

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

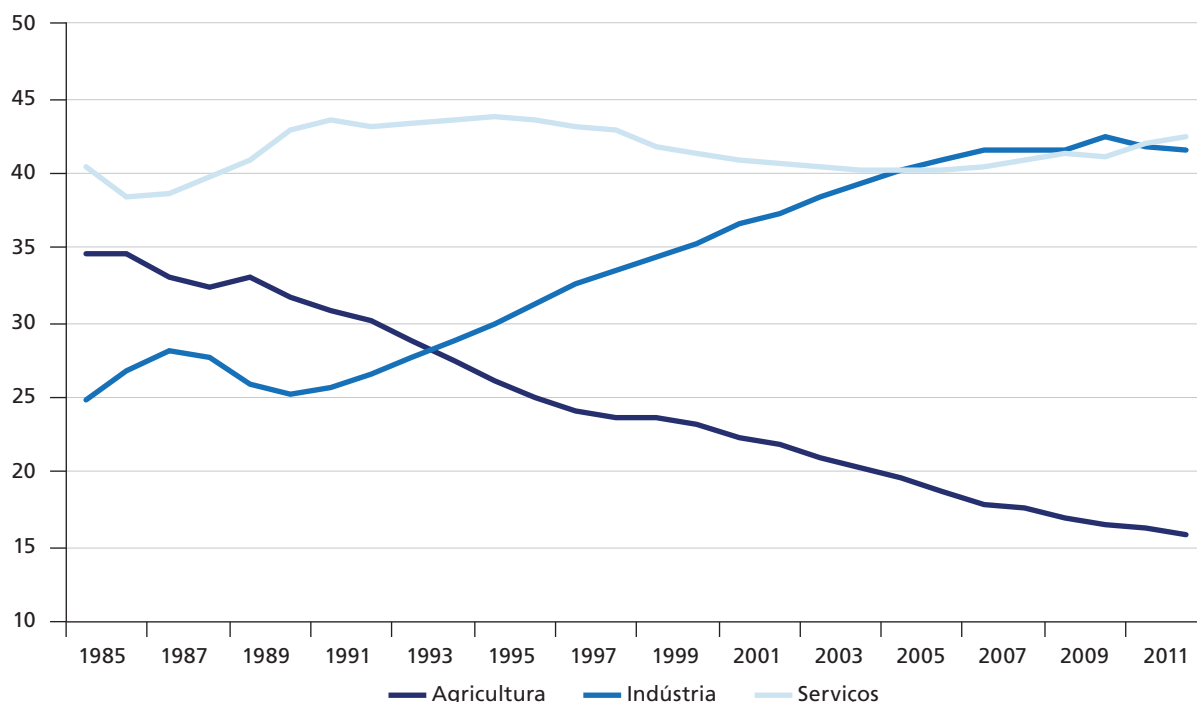
A República Socialista do Vietnã está localizada na península da Indochina, no Sudeste Asiático, e tem como capital a cidade de Hanói. O país detém sua extensão de costa no Mar do Sul da China e faz fronteiras ao oeste com o Laos e Camboja e ao norte com a China. A extensão territorial do Vietnã é de 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.

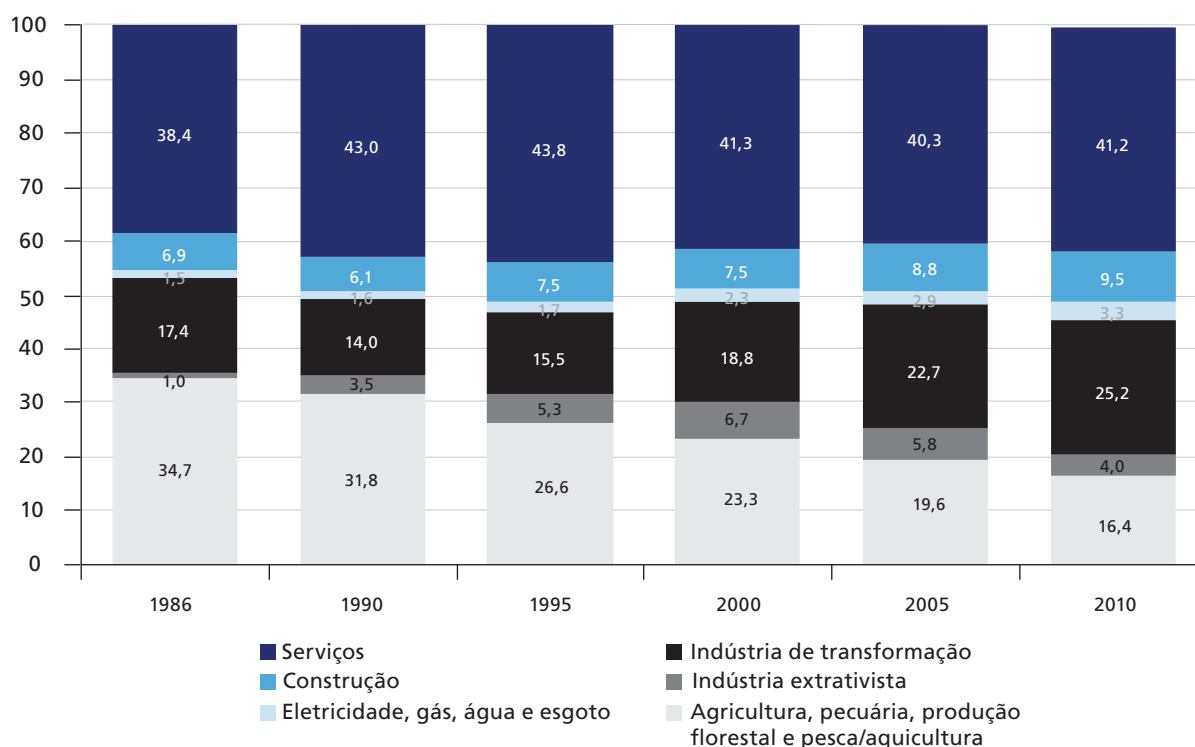
Com essas medidas, o crescimento econômico do Vietnã voltou a acelerar na década de 2000 e o IDE retornou em um volume ainda maior do que o observado antes da crise de 1997. Entre 2000 e 2012, o PIB cresceu anualmente 6,5% em média – mesmo com os profundos impactos negativos da crise internacional de 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.

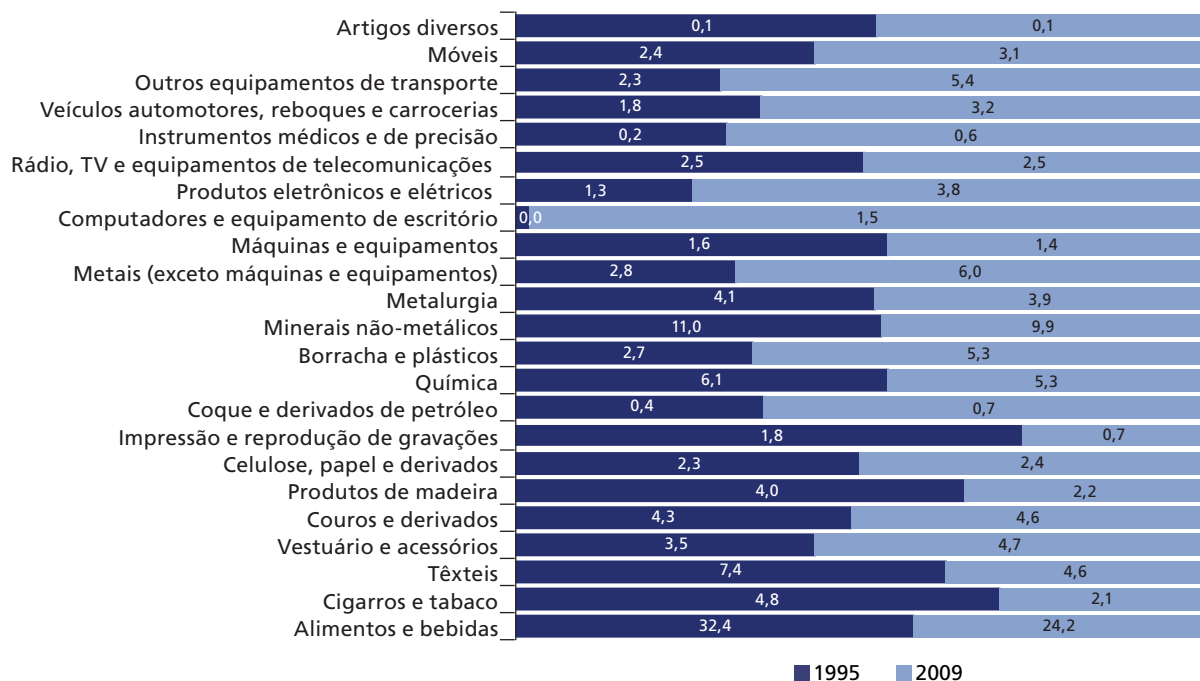
O setor da indústria de transformação foi um dos que mais se expandiu no Vietnã nas últimas duas décadas. Em termos de sua composição interna, houve, entre 1995 e 2009, forte crescimento da participação no valor bruto da produção nacional dos seguintes subsetores: computadores e equipamentos de escritório (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).

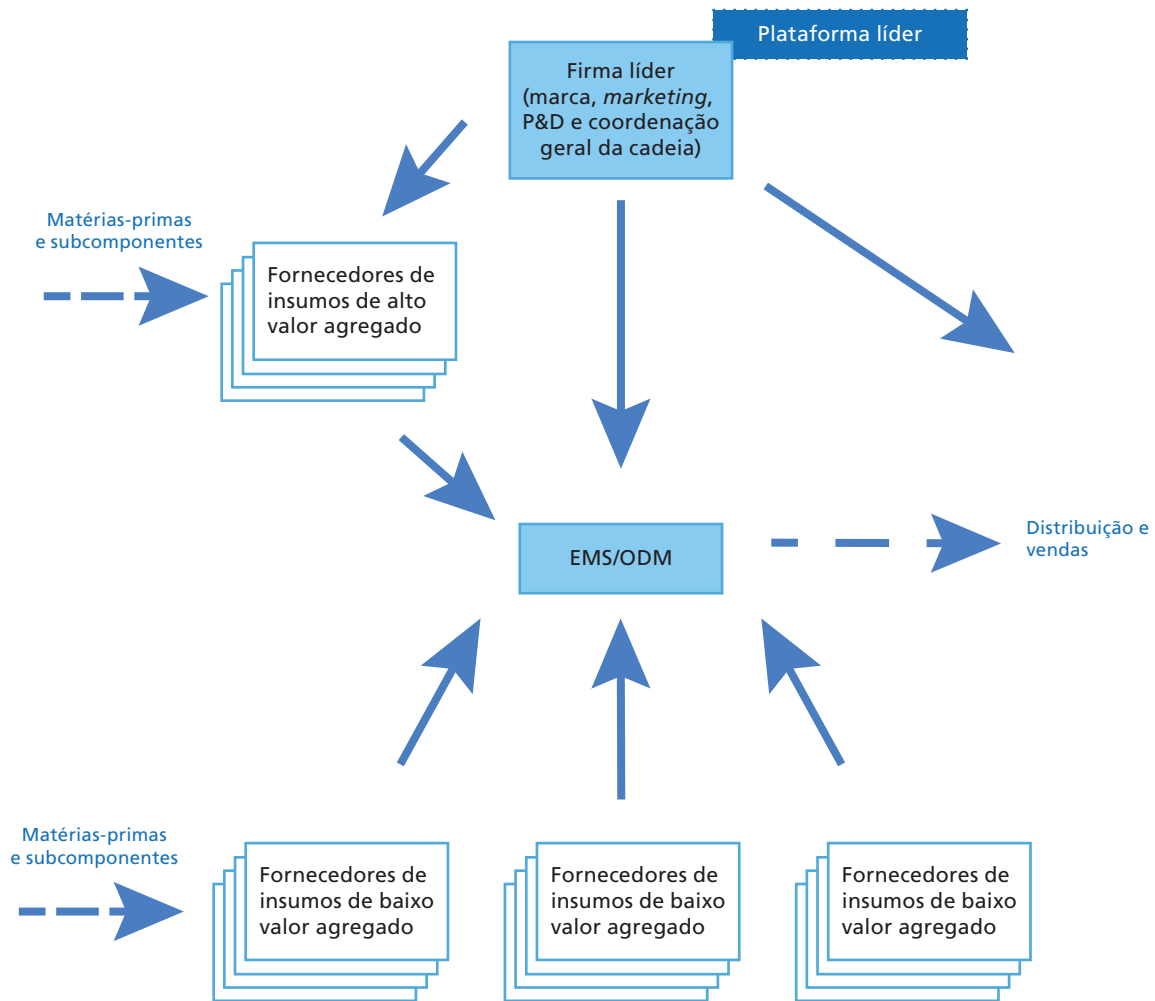
possui uma relevância destacada na economia em virtude da sua elevada capacidade de geração de receita e empregos qualificados, bem como de seu impacto positivo sobre a produtividade de outros setores, notadamente por meio da disseminação dos computadores e de tecnologias da informação. Atualmente, a 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



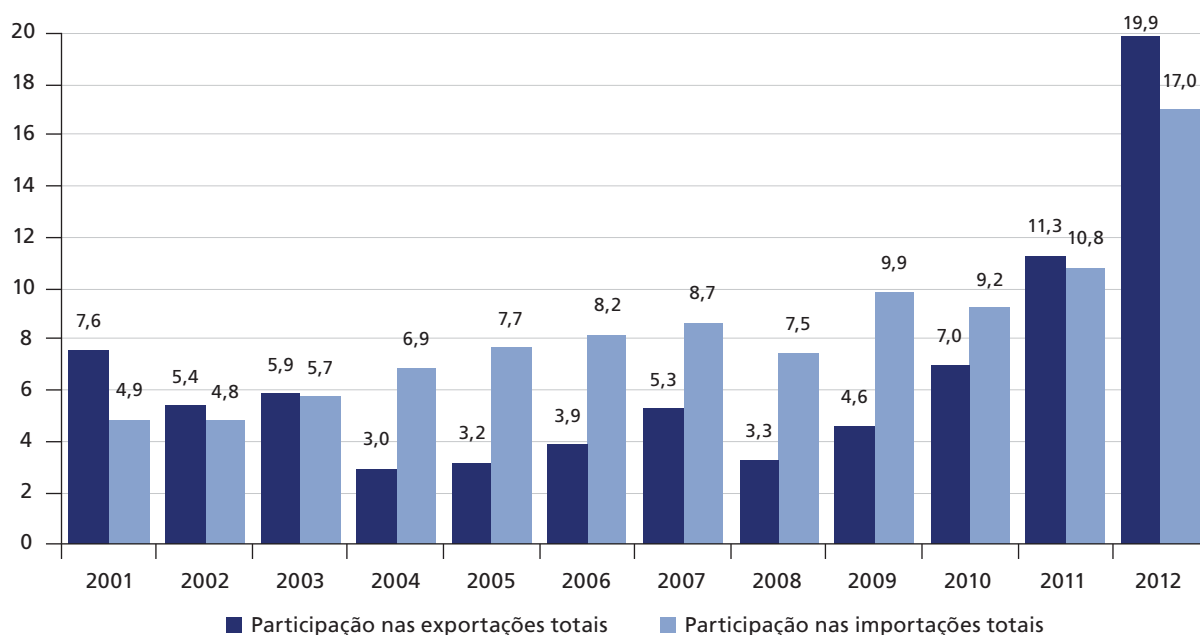
Fonte: Morais (2012).

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.

