caiu para 18,9% em 2013. O que chama a atenção na queda da participação dessas duas regiões na produção mundial de veículos a motor é que não é um acontecimento conjuntural, mas estrutural, na medida em que observamos uma tendência constante de queda da taxa de crescimento na produção nessas duas regiões, assim como na participação na produção total. Além do mais, as quedas das taxas de crescimento e na participação não estão associadas à queda na produção total de veículos mundial, mas sim à uma dinâmica de crescimento da produção mundial de veículos, associado com outras regiões não tradicionais que apresentam taxas de crescimento na produção maior e evolução crescente em suas participações no total da produção.

TABELA 2

Produção mundial de veículos a motor de todos os tipos e participação por região – 2000/2013

(Em %)

Regiões	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
União Europeia	29,4	30,6	28,8	29,6	28,6	27,3	27,0	27,0	26,1	24,7	22,0	22,1	19,3	18,5
América do Norte ¹	30,4	28,1	28,4	26,8	25,3	24,6	22,9	21,1	18,4	14,2	15,6	16,8	18,8	18,9
América do Sul ²	3,6	3,7	3,4	3,4	4,0	4,5	4,6	5,0	5,6	6,1	5,7	5,4	5,0	5,3
Ásia/Oceania ³	30,8	31,8	33,9	36,2	38,9	38,8	40,7	41,9	44,3	51,5	52,5	50,7	51,9	52,4
África	1,9	0,7	0,5	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7	0,8	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7
Participação total	95,9	94,9	95,0	96,7	97,5	96,1	96,1	95,7	95,3	97,2	96,5	95,7	95,7	95,9

Fonte: Oica.

Notas: ¹ América do Norte: EUA, Canadá e México.² América do Sul: Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Peru, Uruguai e Venezuela.³ Ásia/Oceania: Austrália, China, Índia, Indonésia, Irã, Japão, Malásia, Paquistão, Filipinas, Coreia do Sul, Taiwan, Tailândia e Vietnã.

Enquanto a União Europeia e a América do Norte têm apresentado taxas de crescimento na produção menores e conseqüentemente queda nas suas participações no valor total da produção de veículos, a Ásia/Oceania e a América do Sul têm apresentado taxas de crescimento maiores comparadas a outras regiões e, conseqüentemente, crescimento nas suas participações no valor total da produção mundial de veículos. Os países da Ásia/Oceania tinham uma participação no valor total da produção mundial de veículos de 30,8% em 2000, apresentando crescimento constante, até chegar a um percentual de 52,4% em 2013. Os países que compõem a América Latina também seguiram a mesma dinâmica, saindo de uma participação de 3,6%, em 2000, e chegando a um patamar de 5,3% em 2013.

Os indicadores apresentados até aqui apontam para o fato de que as maiores taxas de crescimento da produção, na América do Sul e na Ásia/Oceania, quando comparadas com a União Europeia e a América do Norte, tiveram como contrapartida um crescimento constante nas suas respectivas participações em todas as categorias, enquanto a maior taxa de crescimento da África em relação aos mesmos mercados ainda não se reflete em um crescimento considerável em sua participação na produção mundial de veículos. Entretanto, é muito nítido que os países da Ásia/Oceania apresentam uma dinâmica mais robusta do que qualquer outra região, apontando para o fato de que os países dessas regiões têm se adequado e se inserido mais dinamicamente na cadeia global de valores da indústria automobilística do que, por exemplo, os países da América do Sul e da África.

Alguns motivos apresentados para a tendência da queda da participação das economias da União Europeia e da América do Norte na produção mundial de veículos a motor e, simultaneamente, o crescimento da participação das economias da América do Sul e da Ásia/Oceania foram: *i*) a saturação dos grandes mercados existentes no mercado europeu e norte-americano, principalmente após a crise de 2008; e *ii*) a baixa taxa de crescimento dos grandes mercados tradicionais e a expectativa de taxas aceleradas de crescimento dos grandes mercados emergentes, que fizeram com que as fabricantes de automóveis não quisessem ficar de fora de uma potencial expansão nas vendas nestes mercados.

Essas duas questões apontadas podem ser verificadas e analisadas nos indicadores de vendas de veículos a motor na economia mundial. Como mostra a tabela 3, a taxa média de crescimento das vendas de veículos de todos os tipos foi de 3,4% entre 2006 e 2013, sendo que no auge da crise da economia mundial em 2008 e 2009, houve taxas negativas de crescimento das vendas de -4,6% e -4,0%, respectivamente. Em 2010, houve uma recuperação vigorosa com uma taxa de crescimento de 14,2%. Quando analisadas as regiões que mais contribuíram para essa dinâmica das vendas de veículos totais na economia mundial, observa-se que tanto a União Europeia como também a América do Norte foram as regiões que mais sofreram com a crise, apresentando taxas médias de crescimento negativas em 2008 e 2009. A União Europeia teve uma taxa média negativa de crescimento entre 2006 e 2013 de -3,0%, enquanto a América do Norte apresentou um percentual de -0,2% para o mesmo período.

TABELA 3

Vendas de veículos a motor de todos os tipos e taxas de crescimento das vendas totais por região – 2006/2013

(Em %)

Regiões	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Taxa média
Vendas totais	3,5	4,7	-4,6	-4,0	14,2	4,3	5,2	3,9	3,4
União Europeia	1,6	1,9	-7,9	-6,4	-3,4	0,0	-8,3	-1,6	-3,0
América do Norte	-1,7	-3,0	-15,9	-20,8	10,5	9,8	12,4	7,1	-0,2
América do Sul e Central	10,6	25,1	8,4	0,0	17,7	8,5	3,4	1,5	9,4
Ásia/Oceania/ Oriente Médio	6,5	8,1	2,7	16,5	24,3	0,6	8,2	5,8	9,1
África	15,1	0,9	-4,6	-7,6	7,9	15,6	8,6	3,3	4,9

Fonte: Oica.

Notas: ¹ América do Norte: EUA, Canadá e México.² América do Sul: Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Peru, Uruguai e Venezuela.³ Ásia/Oceania: Austrália, China, Índia, Indonésia, Irã, Japão, Malásia, Paquistão, Filipinas, Coreia do Sul, Taiwan, Tailândia e Vietnã.

As maiores taxas médias de crescimento das vendas totais de veículos de todos os tipos foram na América do Sul e Central e na Ásia/Oceania/Oriente Médio. Na América do Sul e Central, a taxa média de crescimento entre 2006 e 2013 foi de 9,4%. Chama a atenção o fato de que nessa região não houve taxa de crescimento negativa no auge da crise, entre 2008 e 2009. Essa mesma dinâmica é vista nas vendas de veículos totais na Ásia/Oceania/Oriente Médio, na medida em que essas regiões apresentaram uma taxa média de crescimento de 9,1% entre 2006 e 2013. A África também apresentou uma taxa média de crescimento maior do que a União Europeia e a América do Norte, com um percentual médio de crescimento nas vendas de veículos de 4,9%.

Segundo a tabela 4, a participação da União Europeia nas vendas totais na economia mundial apresentou uma queda contínua entre 2005 e 2013, saindo de uma participação de 27,5%, em 2005, para 16,5%, em 2013. A América do Norte também apresenta uma tendência de queda constante em sua participação nas vendas totais de veículos ao longo do período analisado, saindo de uma participação de 30,7%, em 2005, para um percentual de, 22,0%, em 2013.

TABELA 4

Vendas de veículos a motor de todos os tipos e participação por região – 2005/2013

(Em %)

Regiões	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
União Europeia	27,5	26,9	26,2	25,3	24,7	20,9	20,0	17,4	16,5
América do Norte ¹	30,7	29,1	27,0	23,8	19,6	19,0	20,0	21,3	22,0
América do Sul ² e Central	4,7	5,0	6,0	6,8	7,1	7,3	7,6	7,5	7,3
Ásia/Oceania ³ / Oriente Médio	31,0	32,0	33,0	35,5	43,1	46,9	45,3	46,5	47,4
África	1,7	1,9	1,9	1,9	1,8	1,7	1,9	1,9	1,9
Participação total	95,5	95,0	94,1	93,3	96,2	95,7	94,7	94,7	95,1

Fonte: Oica.

Notas: ¹ América do Norte: EUA, Canadá e México.² América do Sul: Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Peru, Uruguai e Venezuela.³ Ásia/Oceania: Austrália, China, Índia, Indonésia, Irã, Japão, Malásia, Paquistão, Filipinas, Coreia do Sul, Taiwan, Tailândia e Vietnã.

Entretanto, as taxas de crescimento nas vendas totais de veículos na economia mundial acima da taxa média total de vendas das regiões América do Sul e Central, e Ásia/Oceania/Oriente Médio, tem como consequência um crescimento considerável em suas participações nas vendas totais de veículos na economia mundial. A América do Sul e Central apresentaram um crescimento em sua participação de forma contínua entre 2005 e 2013, com uma participação de 4,7%, em 2005, chegando, em 2013, a 7,3%. A Ásia/Oceania/Oriente Médio também apresentam um crescimento constante ao longo do período, saindo de uma participação de 31,0%, em 2005, para o patamar de 47,4%, em 2013. Já a África, apresentou um crescimento em sua participação nas vendas totais de veículos muito tímido, saindo de uma participação de 1,7%, em 2005, para um percentual de 1,9%, em 2013.

Para Humphrey (2003), o que mais chama a atenção nas mudanças ocorridas na indústria automobilística nos últimos anos é a perda de mercado – do ponto de vista de produção e consumo – por parte dos países mais tradicionais e a ascensão de novos mercados. Para o autor, uma característica da indústria automobilística a partir década de 1990 é a forma como os principais fabricantes de veículos estenderam suas operações nos países em desenvolvimento. Em parte, isso foi impulsionado pelo crescimento das vendas nos mercados em desenvolvimento, como mostra os indicadores apresentados neste trabalho. Além do mais, o aumento da competição nos mercados domésticos levou as empresas a adotarem novas estratégias de produção, distribuindo os custos de desenvolvimento dos veículos e componentes selecionados – como mostrado no primeiro capítulo deste artigo –, já que antes dos anos 1990 havia uma elevada concentração dessas atividades nos EUA, na União Europeia e no Japão. Com o processo de dispersão da produção em novos mercados, observou-se que fabricantes norte-americanos e europeus direcionaram suas atividades de forma mais intensa para a América Latina, enquanto a maioria das fábricas japonesas direcionaram suas atividades para o Sudeste Asiático.

É inegável que há um processo de distribuição da cadeia global de valores na produção da indústria automobilística, como mostra os indicadores. Entretanto, os indicadores também apontam para o fato de que o processo de dispersão da atividade de produção da indústria automobilística ainda está concentrado em alguns mercados, como na Ásia, na Europa e na América do Norte. Um fato interessante a ser notado é que esse processo de concentração da atividade de produção nessas regiões coincide com um processo de concentração da produção em poucos números de empresas, as quais têm suas nacionalidades justamente nessas regiões onde se concentram a produção de automóveis. Segundo dados da Oica, levando em consideração a participação das quinze principais empresas automobilísticas em 1998, percebe-se que esta, no valor total da produção, era de 88,3%, caindo para 82,9% em 2006 e permanecendo nesse patamar, de 82%, até 2012. Mesmo considerando que houve uma redução da concentração da produção nas quinze primeiras empresas ao sair de um percentual de 88,3%, em 1998, para 82,4%, em 2014, esses números deixam em evidência a grande concentração de mercado no setor, com a produção total concentrada em um número muito pequeno de empresas. Se for levado em consideração a nacionalidade das empresas, todas elas são dos principais mercados produtores da indústria automobilística, como o americano, o europeu e o asiático, o que explica, em parte, a concentração da produção da indústria automobilística nessas regiões.

Essa situação confirma uma constatação de Humphrey (2003), Colovic Mayrhofer (2009) e Schmid e Grosche (2008), os quais afirmam que a distribuição geográfica da produção de veículos e vendas em países em desenvolvimento não tem sido acompanhada de uma distribuição de propriedade no setor de montagem. Globalmente, a indústria automobilística continua concentrada, com um pequeno número de empresas que representam uma parte significativa da produção e vendas. Enquanto houve alguns novos operadores para o setor de montagem nos vinte-trinta anos até o final de 1990 – incluindo empresas como Hyundai, na República da Coreia, e Proton, na Malásia –, a partir dos anos 1990, pouco se observa a inserção de novas empresas no setor, com exceção das empresas chinesas.

Embora os principais fabricantes de veículos tenham ampliado seu alcance em um número crescente de mercados, seus mercados mais tradicionais continuam a ser importantes, pois para cada uma das nove principais empresas, a produção de veículos continua fortemente concentrada na região de origem. Por exemplo, a Honda produziu 57% da sua produção global em sua região de origem em 1997. Para as empresas norte-americanas e europeias, as vendas foram igualmente concentradas na região de origem. A GM, a Ford, a Volkswagen e a Fiat venderam, em média, 63% de seus veículos em seus mercados domésticos até o final dos anos 1990. Para os dois produtores franceses, PSA (os donos do Peugeot e da Citroen) e Renault, a concentração é muito maior, refletindo a ausência de uma estratégia de globalização, no caso da Peugeot, e a incapacidade de estabelecer uma presença no mercado norte-americano viável, no caso da Renault. As únicas empresas que estavam vendendo menos de 50% de seus veículos em sua região de origem foram os produtores japoneses – Toyota, Nissan e Honda.⁶

4 O COMÉRCIO EXTERNO GLOBAL DE COMPONENTES DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

Embora tenha se identificado na produção e vendas da indústria automobilística uma concentração ainda nos mercados de origem das empresas do setor, isso não deve obscurecer o fato de que nessas regiões houveram mudanças significativas. O processo de integração regional começou na década de 1960, na América do Norte, com o livre fluxo de veículos e componentes entre os Estados Unidos e o Canadá, enquanto na Europa, a Ford e a GM começaram a integrar suas operações em 1970. Em ambos processos de integração, os sistemas de produção cada vez mais passaram a ser definidos ao nível regional. Os veículos e os componentes foram projetados e produzidos para a região como um todo, assim como as plantas individuais tornaram-se responsável pela produção da região como um todo, como motores e componentes. Na Europa, não só a Ford e a GM integraram suas fábricas de montagem com a Espanha em sua divisão europeia do trabalho, mas a Volkswagen também, ao comprar a Seat e integrá-la em seu sistema de produção europeu, usando componentes e plataformas comuns em todo o assento, promoveu um processo de dispersão da produção da indústria automobilística.⁷ Essa nova dinâmica da indústria automobilística nas CGVs está associada às estratégias das empresas fragmentarem seus processos de produção e alocar suas atividades produtivas em vários países e regiões, formando, com isso, Cadeias Globais de Valores que recriam a divisão internacional do trabalho na economia mundial, fato este que é constatado na análise dos indicadores da produção do setor em diferentes regiões, assim como também em seu comércio exterior.

Segundo dados da OMC,⁸ as exportações de produtos automotivos⁹ saem de US\$ 571,3 bilhões, em 2000, para US\$ 1,295 trilhão em 2012, um crescimento de 126,7% entre 2000 e 2012, o que aponta para o avanço do comércio internacional e expansão da cadeia global de valor da indústria automobilística. O único momento em que os valores das exportações de produtos automotivos

6. Ver Humphrey (2003).

7. Ver Humphrey (2003).

8. *World Trade Organization (WTO). International Trade Statistics* (vários anos). O *International Trade Statistics* é uma revista anual produzida pela Organização Mundial do Comércio (OMC) com indicadores que fornecem um panorama do comércio mundial.

9. A definição dos produtos da indústria automotiva é a partir da classificação SITC 781, 782, 783, 784 e 7132, compreendendo: 781 – automóveis de passageiros e outros veículos principalmente concebidos para transporte de pessoas (exceto veículos utilizados para o transporte público), incluindo caminhões e carros de corrida; 782 – veículos automotivos para transporte de mercadorias e veículos automotivos para usos especiais; 783 – veículos a motor (n.e.p.); 784 – peças e acessórios para veículos automotivos e tratores; e 7132 – motores de pistão de combustão interna, para a propulsão de veículos. Outros equipamentos de transporte (divisão SITC grupo 713, 785 e 786, excluindo o subgrupo 7132), compreendendo: 713 – motores de pistão de combustão interna e suas partes (n.e.p.); 785 – motocicletas e bicicletas com ou sem motor; 786 – reboques e semirreboques; outros veículos (não autopropulsores); recipientes de transporte e especialmente concebidos e equipados.

apresentam uma queda é em 2009, em decorrência da crise mundial. Entretanto, observa-se uma tendência de crescimento constante entre os anos 2000 e 2012. A análise por regiões permite afirmar que a Europa é a região que apresenta os maiores valores nas exportações para a indústria de produtos automotivos. As exportações da Europa para o mundo saem de US\$ 271 bilhões, em 2000, para US\$ 633,9 bilhões em 2012, um crescimento de 133,9% ao longo desse período. É importante notar, também, que as exportações da Europa se concentram basicamente para a própria Europa, ou seja, é um comércio externo muito mais intrarregional, apontando para a elevada concentração da formação da cadeia global da indústria automobilística nessa região pelas empresas de nacionalidade da própria região. Essa situação não omite o crescimento das exportações da Europa para outras regiões ao longo do período, como para a Ásia, a América do Norte, a África, o Oriente Médio e a América do Sul e Central.

A segunda região com maiores valores nas exportações de produtos automotivos é a Ásia. As exportações da Ásia de produtos automotivos para o mundo saíram de US\$ 112,7 bilhões, em 2000, para US\$ 338,5 bilhões, em 2012, um crescimento de 200,5%, percentual maior do que o da Europa para o mundo. Diferentemente da Europa, a Ásia não concentra suas exportações predominantemente para a própria Ásia, pois há uma maior distribuição das suas exportações para outros mercados como a América do Norte e Europa. Isso é consequência de uma maior presença das empresas asiáticas em outros mercados mundiais, principalmente na Europa e América do Norte. Observa-se também na Ásia uma tendência de crescimento das exportações para todas as regiões, como para a América do Norte, a Europa, o Oriente Médio, a América do Sul e Central, a África e a Comunidade dos Estados Independentes (CEI).

A América do Norte ocupa a terceira posição como região que tem maior valor nas exportações dos produtos automotivos para o mundo. As exportações da América do Norte saíram de US\$ 128,4 bilhões, em 2000, para US\$ 269,9 bilhões, em 2013, um crescimento de 110,1% para o período. As exportações da América do Norte são altamente concentradas na própria América do Norte, com um baixo volume das suas exportações para outras regiões, como para a Ásia, a Europa e a América do Sul e Central. Essa característica do comércio exterior dos EUA pode estar associada a uma maior presença de empresas americanas em outros mercados, distribuindo sua produção por várias outras regiões, influenciando na dinâmica do seu comércio exterior.

Em relação ao mercado da América Latina, os dados da OMC só estão disponíveis para um curto espaço de tempo, entre 2000 e 2006. Não há indicadores para o período a partir de 2006. Entre 2000 e 2006, a participação da América Latina no comércio externo de produtos não é muito relevante, mas crescente, com suas exportações para o mundo saindo de US\$ 571,3 milhões, em 2000, para US\$ 1,015 bilhão, em 2006, um crescimento de 77,9% ao longo do período, muito abaixo do crescimento das exportações mundiais de produtos automotivos, assim como abaixo do crescimento de todas as outras regiões. As exportações da América Latina estão concentradas para a América do Norte, tendo em vista a maior presença de empresas da América do Norte na América Latina, ampliando assim a relação entre montadoras e fornecedoras dessas regiões. As exportações para a própria América Latina e para a Europa são valores muito pequenos, o que não aponta para relevância dessas regiões para o setor automotivo na América Latina.

Outro indicador que proporciona subsídios para qualificar e entender melhor a dinâmica da indústria automobilística na economia mundial é a participação das regiões nas exportações mundiais dos produtos automotivos, como consta na tabela 5. Conforme os indicadores, pode-se reafirmar

o que já foi constatado anteriormente em relação à Europa de um cenário em que predomina um comércio muito mais intrarregional, altamente concentrado na própria região. As exportações de produtos automotivos da Europa para a própria Europa representam uma participação de 78,2% em 1990, caindo para 75,4% em 1995 e ficando em 67,0% em 2012. Embora haja uma elevada concentração do comércio na própria região, é importante ressaltar que ao longo do tempo há uma tendência de queda da participação das exportações de produtos automotivos para a própria região, com outros mercados ganhando mais espaço, como é o caso da Ásia, que representava 5,7% como destino das exportações da Europa em 1990 e, em 2012, chegou a um percentual de 11,5%.

TABELA 5

Exportações de produtos automotivos de regiões selecionadas por destino e participação nas exportações da região – 1990/2012
(Em %)

Região	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Europa															
Europa	78,2	75,4	75,0	72,3	70,9	71,2	78,9	78,2	78,0	78,2	76,4	78,5	73,2	71,7	67,0
Ásia	5,7	7,3	4,5	4,7	4,9	5,1	4,6	4,3	4,6	4,8	5,1	6,2	7,8	10,2	11,5
América do Norte	8,9	7,1	10,3	10,3	11,6	10,7	10,0	10,3	9,6	8,2	7,4	6,7	9,1	7,4	9,2
Comunidade dos Estados Independentes (CEI)	1,3	3,2	4,6	6,0	6,6	7,3	1,4	1,6	2,6	3,5	4,8	3,0	2,8	4,3	5,0
África	3,1	2,2	1,9	2,4	2,2	2,2	2,1	2,3	2,4	2,3	2,4	2,2	3,2	2,6	3,3
Oriente Médio	1,5	2,6	1,6	1,9	1,8	1,9	2,0	2,0	1,7	1,7	2,3	2,1	2,1	1,9	2,1
América do Sul e Central	1,1	1,4	2,1	2,2	1,9	1,5	0,8	0,9	1,0	1,1	1,3	1,2	1,7	1,8	1,7
Ásia															
Ásia	17,8	25,4	18,6	18,2	19,4	23,0	23,7	24,2	21,5	22,0	23,8	28,8	27,2	31,8	31,1
América do Norte	51,1	41,3	48,6	49,8	49,6	42,9	39,2	38,2	38,8	33,5	28,5	31,0	31,9	26,4	28,3
Europa	21,4	18,7	17,6	15,7	15,5	18,4	20,7	19,4	18,7	18,3	16,2	15,2	13,9	14,3	11,3
Oriente Médio	4,1	4,6	6,2	7,5	7,1	7,3	7,1	7,6	7,9	9,3	11,3	10,8	10,9	9,5	10,8
Comunidade dos Estados Independentes (CEI)	0,3	1,0	1,5	1,1	1,1	1,7	2,1	3,1	4,6	6,9	8,9	2,7	4,4	6,3	6,7
América do Sul e Central	2,4	5,3	4,6	4,8	4,1	3,5	3,1	3,6	4,2	5,2	5,5	5,3	5,1	6,8	6,6
África	2,5	3,6	2,5	2,3	2,3	2,6	3,1	3,8	4,3	4,8	5,5	5,9	6,5	4,9	5,2
América do Norte															
América do Norte	77,6	73,6	76,4	74,1	75,3	75,1	86,0	83,4	81,4	77,6	72,2	75,6	76,2	72,7	72,9
Ásia	5,9	8,7	4,2	3,9	4,1	4,3	3,3	3,5	3,8	4,3	11,1	5,3	6,3	7,9	7,6
Europa	6,3	5,9	5,3	6,6	6,7	7,7	6,7	6,8	7,7	9,5	4,7	8,2	6,4	7,4	6,7
América do Sul e Central	7,7	8,8	12,4	13,1	11,7	10,5	1,5	2,3	3,0	3,7	4,4	4,4	4,3	5,6	5,4
Oriente Médio	-	-	-	-	-	-	1,8	2,8	2,9	2,9	4,6	4,4	4,8	4,1	5,0
África	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,2	1,7	1,8	1,5	1,6	1,7
Comunidade dos Estados Independentes (CEI)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,2	0,3	0,5	0,8	0,8

Fonte: OMC.

A Ásia é uma das regiões que apresenta uma maior diversificação das suas atividades na indústria automobilística na economia mundial, na medida em que as taxas médias de crescimento das exportações para mercados diferentes, tem se refletido em maiores participações como mercados de destino das exportações de produtos automotivos da Ásia. As exportações da Ásia para a própria Ásia apresentaram um crescimento, já que a participação era de 17,8%, em 1990, saltando para um percentual de 31,1%. Ao mesmo tempo em que aumentou o percentual da participação das exportações para a própria Ásia, para a América do Norte houve uma queda da participação dessa região como mercado de destino, saindo de um percentual de 51,1%, em 1990, e ficando em 28,3%. A participação da Europa também apresentou uma queda na participação de mercado de destino das exportações da Ásia, saindo de um percentual de 21,4%, em 1990, e ficando em 10,4%. Enquanto essas regiões perderam espaços como mercado de destino das exportações da Ásia, mercados como Oriente Médio, América Latina, CEI e África apresentaram crescimento em suas respectivas participações. Mais uma vez, isso aponta para uma maior diversificação da atuação das empresas asiáticas nos países de economias em desenvolvimento, justamente os mercados que apresentam maiores taxas de crescimento como mercado consumidor nos últimos anos.

Em relação à América do Norte, há ainda uma elevada participação e concentração das exportações para a própria região, fato este muito similar ao que acontece com a Europa, ou seja, um forte comércio intrarregional. Enquanto em 1990 a participação da América do Norte era de 77,6% como destino das exportações da própria região, em 2012 a participação caiu para 72,9%, o que aponta para o fato de que mesmo havendo uma redução na participação, ainda o comércio intrarregional na América do Norte é predominante, principalmente quando observamos que a participação da América do Sul e Central e da Europa têm apresentado quedas em suas participações como mercado de destino, enquanto a Ásia apresentou um ligeiro crescimento.

Para a América Latina, o principal mercado de destino das suas exportações de produtos automotivos era para a América do Norte. Em 1990, a participação da América do Norte era de 70,5%, caindo para 56,0% em 2006.

TABELA 6

Exportações de produtos automotivos de regiões selecionadas por destino e participação nas exportações da região – 1990/2006

(Em %)

Região	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
América do Norte	70,5	70,8	78,4	78,9	83,1	78,8	46,2	49,8	56,0
América Latina	12,7	23,1	14,6	15,4	11,0	13,2	33,7	28,1	24,9
Europa	14,3	4,4	6,0	4,1	3,9	4,9	8,8	11,4	9,6
Outras regiões	2,5	1,6	1,0	1,6	2,1	3,1	11,1	10,5	9,4

Fonte: OMC.

Entretanto, entre 1990 e 2006, a América Latina passou a ser um dos principais mercados de destino das suas próprias exportações, intensificando, assim, a integração da cadeia produtiva da

região, com um percentual de mercado de destino saindo de 12,7%, em 1990, para 24,9%, em 2006. Essa situação deixa em evidência uma certa dependência da região em relação ao próprio mercado e ao mercado da América do Norte, o que chama atenção para a necessidade de uma maior diversificação e integração dos países dessa região, principalmente com o mercado asiático, tendo em vista que é a região que tem apresentado maior dinâmica na indústria automobilística na economia mundial.

Em geral, os indicadores do comércio exterior apontam para as seguintes características da dinâmica da cadeia global de valores da indústria automobilística na economia mundial: a) um mercado ainda altamente concentrado nos mercados tradicionais, como Europa e América do Norte, mas com tendência de queda de participações dessas regiões; b) crescimento vertiginoso dos países da Ásia, principalmente dos países em desenvolvimento, como é o caso da China; c) um pequeno crescimento da participação dos países da América Latina, mas ainda com uma representação no comércio internacional muito baixa, principalmente quando comparada com outras regiões; d) os principais países exportadores e importadores têm como características empresas de sua nacionalidade, o que contribui para a maior participação desses países no comércio externo de produtos automotivos; e, por fim, e) mesmo o comércio externo representando uma elevada concentração em regiões mais tradicionais, os indicadores apontam para uma tendência de queda em suas taxas de crescimento quando comparado com os países em desenvolvimento e, conseqüentemente, uma pequena queda em suas participações, abrindo espaço para que as economias em desenvolvimento possam ampliar seu raio de atuação na cadeia global da indústria automobilística.

Essas características estão associadas aos três principais motivos apontados como razões para a expansão da indústria automobilística em direção a novos mercados: *i*) a saturação dos grandes mercados existentes no mercado europeu e norte-americano, principalmente após a crise de 2008; *ii*) o aumento da competição nos mercados domésticos levando as empresas a adotarem novas estratégias de produção; e *iii*) a baixa taxa de crescimento dos grandes mercados tradicionais e a expectativa de taxas aceleradas de crescimento dos grandes mercados emergentes, fazendo com que as fabricantes de automóveis não quisessem ficar de fora de uma potencial expansão nas vendas.

Os indicadores confirmam as ideias de Estevadeordal, Blyde e Suominen (2012), e Baldwin e Robert-Nicoud (2004 e 2010), os quais afirmam que um dos principais aspectos das CGVs, particularmente da indústria automobilística, é a fragmentação da produção, a qual faz com que seja extinta a necessidade de adquirir competência em todos os aspectos da produção de um bem e permite que os países em desenvolvimento possam se associar a uma rede de cooperação transfronteiriça, partilhando a produção e especializando-se em apenas uma ou algumas etapas das atividades de produção envolvidos na confecção de um bem final. Este tipo de especialização, segundo os autores, permite os países em desenvolvimento a participar de uma nova estratégia de divisão internacional do trabalho. Entretanto, os autores chamam a atenção para o fato de que o processo de distribuição das CGVs tem se constituído de forma assimétrica, com algumas regiões avançando substancialmente em sua inserção no comércio mundial via CGVs, como é o caso dos países da região da Ásia, Europa e América do Norte, enquanto outros países de regiões como África e América Latina ainda estão à margem desse processo, como é o caso do Brasil.

5 CONCLUSÃO

O debate acerca das transformações na indústria automobilística na economia mundial deixa claro que os fornecedores passaram a ser fundamentais para as montadoras em sua expansão mundial, principalmente devido à capacidade de atender aos requisitos exigidos pelas fabricantes. Entre tais exigências, tornou-se crescente a necessidade de investimento em novas plantas produtivas nas localidades em que as fabricantes de automóveis estabelecem novas linhas de montagem. Os critérios utilizados pelas montadoras para selecionar seus fornecedores envolvem, basicamente: preço, qualidade e capacidade tecnológica. Existem quatro níveis de fornecedores que são diferenciados de acordo com sua capacidade de atender aos requisitos exigidos pelas montadoras: *i)* grandes fornecedores globais; *ii)* fornecedores de primeiro nível; *iii)* fornecedores de segundo nível; e *iv)* fornecedores terceiro nível.

Os indicadores da produção e do comércio exterior apontam para as seguintes características da dinâmica da cadeia global de valores da indústria automobilística na economia mundial: a) um mercado ainda altamente concentrado nos mercados tradicionais, como Europa e América do Norte, mas com tendência de queda de participações dessas regiões; b) crescimento vertiginoso dos países da Ásia, principalmente dos países em desenvolvimento, como é o caso da China; c) um pequeno crescimento da participação dos países da América Latina, mas ainda com uma representação no comércio internacional muito baixa, principalmente quando comparada com outras regiões; d) os principais países exportadores e importadores têm como características empresas de sua nacionalidade, o que contribui para a maior participação desses países no comércio externo de produtos automotivos; e, por fim, e) mesmo o comércio externo representando uma elevada concentração em regiões mais tradicionais, os indicadores apontam para uma tendência de queda em suas taxas de crescimento quando comparados com os países em desenvolvimento e, conseqüentemente, uma pequena queda em suas participações, abrindo espaço para que as economias em desenvolvimento possam ampliar seu raio de atuação na cadeia global da indústria automobilística.

Os mercados em desenvolvimento também estão atraindo mais investimentos, entretanto, é importante levar em consideração que a maioria dos fabricantes de automóveis estão procurando localizar suas atividades de produção nessas regiões e, em menor grau, suas atividades de P&D, o que significa dizer que, em geral, algumas regiões têm se limitado a se inserir na cadeia global de valor da indústria automobilística como fornecedores de terceiro nível. Essa situação é identificada, muitas vezes, nos países da América Latina. Por outro lado, nos países de regiões da Ásia e Europa, concentram-se os grandes fornecedoras globais de primeiro nível, os quais fornecem os principais sistemas para as montadoras e estão mais próximos das montadoras do que os fornecedores de segundo e terceiro níveis. Os fornecedores de primeiro nível são as empresas, as quais fornecem diretamente para as montadoras, tendo em vista que têm capacidades de *design* e inovação, e fornecedores de segunda linha são empresas que, muitas vezes, trabalham com projetos fornecidos por montadoras ou pelas grandes fornecedoras globais, exigindo, assim, habilidades de processo de engenharia, a fim de atender aos requisitos de custo e flexibilidade das empresas automobilísticas.

REFERÊNCIAS

- BALDWIN, Richard. Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going. *In*: ELMS, Deborah K.; LOW, Patrick. **Global value chains in a changing world**. World Trade Organization, 2013. Disponível em: <www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4tradeglobalvalue13_e.pdf>. Acesso em: 10 fev. 2014.
- COLOVIC, Ana; MAYRHOFER, Ulrike. **Optimising the global value chain**: na analysis of the automobile industry, 10th Vaasa Conference on International Business, University of Vaasa, Finland, August 23-25, 2009. Disponível em: <<http://hal.archives-ouvertes.fr/docs/00/69/02/07/PDF/Vaasa2009Article.pdf>>. Acesso em: 10 jan. 2014.
- CRUZ-MOREIRA, J.; Fleury, A. **Industrial upgrading nas cadeias produtivas globais**: reflexões a partir das indústrias têxtil e do vestuário de Honduras e no Brasil. São Paulo, USP. Tese de Doutorado, 2003.
- ESTEVADEORDAL, A.; BLYDE, J.; SUOMINEN, K. **Are global value chains really global?** Policies to accelerate countries access to international production networks. Disponível em: <http://e15initiative.org/wpcontent/uploads/2012/12/web_GVA_backgroundpaper_Are_global_value_chains_really_global.pdf>. Acesso em: 20 jun. 2013.
- HUMPHREY, John. **The global automotive industry value chain**: what prospects for upgrading. United Nations Industrial Development Organization: economy environment employment, 2003. Disponível em: <http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Pub_free/Global_automotive_industry_value_chain.pdf>. Acesso em: 10 jan. 2014.
- LEITE, Márcia de Paula. O trabalho reestruturado. **Competitividade e trabalho na cadeia automotiva brasileira**. Novos Cadernos NAEA, vol. 2, n. 1, Dez. 1999.
- OMC. Organização Mundial do Comércio (OMC)/World Trade Organization (WTO). **International Trade Statistics**. Vários Anos. Disponível em: <www.wto.org>. Acesso em: 15 mar. 2014.
- OICA. ORGANISATION INTERNATIONALE DES CONSTRUCTEURS D'AUTOMOBILES. **Sales and Production Statistics**. Disponível em: <www.oica.net>. Acesso em: 15 abr. 2014.
- SCHIMID, Stefan. GROSCHE, Philipp. Managing the international value chain in the automotive industry. **Strategy, Structure, and Culture**, 2008. Disponível em: <http://www.esceap.eu/uploads/media/Managing_the_International_Value_Chain_in_the_Automotive_Industr.pdf>. Acesso em: 10 jan. 2014.
- STOCKMAN, David. **Integrating demand and supply chains in the global automotive industry**: building a digital loyalty network at general motors. Deloitte research – Integrating demand and supply chains in the global automotive industry. Disponível em: <<https://www.deloitte.com/assets/DKazakhstan/Local%20Assets/Documents.pdf>>. Acesso em: 5 jan. 2014.
- STURGEON, Timothy J.; BIESEBROECK, Johannes Van. **Crisis and protection in the automotive industry**: a global value chain perspective. Policy research working paper 5060, The World Bank: Poverty Reduction and Economic Management Network International Trade Department, September 2009. Disponível em: <<http://econ.worldbank.org/external/default/main?>>. Acesso em: 5 jan. 2014.
- TORRES, Ricardo L.; CARIO, Sílvio A. F. **A governança da cadeia global de valor na indústria automobilística**: um estudo de caso. Revista Econômica, v. 14, n 1, p. 73-91, Junho 2012.

PROTEÇÃO COMERCIAL PARA BENS INTERMEDIÁRIOS

Flavio Lyrio Carneiro¹

RESUMO

Este artigo tem por objetivo analisar a estrutura de proteção tarifária que o Brasil impõe sobre os bens intermediários, examinando sua evolução recente e comparando-a com a de países em desenvolvimento selecionados, de modo a avaliar se a proteção que o Brasil impõe sobre este tipo de bem é mais restritiva que a dos demais. Tanto os dados agregados quanto as diversas desagregações utilizadas permitem concluir que as tarifas brasileiras sobre produtos intermediários são, em geral, consideravelmente mais elevadas do que as dos outros países examinados. Além disso, para a maioria dos países, é possível distinguir uma tendência claramente decrescente nessas tarifas, enquanto no Brasil, ao final do período, as tarifas sobre intermediários aumentaram tanto nos dados agregados quanto em cada uma das desagregações adotadas (em todas as categorias de intensidade tecnológica, seções e capítulos). Contudo, a análise realizada sugere que, salvo exceções, as tarifas brasileiras sobre bens intermediários são, em geral, inferiores à média tarifária de todas as categorias de uso. Este fato indica que a proteção elevada aos bens intermediários decorre diretamente da elevada estrutura de proteção tarifária imposta à pauta de importações como um todo, e não de algum viés na estrutura tarifária em direção a este tipo de bem. Ainda assim, a excessiva proteção imposta pelo Brasil à importação de bens intermediários provavelmente prejudica a competitividade internacional da produção brasileira, na medida em que pode onerar a estrutura de custos das empresas, enquanto concorrentes em outros países conseguem adquirir insumos a um custo mais baixo.

Palavras-chave: bens intermediários; tarifas; política comercial.

TRADE PROTECTION FOR INTERMEDIATE GOODS

ABSTRACT

This study analyses the tariff protection structure that Brazil imposes on intermediate goods, examining its recent development and comparing it with that of selected developing countries, in order to assess whether or not Brazilian protection on this type of products is more restrictive than in other countries. Both the aggregate data and the various breakdowns adopted lead to the conclusion that Brazilian tariffs on intermediate goods are, in general, considerably higher than those of the other countries examined. Furthermore, for most countries, it is possible to distinguish a clear downward trend in these tariffs, while in Brazil, at the end of the period analysed, tariffs on intermediates increased both in aggregate disaggregated data (that is, in all technological intensity categories, sections and chapters). However, the analysis suggests that, with few exceptions, Brazilian tariffs on intermediate goods are generally lower than the aggregate average tariff that includes all use categories. This fact indicates that the high protection imposed on intermediate goods follows directly from high tariff protection structure imposed on imports as a whole, rather than any bias in the tariff structure towards this type of good. Still, the excessive protection imposed by Brazil on imports of intermediate goods likely to affect Brazilian international competitiveness, to the extent that it may adversely affect the cost structure of firms, since competitors in other countries can purchase inputs at a lower cost.

Keywords: intermediate goods; tariffs; trade policy.

JEL: F13.

1. Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte) do Ipea. O autor agradece a Rubem Ceratti, estatístico da Dinte/Ipea, pelo imprescindível apoio no processamento de dados.

1 INTRODUÇÃO

Uma das características mais notáveis do atual cenário internacional é a dispersão das diferentes etapas envolvidas na produção de um determinado bem em diferentes países. Este processo de fragmentação “transfronteiriça”² da produção, que tem se tornado cada vez mais intenso pelo menos nas últimas três décadas, faz com que a fabricação de uma crescente quantidade de bens seja realizada não em um só país, mas em “Cadeias Globais de Valor” (CGVs), com diferentes padrões de estruturação geográfica e de governança, que têm em comum o fato de que insumos, partes, peças, serviços – ou seja, cada etapa ou tarefa envolvida na produção de um bem final – serão fabricados ou realizados onde quer que estejam disponíveis, a preço e qualidade competitivos, os materiais e habilidades necessários para sua realização (OECD/WTO/UNCTAD, 2013).

Segundo a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD, 2013):

Companies increasingly divide up their production processes and locate productive activities in many countries. (...) Lower trade and investment barriers, falling transport costs and advances in information and communication technologies have made it easier to fragment the production of goods and services and to offshore certain activities and tasks to other countries.

Evidentemente, a localização de diferentes etapas intermediárias na cadeia de produção de um bem em países distintos tem se refletido em um forte aumento do comércio internacional de insumos intermediários.

É claro que a existência de trocas internacionais envolvendo bens intermediários não é fenômeno novo. Pelo contrário, no caso específico do Brasil, por exemplo, a importação de partes e peças para industrialização futura e comercialização foi um dos aspectos centrais do processo de industrialização ocorrido ao longo do século XX. Não obstante, a multiplicação das CGV e da fragmentação internacional da produção coloca o comércio de insumos, partes e peças em um papel central, um fator determinante para a competitividade internacional de empresas em diversos setores, especialmente em indústrias diversas como eletrônica, automobilística, têxtil e de calçados, por exemplo. Ilustra este fato o caso dos países do Leste Asiático, cuja competitividade, como afirmam Baumann e Ng (2012), está em boa medida associada ao intenso comércio em bens de produção, dos quais fazem parte os insumos intermediários.

Diante desse cenário, torna-se essencial avaliar a proteção tarifária incidente sobre os bens intermediários, uma vez que alíquotas excessivamente elevadas podem inviabilizar o acesso a insumos importados, onerando a estrutura de custos das firmas nacionais e minando sua competitividade. E, de fato, as evidências disponíveis apontam no sentido de que a proteção tarifária que o Brasil impõe sobre os bens intermediários pode ser excessiva. Araujo Jr. e Costa (2010), por exemplo, apresentam dados sobre a estrutura tarifária incidente sobre oito capítulos do Sistema Harmonizado que reúnem bens intermediários com elevados efeitos de encadeamento sobre outros setores, e demonstram que em todos eles, exceto nos produtos da indústria de vidro, “as tarifas vigentes no Brasil são sistematicamente superiores às da China e às da Índia” (p. 69). Baumann e Kume (2013), por seu turno, comparam as tarifas brasileiras com as de oito países em desenvolvimento,³ e mostram que, pelo menos ao final do período analisado (isto é, em 2010), o Brasil protegia mais as importações de bens intermediários do que todos os demais. Baumann (2013), em estudo semelhante que inclui, além destes países, Rússia e África do Sul, e estende a amostra para 2012, obtém conclusão semelhante.

2. O termo em inglês usualmente utilizado é “*fragmentation of production across borders*” (cf., por exemplo, OECD/WTO/UNCTAD [2013]).

3. China, Coreia do Sul, Filipinas, Índia, Indonésia, Malásia, México e Tailândia.

Assim, o objetivo deste trabalho é examinar mais detidamente a proteção tarifária que o Brasil impõe sobre bens intermediários, analisando sua evolução recente e comparando-a com a de outros países emergentes,⁴ de modo a tentar identificar se (e, caso afirmativo, em que medida – e setores) as tarifas brasileiras sobre insumos intermediários são elevadas relativamente aos demais países considerados. Para isso, este artigo está dividido em quatro seções. Após esta introdução, a segunda seção apresenta algumas considerações preliminares sobre a identificação e classificação de bens intermediários; a terceira seção apresenta a análise da proteção tarifária sobre bens intermediários no Brasil e nos países em desenvolvimento selecionados; e, por fim, a quarta e última seção apresenta as considerações finais.

2 CONSIDERAÇÕES SOBRE A IDENTIFICAÇÃO DE BENS INTERMEDIÁRIOS

Ao se analisar empiricamente qualquer dimensão que envolva o conceito de “bens intermediários” no comércio internacional, uma primeira preocupação vem à tona: como classificar e isolar os dados relativos aos bens intermediários dos demais tipos de bens? A razão para isso é que a lógica utilizada para classificar os dados de comércio exterior – que embasa, por exemplo, o Sistema Harmonizado de Classificação de Mercadorias (SH), e classificações baseadas nele, como a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) – é de natureza “merceológica”, isto é, tem como ponto de partida as características de cada mercadoria, e não sua destinação futura.

Dessa forma, enquanto alguns bens podem ser claramente definidos como “insumos intermediários”, uma vez que dificilmente seriam utilizados para consumo final (como, por exemplo, “soja em grãos”, ou “partes e peças de aparelhos telefônicos”), há uma *miríade* de produtos cuja identificação é incerta, visto que podem ser utilizados tanto para consumo final quanto como insumo na produção de outro bem – por exemplo, óleos vegetais, gasolina, lâmpadas, papel etc.

Ainda assim, em que pese essa limitação, o procedimento mais utilizado para classificar bens intermediários é partir da descrição de cada produto em alguma classificação merceológica e tentar identificar aqueles que mais provavelmente são utilizados como intermediários, e não em outras categorias de uso. Um procedimento comum (proposto, por exemplo, por Yeats [2003]), consiste em identificar bens cuja descrição menciona “partes e componentes”; esta estratégia é particularmente útil quando o objetivo é focar apenas insumos industriais para montagem futura. Outra possibilidade (adotada, por exemplo, por Athukorala e Nasir [2012] e por Miroudot *et al.* [2009]), é utilizar uma classificação que utilize expressamente o critério de categoria de uso – como a *Broad Economic Categories* (BEC) – e que possa ser cruzada com as classificações nas quais os dados de comércio internacional (e de proteção tarifária, como interessa a este trabalho) são divulgados.

Este trabalho utiliza essa última estratégia: a cada produto classificado a seis dígitos (subposição) do Sistema Harmonizado foi associada uma classificação BEC, por meio da tabela de conversão elaborada pela *United Nations Statistics Division*.⁵ Em seguida, identificou-se quais categorias BEC se referem a bens intermediários; dessa forma, foi possível identificar, para cada subposição do Sistema Harmonizado, se o bem nela classificado é ou não um bem intermediário.

4. Além dos países selecionados por Baumann e Kume (2013) – que, por sua vez, incluíam os adotados por Araujo Jr. e Costa (2010) –, foram incluídos mais dois países da América do Sul, Argentina e Colômbia, de maneira a possibilitar a comparação tanto com os trabalhos citados, quanto com países geograficamente próximos do Brasil. Portanto, o conjunto é formado por: Argentina, China, Colômbia, Coreia do Sul, Filipinas, Índia, Indonésia, Malásia, México e Tailândia.

5. Disponível em: <<http://unstats.un.org/unsd/trade/conversions/HS%20Correlation%20and%20Conversion%20tables.htm>>.

Há que se ressaltar, contudo, que a classificação de bens intermediários realizada desta forma resulta em um conjunto bastante heterogêneo de produtos. Por exemplo, entram nessa classificação desde produtos primários, como soja e minérios (que são utilizados com insumos por indústrias tais como a agroalimentar, a petroquímica e a siderúrgica), até partes e peças de equipamentos eletrônicos, além de uma diversidade de bens tipicamente utilizados como insumos intermediários, como químicos, tintas, vernizes, vidros, produtos metálicos etc. Dessa forma, uma análise que considere apenas a pauta comercial de maneira agregada careceria de profundidade e poderia levar a resultados pouco esclarecedores – uma vez que a formação da política tarifária para bens tão diversos provavelmente segue lógicas distintas.

Assim, para evitar esse problema, este trabalho parte da análise da pauta comercial como um todo, para em seguida aproximar o foco e examinar os dados desagregados por categoria de intensidade tecnológica e por seção e, por fim, analisar mais detidamente alguns subconjuntos de interesse.

3 PROTEÇÃO SOBRE BENS INTERMEDIÁRIOS NO BRASIL

O objetivo desta seção é analisar a estrutura de proteção tarifária que o Brasil impõe sobre bens intermediários, e comparar sua evolução recente com a de outros países emergentes selecionados. Os dados foram extraídos da base *Trade Analysis and Information System* (Trains), mantida pela UNCTAD. Uma vez que a proteção tarifária de cada país é definida, com base em classificações nacionais ou regionais de mercadorias (no caso do Brasil, a partir da Nomenclatura Comum do Mercosul), cuja correspondência internacional se dá somente até o nível de subposição do SH, optou-se por utilizar as médias simples⁶ das tarifas efetivamente aplicadas, ao nível de seis dígitos. Assim, por exemplo, no caso do Brasil (cujas tarifas são definidas a partir da NCM desagregada a oito dígitos), para cada produto subposição (seis dígitos), tomou-se a média das tarifas efetivamente aplicadas de cada subitem (8 dígitos) que o compõem. A partir desse nível, as agregações necessárias foram calculadas também por média simples. O período de análise escolhido abrange os últimos dez anos para os quais há dados disponíveis para o Brasil, isto é, 2003-2012.

A tabela 1 apresenta a evolução das tarifas médias para toda a pauta e para bens intermediários. É possível perceber que, ao longo de todo o período, a média tarifária para os bens intermediários é inferior à média geral. Ambas apresentam uma tendência declinante no início da década, parcialmente revertida a partir de 2007. A diferença entre as duas, contudo, aumenta ligeiramente: enquanto a média para intermediários representava cerca de 88% da média geral em 2003, no último ano observado essa proporção caiu para 84,5%.

TABELA 1

Brasil: evolução da proteção tarifária brasileira – médias simples
(Em %)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total	13,62	12,36	11,48	11,29	11,31	12,19	12,66	12,77	12,81	12,96
Intermediários	12,01	10,84	9,87	9,78	9,86	9,95	10,64	10,75	10,82	10,96
Intermediários/total	88,1	87,7	86,0	86,6	87,2	81,7	84,0	84,2	84,4	84,5

Fonte: Trains/UNCTAD.
Elaboração do autor.

6. Tendo em vista que o objetivo aqui é avaliar a magnitude da proteção imposta sobre bens intermediários, a opção por médias tarifárias simples se deve à hipótese de que as médias ponderadas pelo valor importado podem subestimar o nível de proteção, uma vez que uma tarifa elevada imposta a um determinado bem pode levar à redução da importação do mesmo, diminuindo sua contribuição para a média.

Se compararmos com a já apresentada amostra de países emergentes, ilustrada na tabela 2, fica claro que essa proporção entre a média para intermediários e a média tarifária geral é similar à da maior parte dos países analisados. O único país que apresenta tarifas maiores para intermediários que para bens finais é a Malásia; no caso da Argentina, ambas são muito próximas. Já para Tailândia e México, observa-se uma acentuada queda das tarifas para intermediários *vis-à-vis* a média geral.

TABELA 2

Evolução da proteção tarifária – países selecionados

(Em %)

	Total									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina	14,55	10,45	9,35	9,41	9,45	7,62	7,65	10,42	7,73	7,77
Brasil	13,62	12,36	11,48	11,29	11,31	12,19	12,66	12,77	12,81	12,96
China	11,33	10,49	9,67	9,42	8,97	8,70	8,25	8,08	8,34	
Colômbia		11,40	11,37	10,71	10,17	10,09	10,15	10,73	6,62	5,05
Índia		29,05	17,41		15,88	11,37	11,56			
Indonésia								4,23	4,56	
Malásia	7,30		7,44	6,10	5,61	5,17	4,85			
México	18,09	8,04	7,29	6,26		5,29	4,55	6,96		
Filipinas					5,19	5,33	5,34	5,30		
Coreia do Sul		11,70		11,74	11,31		11,21	12,22		
Tailândia	13,48		10,42	10,38	9,25	9,16	9,22			
	Intermediários									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina	12,37	9,84	8,68	8,71	8,83	7,57	7,52	9,37	7,72	7,69
Brasil	12,01	10,84	9,87	9,78	9,86	9,95	10,64	10,75	10,82	10,96
China	9,44	8,85	8,03	7,88	7,55	7,30	6,86	6,70	6,93	
Colômbia		9,92	9,89	9,38	8,93	8,87	8,84	9,35	5,06	3,13
Índia		28,52	16,48		14,62	9,36	9,55			
Indonésia								3,72	3,98	
Malásia	6,56		7,49	6,13	5,68	5,45	5,07			
México	15,25	6,35	5,58	4,71		3,59	3,07	4,35		
Filipinas					4,10	4,22	4,20	4,17		
Coreia do Sul		10,06		10,11	9,67		9,61	10,34		
Tailândia	10,36		6,09	6,09	5,05	5,03	5,07			
	Intermediários/total (%)									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina	85,0	94,1	92,8	92,6	93,5	99,3	98,3	89,8	99,8	99,0
Brasil	88,1	87,7	86,0	86,6	87,2	81,7	84,0	84,2	84,4	84,5
China	83,3	84,4	83,0	83,6	84,2	84,0	83,2	82,9	83,0	
Colômbia		87,0	87,0	87,6	87,8	87,8	87,1	87,2	76,4	61,9
Índia		98,2	94,7		92,1	82,3	82,6			
Indonésia								87,9	87,3	
Malásia	89,8		100,6	100,5	101,2	105,5	104,5			
México	84,3	78,9	76,6	75,2		67,8	67,4	62,5		
Filipinas					79,0	79,1	78,7	78,6		
Coreia do Sul		86,0		86,1	85,5		85,7	84,6		
Tailândia	76,9		58,5	58,7	54,5	55,0	55,0			

Fonte: Trains/UNCTAD.
Elaboração do autor.

Quando comparamos os valores absolutos das médias brasileiras com as dos demais países, contudo, o quadro é distinto. As tarifas impostas aos bens intermediários no Brasil são superiores às exibidas por quase todos os países, em quase todos os períodos – as exceções são Índia e Coreia, para as quais, contudo, não há informações disponíveis para o período completo.

Praticamente todos os países para os quais há dados suficientes para distinguir alguma tendência apresentam uma queda nas médias tarifárias para bens intermediários. Essa queda (que foi bastante acentuada em alguns casos, tais como Colômbia, Índia, México e Tailândia) contrasta com o aumento observado para o Brasil nos últimos anos da amostra – de fato, as tarifas brasileiras ao final do período foram maiores mesmo do que as da Argentina, país que adota de maneira explícita um modelo protecionista de substituição de importações.⁷

Assim, resta claro que, se comparada com quase todos os países emergentes aqui analisados, as tarifas impostas pelo Brasil aos bens intermediários, além de maiores, não apresentam o mesmo ritmo de redução que as dos demais. Desnecessário dizer que, caso essa tendência se mantenha em um prazo mais longo, uma das possíveis consequências é a perda de competitividade brasileira, uma vez que a proteção imposta aos insumos se reflete, regularmente, em custos de produção mais altos.

Evidentemente, os resultados até aqui analisados são insuficientes para embasar alguma conclusão mais relevante, em vista de sua agregação. Diante disso, para delinear um quadro mais claro da proteção tarifária imposta aos bens intermediários, optou-se por analisar os dados de forma mais desagregada; o primeiro recorte adotado é o que divide os bens conforme a intensidade tecnológica envolvida, conforme a classificação desenvolvida por Lall (2000), bastante usual na literatura. Os resultados para o Brasil encontram-se na tabela 3.

TABELA 3

Evolução da proteção tarifária brasileira por categoria intensidade tecnológica
(Em %)

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Bens primários	Total	9,04	7,15	5,93	5,53	5,69	5,62	5,59	5,58	5,62	5,71
	Intermediários	8,18	6,96	5,61	5,46	5,54	5,58	5,65	5,59	5,43	5,54
	Intermediários/total	90,5	97,3	94,7	98,9	97,3	99,3	101,1	100,2	96,7	96,9
Manufaturas intensivas em recursos naturais	Total	10,77	9,29	7,96	7,76	7,86	7,95	8,05	8,10	8,21	8,32
	Intermediários	9,67	8,49	7,16	7,04	7,13	7,16	7,21	7,21	7,28	7,34
	Intermediários/total	89,8	91,3	89,9	90,8	90,7	90,1	89,5	89,1	88,7	88,2
Baixa tecnologia	Total	17,42	16,17	15,47	15,42	15,32	18,29	19,26	19,52	19,60	19,92
	Intermediários	15,63	14,27	13,64	13,64	13,61	13,87	15,44	15,87	16,15	16,41
	Intermediários/total	89,7	88,2	88,2	88,4	88,8	75,8	80,1	81,3	82,4	82,4
Média tecnologia	Total	14,30	13,30	12,56	12,41	12,42	12,37	12,99	12,97	13,03	13,20
	Intermediários	13,36	12,43	11,50	11,41	11,36	11,36	12,27	12,26	12,30	12,45
	Intermediários/total	93,4	93,5	91,6	91,9	91,5	91,8	94,5	94,5	94,4	94,3
Alta tecnologia	Total	12,47	11,76	10,96	10,47	10,61	10,48	10,41	10,39	10,41	10,44
	Intermediários	10,87	9,78	8,99	8,72	8,99	8,92	8,88	8,76	8,82	8,92
	Intermediários/total	87,1	83,1	82,0	83,3	84,8	85,0	85,4	84,4	84,7	85,4

Fonte: Trains/UNCTAD.
Elaboração do autor.

7. Deve-se notar, ainda, que essa diferença em relação à Argentina evidencia claramente os problemas com a implementação completa da tarifa externa comum do Mercado Comum do Sul (Mercosul).

As menores médias tarifárias são as impostas sobre bens primários, que decaem fortemente no início do período e se estabilizam em aproximadamente 5,5% a partir de 2005. Além disso, para essa categoria, as tarifas para intermediários são praticamente iguais à média geral. No caso das manufaturas intensivas em recursos naturais o padrão é semelhante, mas com médias tarifárias cerca de dois pontos percentuais acima do observado para primários.

As maiores tarifas, tanto sobre intermediários quanto sobre a pauta como um todo, se observam nas manufaturas de baixa tecnologia, que, aliás, é a única categoria a apresentar tarifas mais altas ao final do período do que no início, indicando uma preocupação protecionista recente mais intensa nesse tipo de manufatura. Já as de média tecnologia são as que apresentam, entre as manufaturas, as maiores tarifas para intermediários em relação ao total: aquelas alcançaram quase 95% do total nos últimos anos observados.

Outra desagregação que pode facilitar o entendimento sobre a distribuição setorial da proteção é a que considera os dados por “seção” do Sistema Harmonizado. Nível mais agregado desta classificação, cada uma das 21 seções engloba um ou mais capítulos com alguma afinidade setorial – por exemplo, a seção I inclui animais vivos e produtos do reino animal e abrange os capítulos de 1 a 5, enquanto a seção XXI é composta apenas do capítulo 97, que classifica “objetos de arte, de coleção e antiguidades”. Os resultados encontram-se na tabela A.1.

Em primeiro lugar, é possível notar que, em quase todas as seções, as tarifas médias para bens intermediários são inferiores às médias gerais. A exceção mais relevante⁸ é a seção XVIII, que engloba instrumentos e aparelhos de óptica, de fotografia e cinematografia, de medida, controle ou precisão, instrumentos médico-cirúrgicos, instrumentos musicais e artigos de relojoaria. Neste caso, as tarifas sobre bens intermediários é cerca de 10% superior à média geral da seção.

Entre as seções com as maiores tarifas médias sobre bens intermediários podemos destacar a seção XI (matérias têxteis e suas obras) – cuja média aumentou ao longo do período analisado e se tornou a maior entre todas as seções a partir de 2009. Também apresentaram tarifas médias para intermediários relativamente altas a já mencionada seção XVIII, e as seções VII (vidros); XII (calçados, chapéus e artefatos de uso semelhante); XVI (máquinas, equipamentos e aparelhos); e XVII (material de transporte). Por isso, e por suas características distintas, essas seções serão analisadas com mais cuidado adiante.

Como já foi explicado, a análise do restante deste trabalho irá se concentrar em alguns subconjuntos de interesse. O primeiro recorte a ser adotado inclui as seções XVI, XVII e XVIII, nas quais, como já mencionado, está classificada boa parte dos produtos em que é mais intensa a formação de Cadeias Globais de Valor, com participação de diversas firmas em países distintos, muitas verticalmente especializadas, que são responsáveis por diferentes estágios na produção de um determinado bem final. Este processo torna o comércio internacional de insumos intermediários – e em particular de partes e peças, como é o caso da maioria dos bens intermediários classificados nessas três seções – cada vez mais intenso, e imprescindível para a manutenção da competitividade das empresas.

Diante disso, a imposição de proteção tarifária elevada neste tipo de bens intermediários é ainda mais sensível, o que justifica que nos detenhamos com mais cuidado em sua análise. Assim, as tarifas médias para essas três seções são apresentadas na tabela 4.

8. Outra exceção é a seção V, “produtos minerais”; no entanto, mesmo as tarifas sobre intermediários são consideravelmente baixas, e são superiores às demais porque, nesta seção, a maioria dos bens que não são intermediários é formada por combustíveis, cuja estrutura tarifária possui características distintas em razão das particularidades do mercado desses produtos no Brasil, em especial pelo papel “quase-monopolista” da Petrobras.

TABELA 4

Evolução da proteção tarifária – seções XVI, XVII e XVIII
(Em %)

Total										
Seção	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
XVI	14,22	13,53	12,92	12,59	12,57	12,46	12,49	12,45	12,42	12,63
XVII	18,17	15,98	16,06	15,33	16,21	15,79	16,12	16,29	16,12	16,17
XVIII	15,49	15,00	14,03	13,82	13,85	13,71	13,76	13,74	13,80	13,74
Intermediários										
Seção	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
XVI	13,90	13,24	12,47	12,12	12,42	12,17	12,19	12,04	12,00	12,18
XVII	15,11	14,53	13,59	13,26	13,55	13,34	13,41	13,40	12,96	13,10
XVIII	16,75	16,33	15,39	15,23	15,39	15,29	15,31	15,30	15,20	15,24
Intermediários/total										
Seção	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
XVI	97,8	97,8	96,5	96,2	98,8	97,7	97,6	96,7	96,6	96,4
XVII	83,2	90,9	84,6	86,5	83,6	84,5	83,2	82,3	80,4	81,0
XVIII	108,1	108,9	109,6	110,2	111,1	111,5	111,2	111,4	110,2	111,0

Fonte: Trains/UNCTAD.
Elaboração do autor.

Como já foi mencionado, as três seções em análise possuem tarifas médias sobre bens intermediários superiores à média de todas as seções (exposta na tabela 1). Além disso, no caso da seção XVI, a média para bens intermediários é praticamente igual à média para todos os tipos de bens, enquanto na seção XVIII, a tarifa média para intermediários é cerca de 10% superior à de todos os bens.

Quando contrastamos os dados da tabela 4 com os da tabela 5, que apresenta as médias tarifárias para os outros países, a primeira informação relevante que se obtém é o elevado patamar alcançado pelas médias brasileiras para intermediários, em comparação com os demais. A partir da segunda metade do horizonte temporal analisado, as tarifas médias que o Brasil impõe aos insumos intermediários nessas três seções são superiores às de todos os outros países examinados – exceção feita à Tailândia na seção XVII, que possui médias tarifárias ainda maiores que as brasileiras.

Isso ocorre mesmo no caso de países que, ao início do período, possuíam tarifas em níveis semelhantes ou superiores aos brasileiros, como é o caso da Argentina, da Índia, da China e do México. Exceto pela Argentina, que ao final da amostra apresenta tarifas ligeiramente inferiores às brasileiras, os outros três países citados reduziram suas médias tarifárias em um ritmo bastante acelerado (especialmente o México), e no último ano disponível possuíam tarifa média para bens intermediários consideravelmente inferiores às brasileiras.

TABELA 5

Evolução da proteção tarifária nos países selecionados – seções XVI, XVII e XVIII

(Em %)

		Total									
	Seção	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina	XVI	13,67	7,90	7,16	7,38	7,12	6,87	6,89	6,80	6,80	6,81
	XVII	18,28	12,09	11,69	12,63	11,98	9,42	11,78	12,10	11,99	13,06
	XVIII	14,56	11,43	9,75	10,38	10,55	10,51	10,54	10,51	10,62	10,48
China	XVI	9,38	8,86	8,70	8,35	7,86	7,28	6,92	6,96	7,31	
	XVII	14,18	13,08	12,25	11,54	11,22	11,22	10,73	10,57	10,97	
	XVIII	10,75	10,46	10,39	9,71	9,09	8,85	8,41	8,19	8,64	
Colômbia	XVI		8,81	8,67	8,62	8,08	7,93	7,98	8,15	5,01	2,38
	XVII		13,06	13,31	12,86	12,20	12,61	12,84	13,47	9,14	7,86
	XVIII		6,42	6,39	6,28	6,28	6,30	6,32	6,42	5,20	2,73
Índia	XVI		24,96	13,45		11,64	6,86	7,56			
	XVII		37,83	25,41		23,71	20,08	20,31			
	XVIII		26,15	13,71		11,78	7,87	8,26			
Indonésia	XVI								3,63	3,82	
	XVII								6,26	6,21	
	XVIII								3,65	3,68	
Malásia	XVI	4,54		4,45	3,76	3,48	2,81	2,64			
	XVII	18,36		13,50	9,35	8,62	8,67	8,30			
	XVIII	1,31		0,64	0,66	0,56	0,53	0,47			
México	XVI	13,45	6,96	5,36	4,57		3,19	2,46	2,89		
	XVII	17,80	7,47	7,43	5,60		4,89	4,17	7,52		
	XVIII	15,29	8,60	6,83	5,44		4,04	3,28	3,46		
Filipinas	XVI					2,40	2,26	2,25	2,26		
	XVII					8,25	8,35	8,56	8,52		
	XVIII					2,35	2,45	2,42	2,40		
Coreia do Sul	XVI		5,99		5,98	5,35		6,14	6,14		
	XVII		5,78		5,57	5,12		5,74	5,54		
	XVIII		6,55		6,56	5,79		6,73	6,69		
Tailândia	XVI	9,10		5,61	5,60	4,87	4,85	4,84			
	XVII	24,96		19,49	19,64	19,58	19,29	20,35			
	XVIII	6,50		5,51	5,50	5,33	5,37	5,39			
		Intermediários									
		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina		13,21	11,57	10,45	10,65	10,65	10,64	10,68	10,64	10,64	10,59
		14,59	10,76	9,61	10,44	9,91	9,09	9,71	9,65	9,54	10,01
		15,41	13,40	11,64	12,34	13,18	13,01	12,90	13,06	13,08	12,84
China		7,12	6,88	6,81	6,37	6,48	5,96	5,49	5,44	5,69	
		12,65	11,11	10,12	8,76	8,29	8,27	7,91	7,58	7,86	
		10,99	10,89	10,83	10,29	9,39	8,96	8,28	8,15	8,63	
Colômbia			7,86	7,89	7,79	7,42	7,39	7,28	7,46	4,78	2,26
			10,92	11,00	10,49	10,09	10,07	9,70	10,04	6,00	4,67
			5,46	5,39	5,36	5,33	5,40	5,35	5,38	4,57	0,72
Índia			24,96	13,11		11,27	6,57	7,44			
			26,88	14,06		11,79	8,96	9,01			
			26,69	13,70		12,17	8,14	8,85			
Indonésia									3,40	3,52	
									4,16	4,39	
									3,04	2,95	

(Continua)

(Continuação)

	Intermediários									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Malásia	4,76		4,97	4,25	3,89	2,88	2,69			
	10,01		11,53	10,53	9,56	8,14	7,73			
	0,68		0,37	0,34	0,32	0,30	0,27			
México	12,43	6,65	5,38	4,51		2,87	1,92	0,85		
	14,99	8,82	7,38	5,70		3,66	2,24	1,23		
	13,56	8,37	7,04	5,16		3,34	2,46	1,28		
Filipinas					2,49	2,52	2,49	2,49		
					6,70	6,92	6,89	6,92		
					2,08	2,18	2,20	2,17		
Coreia do Sul		6,06		6,06	5,45		6,21	6,21		
		6,35		6,35	5,41		6,16	6,05		
		6,78		6,78	5,98		7,11	7,09		
Tailândia	9,43		5,37	5,42	4,88	4,87	4,88			
	26,07		17,10	17,32	16,76	16,15	16,54			
	7,63		6,25	6,21	6,09	6,22	6,26			
Intermediários/total										
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina	97	146	146	144	150	155	155	157	157	156
	80	89	82	83	83	97	82	80	80	77
	106	117	119	119	125	124	122	124	123	123
China	76	78	78	76	82	82	79	78	78	
	89	85	83	76	74	74	74	72	72	
	102	104	104	106	103	101	99	100	100	
Colômbia		89	91	90	92	93	91	92	96	95
		84	83	82	83	80	75	75	66	59
		85	84	85	85	86	85	84	88	26
Índia		100	97		97	96	98			
		71	55		50	45	44			
		102	100		103	103	107			
Indonésia								94	92	
								66	71	
								83	80	
Malásia	105		112	113	112	102	102			
	55		85	113	111	94	93			
	52		58	52	56	56	58			
México	92	96	100	99		90	78	30		
	84	118	99	102		75	54	16		
	89	97	103	95		83	75	37		
Filipinas					104	111	111	110		
					81	83	81	81		
					88	89	91	90		
Coreia do Sul		101		101	102		101	101		
		110		114	106		107	109		
		103		103	103		106	106		
Tailândia	104		96	97	100	101	101			
	104		88	88	86	84	81			
	117		113	113	114	116	116			

Fonte: Trains/UNCTAD.
Elaboração do autor.

É possível aproximar ainda mais o foco da análise, desagregando cada seção nos capítulos que a compõem. Os dados encontram-se na tabela 6. Os capítulos que exibem maiores médias tarifárias para bens intermediários são: 91 (artigos de relojoaria); 92 (instrumentos musicais e suas partes); e 87 (veículos automóveis e suas partes) – deve-se assinalar, ademais, que os dois primeiros possuem peso praticamente desprezível no volume de comércio exterior brasileiro, fato que pode estar diretamente relacionado com o alto nível de proteção imposto a estes produtos.

Além disso, os capítulos 86 (veículos e materiais para vias férreas e suas partes) e 90 (instrumentos e aparelhos de óptica, fotografia, medida, controle, precisão e médico-cirúrgicos) possuem tarifas médias elevadas para bens intermediários, relativamente às médias para todos os tipos de bens – no caso do capítulo 90, a tarifa média sobre insumos chega a ser aproximadamente 15% maior que a média geral do capítulo.

Os capítulos 88 (aeronaves e suas partes) e 89 (embarcações e estruturas flutuantes), por seu turno, praticamente não exibem proteção tarifária sobre os bens intermediários – no caso do capítulo 88 a tarifa média geral também é bastante baixa, o que não ocorre no capítulo 89.

TABELA 6

Evolução da proteção tarifária – seções XVI, XVII e XVIII por capítulo

(Em %)

Capítulo	Total									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
84	13,25	12,55	12,19	11,93	11,97	11,97	12,02	11,98	11,98	12,18
85	15,90	15,26	14,21	13,77	13,89	13,55	13,54	13,50	13,40	13,65
86	13,69	13,13	12,74	12,85	13,03	12,83	13,12	13,06	12,32	13,09
87	22,41	19,03	19,06	18,62	19,98	19,45	19,71	19,70	20,32	20,25
88	2,85	4,18	4,15	1,17	1,17	1,27	1,08	1,17	1,17	0,98
89	15,77	15,49	15,22	13,48	13,79	12,48	15,70	15,69	13,06	13,91
90	13,50	12,90	12,08	11,79	11,87	11,69	11,68	11,63	11,76	11,66
91	20,56	20,41	18,90	18,94	18,74	18,62	18,85	18,84	18,77	18,85
92	18,41	17,77	16,60	16,68	16,55	16,30	16,46	16,45	16,59	16,60
Capítulo	Intermediários									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
84	12,80	12,11	11,76	11,42	11,48	11,27	11,33	11,23	11,22	11,33
85	15,09	14,47	13,24	12,87	13,48	13,19	13,17	12,98	12,90	13,15
86	13,42	12,72	12,85	12,86	12,93	12,78	13,23	13,23	12,59	12,93
87	17,96	16,89	15,60	15,51	15,71	15,49	15,45	15,43	15,47	15,59
88	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
89	3,50	-	-	2,00	-	-	-	-	0,00	2,00
90	14,80	14,28	13,56	13,35	13,54	13,39	13,39	13,38	13,30	13,39
91	19,59	19,49	18,04	18,04	17,91	17,88	17,91	17,91	17,74	17,93
92	17,50	16,23	15,39	15,40	15,34	15,10	15,21	15,21	15,33	15,40
Capítulo	Intermediários/total									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
84	96,6	96,5	96,5	95,8	95,9	94,2	94,3	93,7	93,6	93,1
85	94,9	94,8	93,2	93,5	97,1	97,3	97,2	96,1	96,3	96,3
86	98,0	96,8	100,8	100,1	99,2	99,6	100,9	101,3	102,2	98,8
87	80,1	88,8	81,9	83,3	78,6	79,6	78,4	78,4	76,2	77,0
90	109,6	110,7	112,3	113,3	114,1	114,6	114,6	115,0	113,1	114,8
91	95,3	95,5	95,5	95,3	95,6	96,1	95,0	95,0	94,5	95,1
92	95,1	91,4	92,7	92,3	92,7	92,7	92,4	92,5	92,4	92,7

Fonte: Trains/UNCTAD.
Elaboração do autor.

A tabela A.2, no anexo, apresenta os dados por capítulo dos demais países. Novamente, é possível perceber que o Brasil possui (na segunda metade do período analisado) as maiores médias tarifárias para bens intermediários – as exceções são os capítulos 88 e 89 (que, como já mencionado, praticamente não possuem proteção tarifária, fato que ocorre na maioria dos países analisados), e a tarifa média que a Tailândia impõe sobre insumos intermediários da cadeia automobilística (cap. 87), que superaram 20% em todos os anos para os quais há dados disponíveis.

Como já foi discutido, a grande maioria dos bens destes sete capítulos que são classificados como “intermediários” consiste em partes, peças e acessórios de máquinas, equipamentos, instrumentos e transportes, cujo destino é a montagem ou incorporação em outros produtos manufaturados pela indústria nacional. Assim, é bastante plausível que as altas tarifas impostas pelo Brasil, diante da forte redução tarifária experimentada pelos demais países aqui analisados, possa vir a se refletir em custos industriais mais elevados, com consequente perda de competitividade por parte da indústria brasileira.

O próximo recorte a ser examinado mais de perto é o dos produtos das indústrias têxtil e de confecções – nas quais há, assim como os setores que compõem seções XVI a XVIII, intensa distribuição da produção em países diferentes, com consequente aumento do comércio de bens intermediários. Dessa forma, a análise que se segue centra seu foco sobre as médias tarifárias impostas à seção XI do Sistema Harmonizado, “matérias têxteis e suas obras”.

Diferentemente das seções XVI a XVIII, em que há tanto bens finais quanto intermediários (especialmente partes e peças) em cada um dos capítulos, na seção XI há capítulos em que todos os bens são considerados finais (capítulos 57, 61 e 62), enquanto nos demais praticamente só há insumos intermediários. Assim, não há sentido em proceder como anteriormente e comparar, capítulo a capítulo, tarifas sobre intermediários e sobre os demais bens. No caso desta seção, a análise centrou apenas sobre os bens intermediários, e compara com os dados dos demais países já analisados. A tabela 7 apresenta os resultados para a seção XI; no anexo, a tabela A3 apresenta os resultados por capítulo.

TABELA 7

Evolução da proteção tarifária – intermediários, seção XI (têxteis)
(Em %)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	16,26	14,54	14,42	14,74	14,83	15,41	19,59	20,22	20,72	20,83
Argentina	24,67	13,82	12,68	12,78	12,99	5,09	5,26	16,92	5,76	5,45
China	13,04	10,83	8,97	9,04	8,30	8,31	7,63	7,33	7,56	
Colômbia		16,56	16,41	15,18	14,39	14,38	14,79	15,88	5,54	4,60
Índia		26,69	15,53		12,95	9,01	9,93			
Indonésia							4,70	4,99		
Malásia	11,51		8,65	7,44	6,18	6,02	5,18			
México	18,41	6,79	6,53	5,95		3,99	5,17	10,92		
Filipinas					7,01	7,21	7,38	7,37		
Coreia do Sul		8,75		8,77	7,80		8,53	8,52		
Tailândia	14,07		4,70	4,72	4,07	4,13	4,14			

Fonte: Trains/UNCTAD.
Elaboração do autor.

A exemplo das outras seções já enfocadas, na seção que engloba os produtos têxteis a tarifa média brasileira sobre insumos intermediários é, a partir da segunda metade do período analisado, consideravelmente superior às dos demais países. De fato, o Brasil é o único país da amostra para o qual é possível distinguir uma tendência claramente ascendente na tarifa média para bens intermediários do setor têxtil, enquanto a maioria dos demais exibe uma redução em algum momento do horizonte temporal deste trabalho.

Quando observamos os dados capítulo a capítulo, é possível notar que o único em que esse quadro não pode ser claramente verificado é o 50 (seda). Em todos os demais capítulos em que há ampla predominância de intermediários, as tarifas brasileiras são bastante superiores às demais, e crescentes. Além disso, no caso brasileiro, as maiores tarifas médias são encontradas nos capítulos 58 (tecidos especiais); 60 (tecidos de malha); 54 (filamentos sintéticos ou artificiais); 55 (fibras sintéticas e artificiais, descontínuas); e 52 (algodão), todas superando o patamar de 20% nos últimos anos observados.⁹

Para efeito de comparação, as tarifas médias para estes cinco capítulos no último ano disponível para cada país analisado situaram-se entre 0,2% e 6,22% na Argentina; entre 6,52% e 8,77% na China; entre 3,68% e 6,5% na Colômbia; entre 9,45% e 9,99% na Índia; entre 4,64% e 6,3% na Indonésia; entre 4,31% e 11,02% na Malásia; entre 8,88% e 12,77% no México; entre 7,02% e 8,54% nas Filipinas; entre 7,3% e 10,82% na Coreia do Sul; e entre 1,15% e 3,72% na Tailândia. Cabe indagar, uma vez mais, os possíveis efeitos dessa disparidade tarifária sobre a competitividade da indústria brasileira.

O próximo recorte a ser enfocado engloba um conjunto de capítulos do Sistema Harmonizado que são formados predominantemente por bens intermediários, e portanto devem ser analisados com mais cuidado em qualquer estudo que tenha como objeto central este tipo de bem. Como mostram Araujo Jr. e Costa (2010), os capítulos 28 (produtos químicos inorgânicos); 29 (químicos orgânicos); 32 (tintas e vernizes); 38 (produtos diversos da indústria química); 39 (plásticos); 48 (papel e celulose); 70 (vidro e suas obras); e 72 (ferro fundido, ferro e aço) “reúnem bens intermediários com elevados efeitos de encadeamento sobre as demais atividades industriais, e cujos preços domésticos exercem, portanto, influência decisiva nos níveis de competitividade internacional de cada país”. Diante disso, os autores compararam as tarifas médias impostas a esses capítulos por Brasil, China e Índia em 2008, notando que “com a única exceção dos produtos da indústria de vidro, as tarifas vigentes no Brasil são sistematicamente superiores às da China e às da Índia”.

Assim, a análise a seguir busca ampliar e aprofundar o exercício realizado por esses dois autores, para abranger o horizonte temporal e a amostra de países aqui utilizada. Além disso, ao invés de comparar as médias tarifárias de cada capítulo como um todo, calculamos, como realizado anteriormente, a tarifa média dos bens intermediários que compõem cada capítulo – afinal, ainda que a maioria destes seja de intermediários, há bens que não o são em metade dos capítulos analisados adiante.¹⁰ As tabelas 8 a 15 apresentam os resultados para cada um dos capítulos.

9. Interessante notar que a participação destes capítulos no valor total das importações de produtos têxteis e de confecções, que superava 70% nos dois primeiros anos da amostra, declinou quase continuamente, alcançando 52% em 2012.

10. Mais especificamente, o capítulo 32 possui 46 produtos a 6 dígitos de desagregação, dos quais 44 são intermediários e apenas 2 são classificados em outras categorias; o capítulo 39 possui 126 bens, sendo 114 intermediários; o capítulo 48 possui 111 bens, dos quais 99 são intermediários; e o capítulo 70 possui 63 bens, sendo 55 intermediários. Os demais possuem apenas bens intermediários.

TABELA 8

Tarifa média intermediários – cap. 28 (produtos químicos inorgânicos)
(Em %)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	7,77	7,12	5,74	5,61	5,58	5,51	5,52	5,48	5,39	5,45
Argentina	6,41	6,17	5,11	5,12	5,03	5,06	4,91	4,92	5,14	5,09
China	5,56	5,55	5,55	5,33	5,24	4,77	4,35	4,40	4,55	
Colômbia		6,14	6,06	6,07	5,66	5,67	5,48	5,70	4,12	0,76
Índia		29,63	14,84		12,07	6,93	7,35			
Indonésia								2,88	3,36	
Malásia	1,96		1,90	1,61	1,66	1,74	1,70			
México	11,84	3,83	3,10	2,66		1,79	1,00	0,84		
Filipinas					2,19	2,19	2,12	2,16		
Coreia do Sul		5,26		5,28	4,80		5,04	5,08		
Tailândia	1,17		1,45	1,46	0,48	0,47	0,46			

Fonte: Trains/UNCTAD.
Elaboração do autor.

As médias tarifárias brasileiras são praticamente as mesmas para químicos orgânicos e inorgânicos, e caíram ao longo do período, como atestam as tabelas 8 e 9. Não é possível perceber uma disparidade clara, como na maioria dos capítulos anteriormente analisados, entre as tarifas médias brasileiras e dos outros países. Ainda assim, há vários deles (sobretudo os do Sudeste Asiático e o México) que possuem tarifas bastante reduzidas para estes produtos.

TABELA 9

Tarifa média intermediários – cap. 29 (produtos químicos orgânicos)
(Em %)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	8,20	6,93	5,72	5,61	5,58	5,60	5,58	5,54	5,50	5,53
Argentina	6,30	5,56	4,82	4,93	4,80	4,83	4,83	4,88	4,98	5,04
China	5,74	5,71	5,66	5,35	5,36	5,18	4,76	4,80	5,03	
Colômbia		4,84	4,78	4,78	4,41	4,37	4,41	4,43	3,75	0,36
Índia		28,86	15,07		12,61	6,86	7,32			
Indonésia								2,81	3,22	
Malásia	0,20		0,22	0,12	0,13	0,14	0,12			
México	9,76	4,03	2,83	2,15		1,44	0,97	0,85		
Filipinas					1,69	1,65	1,60	1,59		
Coreia do Sul		5,47		5,44	4,84		5,13	5,17		
Tailândia	1,43		1,32	1,38	0,58	0,58	0,58			

Fonte: Trains/UNCTAD.
Elaboração do autor.

Já no capítulo referente a tintas e vernizes (tabela 10), a diferença é mais uma vez clara. Com a exceção da Argentina e da Índia, as tarifas médias dos demais países analisados são consideravelmente inferiores às brasileiras. Além disso, a tendência de redução observada nos primeiros anos analisados parece sofrer ligeira reversão ao final do período.

TABELA 10

Tarifa média intermediários – cap. 32 (tintas e vernizes)

(Em %)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	13,18	11,82	10,51	10,35	10,12	10,00	10,00	10,00	10,02	10,31
Argentina	11,64	11,28	9,75	9,67	9,89	9,77	9,50	9,61	9,52	9,56
China	7,70	7,56	7,50	7,12	6,87	6,84	6,13	5,96	6,18	
Colômbia		8,34	8,43	8,16	7,74	7,57	7,52	7,92	4,79	3,16
Índia		28,96	14,78		12,50	8,14	8,51			
Indonésia								3,55	3,63	
Malásia	5,05		5,90	5,38	5,28	5,17	4,98			
México	14,64	7,90	5,89	4,88		3,17	2,27	2,37		
Filipinas					2,97	2,81	2,83	2,83		
Coreia do Sul		6,90		6,90	6,10		6,68	6,67		
Tailândia	8,01		4,91	4,92	5,02	5,00	4,39			

Fonte: Trains/UNCTAD.
Elaboração do autor.

No caso dos capítulos 38 (produtos químicos diversos); 39 (plásticos); e 48 (papel e celulose), apresentados nas tabelas 11, 12 e 13, as tarifas brasileiras também são, em geral, as mais altas, embora haja outros países que apresentaram médias não muito distantes das brasileiras, além da Argentina e da Índia.

TABELA 11

Tarifa média intermediários – cap. 38 (produtos diversos das indústrias químicas)

(Em %)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	11,65	10,49	9,25	9,13	8,93	8,79	8,78	8,88	8,65	8,93
Argentina	10,56	9,95	8,50	8,43	8,35	8,19	7,96	8,53	8,34	8,17
China	7,61	7,58	7,55	7,14	6,91	6,79	6,21	6,13	6,26	
Colômbia		7,81	7,76	7,48	6,88	6,84	7,00	7,20	4,48	2,20
Índia		29,55	16,61		14,70	8,60	8,95			
Indonésia								3,44	3,70	
Malásia	2,12		1,75	1,42	1,40	1,02	0,99			
México	14,72	6,23	4,37	3,83		2,92	2,06	2,54		
Filipinas					2,20	3,74	3,13	3,18		
Coreia do Sul		6,43		6,44	5,77		6,37	6,36		
Tailândia	5,87		5,00	5,09	3,86	3,79	3,73			

Fonte: Trains/UNCTAD.
Elaboração do autor.

TABELA 12

Tarifa média intermediários – cap. 39 (plásticos e suas obras)
(Em %)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	14,47	13,25	11,58	11,53	11,39	11,30	11,20	11,16	11,06	11,21
Argentina	12,97	12,15	10,86	10,73	10,76	10,55	10,49	10,36	10,55	10,46
China	9,94	8,99	8,70	7,91	7,53	7,27	6,74	6,51	6,61	
Colômbia		12,97	12,96	12,63	11,98	11,90	11,26	11,84	5,11	3,89
Índia		30,00	14,84		12,50	8,18	8,54			
Indonésia								6,31	6,55	
Malásia	11,90		13,13	10,77	10,63	8,81	8,40			
México	15,56	7,97	6,90	5,92		3,86	2,87	3,60		
Filipinas					6,93	7,41	7,02	7,01		
Coreia do Sul		6,63		6,64	5,80		6,48	6,45		
Tailândia	16,81		11,11	11,16	5,04	5,25	5,24			

Fonte: Trains/UNCTAD.
Elaboração do autor.

TABELA 13

Tarifa média intermediários – cap. 48 (papel e celulose)
(Em %)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	14,64	13,45	11,94	11,82	11,98	11,71	11,87	11,92	11,97	12,04
Argentina	13,17	11,79	10,78	10,91	10,75	10,58	10,31	10,42	10,71	10,43
China	8,96	7,48	6,58	6,41	6,12	6,08	5,99	6,07	6,31	
Colômbia		12,74	12,88	11,85	11,09	11,02	11,31	11,70	7,23	5,79
Índia		29,85	14,67		12,50	9,42	9,54			
Indonésia								3,12	3,11	
Malásia	10,56		12,16	10,03	9,37	9,63	8,96			
México	13,80	5,77	4,69	4,18		3,08	2,78	3,92		
Filipinas					4,42	4,46	4,44	4,45		
Coreia do Sul		0,00		0,00	0,00		0,00	0,00		
Tailândia	15,39		6,24	6,23	5,15	5,13	5,46			

Fonte: Trains/UNCTAD.
Elaboração Própria.

Confirmando a evidência encontrada por Araujo Jr. e Costa (2010), a indústria de vidro (cap. 70) é o único caso em que as tarifas médias brasileiras não são as mais elevadas, sendo superadas em todos os anos pelas chinesas, como atesta a tabela 14.

TABELA 14

Tarifa média intermediários – cap. 70 (vidro e suas obras)
(Em %)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	12,55	11,74	10,31	10,20	10,08	9,94	10,14	10,06	10,09	10,14
Argentina	11,12	11,29	9,40	9,72	9,49	9,56	9,22	9,43	9,57	9,77
China	13,68	13,45	13,36	12,37	12,15	11,81	11,17	10,77	11,36	
Colômbia		10,74	10,72	10,76	10,25	10,03	10,29	10,52	4,87	2,30
Índia		29,72	14,92		12,50	9,47	9,72			
Indonésia								3,06	3,56	
Malásia	15,58		17,95	13,36	11,61	9,94	9,49			
México	17,86	7,37	7,72	6,98		5,10	4,37	5,60		
Filipinas					5,09	5,13	5,38	5,20		
Coreia do Sul		7,88		7,87	6,70		7,59	7,58		
Tailândia	14,18		5,93	6,07	5,90	5,91	5,97			

Fonte: Trains/UNCTAD.
Elaboração do autor.

Por fim, no capítulo 72 (ferro fundido, ferro e aço), como mostra a tabela 15, as tarifas brasileiras são bastante superiores às de quase todos os demais – a exceção parece ser a Malásia, para a qual, contudo, a disponibilidade de dados é limitada. Além disso, dos oito capítulos ora analisados, foi neste que as tarifas brasileiras apresentaram a menor redução relativa, caindo apenas cerca de 10% entre o começo e o final do período, e 17% entre os valores extremos observados.

TABELA 15

Tarifa média intermediários – cap. 72 (ferro fundido, ferro e aço)
(Em %)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	11,19	10,31	9,44	9,52	9,25	9,36	9,45	9,83	9,89	10,04
Argentina	11,05	8,31	7,37	7,19	7,51	7,42	7,03	7,01	7,32	7,50
China	5,27	5,05	5,06	4,88	4,67	4,61	4,33	4,19	4,50	
Colômbia		6,64	6,65	5,99	5,56	5,46	5,16	5,87	3,45	1,08
Índia		38,39	19,85		20,00	4,95	4,96			
Indonésia								3,46	3,57	
Malásia	5,85		18,35	14,64	14,08	14,69	14,06			
México	14,65	5,54	4,37	3,63		2,55	1,82	2,12		
Filipinas					2,87	3,56	3,64	3,62		
Coreia do Sul		0,62		0,62	0,37		0,32	0,39		
Tailândia	7,06		4,34	4,35	3,00	2,94	2,95			

Fonte: Trains/UNCTAD.
Elaboração do autor.

Em síntese, pode-se concluir que as tarifas médias brasileiras sobre bens intermediários nesses oito capítulos – que abrangem quase totalmente insumos de elevado impacto em outras atividades industriais – são, em quase todos os casos, as maiores entre a amostra de países aqui considerada, especialmente a partir da metade do período analisado. As exceções mais notáveis são a China, no capítulo 70, e a Malásia, no capítulo 72, além da Índia, até 2007; a Argentina, por outro lado, exibiu médias tarifárias quase tão grandes quanto às brasileiras em quase todos os capítulos.

Diante do panorama aqui traçado, é possível concluir com razoável segurança que a estrutura tarifária brasileira concede um nível de proteção contra a importação de insumos intermediários consideravelmente mais rígido do que os demais países da amostra analisada – todos eles, ressalte-se, países emergentes com alguma estrutura industrial, e portanto potenciais competidores da indústria brasileira.

É necessário ressaltar, contudo, que o fato de que o Brasil impõe, em geral, tarifas médias mais elevadas sobre bens intermediários do que os demais países, não necessariamente significa algum viés na estrutura tarifária que onere mais esse tipo de bem *vis-à-vis* os demais – finais ou de capital, por exemplo. Ao contrário, ainda que este não tenha sido o objetivo central deste trabalho, a análise aqui realizada sugere que não é este o caso: salvo algumas exceções, as tarifas sobre bens intermediários são em geral inferiores à média tarifária geral – o que estaria em consonância com a ideia de “escada tarifária” que norteou a política comercial de diversos países, em particular do Brasil, ao longo do século XX. Isto significa, portanto, que a proteção elevada aos bens intermediários decorre diretamente da elevada estrutura de proteção tarifária imposta à pauta de importações como um todo.

De todo modo, a excessiva proteção imposta pelo Brasil à importação de bens intermediários certamente onera a estrutura de custos das atividades produtivas realizadas no país, especialmente a indústria, que pode enfrentar problemas de competitividade internacional, na medida em que concorrentes em outros países conseguem adquirir insumos a um custo mais baixo.¹¹

Esse quadro se torna ainda mais grave em uma conjuntura na qual vem aumentando a especialização vertical e a dispersão de diferentes etapas da produção de um determinado bem em diferentes países e regiões. Este processo aumenta a importância e o peso relativo do comércio internacional de bens intermediários, e torna cada vez mais relevante para qualquer empresa a flexibilidade para adquirir insumos elaborados em qualquer parte, de acordo com a estrutura de funcionamento da Cadeia de Valor na qual está inserida. Tampouco colabora o fato de que o Brasil – ao contrário da maioria dos outros países aqui analisados – parece pouco disposto a firmar acordos comerciais bilaterais ou regionais, que poderiam amenizar essa situação.

Por fim, cabe destacar que, tanto nos dados agregados quanto em cada uma das desagregações adotadas (em todas as categorias de intensidade tecnológica, seções e capítulos), as médias tarifárias sobre bens intermediários aumentaram, ainda que ligeiramente, entre 2011 e 2012. Esse movimento não foi acompanhado de maneira tão clara pelos demais países – com a ressalva de que dados tão recentes não estão disponíveis para a maior parte deles.

11. Cabe aqui a ressalva de que existem meios de amenizar o problema – por exemplo, quando a atividade se destina à exportação é possível lançar mão de regimes aduaneiros especiais, como o *Drawback*. Contudo, tais mecanismos não estão disponíveis para todas as atividades produtivas, e não podem ser utilizados por todos os agentes envolvidos.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste trabalho foi analisar a estrutura de proteção tarifária que o Brasil impõe sobre os bens intermediários. Examinando sua evolução recente, e comparando-a com a de países em desenvolvimento selecionados, buscou-se avaliar se a proteção que o Brasil impõe sobre este tipo de bem é mais restritiva que a dos demais países da amostra.

Como a classificação de bens intermediários é bastante heterogênea (inclui, por exemplo, desde produtos primários até partes e peças de equipamentos eletrônicos), este trabalho optou por analisar inicialmente a pauta comercial de maneira agregada, para em seguida estreitar o foco e examinar os dados desagregados por categoria de intensidade tecnológica e por seção, analisando mais detidamente alguns subconjuntos de interesse.

Tanto os dados agregados quanto as diversas desagregações utilizadas permitem concluir com razoável segurança que sim, as tarifas brasileiras sobre produtos intermediários são, em geral, consideravelmente mais elevadas do que as dos outros países aqui examinados. Além disso, para a maioria dos países, é possível distinguir uma tendência claramente decrescente nessas tarifas, o que não se pode dizer sobre o Brasil – de fato, no último período analisado as tarifas brasileiras sobre intermediários aumentaram, ainda que em pequena magnitude.

As tarifas brasileiras mostraram-se mais elevadas tanto nas seções XVI a XVIII – nas quais os bens intermediários são, em sua ampla maioria, partes, peças e acessórios de produtos industrializados para montagem posterior – quanto na seção XI (de produtos têxteis). No caso dos oito capítulos destacados na parte final da última seção – que abrangem quase totalmente insumos de elevado impacto em outras atividades industriais como, por exemplo, plásticos, químicos, ferro e aço –, apenas nos produtos da indústria de vidro o Brasil não possui as maiores tarifas, sendo superado pela China.

Não obstante, é preciso destacar que a análise aqui realizada sugere que, salvo algumas exceções – e como se poderia esperar, uma vez que a política tarifária brasileira quase sempre se pautou pela ideia de “escalada tarifária” –, as tarifas brasileiras sobre bens intermediários são, em geral, inferiores à média tarifária de todas as categorias de uso. Este fato indica que a proteção elevada aos bens intermediários decorre diretamente da elevada estrutura de proteção tarifária imposta à pauta de importações como um todo, e não de algum viés na estrutura tarifária em direção a este tipo de bem.

De qualquer forma, a excessiva proteção imposta pelo Brasil à importação de bens intermediários provavelmente prejudica a competitividade internacional da produção brasileira – especialmente a industrial –, na medida em que pode onerar a estrutura de custos das empresas, enquanto concorrentes em outros países conseguem adquirir insumos a um custo mais baixo.

REFERÊNCIAS

- ARAUJO JR., J. T.; COSTA, K. P. Abertura comercial e inserção internacional: os casos do Brasil, China e Índia. *In*: BAUMANN (Org.): **O Brasil e os demais BRICS – comércio e política**. Brasília: CEPAL/IPEA, 2010.
- ATHUKORALA, P.; NASIR, S. **Global production sharing and south-south trade**. UNCTAD Background Paper n. RVC-1, 2012.
- BAUMANN, R. **Política comercial externa brasileira – algumas considerações para a indústria**. Disponível em: <<http://eesp.fgv.br/sites/eesp.fgv.br/files/file/POL%C3%8DTICA%20COMERCIAL%20E%20CAMBIAL%20-%20RENATO%20BAUMANN.pdf>>. 2013.
- BAUMANN, R.; KUME, H. Novos padrões de comércio e política tarifária no Brasil. *In*: BACHA, E.; Bolle, M. B. (Orgs). **O futuro da indústria no Brasil: desindustrialização em debate**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2013.
- BAUMANN, R.; NG, F. **Regional productive complementarity and competitiveness**. *International Trade Journal*, 26:4, 326-359, 2012. Disponível em: <<http://eesp.fgv.br/sites/eesp.fgv.br/files/file/POL%C3%8DTICA%20COMERCIAL%20E%20CAMBIAL%20-%20RENATO%20BAUMANN.pdf>>.
- MIROUDOT, S.; LANZ, R.; RAGOSSIS, A. **Trade in intermediate goods and services**. OECD Trade Policy Papers, n. 93, 2009.
- OECD. **Interconnected Economies: benefiting from global value chains**. Paris: OECD Publishing, 2013.
- OECD/WTO/UNCTAD. **Implications of global value chains for trade, investment, development and jobs**. [S.l.], 2013.
- YEATS, A. Just how big is global production sharing? *In*: ARNDT, S.; KIERZKOWZKI, H. (Eds.). **Fragmentation: new production patterns in the world economy**. Oxford: Oxford University Press, 2001.

ANEXO

TABELA A.1
Evolução da proteção tarifária por seção HS
(Em %)

Seção	Total									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I	11,04	7,13	6,21	5,06	5,47	5,35	5,16	4,89	4,95	5,06
II	9,47	7,37	6,23	5,95	6,14	6,04	6,12	6,25	6,30	6,29
III	11,22	8,61	7,72	7,63	7,90	7,58	7,11	7,08	8,10	7,80
IV	16,72	13,73	12,42	11,56	11,62	11,96	12,45	12,68	13,06	13,49
V	4,06	3,69	2,31	2,29	2,30	2,32	2,32	2,34	2,37	2,35
VI	9,32	8,28	7,05	6,89	6,92	6,87	6,87	6,86	6,79	6,89
VII	14,53	13,38	11,77	11,64	11,52	11,43	11,42	11,45	11,48	11,75
VIII	14,40	12,43	11,26	11,56	11,02	10,52	10,56	10,98	11,18	12,11
IX	10,23	7,98	7,08	6,81	6,42	6,58	6,83	6,94	6,60	6,79
X	12,91	11,79	10,52	10,25	10,20	10,16	10,29	10,36	10,30	10,43
XI	17,74	16,21	16,12	16,18	16,20	21,34	24,12	24,53	24,74	25,00
XII	20,67	19,09	17,95	19,47	18,87	23,06	22,85	22,84	22,90	23,22
XIII	12,79	11,94	10,43	10,32	10,02	10,05	10,09	10,05	10,02	10,13
XIV	11,42	11,12	9,75	9,82	9,61	9,50	9,83	9,59	9,39	9,46
XV	13,49	12,57	11,39	11,18	11,28	11,29	11,31	11,44	11,45	11,59
XVI	14,22	13,53	12,92	12,59	12,57	12,46	12,49	12,45	12,42	12,63
XVII	18,17	15,98	16,06	15,33	16,21	15,79	16,12	16,29	16,12	16,17
XVIII	15,49	15,00	14,03	13,82	13,85	13,71	13,76	13,74	13,80	13,74
XIX	21,50	21,06	19,32	19,15	19,65	18,94	19,62	19,62	19,47	19,63
XX	19,91	18,75	17,33	17,22	17,08	16,87	16,98	17,00	17,05	17,25
XXI	5,50	5,20	3,42	3,49	3,41	3,41	3,49	3,49	3,35	3,68
Seção	Intermediários									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I	7,95	5,74	4,89	4,87	5,11	4,94	5,23	4,59	4,07	4,24
II	7,97	6,16	5,11	4,85	5,02	5,00	5,18	5,18	5,18	5,02
III	11,14	8,45	7,49	7,48	7,71	7,33	7,12	7,10	8,05	7,71
IV	13,08	10,46	9,68	8,65	9,23	9,55	9,48	9,61	9,79	10,28
V	4,72	4,35	2,68	2,69	2,70	2,75	2,79	2,82	2,78	2,82
VI	8,84	7,80	6,58	6,43	6,40	6,37	6,36	6,35	6,28	6,36
VII	14,15	12,96	11,33	11,22	11,07	10,99	10,95	10,98	11,02	11,20
VIII	10,49	8,62	7,56	7,65	6,72	6,14	6,23	6,21	6,40	7,37
IX	9,87	7,25	6,39	6,13	5,76	5,92	6,22	6,34	6,11	6,16
X	13,07	11,95	10,63	10,41	10,38	10,35	10,48	10,58	10,52	10,61
XI	16,26	14,54	14,42	14,74	14,83	15,41	19,59	20,22	20,72	20,83
XII	18,61	14,72	15,29	14,78	14,43	13,96	13,68	13,68	15,03	14,59
XIII	11,99	11,18	9,65	9,53	9,42	9,45	9,53	9,49	9,45	9,59
XIV	8,87	8,61	7,28	7,05	6,74	7,01	6,99	6,59	6,50	6,63
XV	12,56	11,65	10,53	10,35	10,44	10,46	10,47	10,62	10,64	10,82
XVI	13,90	13,24	12,47	12,12	12,42	12,17	12,19	12,04	12,00	12,18
XVII	15,11	14,53	13,59	13,26	13,55	13,34	13,41	13,40	12,96	13,10
XVIII	16,75	16,33	15,39	15,23	15,39	15,29	15,31	15,30	15,20	15,24
XIX	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
XX	19,37	18,27	16,85	16,51	16,58	16,37	16,32	16,31	16,55	16,69
XXI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

(Continua)

(Continuação)

Seção	Intermediários/total									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I	72,0	80,5	78,8	96,2	93,4	92,3	101,5	94,0	82,1	83,8
II	84,2	83,6	82,0	81,5	81,8	82,7	84,6	82,8	82,1	79,8
III	99,3	98,1	96,9	98,1	97,6	96,8	100,1	100,3	99,5	98,8
IV	78,3	76,2	78,0	74,8	79,4	79,8	76,2	75,8	75,0	76,2
V	116,1	117,6	115,8	117,4	117,3	118,5	120,5	120,7	117,2	120,1
VI	94,9	94,2	93,3	93,2	92,4	92,7	92,6	92,6	92,5	92,3
VII	97,3	96,9	96,2	96,4	96,0	96,2	95,9	95,9	96,0	95,4
VIII	72,9	69,4	67,2	66,2	61,0	58,4	59,0	56,5	57,2	60,9
IX	96,5	90,9	90,3	90,0	89,6	90,0	91,1	91,3	92,5	90,8
X	101,2	101,3	101,0	101,5	101,8	101,8	101,8	102,1	102,1	101,7
XI	91,6	89,7	89,5	91,1	91,5	72,2	81,2	82,4	83,8	83,3
XII	90,1	77,1	85,2	75,9	76,4	60,5	59,9	59,9	65,6	62,8
XIII	93,7	93,6	92,5	92,4	94,1	94,1	94,5	94,5	94,4	94,7
XIV	77,7	77,4	74,6	71,8	70,2	73,8	71,1	68,8	69,2	70,0
XV	93,1	92,7	92,4	92,6	92,5	92,7	92,6	92,8	92,9	93,4
XVI	97,8	97,8	96,5	96,2	98,8	97,7	97,6	96,7	96,6	96,4
XVII	83,2	90,9	84,6	86,5	83,6	84,5	83,2	82,3	80,4	81,0
XVIII	108,1	108,9	109,6	110,2	111,1	111,5	111,2	111,4	110,2	111,0
XIX	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
XX	97,3	97,4	97,2	95,9	97,1	97,0	96,1	96,0	97,1	96,8
XXI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Elaboração do autor.

TABELA A.2

Evolução da proteção tarifária – seções XVI, XVII e XVIII, por capítulo

(Em %)

Parte 1

		Total									
	Capítulo	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina	84	13,05	5,03	4,73	4,85	4,84	4,77	4,83	4,73	4,70	4,79
	85	14,74	12,93	11,48	11,93	11,74	11,40	11,37	11,33	11,42	11,26
	86	13,67	1,56	1,35	1,35	1,54	1,63	1,60	1,40	1,22	1,75
	87	22,13	16,63	16,55	17,38	17,43	13,20	16,88	17,21	17,37	18,57
	88	2,83	0,94	4,50	4,91	3,09	1,40	0,93	1,05	1,17	0,85
	89	16,18	5,51	4,06	5,03	5,84	6,37	5,64	5,75	6,67	7,15
	90	12,91	8,06	6,98	7,17	7,52	7,49	7,51	7,49	7,41	7,32
	91	19,11	19,47	16,48	18,49	18,09	18,07	18,23	18,56	18,38	18,52
	92	16,86	17,28	14,95	15,89	15,48	15,38	15,75	15,47	15,62	15,80
China	84	8,81	8,34	8,21	7,97	7,63	7,17	6,83	6,83	7,15	
	85	10,41	9,79	9,58	9,04	8,39	7,53	7,13	7,26	7,66	
	86	3,82	3,82	3,76	3,86	3,80	3,80	3,60	3,57	3,65	
	87	20,93	18,84	17,31	16,14	16,04	16,02	15,29	15,02	15,60	
	88	2,09	2,10	2,08	1,97	1,96	1,95	1,87	1,91	1,89	
	89	7,36	7,35	7,33	7,36	6,66	6,69	6,31	5,85	6,40	
	90	7,75	7,48	7,38	7,02	6,75	6,44	6,07	6,00	6,20	
	91	16,09	15,75	15,74	15,27	13,15	13,04	12,65	12,11	13,15	
	92	19,72	19,39	19,39	16,23	16,85	16,93	15,57	15,07	16,06	
Colômbia	84		8,17	8,01	7,89	7,52	7,43	7,52	7,69	4,78	1,97
	85		9,94	9,85	9,93	9,25	9,03	8,99	9,19	5,52	3,30
	86		8,20	8,00	7,59	7,04	7,19	8,08	6,81	4,16	0,27
	87		16,63	16,68	16,26	15,25	15,67	16,13	16,82	12,41	12,34
	88		4,40	4,73	4,65	4,17	3,64	3,37	3,50	3,47	0,58
	89		9,25	10,32	9,64	9,06	9,38	9,93	10,03	4,61	1,48
	90		6,02	5,94	5,89	5,83	5,89	5,85	5,97	4,74	1,94
	91		8,19	8,24	8,02	7,97	7,89	8,10	8,18	6,50	4,60
	92		5,63	5,59	5,54	5,40	5,20	5,48	5,54	5,50	4,35
Índia	84		25,04	14,23		12,02	6,87	7,57			
	85		24,81	12,07		10,78	6,85	7,54			
	86		26,92	14,97		12,50	9,67	9,67			
	87		45,41	32,38		31,25	27,79	28,09			
	88		18,85	10,61		8,12	5,78	6,80			
	89		27,50	14,79		12,50	7,81	7,43			
	90		24,88	13,20		11,47	7,42	7,73			
	91		28,53	14,88		12,50	8,86	9,54			
	92		30,00	14,83		12,50	9,08	9,19			

(Continua)

(Continuação)

Intermediários									
2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
12,61	9,44	8,68	8,79	8,70	8,60	8,72	8,70	8,60	8,72
13,86	13,82	12,34	12,66	12,90	12,97	12,88	12,84	13,00	12,77
13,42	1,30	1,04	1,14	1,88	1,88	1,50	1,22	1,19	2,15
16,85	14,33	13,22	14,01	13,62	12,57	13,59	13,26	13,12	13,67
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	3,50	0,00							
13,88	9,32	8,22	8,66	9,82	9,73	9,53	9,67	9,73	9,57
18,11	19,13	16,35	17,72	17,67	17,60	17,79	18,00	17,64	17,73
16,00	16,20	14,20	14,92	14,34	14,06	14,20	14,35	14,67	14,56
6,65	6,42	6,35	5,94	5,91	5,22	4,81	4,81	5,00	
7,63	7,38	7,30	6,83	7,13	6,82	6,28	6,17	6,49	
3,00	3,00	3,00	3,00	2,91	2,91	2,80	2,78	2,90	
17,14	14,92	13,50	11,56	11,21	11,17	10,69	10,21	10,58	
0,75	0,75	0,75	0,75	0,73	0,73	0,65	0,68	0,68	
3,00	3,00	3,00	3,00	2,77	2,77	2,79	2,69	2,73	
6,85	6,73	6,63	6,13	6,84	6,13	5,53	5,63	5,73	
14,85	14,75	14,73	14,02	11,42	11,28	10,79	10,44	11,33	
17,50	17,50	17,50	17,30	15,41	15,37	13,28	12,78	13,69	
	7,29	7,23	7,15	6,83	6,78	6,69	6,86	4,63	1,89
	8,47	8,59	8,48	8,10	8,09	7,98	8,18	4,96	2,69
	4,89	4,74	4,33	3,94	3,55	3,51	3,71	4,14	0,00
	13,50	13,51	13,04	12,64	12,58	12,46	12,57	6,77	6,65
	4,90	4,75	4,78	4,50	4,50	3,45	3,99	4,50	0,00
	0,00		0,00						
	5,39	5,31	5,31	5,31	5,45	5,31	5,35	4,55	1,10
	5,78	5,65	5,62	5,50	5,49	5,56	5,59	4,53	0,00
	4,99	4,99	4,97	4,66	4,65	4,84	4,82	4,82	0,91
	25,76	14,42		12,11	6,61	7,64			
	24,11	11,70		10,31	6,53	7,22			
	25,00	15,00		12,50	9,45	9,49			
	30,00	14,90		12,50	9,62	9,68			
	9,75	5,99		5,38	4,48	4,51			
	15,00	14,32		12,50	5,00	5,00			
	26,00	12,58		11,90	8,05	8,32			
	26,59	15,00		12,50	8,13	9,53			
	30,00	15,00		12,50	8,73	9,01			

(Continua)

(Continuação)

		Intermediários/total							
2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
97	188	184	181	180	180	180	184	183	182
94	107	107	106	110	114	113	113	114	113
98	83	77	85	122	115	94	87	97	123
76	86	80	81	78	95	81	77	76	74
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	64	0	0	0	0	0	0	0	0
108	116	118	121	131	130	127	129	131	131
95	98	99	96	98	97	98	97	96	96
95	94	95	94	93	91	90	93	94	92
76	77	77	75	77	73	70	70	70	
73	75	76	76	85	90	88	85	85	
79	79	80	78	76	76	78	78	79	
82	79	78	72	70	70	70	68	68	
36	36	36	38	37	37	34	36	36	
41	41	41	41	42	41	44	46	43	
88	90	90	87	101	95	91	94	92	
92	94	94	92	87	86	85	86	86	
89	90	90	107	91	91	85	85	85	
	89	90	91	91	91	89	89	97	96
	85	87	85	88	90	89	89	90	81
	60	59	57	56	49	43	54	99	0
	81	81	80	83	80	77	75	55	54
	111	100	103	108	124	102	114	130	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	89	89	90	91	93	91	90	96	57
	71	69	70	69	70	69	68	70	0
	89	89	90	86	89	88	87	88	21
	103	101		101	96	101			
	97	97		96	95	96			
	93	100		100	98	98			
	66	46		40	35	34			
	52	56		66	77	66			
	55	97		100	64	67			
	105	95		104	109	108			
	93	101		100	92	100			
	100	101		100	96	98			

Elaboração do autor.

Parte 2

		Total									
	Capítulo	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Indonésia	84								3,42	3,65	
	85								4,08	4,20	
	86								0,16	0,25	
	87								9,80	10,01	
	88								0,00	0,00	
	89								2,32	2,46	
	90								3,55	3,62	
	91								3,56	3,49	
	92								4,83	4,77	
Malásia	84	2,92		3,38	2,83	2,59	2,61	2,44			
	85	7,39		6,33	5,41	5,06	3,25	3,07			
	86	2,66		2,94	3,00	2,72	2,13	2,09			
	87	28,25		21,01	14,85	13,73	13,99	13,60			
	88	1,14		1,00	0,78	0,73	0,93	0,84			
	89	2,45		2,60	0,93	1,20	1,13	1,02			
	90	1,40		0,53	0,60	0,52	0,48	0,43			
	91	0,80		0,85	0,73	0,66	0,61	0,53			
	92	1,89		0,91	0,85	0,62	0,76	0,62			
México	84	11,57	5,66	4,51	3,82		2,68	2,12	2,70		
	85	16,78	9,26	6,87	5,91		4,32	3,21	3,33		
	86	13,54	2,88	2,53	2,39		1,73	1,24	1,50		
	87	20,27	10,24	10,44	7,87		6,63	5,55	10,12		
	88	12,67	3,18	3,45	1,61		1,42	1,21	3,44		
	89	17,08	4,36	3,90	3,42		3,64	3,90	6,89		
	90	13,68	7,28	5,90	4,85		3,39	2,60	2,35		
	91	20,32	12,59	10,06	7,32		5,96	5,13	6,36		
	92	15,10	8,68	6,09	5,39		4,07	3,75	4,52		
		Intermediários									
		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
									3,52	3,66	
									3,25	3,36	
									0,00	0,00	
									6,08	6,41	
									0,00	0,00	
									2,00	2,50	
									3,60	3,38	
									2,09	2,16	
									3,57	3,56	
		3,03		3,39	2,84	2,42	2,60	2,44			
		6,67		6,66	5,78	5,47	3,19	2,98			
		1,56		1,88	1,49	0,94	1,33	1,23			
		13,93		16,02	14,69	13,16	11,66	11,09			
		0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			
		0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			
		0,67		0,50	0,48	0,44	0,49	0,46			
		0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			
		2,86		0,75	0,73	0,69	0,48	0,40			
		11,21	5,76	4,64	3,78		2,33	1,54	0,50		
		13,76	7,61	6,18	5,29		3,50	2,35	1,26		
		14,07	3,22	2,63	2,05		2,05	1,43	0,67		
		16,50	11,30	9,74	7,63		4,70	2,77	1,39		
		5,50	1,91	1,04	0,00		0,78	0,78	1,11		
			1,50	0,00	0,00		0,00	0,00			
		13,45	7,65	6,51	5,56		3,39	2,37	1,27		
		14,36	10,03	8,34	4,86		3,53	2,74	1,38		
		11,75	6,58	5,62	4,27		2,12	1,73	0,90		

(Continua)

(Continuação)

		Intermediários/total									
		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
									103	100	
									80	80	
									0	0	
									62	64	
									86	102	
									101	94	
									59	62	
									74	75	
	104			100	101	94	100	100			
	90			105	107	108	98	97			
	59			64	50	35	62	59			
	49			76	99	96	83	82			
	0			0	0	0	0	0			
	0			0	0	0	0	0			
	48			94	80	85	102	108			
	0			0	0	0	0	0			
	151			82	86	111	63	65			
	97	102		103	99		87	72	19		
	82	82		90	90		81	73	38		
	104	112		104	86		118	115	44		
	81	110		93	97		71	50	14		
	43	60		30	0		55	64	32		
	0	34		0	0		0	0	0		
	98	105		110	115		100	91	54		
	71	80		83	66		59	54	22		
	78	76		92	79		52	46	20		

Elaboração do autor.

Parte 3

		Total									
	Capítulo	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Filipinas	84					1,82	1,85	1,83	1,85		
	85					3,40	3,16	3,14	3,15		
	86					3,29	3,11	3,12	3,12		
	87					11,15	11,03	11,46	11,46		
	88					1,86	2,01	2,19	2,14		
	89					3,47	3,69	3,52	3,46		
	90					1,71	1,88	1,81	1,79		
	91					3,67	3,44	3,70	3,70		
	92					4,21	4,78	4,43	4,43		
Coreia do Sul	84		5,98		5,99	5,28		6,04	6,04		
	85		6,01		5,98	5,49		6,36	6,35		
	86		4,53		3,50	3,86		4,50	3,94		
	87		7,48		7,52	6,87		7,35	7,33		
	88		0,77		0,77	0,51		0,58	0,54		
	89		3,94		3,41	3,10		3,63	3,56		
	90		5,97		5,97	5,54		6,26	6,22		
	91		7,77		7,77	6,08		7,69	7,69		
	92		7,96		7,99	7,07		7,92	7,83		
Tailândia	84	7,16		4,00	4,00	3,71	3,69	3,70			
	85	12,52		8,47	8,42	7,45	7,44	7,37			
	86	3,54		3,16	3,89	2,77	2,97	3,62			
	87	35,55		28,37	28,25	29,93	29,68	29,85			
	88	2,70		2,47	2,46	2,82	2,76	2,87			
	89	12,96		3,92	4,12	3,73	3,64	3,69			
	90	4,99		4,29	4,26	3,72	3,70	3,73			
	91	9,99		7,52	7,63	8,04	8,26	8,29			
	92	9,52		9,48	9,53	11,08	11,10	10,95			
		Intermediários									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
					1,61	1,70	1,61	1,65			
					3,41	3,45	3,45	3,46			
					2,84	2,61	2,88	2,88			
					8,47	8,82	8,57	8,59			
					2,28	2,69	2,62	2,57			
					2,00			3,00			
					1,43	1,79	1,77	1,77			
					2,87	2,63	2,74	2,67			
					3,06	3,06	3,13	3,13			
	6,41		6,40	5,67	5,67	6,43	6,43				
	5,69		5,69	5,20	5,20	5,96	5,95				
	5,00		5,00	4,83	4,83	5,00	5,00				
	7,73		7,73	6,67	6,67	7,65	7,48				
	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00				
	1,00		1,00	0,00	0,00	0,00	0,00				
	6,04		6,04	6,09	6,09	6,80	6,78				
	7,48		7,48	5,60	5,60	7,35	7,33				
	7,97		8,00	6,99	6,99	7,91	7,83				
8,13		3,90	3,91	3,42	3,42	3,43	3,48				
10,80		6,96	7,04	6,53	6,53	6,53	6,48				
4,88		3,91	4,91	5,00	5,00	4,94	4,93				
33,21		21,61	21,59	21,62	21,62	21,62	21,36				
4,00		4,09	4,01	5,00	5,00	4,93	4,84				
5,00		0,00	3,33	3,00	3,00	3,00	3,00				
6,35		5,65	5,45	5,39	5,39	5,39	5,43				
9,03		6,13	6,27	6,18	6,18	6,50	6,58				
9,04		9,22	9,38	10,00	10,00	10,00	10,00				

(Continua)

										Intermediários/total	
2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012		
				88	92	88	89				
				100	109	110	110				
				86	84	92	92				
				76	80	75	75				
				123	133	119	120				
				58	0	0	87				
				84	95	98	99				
				78	77	74	72				
				73	64	71	71				
	107		107	107		107	107				
	95		95	95		94	94				
	110		143	125		111	127				
	103		103	97		104	102				
	0		0	0		0	0				
	25		29	0		0	0				
	101		101	110		109	109				
	96		96	92		96	95				
	100		100	99		100	100				
114		97	98	92	93	94					
86		82	84	88	88	88					
138		124	126	180	166	136					
93		76	76	72	73	72					
148		165	163	177	179	168					
39		0	81	80	82	81					
127		132	128	145	146	145					
90		81	82	77	79	79					
95		97	98	90	90	91					

Elaboração do autor.

TABELA A.3

Evolução da proteção tarifária – intermediários, seção XI (têxteis)

	Capítulo	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	50	14,70	13,07	10,78	11,00	12,46	14,49	14,84	15,43	17,06	19,07
	51	13,56	9,30	8,79	8,92	8,42	11,24	12,62	13,25	13,27	12,69
	52	16,55	14,56	14,61	14,40	14,46	14,98	19,31	20,29	20,55	20,59
	53	11,43	11,32	10,33	10,96	12,08	12,42	14,97	16,88	18,14	18,46
	54	16,44	15,56	15,55	15,67	15,84	15,81	19,85	20,61	21,29	21,18
	55	16,51	14,60	14,67	15,22	15,09	15,24	19,44	19,87	20,61	20,81
	56	16,38	14,88	15,14	15,17	14,97	15,08	17,21	17,18	18,08	18,45
	58	18,00	16,54	16,43	16,71	17,10	17,07	23,89	23,87	24,69	24,48
	59	15,86	15,17	15,00	14,69	14,71	14,56	15,65	17,32	17,80	17,89
	60	18,00	16,07	15,26	17,08	16,90	16,45	24,59	24,63	24,22	24,24
Argentina	50	16,40	10,71	8,77	7,82	7,79	9,09	15,95	17,82	17,80	14,60
	51	18,88	11,27	9,76	8,72	9,75	5,75	6,04	12,42	6,92	7,06
	52	25,48	12,07	11,60	11,72	12,28	3,22	3,47	15,39	3,41	2,92
	53	14,95	11,36	9,68	10,00	11,67	7,60	9,51	15,75	9,32	10,30
	54	22,85	15,04	14,05	14,32	14,00	5,68	5,46	17,88	6,23	6,11
	55	23,34	14,89	12,96	13,22	13,21	6,37	5,66	17,85	7,17	6,22
	56	20,42	14,68	12,37	13,47	13,86	9,35	9,50	15,46	9,93	9,44
	58	34,85	16,46	15,14	15,18	14,44	0,97	1,13	21,15	0,44	0,50
	59	18,23	13,80	13,58	13,33	12,86	11,13	11,67	14,85	11,92	11,70
	60	35,00	14,64	14,05	14,08	14,64	0,28	0,36	18,57	0,41	0,20
China	50	9,47	8,33	8,32	8,02	7,10	7,15	7,18	7,10	7,47	
	51	17,78	16,17	10,60	15,07	14,42	14,41	13,79	13,29	12,48	
	52	10,03	9,22	8,85	8,59	7,46	7,47	6,45	6,34	6,52	
	53	7,07	6,68	6,66	6,04	6,30	6,34	6,14	5,99	5,51	
	54	13,46	10,02	7,69	7,57	7,23	7,24	6,65	6,20	6,67	
	55	14,82	11,56	8,80	8,57	7,48	7,48	6,95	6,64	7,01	
	56	13,14	10,31	8,30	8,03	7,75	7,76	7,20	6,91	7,12	
	58	15,58	12,53	10,20	10,04	9,15	9,19	8,70	8,29	8,77	
	59	11,07	9,82	9,26	9,15	8,53	8,53	7,80	7,63	7,87	
	60	15,29	12,40	10,27	9,87	8,74	8,74	8,29	7,80	8,40	
Colômbia	50		15,79	15,78	15,10	13,33	15,37	13,60	15,75	5,00	0,00
	51		12,13	11,60	9,72	9,98	10,22	11,90	13,74	3,43	1,13
	52		17,05	16,68	15,46	14,10	14,00	14,54	15,61	5,71	6,50
	53		14,00	14,04	11,79	14,35	14,60	13,40	14,72	4,37	1,50
	54		16,44	16,38	15,79	14,84	15,20	15,27	15,81	6,06	5,11
	55		17,13	17,02	15,64	14,77	14,63	15,29	16,50	5,08	3,79
	56		13,31	13,06	12,61	11,80	11,65	11,89	12,30	5,88	5,06
	58		18,86	18,82	18,05	16,74	16,59	17,22	18,40	6,21	3,68
	59		14,40	14,38	14,23	12,72	12,61	12,57	12,99	5,17	3,01
	60		19,09	19,17	16,42	16,42	16,36	16,27	18,10	5,99	4,87

(Continua)

(Continuação)

	Capítulo	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Índia	50		26,67	18,33		17,50	14,86	15,57			
	51		22,57	15,92		14,38	9,13	9,35			
	52		27,12	14,75		12,71	10,27	9,99			
	53		30,00	17,82		16,67	11,31	9,99			
	54		24,84	14,87		12,50	7,48	9,99			
	55		26,20	16,62		12,50	7,74	9,91			
	56		24,19	14,77		12,50	9,93	9,94			
	58		28,95	14,91		12,50	10,55	9,97			
	59		27,62	14,94		12,50	9,95	9,96			
	60		29,88	14,84		12,50	5,97	9,45			
Indonésia	50								2,62	3,22	
	51								4,34	4,06	
	52								4,73	4,64	
	53								3,62	3,78	
	54								6,03	6,30	
	55								4,38	5,10	
	56								3,70	4,26	
	58								4,70	5,37	
	59								4,34	4,26	
	60								5,21	5,63	
Malásia	50	6,91		2,86	2,35	1,84	2,11	1,55			
	51	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			
	52	14,43		9,70	8,49	6,81	6,21	5,42			
	53	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			
	54	10,35		6,99	6,19	5,04	5,06	4,31			
	55	12,07		8,13	7,01	5,69	5,43	4,58			
	56	11,32		12,04	10,32	9,05	8,89	7,26			
	58	19,24		16,38	13,24	12,02	12,10	11,02			
	59	7,79		4,86	3,68	3,45	2,59	2,25			
	60	16,06		15,00	11,45	10,10	8,59	7,80			
México	50	15,86	5,64	4,33	6,16		3,40	5,09	10,06		
	51	13,80	3,49	3,78	3,83		1,52	1,94	6,85		
	52	18,49	7,49	6,99	6,92		4,38	6,06	11,60		
	53	13,64	5,59	5,65	4,71		2,22	3,15	7,71		
	54	18,04	7,18	6,79	5,90		3,72	4,35	8,88		
	55	17,81	6,34	6,18	5,40		3,97	4,98	11,06		
	56	17,09	7,77	7,42	6,01		4,13	5,43	11,73		
	58	21,34	6,93	6,92	6,26		4,64	6,32	12,77		
	59	17,80	7,42	7,09	5,67		3,72	4,92	12,05		
	60	23,00	5,53	5,80	5,17		3,72	5,21	11,80		

(Continua)

(Continuação)

	Capítulo	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Filipinas	50					0,99	1,20	1,29	0,89		
	51					0,92	0,94	0,91	0,93		
	52					7,85	8,05	8,11	8,06		
	53					5,02	5,35	5,89	5,91		
	54					5,93	7,10	7,08	7,20		
	55					6,98	6,73	7,07	7,02		
	56					9,39	9,67	9,60	9,60		
	58					8,93	8,39	8,59	8,54		
	59					5,20	5,47	5,46	5,46		
	60					7,66	7,51	7,45	7,57		
Coreia do Sul	50		15,89		15,90	11,46		12,51	16,08		
	51		6,17		6,29	5,54		5,99	6,19		
	52		8,99		8,99	8,19		8,84	8,76		
	53		4,97		5,05	3,89		4,77	3,97		
	54		7,98		8,00	6,49		7,40	7,30		
	55		9,06		9,05	8,34		8,86	8,84		
	56		8,60		8,58	7,13		8,43	8,37		
	58		10,75		10,75	10,01		10,85	10,82		
	59		8,27		8,27	7,29		8,24	8,23		
	60		10,00		10,00	9,35		9,99	9,86		
Tailândia	50	14,51		8,04	8,52	11,25	11,06	11,21			
	51	6,55		3,16	3,05	3,29	3,53	3,42			
	52	14,15		4,31	4,36	2,97	2,97	2,81			
	53	10,33		4,58	4,33	4,85	4,98	4,89			
	54	13,25		4,33	4,37	2,81	2,65	2,81			
	55	14,43		4,34	4,37	3,30	3,81	3,72			
	56	15,10		5,18	5,22	5,99	5,91	5,69			
	58	18,17		5,48	5,47	3,28	2,72	3,49			
	59	11,56		7,43	7,60	8,38	8,33	8,36			
	60	18,01		4,42	4,42	1,02	1,08	1,15			

Fonte: Trains/UNCTAD.

Elaboração do autor.

CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E DESENVOLVIMENTO: O CASO DO VIETNÃ

Eduardo Costa Pinto¹
Ludmila Macedo Corrêa²

RESUMO

Este estudo objetiva analisar as linhas gerais das estratégias de inserção nas Cadeias Globais de Valor (CGVs) a partir da experiência do Vietnã. Por meio de suas vantagens intrínsecas, tais como a proximidade com o mercado chinês e a disponibilidade de mão de obra de baixo custo, o país logrou desenvolver outros diferenciais competitivos, com reformas econômicas e institucionais que asseguraram sua inserção bem-sucedida na cadeia produtiva de eletrônicos. O caso do Vietnã ilustra a necessidade de países como o Brasil, que possuem uma economia diversificada, porém com custos mais elevados de mão de obra, em buscar desenvolver vantagens competitivas por meio do investimento em infraestrutura e da abertura comercial para lograrem aproveitar as oportunidades de crescimento em um mundo cada vez mais integrado e interdependente.

Palavras-chave: Cadeias Globais de Valor; integração internacional; desenvolvimento econômico comparado.

GLOBAL VALUE CHAINS AND DEVELOPMENT: THE CASE OF VIETNAM

ABSTRACT

The study aims to analyze the outline strategies of insertion in Global Value Chains (GVC), drawn from the Vietnam experience. From their intrinsic advantages such as proximity to the Chinese market and the availability of low cost skilled labor, the country managed to develop other competitive advantages through economic and institutional reforms that ensured their successful integration into the electronics supply chain. The case of Vietnam illustrates the need for countries like Brazil, which have a diversified economy, but with higher labor costs, develop competitive advantage through investment in infrastructure and trade openness in order to seize the opportunities of growth in an increasingly integrated and interdependent world.

Keywords: Global Value Chains; international integration; comparative economic development.

JEL: F15; O14; O57.

1. Professor de Economia Política do Instituto de Economia da UFRJ e bolsista PNPDI/ipea. *E-mail:* eduardo.pinto@ie.ufrj.br.

2. Professora da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro e doutoranda pelo PPGE da UFRJ.

1 INTRODUÇÃO

A acentuada fragmentação dos processos produtivos nas últimas décadas vem transformando, de maneira significativa, o comércio internacional, a governança do processo produtivo e a territorialidade da produção, configurando um processo de integração produtiva em escala mundial.

A materialização dessa nova organização produtiva em escala internacional, por meio das Cadeias Globais de Valor (CGVs), foi impulsionada: *i*) pela configuração de novas formas de gestão do trabalho; *ii*) pelos novos padrões de automação informatizada e da teleinformática (base microeletrônica e produção modular); *iii*) pelas mudanças nas estratégias empresariais das grandes corporações multinacionais; e *iv*) pelas mudanças regulatórias internacionais associadas ao processo de liberalização do comércio e dos investimentos. Esses elementos proporcionaram uma significativa redução dos custos das operações internacionais para grandes corporações, visto que permitiu maior controle sobre as operações produtivas fragmentadas espacialmente.

As CGVs têm se tornado a forma predominante da organização da produção nos mais diversos ramos, notadamente no setor de manufaturas eletroeletrônicas, afetando profundamente a estrutura de comércio e investimento dos países desenvolvimento e em desenvolvimento, especialmente os asiáticos. O processo de integração produtiva em escala mundial – que se materializa por meio das Cadeias de Produção Global ou Cadeia de Valor Global – articula grandes empresas de países ou regiões asiáticas (Indonésia, Japão, Coreia do Sul, Malásia, Filipinas, Cingapura, Tailândia e Vietnã) que fornecem suprimento de máquinas, equipamentos, peças e componentes para a indústria chinesa que, por sua vez, os transforma reexportando produtos acabados para o mundo (Sturgeon, 2002; Whittaker *et. al*, 2010).

Este estudo tem como objetivo analisar as linhas gerais das estratégias de inserção internacional nas Cadeias Globais de Valor (CGVs), a partir da experiência do Vietnã. Para tanto, este artigo divide-se em quatro seções, incluindo esta introdução. Na segunda seção, apresenta-se as principais abordagens teóricas que explicam a conexão entre as CGVs e o desenvolvimento econômico, destacando os condicionantes da inserção de um país e da elevação de seu nível de participação (*upgrading*) nas CGVs; na terceira seção, analisa-se, à luz desse debate, o exemplo recente do Vietnã, comumente identificado como um país que logrou se inserir no “primeiro degrau” da CGV de eletrônicos a partir da integração produtiva com a China; e finalmente, a quarta seção conclui apontando elementos da experiência vietnamita de participação nas CGVs que podem auxiliar o Brasil no desenho de suas estratégias de inserção econômica internacional.

2 CADEIAS GLOBAIS DE VALOR, *UPGRADING* E DESENVOLVIMENTO: DIMENSÕES CONCEITUAIS

O processo de fragmentação da produção em unidades ou procedimentos distintos não é uma novidade do século XXI, tampouco está restrito apenas à indústria eletrônica e ao desenvolvimento da Ásia. Há muito tempo, a combinação de diferentes processos ou fornecedores é utilizada para produzir mercadorias. A novidade atual é uma melhor e mais rígida divisão organizada da produção e a codificação dos processos/produto que ampliou, de forma significativa, a fragmentação produtiva possibilitando, inclusive, uma redistribuição espacial da produção.

A partir dos anos 1980, a mudança na ordem econômica provocou a reestruturação das grandes corporações multinacionais. Estas passaram a terceirizar etapas produtivas no seu mercado doméstico (*outsourcing*) e/ou a transferir partes do processo produtivo para outros países por meio de suas filiais, utilizando o Investimento Direto Externo (IDE), ou de subcontratações (*offshoring*) (Sarti e Hiratuka, 2010; Helpman, 2011).

Essa nova dinâmica, comandada pelas grandes corporações, provocou a decomposição das cadeias locais de valor e a configuração das Cadeias Globais de Valor, nas quais a produção de bens finais depende da produção de bens intermediários (componentes e partes) de diferentes regiões e países produzidos intra ou extrafirma.

As CGVs são mais do que uma simples cadeia de compra e venda de bens e serviços, elas funcionam como um sistema complexo de valor adicionado no qual cada produtor adquire insumos e adiciona valor ao bem intermediário na forma de lucros e remuneração ao trabalho, que, por sua vez, irão compor os custos do próximo estágio de produção. Além dessa divisão organizada da produção, que facilita sua fragmentação, existem relações específicas entre as corporações envolvidas nesse arranjo produtivo hierarquizado. Cabe observar que as corporações que compõem as Cadeias Globais de Valor estão em constante processo de cooperação ou conflito em sua busca pela maior fatia do valor adicionado em relação ao valor agregado global gerado na cadeia. Essa maior ou menor captura do valor das corporações é o resultado de suas posições diferenciadas nas Cadeias Globais de Valor que dependem da sua posição na estrutura da produção e distribuição dessa rede (Sturgeon, 2002; Whittaker *et al.*, 2010; Morais, 2012).

Como característica desse processo de fragmentação, houve, nas últimas décadas, uma intensificação do fluxo de comércio internacional de bens intermediários e das transações intra e interfirma. Estes fatores, por sua vez, provocaram um aumento da competição internacional ao nível das etapas produtivas e uma alteração significativa na divisão internacional do trabalho. Os países em desenvolvimento passaram a atuar na produção de produtos manufaturados (tanto em atividades de processamento quanto na montagem de produto final), ao passo que os desenvolvidos especializaram-se em atividades de maior valor adicionado como produção de peças e componentes ou em atividades de criação do produto, tais como *design* e P&D.

As elevadas taxas de crescimento dos países asiáticos que se inseriram nas CGVs suscitaram um amplo debate a respeito das estratégias de desenvolvimento dos países emergentes no contexto da nova divisão internacional do trabalho. Os modelos tradicionais de planificação e desenho de política industrial, que viam no setor externo um fator secundário de dinamismo para o qual conviria a adoção de políticas eminentemente protecionistas, se mostraram incapazes de orientar uma estratégia bem-sucedida de aproveitamento das oportunidades econômicas num ambiente de integração produtiva global.³

3. Nas palavras de Furtado (2010, p. 336), "o processo de desenvolvimento consiste fundamentalmente numa série de mudanças na forma e na proporção em que se combinam os fatores de produção", que tem como objetivo "alcançar combinações mais racionais de fatores no nível da técnica prevalecente, com o intuito de ir aumentando a produtividade do fator trabalho". Processo este que "se realiza seja por meio de combinações novas de fatores existentes no nível da técnica conhecida, seja pela introdução de inovações técnicas", e que decorre em última análise do aumento da acumulação de capital.

A opção pela industrialização via processo de substituição das exportações ou pela orientação para as exportações, seria o único caminho possível, segundo os teóricos do desenvolvimento, para que as nações conseguissem ultrapassar a barreira do subdesenvolvimento, pois isso permitiria a expansão do capital produtivo da economia nacional (ampliação do valor adicionado), ampliando a produtividade do trabalho, anormalmente baixa por razão da alta densidade populacional e da baixa relação capital-trabalho. Com isso, a via da indústria seria o caminho que possibilitaria aos países atrasados fugir da espiral da pobreza e alcançar os países desenvolvidos.

É evidente que o processo de industrialização hoje é diferente do observado nas décadas de 1950, 1960 e 1970, que tinha como características a estruturação a partir das Cadeias Locais de Valor. Contemporaneamente, com o fatiamento do processo produtivo industrial, se tornou cada vez mais difícil um único país deter todos os elos da cadeia de produção industrial. No geral, esse país só consegue se inserir em uma ou mais etapas de produção de uma Cadeia Global de Produção. Nesse sentido, a industrialização de um país só pode ser entendida por meio de um processo de especialização vertical. Com isso, os países buscam, hoje, com a industrialização, aumentar a participação nas cadeias, e em alguns casos, aumentar o valor adicionado criado domesticamente por meio do *upgrading* nas CGVs (Milberg *et al.*, 2013).

O debate atual sobre desenvolvimento e as CGVs passa por uma questão central, que é aumentar o valor adicionado criado domesticamente, permitindo a dinamização das economias nacionais (dadas as suas dimensões geográficas e populacionais) por meio da apropriação do valor que fica para os produtores locais (na forma de lucro e remuneração do trabalho) possibilitando a ampliação do emprego, da renda e, sobretudo, do progresso técnico nos espaços nacionais. Só com a endogenização do progresso tecnológico (ou de parte significativa dela nos termos atuais das CGVs), como alertou Furtado e os teóricos do desenvolvimento, é possível, ao mesmo tempo, ampliar a acumulação de capital e modificar o perfil da demanda, possibilitando elevações na produtividade do sistema econômico e, conseqüentemente, ganhos salariais para o conjunto da população.

Nesse sentido, as CGVs não são pensadas aqui como uma panaceia para o desenvolvimento, mas sim uma nova forma de organização da produção, que pode permitir a determinados países novas formas de estratégias de desenvolvimento, associadas à inserção ou ao *upgrading* nas CGVs. Essas estratégias podem gerar efeitos positivos ou negativos para estas nações, a depender da quantidade da captura de valor local – e seus transbordamentos sobre os outros setores (por meio do aumento da produtividade média), a renda e a geração de emprego etc. – que depende da etapa de atuação dentro da cadeia produtiva e dos efeitos destas atividades sobre o restante da economia.

Como cada etapa da CGV apresenta diferentes intensidades de fatores e tecnologia, bem como diferentes capacidades de geração de valor, de transbordamento sobre os outros setores e de impactos sobre a balança comercial, as atividades internalizadas pelas firmas terão influência significativa sobre seu desempenho de longo prazo e, assim sendo, também sobre o dinamismo econômico dos países que as sediam. Em termos de criação de valor, as atividades que geram maior Valor Agregado (VA) são normalmente aquelas mais intensivas em conhecimento e tecnologia e que, em contrapartida, tendem a gerar menos empregos, embora de maior qualificação. Já nas atividades intensivas em trabalho, a criação de empregos é certamente superior; contudo, com predominância de baixa qualificação nos postos de trabalho gerados. Diante disso, uma estratégia consistente de desenvolvimento deve distinguir o efeito da inserção nas CGVs em termos não apenas de quantidade, mas também de qualidade dos empregos gerados na economia.

Antes de distinguir os diferentes tipos de *upgrading*, é importante ressaltar que este termo pode ser analisado sob a ótica econômica ou social. O *upgrading* econômico está diretamente ligado ao crescimento da produção e à *performance* de comércio internacional, ambos efeitos decorrentes dos ganhos na produtividade e no valor adicionado ao produto nas CGVs. Já os impactos desse processo em termos de salário, condições de trabalho, e qualidade de gênero e seguridade econômica estão associados ao *upgrading* social (Milberg e Winkler, 2011). A tabela 1 apresenta as listas das variáveis utilizadas tanto para se mensurar o *upgrading* econômico quanto o social, descritos em três dimensões: país, cadeia de produção global e firma.

TABELA 1

Variáveis utilizadas para medir o *upgrading* na CGV

Nível de agregação	<i>Upgrading</i> econômico	<i>Upgrading</i> social
País	<ul style="list-style-type: none"> • ↑ Produtividade; • ↑ VA; • ↑ Lucro; • ↑ Intensidade do capital; • ↑ Exportações e da renda de exportação. 	<ul style="list-style-type: none"> • ↑ Salarial; • ↑ Nível de emprego; • ↓ Pobreza; • ↑ Trabalho formal; • Melhora nas normas de trabalho.
Cadeia	<ul style="list-style-type: none"> • ↑ Produtividade; • ↑ VA; • ↑ Lucro; • ↑ Intensidade do capital; • ↑ Exportações; • ↑ Intensidade da qualificação das funções (Assembly/OEM/ODM/OBM); • ↑ Intensidade de qualificação no emprego e nas exportações. 	<ul style="list-style-type: none"> • ↑ Salarial; • ↑ Nível de emprego.
Firma	<ul style="list-style-type: none"> • Melhora no processo, produto, cadeia ou na atividade produtiva; • Alteração da composição no trabalho; • ↑ Intensidade da qualificação das funções (Assembly/OEM/ODM/OBM). 	<ul style="list-style-type: none"> • ↑ Salarial; • ↑ Nível de emprego.

Fonte: Millberg e Winkler, 2011.

Para Pietrobelli e Rabellotti (2006), o processo de *upgrading* verificado no nível da firma (em termos microeconômicos) é definido como a habilidade dos produtores em produzir melhores produtos, de forma mais eficiente, ou mover-se para atividades de maior qualificação ou de maior sofisticação tecnológica. Dado esta definição, o *upgrading* pode ser classificado, segundo Humphrey e Schmitz (2002), em quatro tipos: *i*) de processo que consiste no aumento da eficiência econômica por meio da reorganização do sistema produtivo ou da introdução de novas tecnologias; *ii*) de produto que está associado à sua sofisticação, implicando em maior valor adicionado do mesmo; *iii*) de cadeia que representa a ampliação das atividades para novas cadeias que até então o país não estava inserido; e *iv*) funcional, que consiste em atuar em novas funções ou atividades envolvendo maior qualificação dos fatores e maior nível de sofisticação tecnológica, isto é, em atividades de maior valor agregado.

O *upgrading* funcional é um dos tipos mais importantes no que diz respeito à questão do desenvolvimento, pois ele ocorre quando as empresas deixam de atuar exclusivamente em atividades de montagem, saltando para o próximo degrau da cadeia de produção, associado a tarefas mais amplas como, por exemplo, logística e fornecimento de alguns insumos. Caso essa trajetória continue, as firmas passarão a atuar em atividades de criação e *design*, podendo finalmente chegar ao topo da cadeia associado à criação das próprias marcas.

A relação entre CGV e desenvolvimento pode ser observada de forma mais clara na figura 1, proposta pela UNCTAD (2013) para descrever o progresso econômico dos países a partir da evolução de suas empresas para etapas mais sofisticadas das cadeias produtivas globais.

FIGURA 1

Etapas de progresso das firmas nas CGVs



Elaboração do autor.

Inicialmente, o país se insere em cadeias globais bastante fragmentadas, caracterizadas pelo reduzido valor adicionado doméstico, atuando como fornecedor de insumos – principalmente recursos naturais – ou atividades de montagem e processamento. Posteriormente, caso ocorra o *upgrading* em produtos e processos desse país na CGV, será verificado um aumento da produtividade e do VA doméstico nas CGVs. Em paralelo ou em longo prazo, poderá ocorrer um movimento para atividades de maior valor agregado nas cadeias (tarefas e funções) ou para cadeias de maior sofisticação tecnológica que, inicialmente, pode resultar em redução da participação do VA doméstico nas exportações, mas aumento do valor agregado bruto.

Entre os exemplos de *upgrading* funcional dos países, podem-se destacar os Tigres Asiáticos que, ao longo dos anos 1990, se tornaram especialistas em partes e componentes de produtos eletroeletrônicos de elevado padrão tecnológico, repassando as suas atividades de montagem – padronizadas e intensivas em mão de obra – para os países da Associação de Nações do Sudeste Asiático – Asean⁴ e China. Nesse último país já é possível identificar *upgrading* nas CGVs.

Para Palma (2004), apenas a dotação de fatores não é suficiente para explicar o sucesso dos países asiáticos (sobretudo aqueles situados no entorno da China) no processo de inserção e *upgrading* nas CGVs. A criação de vantagens comparativas endógenas por meio de um arcabouço econômico e institucional consistente com a estratégia de inserção internacional se mostra essencial para o sucesso das estratégias de desenvolvimento, sobretudo nas etapas de *upgrading* funcional e de cadeia.

Nesse sentido, segundo Palma (2004), dois condicionantes se sobressaem para explicar o processo de *upgrading* de países nas CGVs. O primeiro decorre da disponibilidade de fatores de produção e que é determinada exogenamente, denominado de “vantagens comparativas exógenas”. O processo de transferência de etapas do processo produtivo das grandes corporações intensivas em mão de obra para países em desenvolvimento abundantes em tal fator de produção é um exemplo a influência desse primeiro condicionante. O segundo condicionante, denominado de “vantagens comparativas endógenas”, está associado à elaboração de uma organização política e de um arcabouço institucional que permite produzir manufaturas globalmente competitivas, possibilitando a sofisticação da pauta exportadora e elevação dos salários. Em outras palavras, a criação de vantagens comparativas endógenas é uma decorrência da coordenação das políticas industriais, tecnológicas e comerciais voltadas para a inserção e/ou *upgrading* do país nas CGVs.

Além da existência de vantagens comparativas, exógenas e endógenas, outro fator que determina a localização dos países dentro das cadeias é a estrutura de mercado, que está diretamente relacionada ao padrão de governança nas CGVs e à consequente capacidade de captar valor adicionado. As atividades de montagem se dão em estruturas mais competitivas, ao passo que as atividades de maior nível de sofisticação tecnológica e intelectual ocorrem em estruturas mais oligopolizadas. Dado que a inserção nas cadeias ocorre geralmente no primeiro grupo, e como a concentração do mercado nas atividades mais sofisticadas tende a dificultar a transição para a segunda etapa da cadeia, são necessárias medidas de políticas de possibilitem esse *upgrading*.

Assim, diante das limitações da participação de países em desenvolvimento nas CGVs quanto à criação de valor agregado doméstico – condicionado às suas dotações de fatores

4. A Asean é formada pelos seguintes países: Tailândia, Filipinas, Malásia, Cingapura, Indonésia, Brunei, Vietnã, Mianmar, Laos e Camboja.

e à consequente atuação em etapas cujas estruturas são altamente competitivas – a política industrial, tecnológica e comercial tem um papel fundamental no processo de *upgrading*. Sob a perspectiva de CGV, a política industrial – em seu sentido mais amplo – deve centrar-se no aumento da competitividade em etapas de produção via redução dos custos de produção e na criação de capacidade produtiva doméstica.

A participação dos países nas Cadeias Globais de Valor tem como pré-requisito a sua competitividade em determinadas etapas de produção. Por isso, a UNCTAD (2013) destaca que medidas de política comercial, atração de investimentos externos e construção da infraestrutura econômica são elementos importantes nesse processo. Para a política comercial advoga-se a redução de barreiras protecionistas e medidas de facilitação de comércio. Para a atração de IDE, faz-se necessário desenvolver incentivos financeiros, fiscais, subsídio à infraestrutura e exigências quanto à *performance* exportadora. Quanto à infraestrutura, é preciso desenvolver canais de comunicação e de transporte eficientes, proporcionando reduções no custo de produção e, conseqüentemente, maior participação dos países nas cadeias.

3 VIETNÃ E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO: CARACTERÍSTICAS E IMPACTOS DA INSERÇÃO DO PAÍS NO “PRIMEIRO DEGRAU” DA CGV DE ELETRÔNICOS

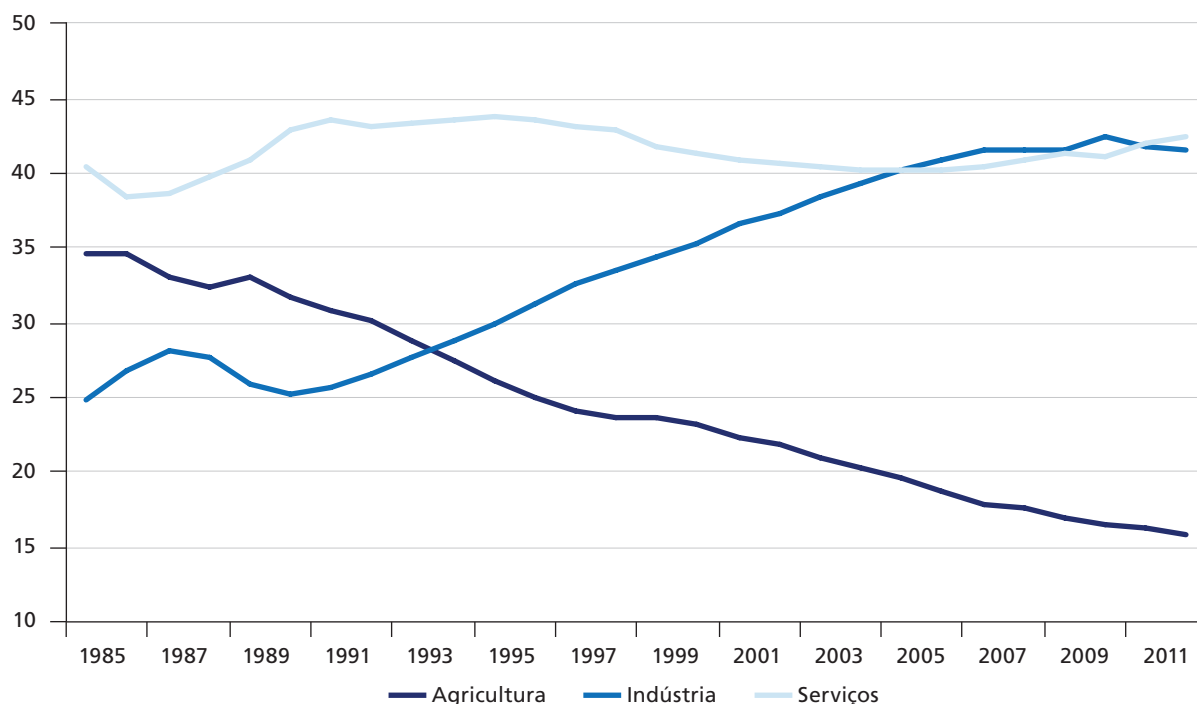
A República Socialista do Vietnã está localizada na península da Indochina, no Sudeste Asiático, e tem como capital a cidade de Hanói. O país detém sua extensão de costa no Mar do Sul da China e faz fronteiras ao oeste com o Laos e Camboja e ao norte com a China. A extensão territorial do Vietnã é de 310.070 km², sendo 75% desse território formado por montanhas e 42% coberto por densa floresta tropical. A população vietnamita estimada, em 2012, foi de 88,8 milhões de pessoas, colocando o país na 14^a posição entre os mais populosos do mundo. Desse total, apenas 28,3 milhões de pessoas (32% do total) residia em área urbana em 2012, sendo que aproximadamente 7 milhões vivem na cidade de Ho Chi Minh e 3 milhões em Hanói.

Até o início da década de 1990, a economia do Vietnã tinha sua estrutura produtiva centrada na agricultura e no extrativismo de baixa produtividade, com predomínio da monocultura de arroz e atividades de subsistência no campo (Ohno, 2009; Kien e Heo, 2008). O valor adicionado pela indústria até então era pequeno, montando a cerca de 24,9% do produto interno bruto (PIB) em 1985 (gráfico 1). Essa configuração produtiva gerava um elevado grau de vulnerabilidade externa, uma vez que tornava o país fortemente dependente das receitas de exportações de petróleo e outros produtos básicos, que sofriam ainda os impactos do embargo econômico americano instaurado após a guerra entre os dois países. A reduzida inserção do país no comércio internacional contribuía para aumentar a importância relativa dos programas de ajuda externa e social para o equilíbrio de contas externas, uma característica comum a dos países mais pobres do mundo: o PIB *per capita* do Vietnã era de apenas US\$ 97 em 1989, e 85,7% da população ganhava menos do que US\$ 2 por dia em 1993, segundo dados do Banco Mundial (Kien e Heo, 2008).

GRÁFICO 1

Valor adicionado pela agricultura, indústria e serviços na economia do Vietnã

(Em % do PIB)



Fonte: General Statistics Office of Vietnam (GSO).

Obs.: preços constantes de 1994, classificação SVIC 1993.

Com a implantação da política de renovação econômica (*Doi Moi*) em 1986, o Vietnã entrou em uma rota de crescimento econômico acelerado, acompanhada pela redução gradual de suas vulnerabilidades. Entre 1986 e 2012, o PIB cresceu 6,6% em média e o PIB *per capita* saltou de US\$ 97, em 1989, para US\$ 1,755, em 2012. Verificou-se, ainda, uma mudança qualitativa na estrutura produtiva do país, que se refletiu no aumento da participação do valor adicionado da indústria em proporção do PIB (de 24,9%, em 1985, para 41,6%, em 2012) e na rápida expansão das exportações (de US\$ 0,7 bilhões, em 1988, para US\$ 114,6 bilhões, em 2012). O principal elemento de dinamismo do comércio exterior do país nesse período foi o setor manufatureiro, cuja participação nas exportações totais saltou de 32,8%, em 1995, para 65,1%, em 2011 (gráfico 1).

O aumento do valor adicionado da indústria por meio das exportações de manufaturados no período recente do Vietnã esteve associado à rápida expansão do Investimento Estrangeiro Direto (IED) recebido pelo país, que saltou de US\$ 0,34 bilhão, em 1988, para US\$ 16,35 bilhões, em 2012 (GSO, 2014). A partir da década de 2000, as empresas estrangeiras direcionaram seu investimento prioritariamente para o setor manufatureiro destinado à exportação (que concentrou cerca de 71,6% do IDE total recebido pelo país em 2012), contribuindo, assim, para inserir definitivamente o Vietnã nas CGVs.

Essa dinâmica econômica também gerou impactos expressivos nos indicadores sociais do Vietnã. A expectativa de vida saltou de 69 anos, em 1986, para 75 anos, em 2012, e a taxa de mortalidade infantil caiu de 40,9, em 1986, para 18,4 por mil nascidos vivos, em 2012. Houve ainda drástica redução do nível de pobreza absoluta no país de acordo com a metodologia adotada pelo Banco Mundial, uma vez que a proporção da população que ganhava menos do que US\$ 2 por dia (PPP); caiu de 85,7%, em 1993, para 43,3%, em 2008 (Kien e Heo, 2008).

3.1 Reformas, resultados macroeconômicos e mudanças na estrutura produtiva

Desde 1986, o partido comunista vietnamita vem adotando distensões no seu tradicional modelo de economia socialista, em vigor desde o fim da guerra com os Estados Unidos, em 1975, que era centrado no planejamento econômico central, na propriedade coletiva ou estatal e na restrição a transações financeiras e comerciais com o mundo ocidental. Essa estratégia de distensão teve como marco fundamental a política de renovação econômica (*Doi Moi*): uma estratégia de desenvolvimento econômico – denominada de “socialismo de mercado” – que objetivava expandir os mercados e ampliar a indústria manufatureira por meio da abertura ao mundo exterior e da mudança dos regimes de propriedades no campo e nas cidades.

Os principais eixos dessa reforma foram: *i*) o fim da coletivização forçada no setor agrícola, permitindo o surgimento de propriedades particulares e a possibilidade de comercialização do excedente de produção; *ii*) a liberalização do comércio exterior e do investimento estrangeiro, eliminando o monopólio estatal sobre as transações externas e ampliando as relações do país com as instituições econômicas multilaterais; e *iii*) a flexibilização do mercado doméstico por meio da eliminação dos preços controlados, novas leis sobre o direito de propriedade, estímulos à redução da participação das empresas estatais na produção nacional e regulações para aumentar a eficiência e a adesão às práticas de mercado por parte destas firmas (Kien e Heo, 2008; Chaponniere e Zhou, 2010; Adams e Le Tran, 2010). Em termos gerais, a estratégia do Vietnã se assemelha com aquela implícita nas reformas pró-mercado, adotadas pela China a partir de 1978; certamente, a experiência bem-sucedida deste país influenciou os reformadores vietnamitas.

Entre 1986 e 1991, já sob os primeiros impactos da *Doi Moi*, o PIB do Vietnã cresceu em média 4,8% ao ano. Esse crescimento derivou, em grande medida, da criação de mercados para os produtos agrícolas e para as terras agricultáveis. A liberalização dos preços agrícolas, a introdução de arrendamentos a longo prazo das terras e a comercialização do excedente criaram incentivos para os produtores rurais aumentarem a produção. Com isso, ocorreram investimentos em infraestrutura e máquinas e equipamentos destinados ao setor agrícola, ampliando sua produtividade. O resultado dessa dinâmica foi um aumento substancial da produção agrícola entre 1986 e 1991: o crescimento médio em volume foi de 22% para a cultura do arroz (principal produto agrícola do país), de 17,9% para o milho e de 421% para o café, entre outros produtos.

O crescimento do PIB no Vietnã se acelerou ainda mais ao longo dos anos 1990, alcançando 8% em média ao ano entre 1990 e 1997. Esse dinamismo foi influenciado pela significativa expansão do setor industrial (11,2% em média no período), cuja participação relativa no PIB saltou de 25,2%, em 1990, para 35,4%, em 2000 (gráfico 1). A expansão industrial desse período ainda foi puxada fundamentalmente pelas empresas estatais, devido ao seu papel dominante na economia doméstica; contudo, foi, especialmente, o crescimento da produção agrícola que criou as condições para melhoria da vida da população, para a ampliação das exportações e para a redução da pobreza absoluta (Kien e Heo, 2008).

No plano das relações internacionais, em 1995, o Vietnã tornou-se membro oficial da *Association of South East Asia Nations* (Asean) e, conseqüentemente, signatário do *Asean Free Trade Area* (Afta). Com isso, o país teve que reduzir suas tarifas de importação e exportação e suas barreiras não tarifárias para os países membros do Asean, e, mais recentemente (2002), também com a China, no âmbito da *Free Trade Area Asean-China*. Também em 2005, o governo vietnamita restabeleceu relações

diplomáticas e acordos comerciais com os Estados Unidos. Essas ações possibilitaram o acesso a novos mercados e investimentos estrangeiros que foram essenciais para o sucesso da transformação econômica do Vietnã no período recente (Adams e Le Tran, 2010; Kien e Heo, 2008).

A crise asiática de 1997 afetou, de forma significativa, a economia vietnamita, cujo crescimento médio anual desacelerou de 8%, entre 1990-97, para 5,2% nos anos 1998-99. O IDE caiu pela metade, de US\$ 5,1 bilhões em 1998, para US\$ 2,57 bilhões no ano seguinte. Em 1998, verificou-se um *deficit* de US\$ 0,2 bilhão no Balanço de Pagamento (cerca de -0,8% do PIB), fruto do elevado *deficit* em transações correntes (US\$ 1,1 bilhão, ou 3,9% do PIB). Devido aos impactos da crise e à necessidade de geração de postos de trabalho para absorção do contingente da população que migrava de forma acelerada para as cidades, o Partido Comunista do Vietnã viu-se obrigado a adotar novas medidas para manter as elevadas taxas de crescimento do país. A estratégia escolhida foi expandir o processo de reformas ao longo da década 2000, por meio do aprofundamento da desregulamentação e da criação de novos incentivos visando a ampliação do setor privado na produção nacional e na geração de empregos, com destaque para as vantagens concedidas às empresas estrangeiras para a instalação de plantas industriais no país.

Nesta segunda fase de reformas, o governo vietnamita promulgou novas leis de regulação administrativa e de propriedade – tais como a “Lei de Empresas” e a “Lei do Investimento Comum” – que tinham como objetivo estimular tanto o investimento privado nacional como o IDE, equiparando os direitos das empresas estrangeiras aos das nacionais e reduzindo as barreiras administrativas para criação de novos negócios. Além disso, o governo ampliou o processo de liberalização comercial e de investimento por meio da entrada do país na Organização Mundial do Comércio (OMC), em 2007, e da assinatura de acordos comerciais bilaterais com diversos países, com destaque para os Estados Unidos e o Japão.

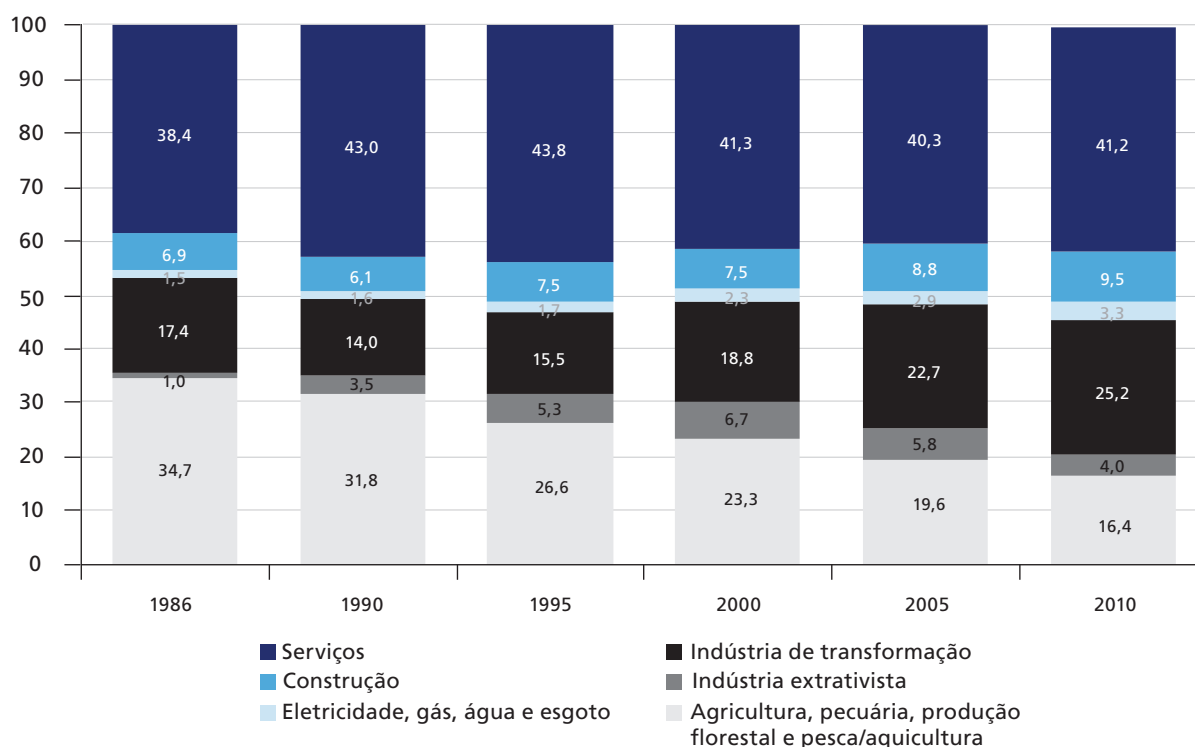
Com essas medidas, o crescimento econômico do Vietnã voltou a acelerar na década de 2000 e o IDE retornou em um volume ainda maior do que o observado antes da crise de 1997. Entre 2000 e 2012, o PIB cresceu anualmente 6,5% em média – mesmo com os profundos impactos negativos da crise internacional de 2007 –, e o volume de IDE recebido pelo país somou US\$ 203,5 bilhões no período, saltando de uma média anual de US\$ 3 bilhões entre 2000-2003 para US\$ 18,7 bilhões entre 2009-2012 (GSO, 2014).

Por meio dos investimentos externos recebidos e da abertura do país à participação nos crescentes fluxos de comércio internacional, o Vietnã logrou consolidar sua industrialização e se inserir na dinâmica CGV de eletrônicos (capitaneada, sobretudo, pelas empresas chinesas), o que alterou, de forma significativa e permanente, sua estrutura produtiva. Esse processo é evidenciado pelo aumento do peso da indústria no PIB, relativamente ao declínio da importância do setor primário, conforme observado no gráfico 2. Entre 1986 e 2010, houve crescimento na participação relativa dos seguintes grandes setores na produção nacional vietnamita: indústria extrativa (de 1% para 4%); indústria de transformação (de 17,4% para 25,2%); eletricidade, gás, água e esgoto (de 1,5% para 3,3%); construção (de 6,9% para 9,5%); e serviços (de 38,4% para 41,2%). Já as atividades de agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura diminuíram drasticamente sua importância econômica nesse período, caindo de 34,7% para 16,4% do PIB.

GRÁFICO 2

Participação dos setores de atividade na economia do Vietnã: 1986-2010

(Em % do PIB)

Fonte: *General Statistics Office of Vietnam (GSO)*.

Obs.: preços constantes de 1994, classificação SVIC1993.

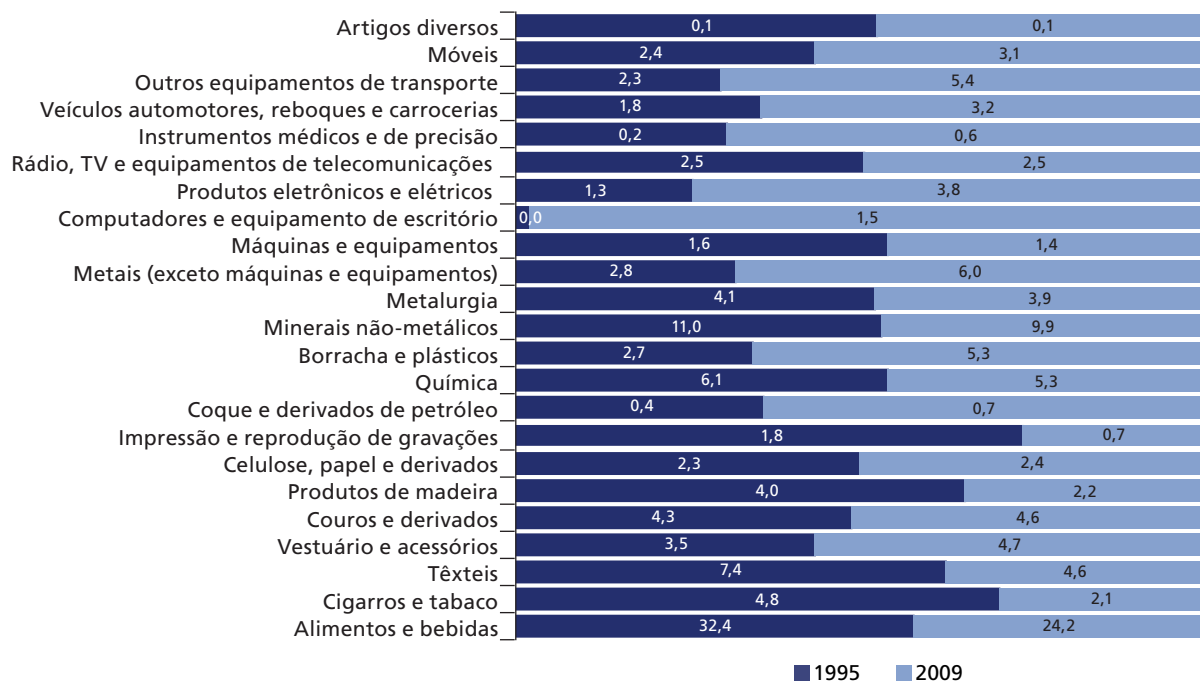
O setor da indústria de transformação foi um dos que mais se expandiu no Vietnã nas últimas duas décadas. Em termos de sua composição interna, houve, entre 1995 e 2009, forte crescimento da participação no valor bruto da produção nacional dos seguintes subsetores: computadores e equipamentos de escritório (de 0% para 1,5%); produtos eletrônicos e elétricos (de 1,3% para 3,8%); outros equipamentos de transporte (de 2,3% para 5,4%); instrumentos médicos e de precisão (de 0,2% para 0,6%); produtos metálicos – exceto máquinas e equipamentos (de 2,8% para 6,0%); fabricação e reparos de veículos automotores, reboques e carrocerias (de 1,8% para 3,2%); e artigos de vestuário e acessórios (de 3,5% para 4,7%).

Por outro lado, observou-se no mesmo período também uma significativa redução nos seguintes subsetores: têxtil (de 7,4% para 4,6%); e alimentos e bebidas (de 32,4% para 24,2%). O gráfico 3 ilustra essa evolução no setor de indústria de transformação do Vietnã.

GRÁFICO 3

Participação do valor bruto da produção (VBP) dos subsetores da indústria de transformação na economia do Vietnã (1986-2009)

(Em % do PIB)



Fonte: General Statistics Office of Vietnam (GSO).

Obs.: preços constantes de 1994, classificação SVIC1993.

É preciso destacar, ainda, o crescimento da participação no valor bruto do segmento eletroeletrônico (computadores e equipamentos de escritório + produtos eletrônicos + rádio, TV e equipamentos de telecomunicações + instrumentos médicos e de precisão) na indústria de transformação do Vietnã, que saltou de 4,1%, em 1995, para 8,3%, em 2009 (gráfico 3).

Observou-se, portanto, ao longo das últimas décadas um processo consistente de expansão da indústria vietnamita de transformação, notadamente nos segmentos eletroeletrônicos e artigos de vestuário e acessórios, que se refletiu no aumento da importância desses produtos no seu comércio com outras nações. Esse processo resultou em uma efetiva inversão da pauta de exportações do Vietnã: considerando os dados por fator agregado, entre 1995 e 2011 duplicou a participação das manufaturas nas exportações do país – de 32,8% para 65,1%, enquanto a parcela correspondente aos produtos primários praticamente caiu pela metade – de 67,2% para 34,8% do total exportado (GSO, 2014).

3.2 O “primeiro degrau” do Vietnã na CGV de eletrônicos

Para uma melhor compreensão do processo de inserção do Vietnã na CGV de eletrônicos, é conveniente descrever algumas das especificidades desta cadeia produtiva.⁵ A indústria eletrônica

5. Convencionalmente, o setor de eletrônicos é dividido nos seguintes subsectores: *i*) eletrônica automotiva; *ii*) periféricos de computadores e equipamentos de escritório; *iii*) computadores e dispositivos de memória; *iv*) produtos eletrônicos de consumo; *v*) componentes eletrônicos; *vi*) equipamentos industriais; *vii*) produtos eletrônicos médicos; e *viii*) equipamentos de comunicação. Para uma descrição detalhada das características dos produtos que compõem esses subsectores, ver Sturgeon *et al.* (2014).

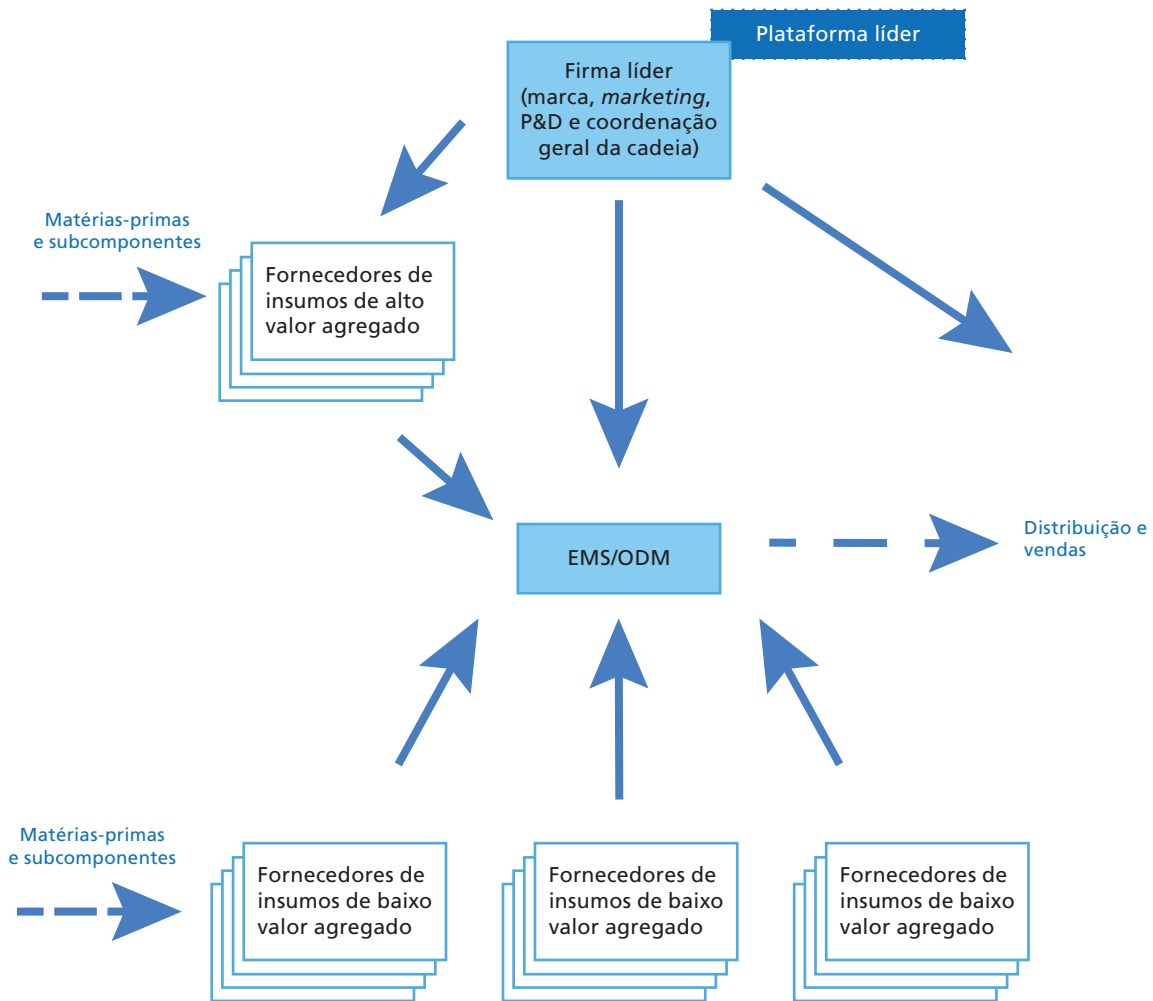
possui uma relevância destacada na economia em virtude da sua elevada capacidade de geração de receita e empregos qualificados, bem como de seu impacto positivo sobre a produtividade de outros setores, notadamente por meio da disseminação dos computadores e de tecnologias da informação. Atualmente, a cadeia de produção global no setor eletrônico é a mais dinâmica e geograficamente mais extensa no mundo (Sturgeon *et al.*, 2014). As principais razões que explicam a desconcentração de suas etapas produtivas são as seguintes: *i*) as partes, os componentes e os produtos finais dos bens eletrônicos possuem uma relação valor/peso elevada, o que reduz bastante o custo de transporte de longa distância e possibilita que as empresas explorem, em escala global, as vantagens dos custos de mão de obra e das políticas de incentivos nacionais dos diversos países; e *ii*) a arquitetura modular da cadeia de produção permite que seus principais processos e produtos sejam detalhadamente formalizados, codificados, padronizados e computadorizados, facilitando sua replicação em praticamente qualquer região do mundo (Sturgeon e Kawakami, 2010; Sturgeon *et al.*, 2014).

A figura 2 exemplifica a arquitetura de interações entre os atores envolvidos em uma CGV de produtos eletroeletrônicos. A maior ou menor captura do valor das corporações que participam da rede é resultado de suas posições diferenciadas na estrutura de produção e de distribuição da indústria. Nesse sentido, podemos classificar as empresas que participam de uma CGV de acordo com a função desempenhada por esses atores na cadeia:

- 1) As firmas líderes (ou líderes de plataformas tecnológicas), que capturam a maior fatia do valor gerado em toda a cadeia de produção, são as que detêm a marca, a propriedade intelectual, o conhecimento de mercado e o *marketing* do produto e dos serviços de atendimento aos clientes, e/ou aquelas que comandam e articulam a cadeia de fornecedores em virtude de seu “poder de comprador”.
- 2) As empresas contratadas, que não possuem marca, são encarregadas de realizar apenas serviços de produção que, na indústria eletrônica, se dividem em *electronics manufacturing services* (EMS), ou *original equipment manufacturing* (OEM).
- 3) Outras firmas contratadas para a produção de bens intermediários, incluindo os serviços de *design* destes, denominados *original design manufacturing* (ODM), sem, contudo, propriedade sobre a marca (Sturgeon e Kawakami, 2010; Morais, 2012).

FIGURA 2

Cadeia produtiva estilizada da indústria de bens eletrônicos



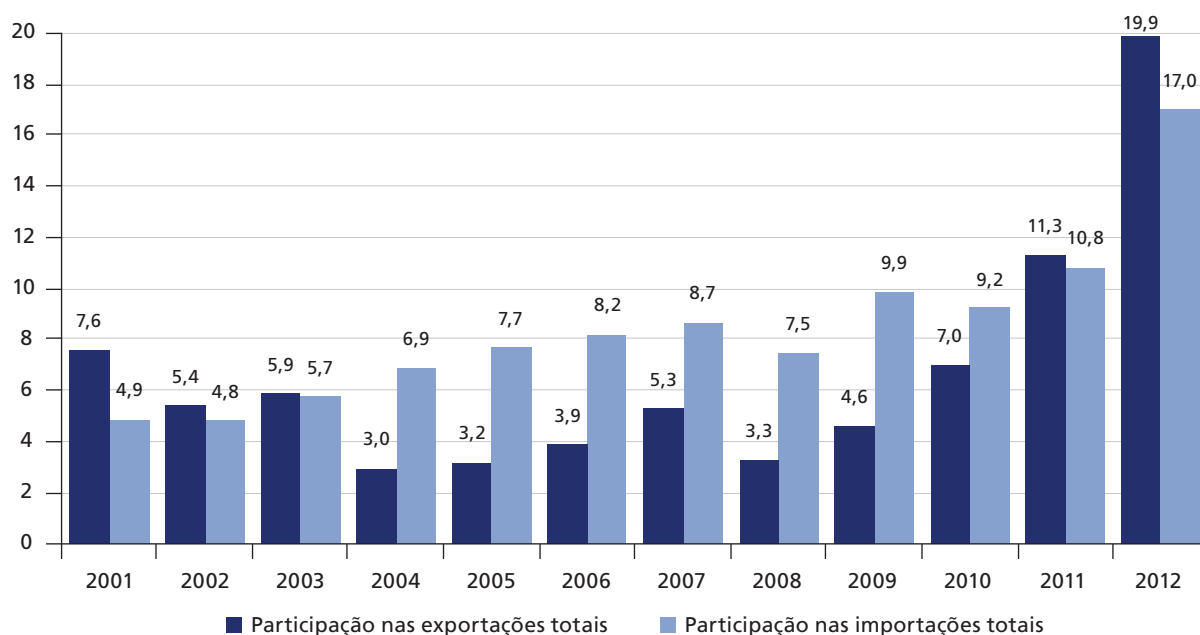
Fonte: Morais (2012).

Até 2005, a maior parte dos projetos de IDE recebidos pelo Vietnã orientados para exportação concentrava-se nos segmentos de vestuário, calçados e móveis e outros produtos de madeira. O IDE destinado às atividades da indústria eletrônica para exportação só ganharia maior representatividade a partir deste ano. Até então, o setor exportador era dominado por investidores estrangeiros de pequeno e médio porte (predominantemente empresas de Taiwan), sendo que o único *player* global da CGV de eletrônicos instalado no país era a Hitachi, do Japão. Isso se refletia na pequena participação do segmento de eletrônicos nas importações (5,7% em 2003) e exportações (5,9% em 2003) do Vietnã (gráfico 4), bem como na reduzida participação do país no volume total de importações (0,11% em 2003) e exportações (0,1 % em 2003) de eletrônicos do mundo naquele ano (Comtrade, [S.d.]).

GRÁFICO 4

Participação dos eletrônicos no comércio exterior do Vietnã (2001-2012)

(Em %)



Fonte: Comtrade [S.d.].

Esse cenário começou a mudar na segunda metade da década de 2000, notadamente com o anúncio, em 2006, da construção de uma planta de montagem e teste de semicondutores da Intel no valor de US\$ 1 bilhão, na cidade de Ho Chi Minh. A planta da Intel, maior produtora mundial de semicondutores, entrou em operação em 2010 e tem atualmente capacidade para empregar 4 mil trabalhadores (Lee e Folkmanis, 2013).

Acompanhando o movimento da Intel, outros *players* globais da GVC de eletrônicos também aportaram no Vietnã nos anos seguintes. A Samsung Electronics – maior produtora de *smartphones* do mundo – anunciou que vai deslocar suas atividades industriais da China para o Vietnã. Sua planta, localizada na zona industrial de Yen Binh, província de Thai Nguyen, demandará investimentos totais da ordem de US\$ 2 bilhões, e quando esta estiver em plena operação, em 2015, deverá responder por 40% de todos os telefones produzidos pela empresa. A Nokia também anunciou recentemente que sua planta de produção de *smartphones* entrará em operação no Vietnã já no terceiro trimestre de 2014. Por sua vez, a LG Electronics anunciou a construção de um complexo para fabricação de televisores e eletrodomésticos, com investimentos da ordem de US\$ 1,5 bilhão (Lee e Folkmanis, 2013).

A crescente participação do Vietnã na CGV de eletrônicos poder ser observada na evolução dos dados de importação e exportação do setor, tanto em nível nacional como global. Entre 2001 e 2012, a participação dos eletrônicos nas importações e exportações totais do país elevou-se, respectivamente, de 4,9% para 17% e de 7,6% para 19,9% (gráfico 4). Isso também implicou o crescimento da participação do Vietnã nas importações e exportações mundiais desse segmento, respectivamente, de 0,07% em 2001, para 0,86% em 2012, e de 0,11% em 2001, para 1,28% em 2012 (Comtrade, [S.d.]).

O sucesso desta inserção do Vietnã da primeira etapa da CGV de eletrônicos é decorrência direta de suas vantagens comparativas, tanto exógenas quanto endógenas. Suas vantagens exógenas consistem fundamentalmente dos seguintes fatores: *i)* localização geográfica privilegiada no Leste Asiático e vizinho à China, que é hoje a região economicamente mais dinâmica do mundo e que ocupa a liderança no segmento manufatureiro de eletrônicos; e *ii)* um elevado contingente de mão de obra capacitada e de baixo custo.⁶ Com o aumento significativo dos salários na China nos últimos anos, muitas empresas multinacionais de montagens e componentes eletrônicos, atividades intensivas em mão de obra, tem se deslocado para os países do entorno em busca de menores custos de mão de obra, sem, contudo, se distanciarem do mercado chinês. O Vietnã vem se beneficiando desse processo, que se soma, ainda, à construção de novas plantas industriais por parte dos *players* globais da CGV de eletrônicos.

Por sua vez, as vantagens comparativas endógenas do Vietnã foram construídas com base nas seguintes estratégias: *i)* melhorias recentes no marco jurídico, institucional, administrativo e tributário do país para agilizar os processos de aprovação e acompanhamento dos projetos de IDE; *ii)* liberalização do comércio e investimento, articulada com a integração regional do país (participação no Asean e no Afta Asean-China) e internacional (ingresso na OMC, acordos comerciais bilaterais com os Estados Unidos e Japão etc.); *iii)* benefícios fiscais para atrair grandes empresas do segmento eletrônico, a exemplo da Samsung, que terá isenção tributária completa no país nos quatro primeiros anos de operação; e *iv)* ampliação e melhoria da infraestrutura nacional, notadamente na estrutura portuária.

Em linhas gerais, pode-se afirmar que o Vietnã vive uma nova etapa de industrialização com a chegada das empresas estrangeiras líderes do setor eletrônico que atuam no segmento de montagem de partes, componentes e produtos finais. Nessa atual etapa, que corresponde ao “primeiro degrau” da CGV, a maior parte do valor adicionado – oriundo de atividades de *design*, desenvolvimento de tecnologias, comercialização, pós-venda etc. – é capturado pelos elos estrangeiros da cadeia. Como visto em seção anterior, nesta etapa a inserção industrial do Vietnã ainda apresenta uma baixa capacidade de endogeneização do progresso tecnológico, em virtude da elevada necessidade de importação de bens intermediários (peças e componentes) para efetivação da produção manufatureira. Não obstante esta condição inicial de baixo valor adicionado pelo mercado doméstico e relativa dependência de capital e tecnologia das empresas estrangeiras, sobre cujas estratégias o país tem pouco ou nenhum controle, é preciso destacar os efeitos significativos da inserção do Vietnã na CGV de eletrônicos para a transformação de sua estrutura econômica e o incremento da produtividade. Isso porque ela não apenas possibilitou ao país a criação de empregos que demandam menor qualificação e, portanto, beneficiam sua população mais pobre, mas também formou a base tecnológica necessária para capacitar a economia vietnamita a competir pela atuação em segmentos mais sofisticados da cadeia no futuro.

6. Para efeito comparativo, em 2012 o salário mensal base de um operário industrial em Pequim era de US\$ 466, ao passo que em Hanói alcançava apenas US\$ 145.

4 CONCLUSÃO

O autor buscou apresentar, neste estudo, alguns dos elementos centrais da relação entre o *upgrading* do país na CGV e as estratégias de desenvolvimento nacional, a partir da experiência de industrialização recente do Vietnã, que se articula à inserção deste país no “primeiro degrau” da CGV de eletrônicos a partir da década de 2000.

No que diz respeito à questão da conexão entre CGV e desenvolvimento, os elementos-chave que explicam o sucesso das nações são a capacidade de criação doméstica de valor, a partir da integração na cadeia, e seus impactos em termos de geração de renda e emprego (qualificado e não qualificado), bem como a endogeneização de parte significativa do progresso tecnológico gerado na cadeia. Por meio desse aperfeiçoamento tecnológico torna-se possível avançar para etapas mais sofisticadas na CGV, o que resulta na expansão da produtividade da economia, com efeitos duradouros em termos de elevação dos salários e melhoria das condições sociais para a população.

A análise do caso do Vietnã evidencia que o país já consolidou seu avanço para o “primeiro degrau” da CGV de eletrônicos – sobretudo no segmento de montagem de componentes –, com o sucesso na atração de plantas industriais dos *players* globais do setor eletrônico em virtude de suas vantagens competitivas endógenas e exógenas. Esta inserção, por si só, já vem garantindo ao país uma significativa melhora de seus indicadores econômicos e sociais, apesar de sua ainda baixa capacidade de internalizar o valor adicionado na cadeia. Para que o país logre avançar em sua estratégia de desenvolvimento, culminando no *upgrading* de sua participação na CGV de eletrônicos, é necessário envidar esforços para aumentar o valor adicionado domesticamente, esforços estes que primordialmente deverão estar assentados na construção de vantagens competitivas endógenas. Nesse sentido, o Vietnã deverá perseguir objetivos ainda mais amplos em suas políticas industriais, que enfatizem o aperfeiçoamento do capital humano e da infraestrutura e a modernização das empresas locais.

Observa-se, ainda, que a inserção do Vietnã na CGV de eletrônicos caracterizou-se, em suas etapas iniciais, pela prevalência dos fatores exógenos (notadamente, sua localização geográfica e um elevado contingente de mão de obra barata), a despeito da importância das medidas econômicas e regulatórias adotadas pelo país. A primeira lição que pode ser incorporada desta experiência à estratégia de inserção internacional brasileira é que não é viável para o Brasil apostar em uma trajetória de inserção na CGV de eletrônicos similar à vietnamita, qual seja, focada na montagem de produtos e componentes. Isso porque, a condição atual do Brasil como um país de renda média, com salários significativamente mais elevados em relação aos países asiáticos, além da distância em relação aos grandes polos produtores e consumidores da indústria eletrônica, dificultaria a atração de empresas para a realização no país de etapas fracionadas do processo produtivo, com elevada participação de mão de obra.

Não obstante, o Brasil possui vantagens endógenas que poderiam permitir sua inserção em etapas mais avançadas da produção dessa cadeia, com consequente internalização de maior valor agregado, com destaque para o volume de mão de obra especializada e a dimensão do seu mercado doméstico. Porém, a baixa participação no comércio internacional, a insuficiência da infraestrutura econômica e os diversos entraves institucionais que caracterizam a economia brasileira hoje, praticamente inviabilizam uma estratégia dessa natureza. Urge, pois, que o país se concentre na superação desses gargalos, a fim de preservar e melhorar sua posição num ambiente internacional cada vez mais competitivo.

REFERÊNCIAS

- ADAMS, F.; LE TRAN, A. (2010) Vietnam: from transitional state to Asian Tiger? **World Economics**, v. 11, n. 2, p. 177-199.
- COMTRADE. **International trade statistics database**. [S.d.]. Disponível em: <<http://comtrade.un.org/>>. Acesso em: 11 mai. 2014.
- FURTADO, C. Formação de capital e desenvolvimento econômico. *In*: AGARWALA, A. N.; SINGH, S. P. (Org.). **A economia do subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2010.
- GENERAL STATISTICS OFFICE OF VIETNAM [GSO] (2014). **Statistical data**. Disponível em: <<http://www.gso.gov.vn/>>. Acesso em: 13 mai. 2014.
- HEPMAN, E. **Understanding global trade**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2011.
- HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? **Regional Studies**, v. 36, p. 1017–1027, 2014.
- KIEN, T. N.; HEO, Y. ‘Doi Moi’ policy and socio-economic development in Vietnam: 1986–2005. **International area studies review**, v. 11, n. 1, p. 205-232, 2008.
- LEE, J.; FOLKMANIS, J. (2013) Samsung shifts plants from china to protect margins. **Bloomberg**, Dec. 2013. Disponível em: <<http://www.bloomberg.com/news/2013-12-11/samsung-shifts-plants-from-china-to-protect-margins.html>>.
- MILBERG, W.; WINKLER, D. Economic and Social upgrading in global production networks: problems of theory and measurement. **International Labour Review**, v. 150, n. 3-4, pp. 341-365, 2011.
- MILBERG, W.; G. GEREFFI e X. JIANG. Industrial policy in the era of vertically specialized industrialization. *In*: UNCTAD. **Industrial policy for economic development: lessons from country experiences**. Geneva: UNCTAD-ILO, forthcoming, 2013.
- MORAIS, I. N. **Cadeias produtivas globais e agregação de valor: a posição da China na indústria eletroeletrônica de consumo**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Relatório de Pesquisa), Brasília: Ipea, 2012.
- OHNO, K. Avoiding the middle-income trap: renovating industrial policy formulation in Vietnam. **Asean Economic Bulletin**, v. 26, n. 1, p. 25-43, 2009.
- PALMA, G. Gansos voadores e patos vulneráveis: a diferença da liderança do Japão e dos EUA no desenvolvimento do Sudeste Asiático e da América Latina. *In*: FIORI, J. L. (Org.) **O poder americano**, Rio de Janeiro: Vozes, 2004.
- PIETROBELLI, C.; RABELLOTTI, R. Clusters and value chains in Latin America: *In* search of an integrated approach. *In*: PIETROBELLI, C.; RABELLOTTI, R. **Upgrading to Compete: Global Value Chains, Clusters and SMEs in Latin America**. Washington, DC: Inter-American Development Bank, p. 1-40, 2006.
- SARTI, F.; HIRATUKA, C. Perspectivas do investimento na indústria. *In*: UFRJ e UNICAMP (Coords.) **Projeto PIB: Perspectiva do investimento no Brasil**, v. 2. Rio de Janeiro: UFRJ – Instituto de Economia, Campinas: UNICAMP – Instituto de Economia, 2010.
- STURGEON, T.; KAWAKAMI, M. Global Value Chains in the electronics industry – Was the crisis a window of opportunity for developing countries? **Policy Research Paper n. 5417**, World Bank, 2010.
- STURGEON, T. Modular production networks: a new American model of industrial organization. **Industrial and Corporate Change**, vol. 11, n. 3, p.451-496, 2002.

STURGEON, T.; GEREFFI, G.; GUINN, A.; ZYLBERBERG, E. **A indústria brasileira e as cadeias globais de valor**. Rio de Janeiro: Elsevier, Brasília: CNI, 2014.

UNCTAD. **World Investment Report 2013** - Global Value Chains: investment and trade for development. New York and Geneva: United Nations, 2013.

WHITTAKER, D.; ZHU, T.; STURGEON, T.; TSAI, M.; OKITA, T. Compressed development. **Studies in Comparative International Development (SCID)**, v. 45, n. 4, p. 439-467, 2010.

ZHOU, B.; CLING, J. P.; CHAPONNIÈRE, J. R. **Vietnam following in China's footsteps**: the third wave of emerging Asian economies. Paris: Dauphine University, 2010.

A CADEIA GLOBAL DE VALOR DE COURO E CALÇADOS: PADRÕES DE INSERÇÃO DO BRASIL, MÉXICO E TAIWAN

Synthia Kariny Silva de Santana¹

RESUMO

O objetivo deste artigo é promover uma discussão sobre a posição do Brasil na Cadeia Global de Valor no complexo coureiro-calçadista. A fim de cumprir este objetivo, analisamos o padrão de inserção internacional em Taiwan e México como valiosas experiências para a indústria calçadista brasileira. Serão exploradas a questão do *upgrading* funcional e a estrutura de governança dentro da cadeia para a articulação e integração dos diversos atores desta indústria.

Palavras-chave: Cadeia Global de Valor; calçados; complexo coureiro-calçadista; fragmentação da produção.

THE GLOBAL LEATHER INDUSTRY VALUE CHAIN: PATTERNS OF INTEGRATION OF BRAZIL, MEXICO AND TAIWAN

ABSTRACT

The main objective of this paper is to provide for more and better evidence allowing the examination of Brazil's position within Global Value Chain on leather & footwear Industry. To do so, we analyzed the pattern of international integration in Taiwan and Mexico as remarkable experiences for the Brazilian footwear industry. Therefore, the issue of functional upgrading and governance structure within the GVC will be explored as well as the coordination and integration of different players within the industry.

Keywords: Global Value Chain; leather footwear industry; fragmentation of production.

JEL: F14; F23; L23; L67.

1. Doutoranda em Economia na FGV-SP e bolsista do PNPd/Ipea.

1 INTRODUÇÃO

A busca de novas estratégias para aumento da competitividade das empresas tem conduzido a um processo de expansão da produção para além das fronteiras nacionais e um dos aspectos mais importantes neste sentido corresponde à inserção nas Cadeias Globais de Valor como resposta às pressões competitivas internacionais.

Assim, a estruturação de redes com complexas interações entre produtores e fornecedores constituem um fenômeno que, embora não seja novo, está em crescente transformação, e é preciso que o Brasil tenha um papel ativo neste processo. A noção de CGV em si geralmente está associada à cadeia de fornecedores, aos processos de fragmentação, à especialização vertical, à produção em multiestágios, à subcontratação, à realocação, ao *offshoring*, ao comércio de tarefas;² e é na indústria de transformação, sobretudo com novas regiões se inserindo nos mercados internacionais, que esta nova configuração ganha cada vez mais importância.

Como destaque importante na literatura está o complexo coureiro-calçadista assim como têxteis e vestuário, com estrutura e similitudes que valem a pena ser exploradas no âmbito das indústrias de mão de obra intensiva tradicionais (Gereffi, 1994, 1999; Schmitz, 1999). No Brasil, ambas se estruturam sob a forma de conglomerados para explorar economias de escala importantes. Esta cooperação entre produtores locais, assim como a associação entre entidades públicas e privadas com o objetivo de promover a competitividade setorial, tem sido bem explorada na literatura (Nadvi 1997; Schmitz 1995) e é forte candidata a fator de sucesso desta indústria em face das pressões competitivas internacionais (especialmente no período pós-abertura comercial e estabilização econômica no Brasil).

A análise das formas de inserção produtiva na América Latina, na Europa e nos Estados Unidos, por exemplo, será uma das contribuições deste artigo com referência ao caso especial do Vale do Sinos (principal polo calçadista brasileiro) que experimentou intenso *upgrading* funcional nos últimos anos, valendo-se de ações institucionais importantes, como instalação de centros de *design* e cooperação mútua entre organizações públicas e privadas. A exploração dessas complementaridades ajuda a compreender o avanço no Brasil nos diferentes mercados, especialmente porque muitos produtores atuam em diversas cadeias simultaneamente. Examinar esta dinâmica é fundamental para o desenho de políticas públicas adequadas ao contexto e especificidades setoriais, fornecendo elementos para que as empresas possam aproveitar as sinergias e novas oportunidades oferecidas pelo processo de integração global.

Com base no exposto, o objetivo deste artigo é apresentar as principais características do complexo coureiro-calçadista, fornecendo subsídios para a análise do funcionamento da Cadeia Global de Valor da indústria calçadista e os mecanismos de inserção brasileira na mesma. Além disso, examina-se a inserção nessa cadeia de outros dois países em desenvolvimento – México e Taiwan – para tentar extrair elementos que permitam orientar o desenvolvimento brasileiro neste setor. O texto está estruturado como segue: a próxima seção apresenta a CGV da indústria calçadista, conceitos e formas de apresentação; a terceira examina a inserção brasileira na CGV, a partir do *cluster* produtivo do Vale do Sinos; a quarta apresenta as experiências relatadas na literatura para Taiwan e México; enquanto a quinta seção conclui.

2. Ver Gereffi (1999); Humphrey e Schmitz (2002); Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005).

2 A CADEIA GLOBAL DE VALOR COUREIRO-CALÇADISTA

Para Gereffi e Memedovic (2003), a Cadeia Global de Valor (CGV) é entendida como o conjunto de atividades que abrange o *design*, a produção e as vendas de um produto. Assim, a CGV permite que o desenvolvimento do produto, a produção e atividades de *marketing* sejam decompostos entre empresas distintas que podem, inclusive, estar organizadas geograficamente em locais diferentes. Neste sentido, a questão de governança de cadeia se faz muito importante, pois, por exemplo, as economias de escala, e todas as outras vantagens geradas pela concentração geográfica, serão absorvidas pelas empresas que estiverem no controle da cadeia de valor (Garcia, 2001).

Tais empresas, entretanto, não precisam estar diretamente ligadas à produção ou serem verticalizadas nem integradas. O que distingue as empresas líderes de suas subordinadas é o acesso ou controle de recursos-chave, que geram os maiores retornos na indústria, como *design* de produtos, novas tecnologias, patentes de marcas ou acesso ao mercado consumidor (Gereffi, 1999).

Na etapa de produção de calçados podemos identificar dois tipos de empresas: as firmas locais e as transnacionais, cujas atribuições e atuações são bem diferentes. As primeiras atuam na produção de matérias-primas, componentes e calçados; enquanto as firmas transnacionais, que são minoria, possuem atuação global e são proprietárias ou detentoras de grande parte da participação acionária das empresas em diversos países. Já na etapa de logística e comércio, podemos distinguir as empresas varejistas (que se subdividem em cadeias de lojas de departamento) dos grandes atacadistas e agentes distribuidores.

Um resultado padrão desta literatura, e que certamente reproduz as características da indústria calçadista brasileira, é que a realocação geográfica, bem como a fragmentação mundial da produção, guarda perfeita relação com a busca por métodos produtivos mais eficientes, especialmente na redução de custos de produção com contratação de mão de obra pouco qualificada e países com salários mais baixos (Gereffi, 1999; Humphrey e Schmitz, 2002; Wei, 2009). Este fenômeno foi observado também internamente no país, com o deslocamento de parte da produção para o Nordeste. Adicionalmente, no caso de países em desenvolvimento como o Brasil, a trajetória de aprendizagem e *upgrading* dentro da cadeia pode apresentar trajetória conflitante, a depender do grau de coordenação explícito e a assimetria de poder na cadeia (Gereffi *et al.*, 2005).

Internamente, nas últimas décadas, a indústria calçadista brasileira passou por um intenso processo de modernização, incorporando diversos atributos a seu processo produtivo, em especial tecnologia, qualidade e *design*. Mas ainda resta articular suas *capabilities* para efetivamente se integrar às Cadeias Globais de Valor.

De forma geral, configurando-se como uma indústria bastante dinâmica, vários países migraram de produtores para se especializar no comércio varejista (Estados Unidos e Japão) enquanto outros países passaram a atuar como *traders* em detrimento da confecção em si (Coreia do Sul e Hong Kong). Países emergentes como o Brasil, o México, a China, a Índia, a Indonésia, a Tailândia e o Vietnã se especializaram na elaboração dos calçados, enquanto a França dedicou-se à criação e *marketing*. Os produtos de qualidade superior e com *design* diferenciado concentraram-se na Espanha e na Itália.

A heterogeneidade marcante desta indústria possibilita, portanto, que as empresas operem tanto em mercados e segmentos específicos (feminino, masculino, esportivo, segurança, infantil) quanto

decidam especializar-se em algum estágio de produção. Em síntese, é possível agrupar os principais produtores e exportadores de calçados em quatro grupos específicos, conforme Sousa (2009):³

1º grupo – França: especialização em artigos de moda e luxo, com foco na criação e *marketing* por empresas de pequeno e médio porte. A maior parte de sua produção, entretanto, foi redirecionada para outros países (Espanha, Itália, Hungria, Portugal, Marrocos e Tunísia).

Aglomerações industriais: França – Cholet e Romans.

2º grupo – Espanha e Itália: dedicam-se tanto à criação de novos modelos e lançamentos de tendências quanto à produção em empresas de pequeno e médio portes. Parte da produção, entretanto, é abastecida por Marrocos, Romênia e Tunísia. Aglomerações industriais: Espanha – Aragón, Castilla La Mancha, Ilhas Baleares, La Rioja, Murcia e Valencia; Itália – Campania, Emília, Romana, Lombardia, Marche, Porto Sant’Elpidio, Puglia, Toscana e Veneto.

3º grupo – Taiwan, Brasil e México: produção voltada tanto para o mercado doméstico quanto direcionada ao mercado internacional. É formada por empresa de todos os portes.

Aglomerações industriais: Taiwan – Taichung e Formosa; Brasil – Birigui, Campina Grande, Franca, Jaú, Juazeiro do Norte, Nova Serrana, São João Batista e Vale do Sinos; México – León, Guadalajara e Cidade do México.

4º grupo – China, Índia e Indonésia: uma diferença importante é que a produção indiana é voltada para o mercado doméstico, enquanto os outros dois países dedicam-se majoritariamente ao mercado externo. Para evitar barreiras comerciais provocadas pela imposição de cotas à importação aos produtos originários da Ásia, algumas etapas produtivas foram transferidas para a Tailândia e o Vietnã.

Aglomerações industriais: China – Fujian, Guangdong, Henan, Jiangsu e Zhejiang; Índia – Agra, Ambur, Bangalore, Chennai, Délhi, Jallandhar, Kanpur, Mumbai e Ranipet; Indonésia – Bandung, Jakarta e Surabaya.

No contexto da integração do Brasil às Cadeias Globais de Valor é importante compreender mais profundamente a estrutura do terceiro grupo, comparando as experiências do México, de Taiwan e do Brasil a fim de inferir atributos importantes na configuração da CGV.

Sobre estas formas de modernização, Humphrey e Schmitz (2001) propõe uma classificação para cadeia e *upgrading* que subsidiará a comparação entre os diferentes mercados parceiros do calçado brasileiro, partindo da ideia de que governança é definida como necessidade de minimização dos custos de transação.⁴ A coordenação da cadeia poderia assumir três formas distintas: hierárquica, quase-hierárquica e rede. No primeiro caso o comprador tem o domínio completo das operações; no segundo caso há um elevado controle dos compradores sobre os fornecedores; e finalmente, no caso das redes, existe uma cooperação entre empresas que são mais ou menos equivalentes, em termos do domínio sobre sua tecnologia e operação, de modo que fornecedores e compradores definem conjuntamente o produto e combinam competências complementares. Quando a cadeia não apresenta qualquer tipo de coordenação, os autores classificam como relações de mercado, ou seja, compradores e fornecedores não necessitam colaborar na definição do produto. O produto é padronizado segundo as especificações do fornecedor, sem referências a um cliente em particular.

Já com relação à estrutura de *upgrading* dentro da cadeia de valor, esta pode variar de Produto – em direção a linhas de produção mais sofisticadas; Processo – transformando insumos em produtos de forma mais eficiente; e Funcional – adquirindo novas funções dentro da cadeia, como configuração da marca, *marketing*, *design* etc.

3. Os EUA não participam de nenhum dos grupos porque atuam basicamente como exportador.

4. Teoria de Custos de Transação (Coase, 1910; Williamson, 1975).

Bazan e Navas-Alemán (2003) classificam as cadeias coureiro-calçadistas segundo estes critérios. Assim, em face do protagonismo exercido pelos Estados Unidos na governança da cadeia, classifica-se este mercado como estritamente hierárquico com rara ocorrência de *upgrading* funcional, mas com episódios frequentes de *upgrading* de produto e processos. A Europa, por sua vez, apresenta *upgrading* funcional um pouco mais frequente e estrutura de governança menos hierárquica do que os EUA. A cadeia da América Latina apresenta padrão quase-hierárquico e com relações de mercado (produto padronizado). Finalmente, a cadeia doméstica brasileira não apresenta um padrão estabelecido, ou seja, o *upgrading* funcional é muito disperso (apenas algumas empresas localizadas no Vale do Sinos e Franca possuem funções de *design* bem demarcadas) e a estrutura de governança também é do tipo relações de mercado (especialmente no Nordeste, onde os produtos são basicamente do tipo baixo custo).

Já para Gereffi (1994), a Cadeia Global de Valor atua em três dimensões: *i*) estrutura *input-output*; *ii*) territorialidade; e *iii*) estrutura de governança. Com relação a esta última, duas estruturas surgiram nas últimas décadas e ocupam papel de destaque na literatura: *producer-driven commodity chains* (ou seja, cadeias de valores comandadas pelos produtores) e *buyer-driven commodity chains* (cadeias de valores comandadas pelos compradores). O segundo caso é aplicado diretamente à cadeia de Couro e Calçados (e demais bens de consumo e trabalho-intensivas). Neste, os agentes econômicos (detentores da marca, varejistas e *trading companies*) têm como papel fundamental coordenar as redes descentralizadas de produção e comercialização estabelecidas nos países exportadores emergentes. Em geral, esta estrutura é majoritariamente horizontal, conduzida por capital comercial e por empresas locais, principalmente de países em desenvolvimento.

O processo que envolve o aprendizado e *upgrading* dentro da cadeia de valor deveria envolver uma trajetória “natural” ao tomarem a posição de fornecedores em mercados tão integrados. Entretanto, o que se percebe na cadeia calçadista é um mecanismo de prevalência do *status* da empresa ao longo do tempo, divergindo do movimento verificado da indústria vestuário/têxtil, por exemplo. Gereffi (1994) analisa o caso de vestuário na Ásia e verifica numerosos casos de sucesso tanto no tocante a produtos/processos aprimorados quanto da própria função dentro da cadeia, progredindo do *status* de meros fornecedores para criação de *design*, marca e *marketing*. O caso têxtil funciona como importante *benchmark* por que guarda importantes semelhanças com a cadeia de calçados: estrutura de governança *buyer-driven*, baixa tecnologia, intensiva em mão de obra e produtos de baixo custo.

Para Guidolin *et al.* (2010), a integração, bem como a inserção nos diversos níveis da Cadeia Global de Valor está associada ao conjunto de funções exercidas pelas empresas por meio de seus contratos de fornecimento de produção. As atividades características das empresas nas diferentes posições da tipologia de modernização industrial envolvem uma hierarquia, conforme descrito no quadro 1. Nesse sentido, para avançar na cadeia de valor as empresas precisam adotar estratégias que visem desenvolver seu processo de aprendizagem e fortalecer suas *capabilities*. Além disso, alianças e parcerias estratégicas, fusões e aquisições podem ser utilizadas para acelerar este processo, permitindo alcançar estágios superiores conforme indicado pelas setas, ainda no quadro 1. Ao caminhar da esquerda para a direita promove-se o *upgrading* (aperfeiçoamento tecnológico e organizacional) em uma trajetória de modernização industrial.

QUADRO 1

Tipologia de modernização industrial

OEA	OEM	ODM	OBM	GB
<i>Original equipment assembly</i>	<i>Original equipment manufacturer</i>	<i>Original design manufacturer</i>	<i>Original brand manufacturer</i>	<i>Global buyers</i>
→	→	→		
Facionistas ou maquiladoras	Fornecedores de pacotes completos	Fornecedores de pacotes completos com <i>design</i> próprio	Fornecedores de pacotes completos com marca própria	Compradores globais

Fonte: adaptado de Cruz-Moreira e Fleury (2003).

No setor de calçados, países como Vietnã, Paquistão e Tailândia operam em plantas do tipo OEA. Neste caso, recebem insumos e processos semiacabados, realizam atividades simples de montagem e retornam o produto ao cliente para outras operações. Portanto, agregam baixo valor ao produto final e possuem produção em larga escala.

No segundo e terceiro grupos, OEM e ODM, estariam Brasil, México e Taiwan pois executam atividades de *design* (em alguns casos, especialmente em empresas de médio porte) e possuem capacidade de gestão da cadeia de fornecedores. Para Huang e Lin (2006), Taiwan conseguiu avançar na cadeia de valor por meio de uma estratégia própria, em vez de passar de OEM para ODM ou OBM, por exemplo. China, Índia e Indonésia encontram-se em uma posição intermediária entre OEA e OEM na maior parte dos casos.

Os países europeus, como Itália e Espanha, inserem-se no quarto grupo, com forte investimento em desenvolvimento do produto, *design*, qualidade e gerenciamento de marca própria. A França, por sua vez, opera com características de *global buyers* e OBM, atuando principalmente no mercado de alto luxo e segmento esportivo, em pequena escala e com artigos que ditam as tendências da moda.

De forma geral, as indústrias de calçados e de vestuário são semelhantes em estrutura e compartilham muitas das características da produção e do comércio. A maioria dos países que surgiram como produtores bem sucedidos e exportadores de artigos de vestuário também se tornaram importantes no calçado, com exceção de México e Brasil que são importantes atores do setor calçadista, mas conservam menor tradição em têxteis e vestuário.

No caso do Brasil, a existência de aglomerações e cooperação institucional pública/privada são importantes fatores de destaque para o desenvolvimento do setor calçadista local e seu *upgrading* funcional na cadeia (especialmente na tipologia ODM). O principal mercado de destino do calçado produzido no Vale do Sinos, principal *cluster* atuante no país, são os Estados Unidos. Além disso, o grupo integra a cadeia da Europa, América Latina e mercado interno brasileiro garantindo experiência em cada uma dessas cadeias, que apresentam características diferentes de governança.

3 INSERÇÃO DO BRASIL NA CADEIA GLOBAL DE VALOR DE COURO E CALÇADOS

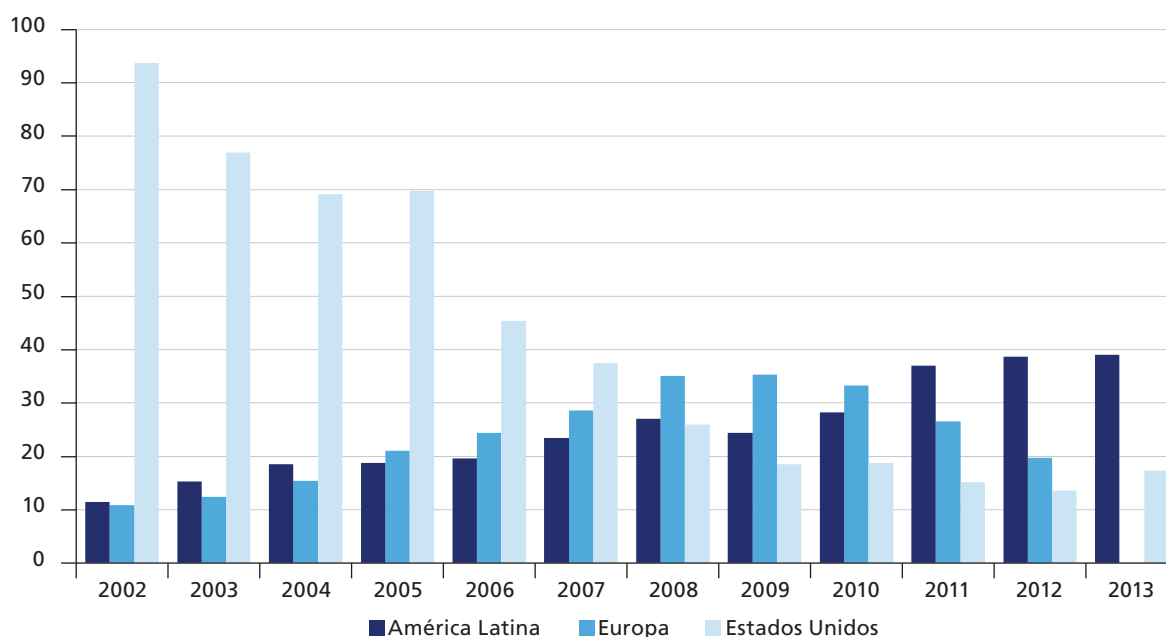
O posicionamento estratégico do Brasil nas Cadeias Globais de Valor envolve o seu comportamento quanto às estratégias de fortalecimento da competitividade da indústria calçadista. A abertura comercial implementada ao longo dos anos 1990 e a subsequente sobrevalorização da moeda brasileira contribuíram para reorientar a indústria calçadista nacional para o mercado interno, que começaria a sofrer com a concorrência dos produtos asiáticos, especialmente no segmento de calçado de baixo custo.

Entretanto, não se pode atribuir exclusivamente ao mercado esta fragilidade externa da indústria brasileira de calçados. As atividades de *design* e gerenciamento da marca ainda carecem de desenvolvimento e integração, bem como a inserção dos produtos no mercado. O posicionamento do Brasil enquanto fornecedor, em um contexto no qual os grandes compradores globais partiram em busca de regiões com baixo custo de mão de obra, o faz exercer hoje um importante papel de provedor. A grande vantagem é que o estabelecimento de escritórios de comercialização no país proporcionou dinamismo e aprendizado entre os produtores, incrementando a competitividade da indústria, que passou a ocupar outras funções dentro da cadeia com o passar do tempo.

A Gráfico 1 apresenta a trajetória entre 2002 e 2013 da participação percentual das exportações das principais cadeias citadas (América Latina, Europa e EUA) com relação ao exportado pelo Brasil para o mundo. Percebe-se notável perda de participação relativa no mercado dos Estados Unidos, com tímido incremento da inserção no mercado Latino Americano e Europeu. A redução da penetração no mercado dos EUA se dá pela preferência deste último pelo calçado mexicano, com condições especiais aos produtores locais daquela região, além da inserção cada vez mais intensa do Vietnã em regime de subcontratação.

GRÁFICO 1

Exportações para as principais cadeias, US\$ FOB (2002-2013). Participação em % com relação ao total exportado para o mundo. Grupo de produtos a quatro dígitos (6401 a 6405).



Fonte: AliceWeb.
 Elaboração da autora.

De forma geral, o setor calçadista está inserido em uma estrutura de mercado que exhibe baixas barreiras à entrada, intensiva utilização de mão de obra e apresenta uma estrutura de governança distinta entre as empresas que atuam no mercado doméstico e mercado internacional, o que requer características distintas de atuação das empresas envolvidas. Um fator de destaque para a indústria coureiro-calçadista no Brasil é a sua capacidade de deter todas as etapas do processo produtivo no país, mas ainda assim conseguir notável integração regional e global. Assim, possui bom desenvolvimento tanto no segmento de insumos e componentes para a indústria quanto na produção de máquinas e equipamentos.

Os grandes varejistas internacionais, notadamente dos EUA, detêm a governança da CGV, nas quais o Brasil se insere. Mesmo entre os produtores brasileiros há intensa competição, de forma que apenas os grandes se sobressaem e conseguem exportar com sua própria marca. Aos chamados “fabriquetistas” (pequenos produtores), resta se aliar aos agentes de exportação que usam um esquema de subcontratação para produzir com a especificação predefinida. Esta situação ficou ainda pior ao longo dos anos 1990 com dois eventos distintos: a sobrevalorização da moeda brasileira e a invasão, sobretudo chinesa, no mercado americano.

As empresas que já eram previamente orientadas apenas para o mercado interno encontraram uma boa oportunidade ao ingressar no mercado americano, colocando o Brasil em uma posição de destaque no segmento de alta qualidade. O esquema de negociação envolvia a venda do calçado com marca própria utilizando os representantes comerciais, ou então diretamente aos compradores. Esta diversificação de mercados proporcionou uma alternativa viável para os calçadistas brasileiros, mesmo (e especialmente) para as pequenas fábricas que produzem no mercado de baixo custo. Neste último caso, adotando a estrutura de quase-hierarquia, as empresas latino-americanas contratam lotes de calçados sem a marca e colocam suas próprias marcas no calçado ao chegar ao destino.

Schmitz (1999) destaca que os calçadistas do Vale do Sinos oferecem um bom caso de estudo por dois motivos especiais. Em primeiro lugar, desde a década de 1970 se tornaram os principais exportadores de calçados para os EUA e a Europa. E em segundo porque esta inserção não foi baseada em mão de obra barata, mas sim nos ganhos proporcionados pela presença do *cluster* no qual está inserido, proporcionando externalidades a partir de produtores e fornecedores altamente especializados e capacitados.

Além disso, a presença de importantes instrumentos de competitividade, como o Senai e outros centros de *design*, ajudaram no *upgrading* funcional, delegando também aos produtores locais a função de *design* e *marketing*. Isto é corroborado por Krugman (1991) quando assume basicamente que estes ganhos proporcionados por um *cluster* constituem uma forma espontânea de aprofundamento da especialização, *spillover*, *know-how* e sinergias.

Assim, a inserção brasileira⁵ nas Cadeias Globais de Valor baseia-se em três estratégias fundamentais. No primeiro caso o produtor contrato está intimamente ligado ao desenvolvimento do produto, ainda que o requerimento de capacidades técnicas de desenho do produto não seja tão grande. No segundo caso, a inserção é baseada no desenho doméstico original, intrinsecamente relacionado à presença de centros de *design* e melhoramento produtivo nos principais polos produtivos. Dessa maneira, nesta segunda forma de inserção exige-se uma capacidade de desenho muito maior do que na descrição anterior e tanto o desenho quanto a produção são feitos localmente. Certamente esta forma de inserção é a que permite uma maior chance de *upgrading* funcional, especialmente no estabelecimento de marca própria e *design* aperfeiçoado a longo prazo. Finalmente, o terceiro modo de inserção se dá em menor escala por meio da adaptação do desenho de grandes marcas estrangeiras (especialmente francesas e italianas) para o mercado doméstico e regional. Entretanto, este tipo de produção ainda é muito recente e se dá a partir da bem-sucedida experiência argentina neste mercado.

5. Não apenas no *cluster* do Vale do Sinos, mas em toda a cadeia nacional.

4 INSERÇÃO NA CGV DE COURO E CALÇADOS – MÉXICO E TAIWAN

4.1 México

O mercado consumidor do México é de 299 milhões de pares de calçados, o que representa 2,7 pares por habitante. A indústria calçadista é fortemente concentrada nas cidades de León (estado de Guanajuato) com outros centros produtores menores em Guadalajara (Jalisco) e Cidade do México, abrangendo cerca de 3 mil das 4,5 mil empresas mexicanas, e empregando 60 mil trabalhadores. Em Jalisco (estado líder na produção do segmento feminino), seis empresas de pequeno porte se integraram em um consórcio para exportar calçados femininos para os Estados Unidos, totalizando 2 mil trabalhadores capacitando-se para produção em larga escala. Este grupo valeu-se da experiência italiana (pioneira neste tipo de consórcio) que, assim como o México, detém 90% das empresas como pequeno e médio porte, adotando a estratégia de competir com os produtos asiáticos por meio da união entre empresas e especializando-se no segmento de luxo com alto valor agregado.

Segundo Rabelotti (1999), o dinamismo das empresas mexicanas no mercado americano foi um resultado da eficiência coletiva verificada no *cluster* calçadista de Guadalajara por meio de estratégias de intensificação das possibilidades de apropriação de externalidades positivas por parte dos produtores mexicanos. Aliado a isto, cumpre destacar que a expansão dos produtores mexicanos também está fortemente relacionada com a intensificação das relações comerciais entre o México e os Estados Unidos, possibilitadas pelo Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA).

A reestruturação produtiva, mediante abertura comercial, ocorreu no México no final da década de 1980 e provocou mudanças importantes no setor calçadista. Em primeiro lugar, as importações passaram de US\$ 15 milhões, em 1987, para cerca de US\$ 200 milhões, em 1991, lançando novos desafios para uma indústria até então sedimentada por muito tempo no modelo de industrialização via substituição de importações.

Com uma produção, em 2011, de 254 milhões de pares de calçados (e mercado consumidor de 299 milhões de pares de calçados, o que representa 2,7 pares por habitante), o México é o oitavo maior produtor mundial e exporta cerca de 78% dos calçados para os EUA. As exportações apresentaram incremento de 41% para os EUA, 165% para o Japão e 679% para a França entre 2007 e 2011. As importações, por sua vez, originam-se majoritariamente dos países Asiáticos, com Vietnã (33%), China (13%) e Indonésia (19%) representando as principais origens dos embarques para o México. Entre 2007 e 2011, por exemplo, houve aumento de 56% dos produtos provenientes do Vietnã, 290% da Indonésia e 221% dos produtos chineses. Neste sentido, o México emerge como um campo fértil para a intensificação de alianças e crescimento do setor calçadista.

Reclamações quanto à volatilidade da demanda, quanto ao reduzido volume das ordens de compra e quanto aos constantes atrasos de pagamento são comuns entre os fornecedores (Rabelotti, 1999), evidenciando baixa integração entre produtores e fornecedores, que foi posteriormente sanada com a criação do Coordenadoria Sectorial Cuero e Calzado (COSEC). A sua função foi estabelecer um programa de padronização para o couro e componentes, apoiado pela associação industrial e pelas maiores empresas do setor (Prochnik, 2005). Finalmente, destaca-se que grande parte das empresas é subcontratada de empresas americanas, aproveitando-se das oportunidades de insumos e mão de obra abundantes e baratos.

Os gráficos 2 e 3 apresentam o detalhamento da posição a quatro dígitos do capítulo 64 do Sistema Harmonizado “Calçado, polainas e artefatos semelhantes, suas partes” conforme quadro 2. A série histórica de treze anos aponta, sobretudo, forte importação de calçados tanto com parte superior em têxteis quanto em couro, borracha e plástico relativas às posições 6403, 6404 e 6402. As exportações dos artigos em couro ocupam papel de destaque, tendo como principal destino o mercado americano, mesmo após a crise econômica mundial que afetou fortemente seu principal parceiro comercial. As exportações de partes de calçados (posição 6406) marca a posição do país como fornecedor de componentes para outros mercados.

QUADRO 2

Descrição das posições segundo o Sistema Harmonizado

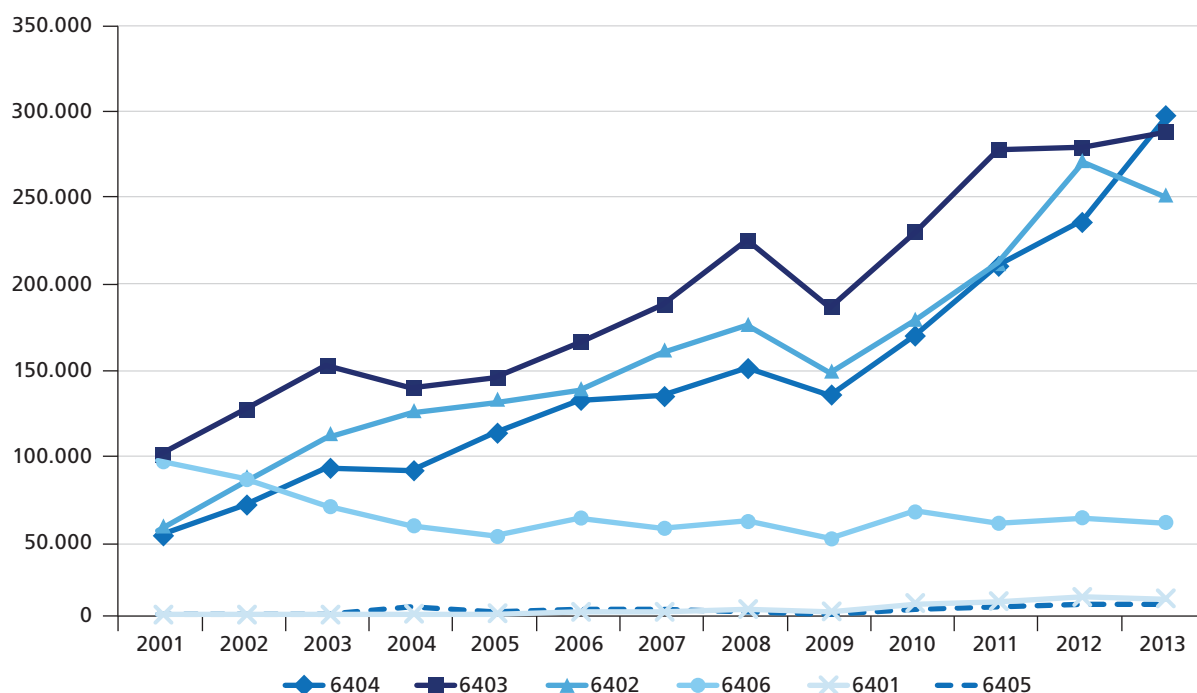
Código SH	Descrição
6401	Calçado impermeável de sola exterior e parte superior de borracha ou plástico, em que a parte superior não tenha sido reunida à sola exterior por costura ou por meio de rebites, pregos, parafusos, espigões ou dispositivos semelhantes, nem formada por diferentes partes reunidas pelos mesmos processos
6402	Outro calçado com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico
6403	Calçado com sola exterior de borracha, plástico, couro natural ou reconstituído e parte superior de couro natural
6404	Calçado com sola exterior de borracha, plástico, couro natural ou reconstituído e parte superior de matérias têxteis
6405	Outros calçados
6406	Partes de calçado (incluídas as partes superiores, mesmo fixadas a solas que não sejam as solas exteriores), palmilhas amovíveis, reforços interiores e artefatos semelhantes amovíveis, polainas, perneiras e artefatos semelhantes, e suas partes

Fonte: Comtrade.

GRÁFICO 2

Importações do México de calçados, segundo posições SH (2001-2013)

(Em milhares de US\$)

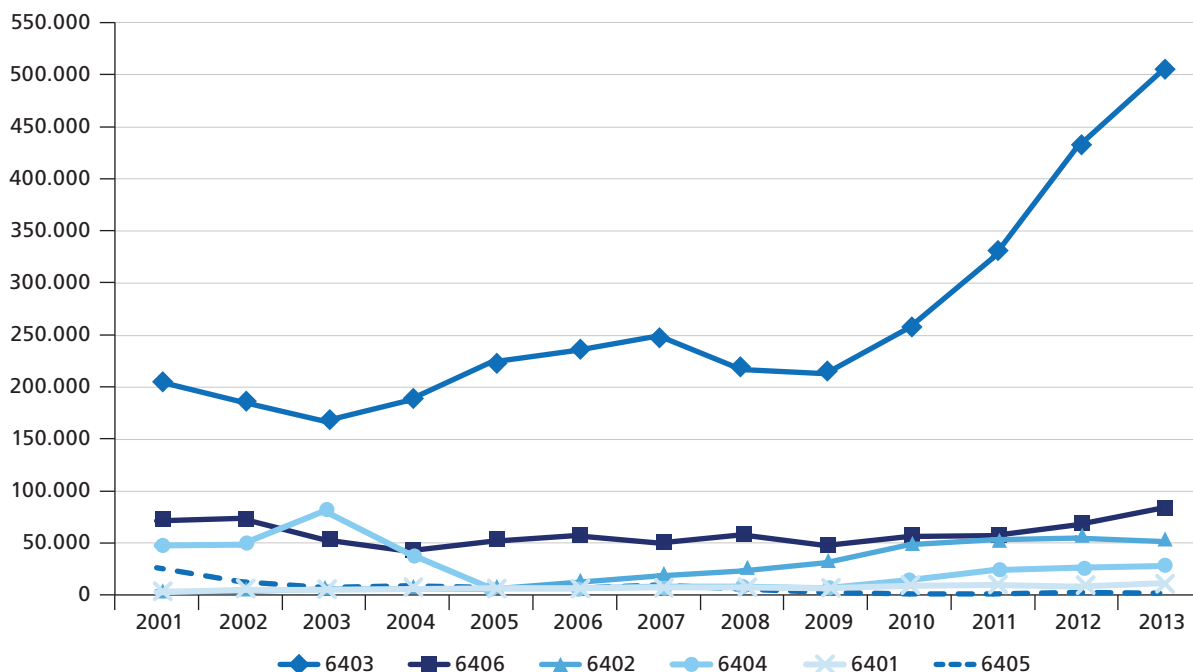


Fonte: TradeMap, Comtrade (Nações Unidas).

GRÁFICO 3

Exportações do México de calçados, segundo posições SH (2001-2013)

(Em milhares de US\$)



Fonte: TradeMap, Comtrade (Nações Unidas).

4.2 Taiwan

Em contraposição à questão do avanço da China no mercado global, e em especial nos EUA, a indústria calçadista surge com o processo intenso de industrialização de Taiwan (assim como da Coreia do Sul). Em decorrência do aumento no custo de mão de obra nesses países, gerando desvantagem competitiva, surgiu a necessidade de realocização geográfica dos capitais que comandavam as cadeias. O principal canal de escoamento escolhido por Taiwan foi a China, a qual coleciona uma série de vantagens que incluem identidade cultural, idioma, proximidade geográfica e o baixo custo de mão de obra. Aliado a isto, a China promoveu, a partir de 1978, uma ampla reforma econômica, que incluía condições de atração de empreendedores ao país. Além disso, Prochnik (2005) ressalta o conhecimento do mecanismo de funcionamento dos canais de distribuição das cadeias globais por parte dos taiwaneses. Assim, ao mesmo tempo em que expandia a sua capacidade produtiva, a China ampliava, graças aos taiwaneses (ao mesmo tempo clientes e fornecedores), seu relacionamento comercial com os compradores globais (Cheng, 2002).

Estima-se que 85% do total das exportações chinesas de calçados para o mercado internacional partem de fábricas cujo capital tem origem em Taiwan (Cheng, 2002), as quais se concentram no *cluster* de Guang Dong e são responsáveis por 50% das quatro mil empresas da região, gerando 50 mil empregos (um quarto do total do *cluster*). A principal característica destes empreendimentos

é a cooperação, tanto horizontal (fabricantes e subcontratados) quanto vertical (fabricantes e fornecedores), de modo que no modelo taiwanês os três atores (fabricantes, subcontratados e fornecedores) se articulam para promover qualidade e rapidez num processo de larga escala para atender aos grandes compradores internacionais. Fica claro, portanto, que mais do que uma simples realocação geográfica, a transformação proporcionada pelo capital taiwanês articulou uma rede dinâmica que transformou as antigas fábricas chinesas, tanto no aspecto produtivo quanto de distribuição dos produtos.

De acordo com Assintecal (2009), a expectativa para os próximos anos é de que as regiões mais desenvolvidas, como Guang Dong (principal núcleo do capital taiwanês), mantenham a produção de calçados de maior qualidade, enquanto as regiões menos prósperas (na parte ocidental do país), devem dedicar-se à produção de baixa qualidade, competindo em preço.

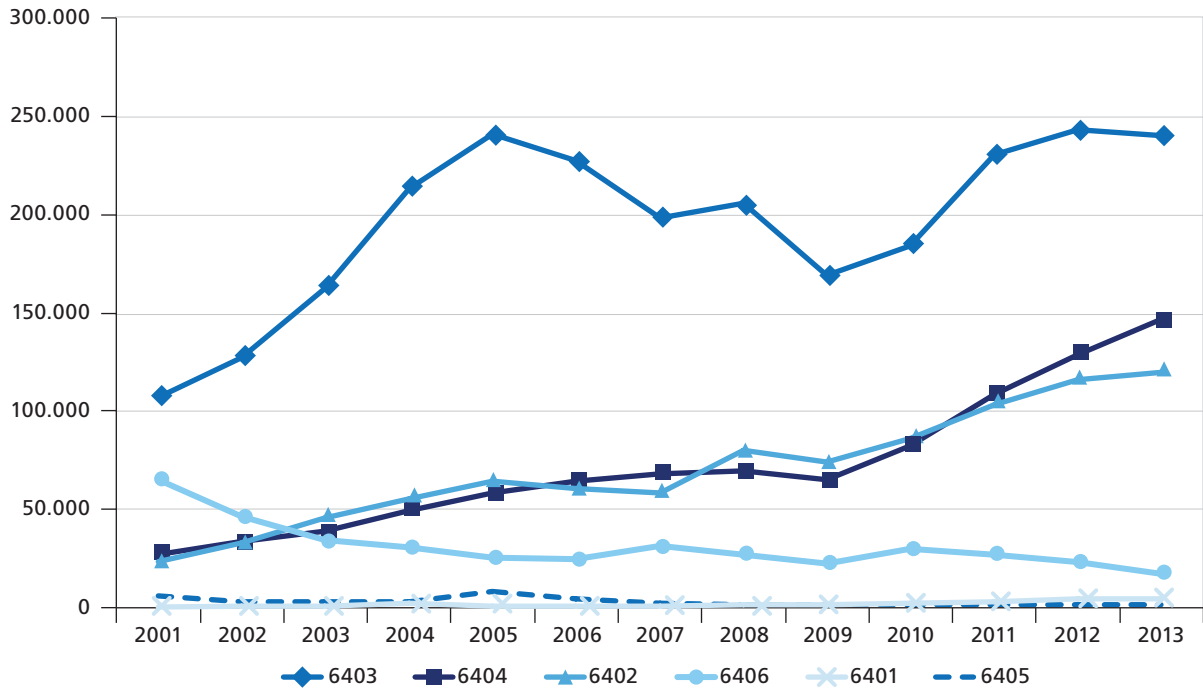
Entretanto, em face das recentes regulamentações e acusações de dumping à indústria chinesa, Taiwan tem reformulado sua estratégia e redirecionando seus investimentos ao Vietnã nos últimos anos, o qual já figura entre os principais *players* no mercado global de calçados, assim como Tailândia e Myanmar. Firms de atuação global, como as alemãs Puma e Adidas, são quem coordena a cadeia de valor no segmento esportivo, assim como as americanas Rebook e Nike subcontratam a produção nestes países asiáticos e revendem os produtos com suas marcas próprias, mas ainda mantém, em seus países de origem, funções importantes da cadeia de valor, como o desenvolvimento de produtos, *marketing* e distribuição

Portanto, o sucesso de Taiwan valeu-se preponderantemente de uma estratégia orientada para o mercado externo, migrando de um posicionamento global baseado na existência de empresas subcontratadas pelas grandes marcas de calçados esportivos. Como aprendizado, o país manteve as etapas de criação e coordenação da cadeia de suprimentos e de produção para essas grandes marcas globais, mesmo perdendo lugar na produção. Assim, se tornaram parceiros estratégicos de seus compradores por suas competências em desenvolvimento de produtos e no gerenciamento da produção (Guidolin *et al*, 2010).

Os gráficos 4 e 5 apresentam o detalhamento da posição a quatro dígitos do capítulo 64 do Sistema Harmonizado: “Calçado, polainas e artefatos semelhantes, suas partes”, conforme descrição do quadro 2. Destaca-se a trajetória oscilante das importações dos artigos em couro e tendência ascendente para aqueles com parte superior em têxtil, plástico e borracha. Quanto às exportações, o elevado montante relativo à posição 6406 denuncia a função de fornecedor de partes e componentes de calçados, fazendo com que o Taiwan participe da cadeia majoritariamente como fornecedor de intermediários para outros países. A trajetória declinante aponta para a substituição de mercados fornecedores por parte de outros países, redirecionando suas importações para China, Vietnã e Indonésia (segundo dados do Comtrade).

GRÁFICO 4

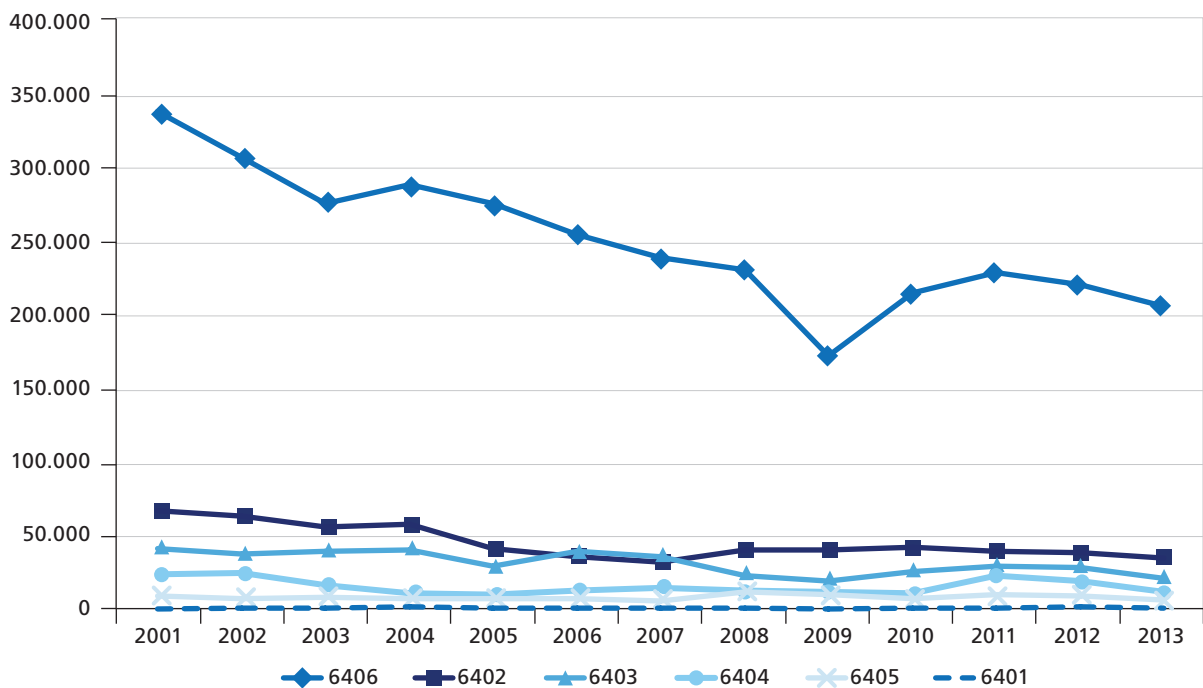
Importações do Taiwan de calçados, segundo posições SH (2001-2013)
 (Em milhares de US\$)



Fonte: TradeMap, Comtrade (Nações Unidas).

GRÁFICO 5

Exportações do Taiwan de calçados, segundo posições SH (2001-2013)
 (Em milhares de US\$)



Fonte: TradeMap, Comtrade (Nações Unidas).

5 CONCLUSÕES

Os anos 1990 representaram uma importante reconfiguração no ambiente produtivo tanto nacional quanto internacional, determinando novos posicionamentos nos mercados globais. Os países asiáticos deontaram como principais *players* no complexo coureiro calçadista e imprimiram, no restante dos países, a necessidade de adotar estratégias para elevar a competitividade de seus produtos.

Dada a heterogeneidade da indústria brasileira, o maior desafio constitui-se em promover maior qualidade, maior velocidade, lotes menores e mais diversidade no setor de couro e calçados. O país foi forçado a se diferenciar no mercado e especialmente aumentar a qualidade quando a China penetrou nos EUA (final dos anos 1980) e passou a competir diretamente com o Brasil no segmento de calçado de couro barato e padronizado.

Esta reestruturação produtiva ocorreu em conjunto com outras transformações. Neste mesmo período emergiram novas regiões produtoras e novos nichos de mercado disseminados pela moda. Assim, mesmo as grandes empresas passaram a adotar novas estratégias, como a transferência de suas unidades industriais para outros países. As matrizes concentraram as atividades de *marketing*, *design* e gerenciamento das marcas nos países desenvolvidos enquanto a produção foi redirecionada para os países asiáticos com mão de obra barata e abundante.

O Brasil, portanto, precisou realinhar suas estratégias para se inserir na Cadeia Global de Valor. O contexto interno também estava em franco dinamismo, imprimindo muitos desafios para os diversos atores dentro da cadeia. Neste contexto, o Brasil vem se desenvolvendo no segmento de comercialização e investindo em tecnologia própria para agregar valor ao produto, especialmente na indústria de componentes para o complexo coureiro-calçadista e aprimoramento do *design*. O fato do Brasil estar exposto a diversos padrões de governança pode ser benéfico no sentido de diversificar e otimizar as estratégias de *upgrading*, utilizando, sobretudo, as experiências de sua forma de organização produtiva em *clusters* para garantir uma nova atribuição de funções entre os mesmos.

Taiwan e México assumem papel de destaque ao servirem de importantes casos de estudo para a Indústria brasileira. O primeiro traz importantes lições quanto à articulação entre os diversos agentes da cadeia, enquanto o segundo tem conseguido implementar políticas importantes de associação institucional entre os *players* mais importantes, permitindo rodadas de negociação em conjunto.

REFERÊNCIAS

BAZAN, L.; NAVAS-ALEMÁN, L. Upgrading in global and national value chains: recent challenges and opportunities for the Sinos Valley footwear cluster. *In: Brazil, EADI'S workshop clusters and global value chains in the north and the third world*, 28, 2003. Novara, Italy, 2003.

CRUZ-MOREIRA, J.; FLEURY, A. Cadeias de produção de roupas em Honduras e no Brasil: uma comparação em termos do progresso industrial. *In: XXIV Congresso Internacional da Associação de Estudos Latino-Americanos*, 2003.

GARCIA, R. **Vantagens competitivas de empresas em aglomerações industriais: um estudo aplicado à indústria brasileira de calçados e sua inserção nas cadeias produtivas globais**. Tese (Doutorado em Economia), Instituto de Economia, Unicamp, Campinas, 2001, 204 p.

GEREFFI, G. Capitalism, development and global commodity chains. *In: SKLAIR, L. Capitalism and development*. Londres: Routledge, 1994.

_____. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. **Journal of International Economics** 48: 37–70, 1999.

GEREFFI, G., J. HUMPHREY, e T. STURGEON. The governance of global value chains. **Review of International Political Economy**, 12 (1): 78–104, 2005.

GUIDOLIN, S. M.; Costa, A. C. R.; Rocha, e. R. P. Indústria calçadista e estratégias de fortalecimento da competitividade. **BNDES Setorial**, 31. Rio de Janeiro: Bndes, 2010, p. 147-184.

HUANG, C.; LIN, S. Corporate strategies under globalization: South Korean and Taiwanese footwear industry in transition. **Annual meeting of the American Political Science Association**. Philadelphia, 2006.

HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. Governance and Upgrading: linking industrial cluster and global value chain research. **IDS Working Paper**, Brighton: Institute of Development Studies, 2001.

KRUGMAN, Paul. **Geography and Trade**. Cambridge, MA: MIT Press, 1991.

NADVI, K. The Cutting Edge: Collective Efficiency and International Competitiveness in Pakistan. **Discussion Paper 360**. Brighton: Institute of Development Studies, 1997.

PROCHNIK, Victor. **Perfil do setor de calçados**. Relatório Final. Pesquisa Sebrae/IERJ, Set. 2005.

RABELLOTTI, R. Recovery of a Mexican cluster: devaluating bonanza or collective efficiency? **World Development**, v. 27, n. 9, Sept. 1999.

SCHMITZ, H. Global competition and local co-operation: success and failure in the Sinos Valley, Brazil. **World Development**, 27 (9), 1627-1650, 1999.

SOUSA, A. C. **Indústria calçadista brasileira e concorrência internacional: uma análise da qualidade dos produtos exportados e das estratégias adotadas pelas empresas (1989-2006)**. Dissertação (Mestrado em Economia), Faculdade de Ciências e Letras, Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Estadual Paulista, Araraquara, 2009.

WEI, Y. China's shoe manufacturing and the Wenzhou model: perspectives on the world's leading producer and exporter of footwear. **Eurasian Geography and Economics**, 50 (6): 720–739, 2009.

Ipea – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

EDITORIAL

Coordenação

Ipea

Revisão e Editoração

Editorar Multimídia

Capa

Aline Rodrigues Lima

Projeto Gráfico

Renato Rodrigues Bueno

*The manuscripts in languages other than
Portuguese published herein have not been proofread.*

Livraria do Ipea

SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES, Térreo.

70076-900 – Brasília – DF

Fone: (61) 3315-5336

Correio eletrônico: livraria@ipea.gov.br

INSTRUÇÕES PARA SUBMISSÃO DE ARTIGOS

1. O *Boletim de Economia e Política Internacional* (BEPI) tem como missão promover o debate sobre temas importantes para a inserção do Brasil no cenário internacional, com ênfase em estudos aplicados no campo de Economia Internacional e de Relações Internacionais, tendo como público-alvo acadêmicos, técnicos, autoridades de governo e estudiosos das relações internacionais em geral.
2. Serão considerados para publicação artigos originais redigidos em português.
3. As contribuições não serão remuneradas, e a submissão de um artigo implicará a transferência dos direitos autorais ao Ipea, caso ele venha a ser publicado.
4. O trabalho submetido será encaminhado a, pelo menos, um avaliador. Nesta etapa, a revista utiliza o sistema *blind review*, ou seja, os autores não são identificados em nenhuma fase da avaliação. A decisão dos avaliadores é registrada em pareceres, que serão enviados aos autores, mantendo-se em sigilo os nomes destes avaliadores.
5. Os artigos, sempre inéditos, deverão ter entre 3 mil e 6 mil palavras, respeitando o máximo de 50 mil caracteres, com espaçamento – incluindo tabelas, figuras, quadros, espaços, notas de rodapé e referências.
6. A formatação deverá seguir os seguintes padrões: folha A-4 (29,7 x 21 cm); margens: superior = 3 cm, inferior = 2 cm, esquerda = 3 cm e direita = 2 cm; em Microsoft Word ou editor de texto compatível, utilizando caracteres Times New Roman, tamanho 12 e espaçamento 1,5 justificado. As ilustrações – tabelas, quadros, gráficos etc. – deverão ser numeradas e trazer legendas. A fonte das ilustrações deverá ser sempre indicada.
7. Apresentar em página separada: *i*) título do trabalho em português e em inglês – em caixa alta e negrito; *ii*) até cinco palavras-chave; *iii*) um resumo de até 250 palavras, com a respectiva tradução para o inglês (*abstract*); *iv*) classificação JEL; e *v*) informações sobre o(s) autor(es): nome completo, titulação acadêmica, experiência profissional e/ou acadêmica atual, área(s) de interesse em pesquisa, instituição(ões) de vinculação, endereço, e-mail e telefone. Se o trabalho possuir mais de um autor, ordenar de acordo com a contribuição de cada um ao trabalho.
8. Caso o artigo possua gráficos, figuras e mapas, estes deverão ser entregues em arquivos específicos e editáveis, nos formatos originais e separados do texto, sendo apresentados com legendas e fontes completas.
9. As chamadas para as citações deverão ser feitas no sistema autor-data, de acordo com a norma NBR 10520 da ABNT.
10. Observar a norma NBR 6023 da ABNT, que fixa a ordem dos elementos das referências e estabelece convenções para transcrição e apresentação da informação originada do documento e/ou outras fontes de informação. As referências completas deverão ser reunidas no fim do texto, em ordem alfabética.
11. Cada (co)autor receberá três exemplares da revista em que seu artigo for publicado.
12. As submissões deverão ser feitas *online* pelo *e-mail*: bepi@ipea.gov.br

ITENS DE VERIFICAÇÃO PARA SUBMISSÃO

1. O texto ser inédito.
2. O texto estar de acordo com as normas da revista.

DECLARAÇÃO DE DIREITO AUTORAL

A submissão de artigo autoriza sua publicação e implica compromisso de que o mesmo material não esteja sendo submetido a outro periódico. O original é considerado definitivo, sendo que os artigos selecionados passam por revisão ortográfica e gramatical conforme o Manual do Editorial do Ipea (2ª edição). A revista não paga direitos autorais aos autores dos artigos publicados. O detentor dos direitos autorais da revista, inclusive os de tradução, é o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), com sede em Brasília. A tradução deve ser aprovada pelo editor antes da publicação.

POLÍTICA DE PRIVACIDADE

Os nomes e os *e-mails* fornecidos serão usados exclusivamente para os propósitos editoriais do *Boletim de Economia e Política Internacional*, não sendo disponibilizados para nenhuma outra entidade.

Missão do Ipea

Aprimorar as políticas públicas essenciais ao desenvolvimento brasileiro por meio da produção e disseminação de conhecimentos e da assessoria ao Estado nas suas decisões estratégicas.



ISSN 2176-9915

