

Título do capítulo

CAPÍTULO 4

RISCOS E OPORTUNIDADES DA INTEGRAÇÃO
PRODUTIVA SUL-AMERICANA: UM OLHAR A
PARTIR DOS PAÍSES PEQUENOS

Autores (as)

Lucas Arce

Título do livro

PERSPECTIVAS PARA A INTEGRAÇÃO DA
AMÉRICA LATINA

Organizadores (as)

Walter Antonio Desiderá Neto
Rodrigo Alves Teixeira

Cidade

Brasília

Editora

Ipea
CAF

Ano

2014

Edição

ISBN

978-85-7811-213-4

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – **ipea** 2014

As publicações do Ipea estão disponíveis para *download* gratuito nos formatos PDF (todas) e EPUB (livros e periódicos). Acesse: <http://www.ipea.gov.br/portal/publicacoes>

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 do Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão.

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

RISCOS E OPORTUNIDADES DA INTEGRAÇÃO PRODUTIVA SUL-AMERICANA: UM OLHAR A PARTIR DOS PAÍSES PEQUENOS

Lucas Arce

1 INTRODUÇÃO

Ainda que a região tenha experimentado iniciativas de integração desde a década de 1960, foi na última década, após um importante período, que os projetos regionais transformaram-se em iniciativas relacionadas ao comércio, em que novas dimensões econômicas tornaram a ser colocadas em cena, sendo a produtiva uma das mais importantes.

Os modelos dos anos 1980 e 1990 – exceto determinados acordos (tais como os realizados entre a Argentina e o Brasil para a cooperação e o desenvolvimento em energia nuclear) – trouxeram consigo problemáticas mais relacionadas com a liberalização comercial imperante no âmbito mundial, onde os desafios se concentravam na abertura do comércio de bens e serviços, prevendo que isto traria uma maior racionalização econômica e, portanto, um maior bem-estar para todo o bloco regional. Esta mesma postura de bloco regional “aberto” supunha que a abertura que se dava aos sócios do bloco terminaria, futuramente, sendo a porta de acesso para um acordo global de rebaixamento de impostos, o qual redundaria em bem-estar mundial (IDB, 2002).

Desde os primeiros anos do século XXI, os governos sul-americanos começaram a levar em consideração a necessidade de rever o tipo de integração adotado nas décadas anteriores, ampliando as perspectivas mediante modelos de integração regional mais abrangentes, que incluíam sem *nuances* outros aspectos não contemplados nas propostas do fim do século passado, tais como as agendas de saúde e educação.

Essa abertura das agendas teve uma contrapartida dentro da mesma disciplina econômica. O desafio da integração não somente já tomou parte das discussões teóricas relacionadas às vantagens comparativas advindas do comércio como também de outros campos de estudos relacionados à complementaridade produtiva, tais como a competitividade regional e os sistemas regionais de inovação, que começaram a ser parte da agenda da política pública regional. Na última década, colocou-se cada vez mais em destaque a importância de certas condições prévias para o melhor aproveitamento das oportunidades que fornece a integração regional.

Essas novas agendas permitiram o aparecimento de novos desafios à integração, que haviam estado sob o véu do pensamento econômico neoclássico, imperante nas últimas três décadas do século passado. Os novos desafios, na verdade, não eram tão novos: envolviam aspectos mencionados bem antes pelos pensadores latino-americanos de meados do século XX. Estes desafios eram relacionados à criação das condições sobre as quais se fundamentavam o crescimento econômico e o desenvolvimento da região: o aperfeiçoamento de sistemas de interconexão da infraestrutura de transportes, das telecomunicações e do abastecimento de energia no subcontinente, os quais permitissem maior velocidade nos intercâmbios entre os países sul-americanos. Por seu turno, tornava-se cada vez mais visível a necessidade de propor a construção de coordenações produtivas no âmbito regional, mediante a construção de cadeias de valor regionais que pudessem competir no âmbito internacional.

À luz desse contexto, o objetivo deste trabalho é realizar uma análise dos riscos e da possibilidade de integração produtiva sul-americana sob a perspectiva dos países pequenos. Para isso, depois desta introdução, é feita uma revisão do estado da arte em integração produtiva. Em seguida, são revisados os antecedentes de iniciativas de integração produtiva e seus impactos nos países pequenos. Após esta revisão, analisam-se a integração produtiva sul-americana e seus possíveis impactos à luz da integração asiática. E, por fim, realiza-se uma série de considerações.

2 A INTEGRAÇÃO PRODUTIVA: CONCEITUALIZAÇÃO

A integração produtiva entre os países é um conceito relativamente novo no âmbito latino-americano, embora muito usado atualmente. Para Botto (2009), este conceito de integração produtiva teve seu início no processo de integração europeu.

No contexto de recessão dos anos após a crise do petróleo, a Comunidade Europeia desenvolveu projetos, a fim de evitar guerras comerciais competitivas entre os Estados e os monopólios estatais (campeões nacionais). Estes primeiros planos incluíam a coordenação das ações dos Estados-Partes em setores estratégicos, tais como os setores de tecnologia da indústria do aço, construção, naval, têxteis, construção, e de informação. Além disso, a harmonização das normas de proteção comercial não tarifária, subsídios às indústrias em crises e fomento à fusão de empresas.

Entretanto, e apesar do longo debate que traz consigo esse conceito, a *integração produtiva* com base regional não tem uma definição de caráter definido, e os autores acadêmicos, *policy-makers* e instituições que as levam adiante ainda mantêm certas discussões sobre as arestas que este traz consigo.

Conforme o Programa de Integração Produtiva do Mercosul:

A integração produtiva implica no desenvolvimento conjunto de novas vantagens competitivas a partir da complementação produtiva e a especialização intrassetorial de todos os países do bloco, especialmente para a integração de pequenas e médias empresas da região, e empresas dos países de menor tamanho econômico relativo a processos produtivos regionais. Isso leva à modificação dos padrões produtivos via redesignação de recursos produtivos, modificando o padrão de intercâmbio comercial, levando em consideração uma perspectiva regional (Mercosur, 2008).

Essa visão da integração produtiva é particularmente importante para os países pequenos do bloco, como o Paraguai, que veem nesta o reconhecimento das assimetrias do bloco, além das dificuldades inerentes à sua condição de país mediterrâneo.

Sob outro ponto de vista, o Centro de Formación para la Integración Regional (Cefir) concebe a integração produtiva como uma ferramenta dos blocos regionais com a potencialidade de gerar maior especialização dos setores produtivos dos sócios, que, por sua vez, deriva da maior complementação, e, assim, dispara vantagens competitivas regionais *vis-à-vis* outras partes do mundo.¹

López e Laplane (2004) relacionam o processo da integração produtiva com o desenvolvimento de cadeias regionais de valor. Reconhecem o *status* crescente, entre os *policy-makers*, das cadeias de valor na explicação para a melhoria da competitividade de uma região. A aceitação desta visão, explicam, demonstra-se na proliferação de iniciativas destinadas a fomentar estas cadeias em um grande número de países com diferentes tipos de desenvolvimento econômico.

De uma maneira esquemática, pode-se assegurar que as características básicas que definem a integração produtiva são: *i*) a busca por complementação entre as unidades produtivas de diferentes zonas e países dentro de um bloco de integração regional; *ii*) a especialização setorial dentro dos blocos; *iii*) e a busca por mais competitividade no âmbito regional, que permita o avanço.

Essas características são as que acompanham a denominação de integração produtiva na maior parte dos trabalhos. A dificuldade para definir o conceito é equivalente à enfrentada para se estabelecerem fontes sustentáveis, para que a referida integração floresça em um processo de integração.

3 A INTEGRAÇÃO PRODUTIVA SOB A ÓTICA DOS PAÍSES PEQUENOS

A integração produtiva é um processo que exige uma grande perícia dos governos no poder para ser realizada com sucesso. Existem três mecanismos que possibilitam realizar uma integração produtiva de sucesso: *i*) a integração de infraestrutura;

1. Para mais informações, consultar a página eletrônica do Centro de Formación para la Integración Regional (Cefir): <<http://goo.gl/HpkRkl>>.

ii) a coordenação de cadeias produtivas regionais e redes produtivas regionais; e
iii) a derrubada das barreiras tarifárias e não tarifárias para os produtos.

Em primeiro lugar, precisa-se da integração da infraestrutura, a qual permitiria maior interconexão entre as unidades produtivas dos países nas áreas estratégicas para o comércio atual: o transporte, a energia e as telecomunicações.

Em segundo lugar, são necessários marcos normativos e iniciativas estatais para levar adiante a concorrência, complementação e especialização dos diversos atores produtivos nas diferentes cadeias de valor regionais e redes de produção regional. A complementação produtiva nas unidades produtivas sempre tem em si elementos de cooperação e concorrência que só podem ser resolvidos pelo mercado, mas que precisam de regulamentação estadual para florescer.

Em terceiro lugar, a queda das barreiras tarifárias e não tarifárias que criam obstáculos no processo de integração, com base na dificuldade de intercambiar bens acabados, sobretudo os bens intermediários, os quais são a base para os intercâmbios intrassetoriais que dão lugar às redes de produção regional.

Para elucidar a possibilidade de levar por um caminho de sucesso a integração produtiva na América do Sul, serão analisadas as possibilidades destes mecanismos na integração.

3.1 As iniciativas para uma infraestrutura regional: IIRSA

García de la Cruz *et al.* citam as necessidades dos países do Mercosul que devem ser atendidas o quanto antes, as quais poderiam ser extensivas a todos os países da região sul-americana:

A integração econômica do Mercosul está seriamente limitada pela orografia de seu território, muito exigente quanto às características e dificuldades de conexão mediante infraestruturas, ao ponto de existir importantes barreiras físicas que bloqueiam a conquista dos resultados da integração. Além disso, a população está muito concentrada em grandes núcleos urbanos, enquanto que as estradas de ferro conectam as regiões mineiras com as saídas para o mar e não têm papel de articulação de um espaço regional. Também deve-se destacar que o estado das estradas é muito deficiente. Estas circunstâncias tornam sumamente relevantes, para o processo de integração, a dotação de infraestruturas que facilitem tanto o movimento de pessoas como de mercadorias (2010, p. 32, tradução nossa).

Os países pequenos da América do Sul, sobretudo os mediterrâneos, precisam de uma infraestrutura de transporte fluida, que permita que suas empresas sejam competitivas tanto no mercado intrarregional como também no mercado extrarregional. A falta desta infraestrutura é uma das principais dificuldades enfrentada pelo Paraguai para comercializar com outros países (Servín, 2008).

Em 2000, durante a I Reunião de Presidentes Sul-americanos, realizada em Brasília, os ministros dos Transportes, de Minas e Energia e das Telecomunicações dos doze países elaboraram o Plano de Ação para Integração da Infraestrutura Regional da América do Sul. Este plano de ação determinou uma série de eixos de integração e desenvolvimento (EIDs), os quais se transformariam nas novas referências geoeconômicas para o planejamento territorial sul-americano. Estas ações foram associadas ao desenvolvimento de processos setoriais de integração (PSIs), os quais foram definidos como espaços para a identificação e resolução de obstáculos dos tipos normativo e institucional, com o objetivo de melhorar a competitividade e promover o crescimento sustentável da região.

As atividades desenvolvidas no programa Iniciativa para a Integração da Infraestrutura Regional Sul-Americana (IIRSA), desde o princípio, têm procurado identificar os requerimentos de tipo físico, normativo e institucional para o planejamento e a implementação da infraestrutura que crie as bases de sustentação para a maior integração sul-americana. Para isso, a IIRSA concentrou esforços em três âmbitos principais: *i)* na coordenação de planos e investimentos; *ii)* na compatibilização e harmonização dos aspectos regulatórios e institucionais associados; e *iii)* na geração de mecanismos inovadores de financiamento público e privado.

Nesse sentido, foram elaboradas nove linhas de ação (IIRSA, 2011),² a serem seguidas por tal iniciativa. Em primeiro lugar, projetar uma visão mais integral da infraestrutura, que tenha seu centro no desenvolvimento sinérgico do transporte, da energia e das telecomunicações. Deve contemplar também a inter-relação com a infraestrutura social, os aspectos ambientais e as tecnologias da informação baseadas no conhecimento. Esta visão deve concordar com as possibilidades reais de financiamento e investimento existentes.

Em segundo lugar, enquadrar os projetos dentro de um planejamento estratégico a partir da identificação dos EIDs regionais. Desta forma, procura-se maior eficiência nos investimentos, coordenando os planos das obras a serem realizadas pelos diversos países e enquadrando-as em uma visão estratégica da integração que outorgue prioridade aos grandes eixos de integração e desenvolvimento regionais.

Em terceiro lugar, modernizar e atualizar os sistemas regulatórios e institucionais nacionais que normatizam o uso da infraestrutura. Dando, deste modo, maior ênfase aos aspectos regulatórios e institucionais, que com muita frequência não permitem que se utilize adequadamente a infraestrutura existente, em especial no que concerne às passagens de fronteira e aos sistemas de transporte multimodal e aéreo.

2. As nove linhas de ação foram reelaboradas pelo autor com base nas exibidas pela página eletrônica do Iniciativa para a Integração da Infraestrutura Regional Sul-Americana (IIRSA). Caso haja qualquer dúvida ou discrepância com o texto, deve-se consultar o original.

Também se procura avançar na harmonização regulatória e regulamentar para permitir o desenvolvimento de novos investimentos e aperfeiçoar o uso dos já existentes.

Em quarto lugar, postula-se que se deve avançar na harmonização de critérios para o projeto e a avaliação técnica, econômica e ambiental integrada dos projetos de infraestrutura regionais, de modo a assegurar a sustentabilidade e minimizar os riscos de discricionariedade na seleção e apoio destes.

Em quinto lugar, propõe-se a adoção de um foco proativo na consideração das implicações ambientais e sociais dos projetos de infraestrutura, estabelecendo critérios próprios e normas comuns, bem como a coordenação de ações. Focam-se os temas ambientais não só do ponto de vista da mitigação dos impactos não desejados destes, mas também como uma oportunidade para o aproveitamento integral e enriquecimento dos projetos.

Em sexto lugar, objetiva-se que as obras de infraestrutura gerem a maior quantidade possível de impactos locais de desenvolvimento, evitando que sejam somente corredores entre os mercados principais.

Em sétimo lugar, procuram-se mecanismos para a definição e seleção dos projetos que tenham efetiva participação, bem como a contribuição ativa das comunidades envolvidas e do setor privado interessado no financiamento, na construção e na operação de tais projetos.

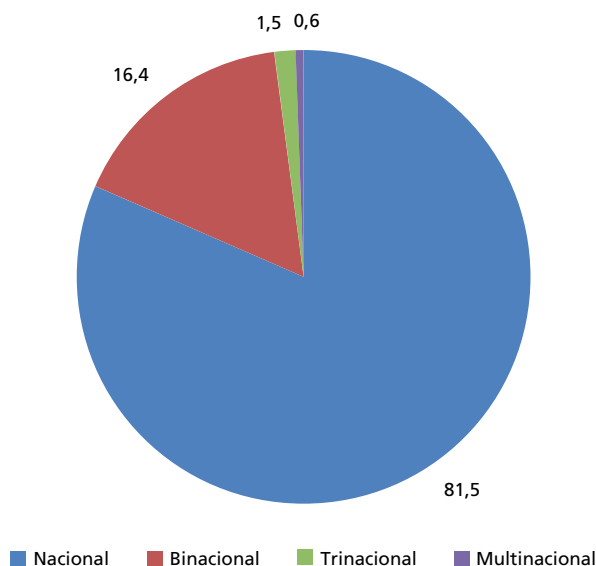
Em oitavo lugar, estabelecem-se mecanismos para a gestão e o financiamento compartilhados de projetos de integração física, com base em experiências como a do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), a da Corporação Andina de Fomento (CAF) e a do Fundo Financeiro para o Desenvolvimento da Bacia do Prata (FONPLATA).

Por último, esse esforço inclui a busca de soluções inovadoras entre os governos e os organismos financeiros multilaterais que encorajem a participação do capital privado, mediante estratégias comuns, bem como soluções e instrumentos criativos, com uma adequada distribuição de riscos e benefícios entre os setores público e privado participantes.

Há dez anos do começo da iniciativa, o IIRSA conta com 531 projetos cadastrados em sua base de dados, dos quais 81,5% são de iniciativa nacional; 16,4%, binacional; 1,5%, trinacional; e 0,6%, multinacional (gráfico 1). Esta porcentagem de projetos nacional mostra as fragilidades da infraestrutura no âmbito interno, levando-se em consideração que o projeto IIRSA tem apenas uma década. A falta de conexão para dentro dos países da América do Sul é tão grave como a falta de interconexão entre eles. Este exemplo mostra que o problema dos países sul-americanos poderia ter fundamento nas dificuldades que acarretam para as

nações de renda média e média-baixa realizarem investimentos onerosos de longo prazo, sem um retorno efetivo rapidamente.

GRÁFICO 1
Quantidade de projetos por origem da iniciativa
(Em %)



Fonte: Iniciativa para a Integração da Infraestrutura Regional Sul-Americana (IIRSA, 2011).
Elaboração do autor.

Ao fazer um exame mais minucioso, observando-se os países que têm mais projetos registrados, sobressai a alta concentração de projetos nos dois maiores países do subcontinente (Argentina e Brasil). É de se salientar a importante quantidade de projetos que possuem o Paraguai e a Bolívia, dois dos países mais prejudicados pela falta de investimento em infraestrutura, devido à sua posição geográfica (tabela 1). Isto porque estes países são os únicos que não possuem uma saída para o mar; portanto, a falta de interconexões faz que tenham poucas saídas de seus produtos ao exterior, encarecendo demais o custo do frete. Além disso, trata-se dos países mais pobres da região, com Estados (sobretudo no caso do Paraguai) com uma fragilidade institucional e uma falta de recursos que os impedem de desenvolver planos de desenvolvimento de infraestrutura por si próprios. A entrada de fundos, por meio de empréstimos leves para a infraestrutura, e a ação de iniciativas no âmbito regional, como o Fundo para a Convergência Estrutural do Mercosul (Focem), são, então, novas oportunidades para construir a conectividade necessária para aumentar o torrencial de intercâmbios de bens e pessoas.

TABELA 1
Quantidade de projetos no IIRSA por país envolvido

Posição	País	Quantidade de projetos
1	Argentina	161
2	Brasil	87
3	Peru	68
4	Paraguai	64
5	Bolívia	53
6	Chile	53
7	Equador	45
8	Uruguai	40
9	Colômbia	38
10	Venezuela	23
11	Guiana	7
12	Suriname	7

Fonte: IIRSA (2011).
 Elaboração do autor.

Os projetos do IIRSA são financiados, em sua grande maioria, pelo setor público (74%), enquanto o setor privado financia 12%. O restante (14%) é financiado por ambos os setores. Isto mostra a necessidade de possuir mecanismos regionais de financiamento, devido à quantidade de dinheiro que isto supõe para os Estados com menor capacidade de endividamento.

Entre os 531 projetos incluídos na iniciativa, os mais representativos encontram-se em dois tipos de projeto: os considerados “âncora” e os pertencentes à Agenda de Implementação Consensual do IIRSA, conhecidos como AICs.

Os “projetos-âncora” são aqueles que, com sua existência, dão sentido à formação do grupo e viabilizam as sinergias entre os Estados intervenientes. Cada grupo de projetos do IIRSA forma-se em torno de um projeto-âncora ou de um projeto de projeto-âncora já existente. Trata-se do projeto que é identificado como o gargalo da garrafa ou o elo perdido da rede de infraestrutura que impede o melhor aproveitamento dos potenciais benefícios do grupo de projetos. Neste aspecto, foi identificada uma grande quantidade de projetos para o melhoramento viário e fluvial (tabela 2). Por seu lado, os projetos relacionados à energia concentram a maior parte do gasto executado: isto responde ao gasto já realizado para a construção da hidrelétrica paraguaio-brasileira Itaipu. Além disso, estima-se que, em fins de 2011, 15% estariam concluídas; 42%, em execução; 30%, em pré-execução; e 12%, em acabamento. Isto implica que já foi ultrapassado o tempo estimado para o término destes projetos. A celeridade em sua culminação permitirá aprofundar as sinergias produtivas na América do Sul.

TABELA 2
Projetos-âncora do IIRSA conforme a quantidade de projetos e o gasto orçamentário

Tipo de projeto	Quantidade de projetos	Despesa atual (US\$ milhões)
Comunicações/interconexão	1	0,1
Energia/harmonização regulatória	1	380,4
Energia/geração elétrica	1	16.000,0
Transporte/estradas	15	2.992,5
Transporte/fluvial	8	811,7
Transporte/multimodal	2	71,0
Transporte/passagem de fronteiras	5	117,2
Total	33	20.372,9

Fonte: IIRSA (2011).
Elaboração do autor.

Os projetos da AIC do IIRSA, criada em 2004,³ foram priorizados por consenso pelos países em função de serem considerados projetos estratégicos e de alto impacto para a integração física e o desenvolvimento sustentável da região. Trata-se de um conjunto de 31 projetos de integração selecionados na Carteira do IIRSA que pretendem estimular o ambiente de execução desta (IIRSA, 2011). Estes projetos estão principalmente relacionados a projetos de construção de infraestrutura viária (tabela 3). Atualmente, 7% estão concluídos; 61%, em execução; 26%, em pré-execução; e 6%, em acabamento.

TABELA 3
Projetos da Agenda de Implementação Consensual (AIC) do IIRSA conforme a quantidade de projetos e de despesas orçamentárias

Tipo de projeto	Quantidade de projetos	Despesa atual (US\$ milhões)
Comunicações	2	6,3
Energia/gasoduto	1	1.000,0
Transporte/estrada	16	6.681,9
Transporte/ferroviário	2	5.950,0
Transporte/fluvial	1	108,0
Transporte/passagem de fronteira	3	11,5
Transporte/pontes	5	160,0
Transporte/portos	1	105,3
Total	31	2.846,0

Fonte: IIRSA (2011).
Elaboração do autor.

3. Esta agenda foi aprovada pelo Comitê de Direção Executiva da IIRSA, em novembro de 2004, e apresentada aos presidentes da América do Sul na Cúpula de Cusco, de dezembro de 2004.

Esses projetos são de vital importância para o desenvolvimento da região. A consecução destes projetos permitirá consolidar as propostas em estudo e aumentar o volume atual de intercâmbios, bem como começar a edificar os canais para potencializar o comércio intrarregional e o desenvolvimento de cadeias regionais de valor. Aumentar a celeridade em sua culminação é imperativo para a região.

4 A INTEGRAÇÃO PRODUTIVA NO ÂMBITO EMPRESARIAL: CADEIAS DE VALOR REGIONAIS

O segundo ponto relevante para uma integração produtiva implica na criação de cadeias de valor regionais competitivas no âmbito mundial. Gereffi, Humphrey e Sturgeon indicam que a cadeia global de valor é “o processo pelo qual a tecnologia é combinada com *inputs* materiais e de trabalho, e então estes *inputs* processados são montados, vendidos e distribuídos. Uma só empresa pode consistir em um só elo deste processo, ou pode estar integrada verticalmente em grande extensão.” (2005, p. 79, tradução nossa). A visão binária de como a produção global poderia ser organizada, seja por meio dos mercados, seja no interior de empresas multinacionais, é explicada pelos custos de transação econômicos nos termos da complexidade das relações entre empresas e da magnitude com a qual estas envolvem investimentos específicos em uma transação particular – especificidade de ativo (Gereffi *et al.*, 2001).

As cadeias que se instalam na América do Sul a partir de grandes empresas multinacionais e muitas daquelas que foram criadas com sucesso na região, conforme López (2009), utilizam estratégias de *resource* e *market-seeking* em setores primários, em alguns industriais (alimentos, automobilístico, químico, siderurgia, maquinários) e de serviços (por exemplo: comércio e bancos). Este tipo de integração mostra que as cadeias que se desenvolvem na América do Sul, majoritariamente, têm como objetivo o usufruto do mercado regional, sem pensar na expansão para o restante dos mercados do mundo. Este fato mostra a baixa competitividade que adquirem as cadeias da região.

O desafio mais importante no âmbito sul-americano é a transição a partir de economias nacionais com níveis de abertura baixos, com cadeias produtivas fortemente integradas nacionalmente e uma baixa competitividade global em boa parte dos fornecedores de cada cadeia. A transição, então, poderia ser uma boa notícia para os países pequenos, devido à baixa densidade de atividades industriais competitivas dentro de seus territórios nacionais, pois não sofreriam tanto com os ataques da desestruturação de empresas nacionais pouco produtivas; além disso, poderiam receber investimentos daqueles países que, como a Argentina, cada vez têm salários mais altos para os trabalhos de baixa qualificação.

Por seu turno, as cadeias de valor regionais implicam um forte desafio para as pequenas e médias empresas nacionais, que se veem no dilema de cooperar e/ou competir no novo mercado ampliado. Os Estados com menor capacidade de coordenação destas, sem um plano nem um cronograma adequado e sem recursos

para financiar os planos de readequação das pequenas e médias empresas nacionais, sofrerão um impacto muito maior que aqueles que projetaram um plano de médio prazo para o reajuste produtivo, e que também contam com os recursos para realizá-los.

As mudanças necessárias para a adaptação de muitas dessas empresas à concorrência regional não será uma tarefa fácil. Os Estados pequenos, neste aspecto, se veem forçados a buscar soluções particulares para a realidade de seu país. O Paraguai, por exemplo, com uma indústria sem nenhum tipo de proteção até hoje, não terá problemas na adequação produtiva, mas deixará passar uma oportunidade importante enquanto não puder atrair capital externo para a instalação de novas empresas.

Quanto às cadeias de valor regional, estas implicam em uma maior especialização dentro da região das organizações produtivas existentes. Aqui a pergunta é como se dará a apropriação do valor no momento da especialização. A incógnita sobre a apropriação dos benefícios, devido à alta concentração atual nos principais centros de produção industrial da região, aprofunda-se ao se observarem os benefícios obtidos por alguns destes centros produtivos regionais *vis-à-vis* o restante da região (Lo Turco, 2008). Particularmente importante, caso os países não contem com uma forte aglomeração produtiva, como o é o caso do Paraguai.

Os atores produtivos que poderiam exercer a direção dessas coordenações, caso não ocorram fortes investimentos externos, poderiam ser as multinacionais latino-americanas – por exemplo, o banco Itaú, a siderúrgica Techint, ou a alimentícia Arcor). Nos últimos anos, surgiram empresas multinacionais de origem latino-americana (conhecidas como multilatinas), as quais estão desempenhando um papel vital na região para sua integração, com base em investimentos em países latino-americanos, ou assumindo quotas de mercados da região.

Entretanto, mesmo essas empresas não conseguem consolidar seu papel como integradoras da região e exportadoras para o mundo. Conforme Aykut e Goldstein (2007), o investimento destas empresas tem se dado mais dentro da região do que fora desta: o investimento estrangeiro direto tem aumentado significativamente desde a década de 2000. As causas são a onda de saída de multinacionais globais, o que permitiu que empresas latino-americanas pudessem expandir-se na região; o acesso a reservas de petróleo e gás – Petrobras na Argentina, na Bolívia e na Venezuela; e as políticas estatais de integração energética regional – Petróleos de Venezuela (PDVSA) na Argentina, no Brasil, em Cuba etc. Estas razões poderiam implicar oportunidades para a expansão não tanto pelo nível competitivo das empresas, mas por oportunidades geradas pelo contexto econômico – saída de empresas por crises generalizadas no mercado interno dos países –, ou induzidas politicamente – a expansão da PDVSA. O caso da Petrobras é um tipo de investimento por recursos que poderia gerar consequências positivas se fosse possível envolver indústrias locais no processo produtivo da multilatina.

Em outro contexto, ainda que nos últimos anos tenha se dado lugar a importantes empresas com formato de multilatinas, a maior parte destas encontra-se no setor de produção de bens primários e produtos relacionados (tabela 4). Este tipo de setor tem limitantes importantes para que a multiplicação econômica alcance as dimensões que têm os setores onde se localizam as multinacionais com base produtiva na Ásia, pois não utiliza tantos recursos humanos nem materiais que permitam uma explosão econômica em suas zonas de influência, promovendo, assim, o crescimento. Este fato dificulta que se convertam em redes de grande densidade produtiva, inter-relacionadas umas com as outras, enquanto seus produtos são de uma complexidade menor, o que não requer tantos passos, e possuem poucos fornecedores de grande porte.

TABELA 4
Principais setores das maiores multilatinas por quantidade de empresas e quantidade de empregados (2010)

Setores	Quantidade	Empregados
Alimentos	9	422.532
Varejo	5	237.851
Bebidas	4	176.621
Aerolinhas	4	56.665
Cimento	4	78.951
Telecomunicações	3	133.369
Tecnologia	3	10.882
Siderurgia	3	39.565
Petróleo	2	168.868
Autopeças	2	20.966
Engenharia	2	90.613
Celulose	2	-
Naval	2	9.890
Florestal	2	16.752
Outros	19	446.302
Total	66	1.909.827

Fonte: Ranking (2010).
Elaboração do autor.

O fato é principalmente danoso para os países pequenos, uma vez que essas empresas não possuem uma capacidade de atração das empresas nem com base no seu mercado interno, nem com base em um mercado de exportação regional – devido às assimetrias regulatórias e estruturais. Desta maneira, os países pequenos, dentro de um esquema de integração regional, possuem grandes desvantagens no momento de apropriar-se dos benefícios de um mercado ampliado, na medida em

que este mercado possua importantes obstáculos para os intercâmbios e soluções complexas nos casos de conflito, como é a situação atual dos principais esquemas sul-americanos de integração (Mercosul e Comunidade Andina).

4.1 A abertura comercial e os intercâmbios latino-americanos

Apesar dos fortes embates de liberalização comercial dos anos 1990, a América Latina continua sendo um dos lugares com maior quantidade de travas para o comércio internacional. Isto não significou uma abertura para a região que possibilitasse um comércio intrarregional fluido. Conforme um artigo apresentado na revista América Economía:

As barreiras internas entre eles representam 17% dos obstáculos comerciais totais que enfrenta a região. Estas barreiras, particularmente as não tarifárias, somadas a problemas aduaneiros, no transporte e até em esquemas fitossanitários são assuntos pendentes, dizem os analistas. Os atritos internos comerciais na região ficam claros nos arquivos de disputas da Organização Mundial do Comércio (OMC). Das 15 queixas contra o mundo todo que mantém a Argentina, oito são contra países da região. O Chile tem seis de suas dez denúncias contra vizinhos latino-americanos. E no caso da Colômbia, três de suas cinco denúncias ficam no bairro (Reuters, 2011).

Apesar dessas disputas comerciais, na tabela 5 observam-se as taxas de crescimento do comércio intra e extrarregional entre 1980 e 2007. Pode-se ver também que, posteriormente aos anos dos impactos das crises da dívida, o comércio intrarregional tem crescido. Inclusive, no último período (2003-2007), o crescimento tem sido quase tão importante quanto o momento de maior liberalização dos anos 1990. Este crescimento, inclusive, corre paralelo a um crescimento de iguais dimensões no âmbito extrarregional.

TABELA 5
Crescimento médio anual do comércio intra e extrarregional na América do Sul (1980-2007)

Períodos	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2003-2007
Comércio intrarregional	-5,6	7,8	20,7	5,7	8,9	23,6
Comércio extrarregional	-4	4,5	11,2	5,4	10,1	23,3

Fonte: Ugarteche (2009).
Elaboração do autor.

5 ÁSIA E AMÉRICA LATINA: RESPOSTAS DIFERENTES A PROBLEMAS SIMILARES

Os resultados obtidos pelo modelo dos países asiáticos fundamentam-se sobre uma base estrutural preparada para o intercâmbio intrarregional, o qual inclusive está permitindo atualmente que países pequenos se aproveitem dos benefícios do crescimento nas economias maiores, como China ou Índia. Basta recordar o importante crescimento, nos últimos anos, de países como o Camboja e o Vietnã, os quais têm crescido, no último quinquênio, a taxas superiores a 5% ao ano (a.a.).

Essa realidade não tem acontecido no entorno dos países sul-americanos. A falta de um desenvolvimento da infraestrutura necessária prejudica principalmente o interesse dos países pequenos que veem na interconexão e na comunicação com os demais países da América do Sul as principais oportunidades para seu desenvolvimento econômico sustentável e com inclusão social.

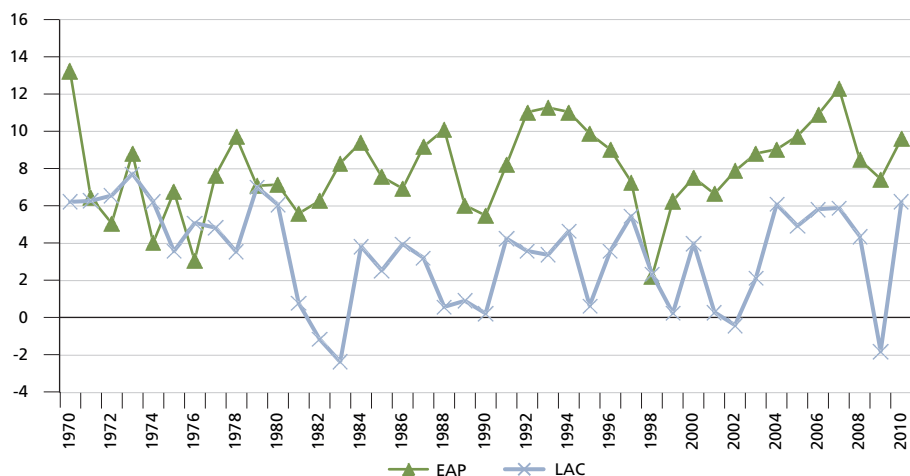
Os mesmos fatores estudados para o caso sul-americano foram levados em consideração para o caso asiático. A Ásia tem se beneficiado de uma integração impulsionada pelo mercado, na qual os grandes fluxos de comércio e de investimento estrangeiro direto (IED) respondem pelo desenvolvimento de infraestrutura, pela elaboração de políticas orientadas para o exterior e pelo estabelecimento de redes internacionais de produção.

5.1 Ásia e América Latina: modelos e trajetórias diferentes

A taxa de crescimento de ambas as regiões começou a divergir fortemente nos anos 1970, quando o surgimento de alguns dos “milagres asiáticos” levou a uma taxa de crescimento com maior aceleração que a taxa de países latino-americanos (gráfico 2). Desde então, o crescimento econômico na Ásia tem sido maior e mais estável que o crescimento latino-americano, o qual nunca encontrou um caminho até a convergência com as aceleradas taxas asiáticas.

GRÁFICO 2

Taxa de crescimento econômico regional: Ásia Oriental e Pacífico (AEP) versus América Latina e Caribe (LAC) (1970-2010)
(Em %)



Elaboração do autor.

Obs.: dados do Banco Mundial. Disponível em: <<http://goo.gl/5bVJQ5>>.

O crescimento asiático não é a única medida que demonstra a decolagem dos níveis de desenvolvimento econômico. Por exemplo, o índice de desenvolvimento humano (IDH) tem melhorado substancialmente na Ásia nos últimos vinte anos (PNUD, 2010). Entre os países que mais têm avançado no IDH, desde 1990 até hoje, encontram-se a China, a Indonésia e a Coreia do Sul. Isto é um indício de melhora na qualidade de mão de obra, a qual tem progredido aceleradamente nas últimas décadas. Este progresso permite assegurar um novo atrativo para a atração de IED, além de ser uma fonte de suas fortalezas, quanto à sustentabilidade do crescimento econômico no longo prazo.

Esse crescimento acelerado da Ásia está relacionado com três fatores específicos do ponto de vista das precondições necessárias para o desenvolvimento:⁴ *i)* a grande quantidade de investimentos em infraestrutura realizada para gerar canais de comunicação entre os países da região; *ii)* a importante função cumprida pelos investimentos das grandes multinacionais para a criação de redes produtivas no âmbito asiático; *iii)* a função da redução dos impostos e das cotas intrazonas para maior fluidez no intercâmbio regional de bens (Dee, 2007).

Desses três fatores, o menos importante tem sido a diminuição dos impostos. A grande quantidade de investimentos na região e os diferenciais de custo produzidos pela abundância de mão de obra barata e por uma boa infraestrutura facilitaram fortemente o processo de comércio intrarregional e o crescimento econômico na região. Por isso, nos itens seguintes, recorrer-se-á a estes últimos.

5.2 Melhoria da infraestrutura física

As corporações multinacionais (tanto asiáticas como não asiáticas) desenvolveram cadeias produtivas internacionais na Ásia. A integração financeira tem apoiado estas mudanças, aumentando o acesso ao crédito e a instrumentos financeiros inovadores. Isto foi acompanhado da liberalização do comércio internacional em âmbito multilateral, regional e bilateral. Neste contexto, a infraestrutura é considerada fundamental para melhorar a competitividade dos países da Ásia, devido à importante redução de custos resultante (Brooks, 2009). A infraestrutura é vista, assim, como um meio de atração dos investimentos internacionais e estrangeiros, haja vista que a posse de um bom sistema de interconexão com a região permite oferecer serviços mais eficientes, aumentar o valor agregado e a rentabilidade, ampliando também os vínculos com outras cadeias de valor e redes de distribuição globais.

Essa importância da infraestrutura no modelo asiático tem uma característica distintiva em relação à área sul-americana. A infraestrutura se transformou em um atrativo a mais, junto com a diminuição dos impostos

4. Esses fatores não levam em consideração fatores de sustentabilidade econômica advindos de políticas estatais internas, como a melhora dos recursos humanos da região, devido às ações nas áreas educacional, de saúde e de alimentação.

na região e a realocização de algumas etapas produtivas trabalho-intensivas por parte das empresas instaladas no Japão e nos primeiros tigres asiáticos (Hong Kong, Cingapura, Coreia do Sul e Taiwan) devido ao aumento da renda nestes países (Yean, Devadason e Heng, 2009).

Na medida em que o atrativo para o investimento produtivo se tornava cada vez mais importante em tamanho, a quantidade de investimentos em infraestrutura foi aumentando (Brooks, 2009). Este processo se transformou em um círculo vicioso em muitos países, onde o maior investimento em infraestrutura permitiu que florescessem novas oportunidades para os investidores, de caráter produtivo. Um exemplo claro deste esquema foi a Malásia, onde houve forte investimento em infraestrutura de transporte desde a sua independência, em 1957. O principal objetivo do investimento em infraestrutura do Estado malaio é assegurar a adequação e o fornecimento de instalações que possam alcançar os requerimentos de desenvolvimento do país. Este investimento permitiu a atração de empresas transnacionais (ETNs), mediante IED, que não apenas contribuiu com as exportações da Malásia, como também com as importações, que aumentaram devido à fragmentação da produção de vários países da Ásia Oriental. Por sua vez, esta vantagem de infraestrutura está levando a uma integração progressiva do país nas redes de produção regionais, forjadas pelas empresas transnacionais que operam no Leste Asiático (Yean, Devadason e Heng, 2009).

5.3 As regiões e a coordenação de atividades produtivas

Diferentemente da América do Sul, onde as multilatinas nascentes não têm ainda real capacidade para levar adiante a complementação produtiva (López, 2009), a maioria das empresas multinacionais tende a instalar-se na região asiática, gerando fortes fluxos de produção intrarregionais. Estas empresas multinacionais asiáticas têm em comum seu nicho de mercado em bens intensivos de mão de obra, com uma grande quantidade de valor agregado acumulado, que tem por objetivo sua venda em todo o mundo ou nos países do primeiro mundo (Berger, 2006).

Aqueles países asiáticos que entram nas cadeias produtivas normalmente o fazem a partir dos elos com menor valor agregado e que precisam de mão de obra barata em abundância. Paralelamente, sob uma perspectiva heterogênea, em que as estratégias variam entre países (Rodrik, 2007), estes empreendimentos mudam a sua natureza na medida em que o país desenvolve recursos e atrativos para o investimento nestes. Por sua vez, a proliferação de pequenas e médias empresas que abastecem estas grandes multinacionais se faz cada vez mais prolífico, fazendo o plexo produtivo mais denso e possibilitando maiores oportunidades no futuro.

As multinacionais asiáticas têm um padrão diferenciado em relação às multinacionais da América do Sul. As multinacionais asiáticas dos países emergentes

encontram-se em setores como o eletrônico, de construção, de metais, de bens de consumo e na indústria do petróleo. A quantidade de empresas multinacionais concentradas em setores que possuem uma alta densidade de atividades produtivas e empresas especializadas (como o setor eletrônico) mostra indícios da capacidade da região asiática para gerar inter-relações em diferentes setores da produção (tabela 6).

TABELA 6

Principais multinacionais em desenvolvimento da Ásia (medidas pela quantidade de ativos) por setores produtivos (2009)

Setor	Quantidade empresa	Quantidade de empregados
Automobilístico	1	49.473
Serviços de negócios	1	70.000
Químico	1	94.268
Construção e bens imóveis	1	190.545
Construção	3	216.770
Diversificado	11	731.460
Equipamentos elétricos e eletrônicos	14	1.391.811
Comida, bebida e trabalho	3	53.791
Metais e produtos metálicos	4	145.814
Veículos a motor	1	78.270
Outros bens de consumo	3	449.717
Outros serviços de consumo	2	52.396
Outros bens de capital	3	55.773
Petróleo (exploração, refinaria e distribuição)	7	1.388.858
Farmacêutico	1	2.484
Telecomunicações	2	45.000
Transporte e logística	4	89.989
Serviços (eletricidade, gás e água)	2	11.949
Comércio atacadista	3	47.738
Total	67	5.166.106

Fonte: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD, 2011).
Elaboração do autor.

Por seu lado, as multinacionais globais se instalaram ali para produzir e exportar bens a mercados de consumo em países centrais. Empresas de origens diversas (europeias, norte-americanas, japonesas, sul-coreanas, entre outras) têm realizado vínculos produtivos com grandes fornecedores. À medida que a economia mundial torna as empresas cada vez mais estreitamente relacionadas entre si, as empresas multinacionais têm começado a explorar vantagens por meio da criação de cadeias de valor mundiais em produção, logística, desenvolvimento de produtos e outras funções, e se distribuído por todo o mundo, em termos de considerações de custo,

por exemplo: operações de trabalho intensivo que se encontram em países de baixo custo; ou de considerações de conhecimentos e recursos, por exemplo: a localização das operações de I + D nas regiões intensivas em conhecimento (Mathews, 2006).

A América do Sul não conta com um processo de similar profundidade e intensidade como o produzido na Ásia devido, em boa parte, à natureza do IED que se instala na região, e à natureza de suas empresas com mais capacidade de investimento. Por um lado, em sua grande maioria, tais investimentos têm como destino o próprio mercado nacional ou o mercado latino-americano (Aykut e Goldstein, 2007), diferentemente dos investimentos na Ásia, os quais são, em grande medida, para o mercado global. Por seu lado, como foi analisado anteriormente, as empresas próprias da região, que poderiam estar encarregadas deste papel de união do tecido produtivo, concentram-se em atividades que não têm um efeito multiplicador importante nas atividades produtivas, nem implicam em uma grande quantidade de atividades correlacionadas.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Observando-se os mecanismos de integração produtiva tal como têm sido levados adiante na América do Sul, observou-se um grande impulso na mais que necessária integração da infraestrutura no âmbito continental. Apesar de as tentativas de integração dos eixos da IIRSA ainda não estarem concluídas, foi visto como o impulso da melhoria da infraestrutura está levando não só à interconexão dos países na região, como também no âmbito das nações sul-americanas. Nestes aspectos, existe muito por aprender da experiência asiática, a qual mostra a importância do desenvolvimento da infraestrutura como portal do comércio intrarregional e do desenvolvimento endógeno da região.

As dificuldades em relação às coordenações para conseguir a complementação produtiva por meio das redes de produção e cadeias regionais de valor é um dos pontos mais importantes. Como foi visto, nem o IED proveniente da zona extra das multilatinas tem atualmente a capacidade de desenvolver iniciativas que consigam fazer crescer aceleradamente a rede produtiva regional. Neste aspecto, os Estados têm um papel fundamental para induzir a complementação produtiva. Este papel traz riscos importantes para a economia empresarial, que podem implicar em cercear a capacidade dos mercados para responder aos desafios que lhes apresenta a concorrência.

Tudo isso traz uma série de desafios futuros para os setores público e privado dos países da região, no sentido de alcançarem benefícios socioeconômicos conjuntos.

Em primeiro lugar, cabe perguntar-se acerca do papel dos Estados como interlocutores das grandes multinacionais em temas que envolvem o desenvolvimento regional. Durante os últimos anos, os estados sul-americanos têm sido zelosos quanto

à criação de mecanismos de diálogo conjunto com estes grandes conglomerados econômicos no âmbito regional. Seria importante desenvolver espaços de debate público com as empresas mais representativas da América do Sul, para conhecer seus interesses na região e identificar as possibilidades de expansão com potenciais benefícios socioeconômicos para o subcontinente. Esta é uma forma de aliviar as dificuldades consequentes da falta de empresas de grande porte que coordenem atividades no âmbito sul-americano, permitindo acordar uma agenda produtiva de trabalho para os próximos anos.

Em segundo lugar, os Estados nacionais da América do Sul devem atuar como niveladores de oportunidades para as pequenas e médias empresas da região. As pequenas e médias empresas são os empreendimentos produtivos que absorvem mais oferta de trabalho por unidade produtiva. Entretanto, as redes produtivas construídas por estas, dentro da região, são bastante frágeis. Os esforços para aumentar a competitividade das empresas, e para integrá-las em redes produtivas regionais, devem ser mais eficientes e amplos. Provavelmente, os impactos da construção de cadeias e redes produtivas regionais sejam pagos, em grande medida, pelos empreendimentos desta escala.

Dessa forma, os Estados da América do Sul devem tornar-se ativos fornecedores de condições sistêmicas para o desenvolvimento. Este desenvolvimento no âmbito regional, como nunca antes, é visto como uma das maiores oportunidades para se conseguir o bem-estar econômico e social das sociedades sul-americanas.

REFERÊNCIAS

AYKUT, D.; GOLDSTEIN, A. Developing country multinationals: South-South investment comes of age. *In: Industrial development for the 21st century: sustainable development perspectives*. New York: United Nations, 2007. Disponível em: <<http://goo.gl/nLUoGY>>.

BERGER, S. **How we compete**: what companies around the world are doing to make it in today's global economy. 1. ed. New York: Currency Doubleday, 2006.

BOTTO, Mercedes. **Integración Productiva Regional (IPR)**. Argentina: 2009.

BROOKS, D. H. Infrastructure's role in lowering Asia's trade costs. *In: BROOKS, D. H.; HUMMELS, D. (Eds.). Infrastructure's role in lowering Asia's trade costs – Building for trade*. Japan: Asian Development Bank Institute; Cheltenham e Northampton: Edward Elgar Publishing, 2009. Disponível em: <<http://goo.gl/C1bvHi>>.

CRUZ, J. -M. G. (Dir.) *et al.* **La integración productiva en Mercosur**: orientaciones para la Unión Europea. Madrid: Fundación Carolina, 2010. (Serie Avances de Investigación, n. 41). Disponível em: <<http://goo.gl/oGQlrK>>.

DEE, P. East Asian economic integration and its impact on future growth. **The world economy**, v. 30, issue 3, Mar. 2007. Disponível em: <<http://goo.gl/1BvEdN>>.

GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. The governance of global value chains. **Review of international political economy**, v. 12, issue 1, Feb. 2005. Disponível em: <<http://goo.gl/UTbSA9>>.

GEREFFI, G. *et al.* Introduction: globalisation, value chains and development. **IDS Bulletin**, v. 32, issue 3, 2001. Disponível em: <<http://www.ids.ac.uk/files/dmfile/gereffietal323.pdf>>.

IDB – INTER-AMERICAN DEVELOPMENT BANK. **Beyond borders**: the new regionalism in Latin America. Washington: IDB, Oct. 2002. Disponível em: <<http://goo.gl/KbkDLA>>.

IIRSA – INICIATIVA PARA A INTEGRAÇÃO DA INFRAESTRUTURA REGIONAL SUL-AMERICANA. 2011. Disponível em: <<http://goo.gl/M8gKRT>>.

LÓPEZ, A. **Transnacionales, cadenas de valor e integración productiva**. In: SEMINARIO DE INTEGRACIÓN PRODUCTIVA. Montevideo: Secretaría del Mercosur, 2009. Disponível em: <<http://goo.gl/SWDGjz>>.

LÓPEZ, A.; LAPLANE, M. **Complementación productiva en el Mercosur**: perspectivas y potencialidades – 2004. Uruguay: Red Mercosur, dic. 2004. Disponível em: <<http://goo.gl/L9qFoI>>.

LO TURCO, A. Integración regional Sur-Sur y desarrollo industrial asimétrico: el caso del Mercosur. In: MASI, F. (Ed.) *et al.* **Asimetrías en el Mercosur**: ¿impedimento para el crecimiento? (Serie Red Mercosur, n. 12). Montevideo: Red Mercosur, 2008.

MATHEWS, J. A. Dragon multinationals: new players in 21st century globalization. **Asia Pacific journal of management**, Netherlands, v. 23, issue 1, 2006. Disponível em: <<http://goo.gl/3eb9pk>>.

MERCOSUR – MERCADO COMÚN DEL SUR. **Programa de Integración Productiva del Mercosur** – Mercosur/CMC/DEC n. 12/2008. In: REUNIÃO ORDINÁRIA DO CONSELHO MERCADO COMUM, 35., 2008, San Miguel de Tucumán, República Argentina. San Miguel de Tucumán: CMC, 2008. Disponível em: <<http://goo.gl/IkoxAK>>.

PNUD – PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO. **La verdadera riqueza de las naciones:** caminos al desarrollo humano. Madrid: PNUD, 2010. (Informe sobre Desarrollo Humano 2010 – Edición del Vigésimo Aniversario). Disponível em: <<http://goo.gl/QNmUwa>>.

RANKING multilatinas 2010 – Las empresas más globales de América Latina. **América economía**, 2010. Disponível em: <<http://goo.gl/K9d7qE>>.

REUTERS. Crisis global empuja a Latinoamérica hacia el proteccionismo. **América economía**, ago. 2011. Disponível em: <<http://goo.gl/HB1pZq>>.

RODRIK, D. **One economics, many recipes:** globalization, institutions and economic growth. Princeton: Princeton University Press, 2007.

SERVÍN, M. B. **Facilitando el Comercio entre el Paraguay y la Unión Europea.** 2008. Monografía – University of Manchester, Manchester, 2008. Disponível em: <<http://goo.gl/7KZdvT>>.

UGARTECHE, O. **Aspectos del comercio intrarregional.** In: CONFERENCIA DEL SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE. REUNIÓN DE CONSULTA SOBRE CRISIS FINANCIERA Y COMERCIO: HACIA UNA RESPUESTA INTEGRADA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE CARACAS. Venezuela: Sela, 2009. Disponível em: <<http://goo.gl/1CD3Qj>>.

UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **World investment report 2011:** non-equity modes of international production and development. Geneva: United Nations Publication, 2011. Disponível em: <<http://goo.gl/iAQNPh>>.

YEAN, T. S.; DEVADASON, E.; HENG, L.W. Infrastructure and trade costs in Malaysia: the importance of FDI and exports. In: BROOKS, D. H.; HUMMELS, D. (Eds.). **Infrastructure's role in lowering Asia's trade costs** – Building for trade. Japan: Asian Development Bank Institute; Cheltenham e Northampton: Edward Elgar Publishing, 2009. Disponível em: <<http://goo.gl/C1bvHi>>.

