

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SOCIOECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS
CURSO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

VITÓRIA RANGEL GIORDANO

**A EVOLUÇÃO DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR NO CONTEXTO DA
EXPANSÃO GLOBAL CAPITALISTA**

Florianópolis - SC

2021

VITÓRIA RANGEL GIORDANO

**A Evolução das Cadeias Globais de Valor no Contexto da Expansão Global
Capitalista**

Trabalho Conclusão do Curso de Graduação em
Relações Internacionais do Centro Socioeconômico
da Universidade Federal de Santa Catarina como
requisito para a obtenção do título de Bacharel em
Relações Internacionais.

Orientador: Prof. Jaime César Coelho, Dr.

Florianópolis - SC

2021

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Rangel Giordano, Vitória

A evolução das cadeias globais de valor no contexto da
expansão global capitalista / Vitória Rangel Giordano ;
orientador, Jaime César Coelho, 2021.

88 p.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) -
Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Sócio
Econômico, Graduação em Relações Internacionais,
Florianópolis, 2021.

Inclui referências.

1. Relações Internacionais. 2. Cadeias globais de
valor.

3. Expansão global capitalista. 4. Divisão
internacional do trabalho. 5. Economia política
internacional. I. César Coelho, Jaime. II. Universidade
Federal de Santa Catarina. Graduação em Relações
Internacionais. III. Título.

Vitória Rangel Giordano

**A Evolução das Cadeias Globais de Valor no Contexto da Expansão Global
Capitalista**

Florianópolis, 10 de setembro de 2021.

O presente Trabalho de Conclusão de Curso foi avaliado e aprovado pela banca examinadora composta pelos seguintes membros:

Prof. Jaime César Coelho, Dr.
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Daniel Ricardo Castelan, Dr.
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Fábio Pádua dos Santos, Dr.
Universidade Federal de Santa Catarina

Certifico que esta é a **versão original e final** do Trabalho de Conclusão de Curso que foi julgado adequado para obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais por mim e pelos demais membros da banca examinadora.

Prof. Jaime César Coelho, Dr.
Orientador

Florianópolis - SC, 2021.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer, em primeiro lugar, aos meus pais, Márcia e Rogério, e ao meu irmão, João Pedro, por todo o amor e apoio incondicional ao longo da minha vida. Obrigada por não terem poupado esforços para me oferecer todo o suporte necessário e a melhor educação possível, desde a infância até a vida adulta. Espero que todo esse esforço traga frutos que eu possa compartilhar com vocês no futuro e que eu possa recompensá-los por toda a felicidade que me possibilitaram. Sem vocês nada disso seria possível, muito obrigada!

Agradeço também imensamente às pessoas que fizeram de Florianópolis um lar ao longo da minha graduação e compartilharam comigo algumas das melhores experiências da minha vida: meus amigos Arthur, Bonatto, Belle, Duda, Henrique, Letícia, Leo, Marcela, Martina e Sagaz. Nas palavras de Isabel Allende, “aqui a loucura distribuiu-se por todos e não sobrou nada para termos o nosso louco varrido”. Espero que nada disso mude e que vivamos muitos outros momentos de caos e felicidade pela frente. Amo vocês e sou muito grata por essa amizade!

Não poderia deixar de mencionar as outras pessoas que me apoiaram nesta trajetória, mesmo com toda a distância e tempo separados. Obrigada aos meus amigos de Jaboticabal por me acolherem em todos os meus retornos, em especial às pessoas que eu tenho a sorte de ter ao meu lado desde o berço: Carol e Vítor. Obrigada também às pessoas que dividiram um ano intenso comigo em Hradec Králové, sobretudo à Luciana por ter se tornado em pouco tempo uma amiga tão especial, que me inspira e motiva de tantas maneiras!

Com igual importância, agradeço à Universidade Federal de Santa Catarina e a todas as pessoas que constroem esse espaço. Dentre essas, sou grata, especialmente, aos professores e professoras do curso de Relações Internacionais, às pessoas com quem tive contato no IELA, no LabTrans e no GEPPIC, e aos professores envolvidos na realização da minha monografia - meu orientador Jaime, pelas valiosas conversas e apoio ao longo do trabalho, e aos membros da banca, Daniel e Fábio, por estarem dispostos a fazer parte deste processo.

A todas as pessoas que tornaram minha graduação possível e que tive a sorte de conhecer nesse trajeto, muito obrigada!

“If the cheerleaders of capital who are lamenting the demise of market capitalism could talk about strategies to keep production (read: exploitation) going in the global South, it would be unfortunate if we, as the critics of capital, would not even try to understand the processes that allow this imperialist capital expansion to survive.” (SUWANDI, 2015)

RESUMO

O objetivo da presente pesquisa é explorar a relação entre o desenvolvimento dos conceitos e fenômenos envolvidos no estudo das cadeias globais de valor e o processo de expansão global capitalista. Para tanto, a pesquisa parte de uma análise das transformações históricas que fizeram com que as relações econômicas capitalistas tomassem dimensão mundial, entre o início das grandes navegações e o período contemporâneo. Observa-se como a globalização das cadeias produtivas ganhou ímpeto em meados da década de 1970, com o declínio do liberalismo constrangido e a guinada dos esforços internacionais pela abertura comercial, liberalização financeira e flexibilização produtiva. Parte-se, então, para a análise da evolução teórica das cadeias globais de valor, estabelecendo seus precedentes acadêmicos nos debates sobre o desenvolvimento do pós-guerra, explorando a criação do conceito de cadeias globais de commodities e avaliando sua transição para a análise das cadeias globais de valor. A partir daí, debate-se a forma em que a abordagem passou a assimilar marcos conceituais neoclássicos em seus estudos e, simultaneamente, ser assimilada por instituições e estudos do *mainstream* econômico, marcando um crescente distanciamento da mesma de suas origens teóricas no pensamento crítico. Por fim, busca-se realizar uma recontextualização crítica do assunto, explorando tendências contemporâneas no tocante à economia global e às dinâmicas globais de produção, colocando em evidência determinadas limitações da análise *mainstream* das cadeias globais de valor e apresentando perspectivas críticas como alternativas para o estudo do tema.

Palavras-chave: Cadeias globais de valor. Economia global capitalista. Divisão internacional do trabalho.

ABSTRACT

The aim of the present research is to explore the relationship between the development of concepts and phenomena involved in the study of global value chains and the process of global capitalist expansion. For this purpose, the research starts off with an analysis of the historical transformations that made capitalist economic relations take on a global dimension, between the beginning of the great navigations and the contemporary period. It highlights how the globalization of supply chains gained momentum in the mid-1970s, with the decline of embedded liberalism and the shift in international efforts to promote trade openness, financial liberalization and productive flexibility. It then goes on to analyze the theoretical evolution of global value chains, establishing its academic precedents in the post-war debates on development, exploring the creation of the concept of global commodity chains and evaluating its transition to global value chains analysis. From there, it debates how this approach began to assimilate neoclassical conceptual frameworks in its studies and, simultaneously, to be assimilated by mainstream economic institutions and researches, signaling an increasing distance from its theoretical origins in critical thought. Finally, it attempts to carry out a critical recontextualization of the subject, exploring contemporary trends in the global economy and global production dynamics, highlighting certain limitations of the mainstream analysis of global value chains and presenting critical perspectives as alternatives for the study of the theme.

Keywords: Global value chains. Global capitalist economy. International division of labour.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Valor total das exportações globais de 1800 a 1950.....	19
Figura 2 - Estoques globais de ativos estrangeiros de 1870 a 1945.....	19
Figura 3 - O Mundo bipolar de 1945 a 1991.....	22
Figura 4 - Assistência externa dos Estados Unidos de 1945 a 1953	24
Figura 5 - Valor total das exportações globais de 1900 a 1970.....	26
Figura 6 - Acordos de livre comércio celebrados por ano entre 1948 e 2000	38
Figura 7 - Exportações globais de bens intermediários entre 1988 e 2018.....	38
Figura 8 - Principais marcos na evolução da economia global capitalista.....	39
Figura 9 - Esquematização de uma cadeia global de commodities.....	48
Figura 10 - Cadeias globais de commodities orientadas por produtores.....	53
Figura 11 - Cadeias globais de commodities orientadas pelos compradores	53
Figura 12 - Cinco tipos de governança das cadeias globais de valor.....	57
Figura 13 - Curva sorridente do valor-agregado nas cadeias globais de valor	59
Figura 14 - Participação total em Cadeias Globais de Valor	72
Figura 15 - Configuração global dos elos de cadeias globais de valor em 2015.....	73
Figura 16 - Índice de custo unitário médio do trabalho em manufatura 1995 a 2014	76

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Principais determinantes da governança das cadeias globais de valor ..58	
Quadro 2 - Conceitos contestados na análise das cadeias globais de valor.....80	

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BIRD - Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento

CEPAL - Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe

FED - Sistema de Reserva Federal dos Estados Unidos

FMI - Fundo Monetário Internacional

GATS - Acordo Geral sobre Comércio de Serviços

GATT - Acordo Geral de Tarifas e Comércio

MERCOSUL - Mercado Comum do Sul

NAFTA - Tratado Norte-Americano de Livre-Comércio

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico

OEА - Organização de Estados Americanos

OIC - Organização Internacional do Comércio

OIT - Organização Internacional do Trabalho

OMC - Organização Mundial do Comércio

ONU - Organização das Nações Unidas

OPEP - Organização dos Países Exportadores de Petróleo

OTAN - Organização do Tratado do Atlântico Norte

TIVA - Trade in Value Added Database

TRIPS - Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio

UNIDO - Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial

USAID - Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
2	DESENVOLVIMENTO DA ECONOMIA GLOBAL.....	16
2.1	Origens da economia global a partir das grandes navegações	16
2.2	Guerras mundiais e transição para o pós-guerra	20
2.3	Reformas pós-guerra e o sistema Bretton Woods.....	22
2.4	Abertura, integração econômica e reformas neoliberais	30
3	EVOLUÇÃO TEÓRICA DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR.....	40
3.1	Debates sobre o desenvolvimento a partir da década de 1950.....	40
3.2	Origem das cadeias globais de commodities	45
3.3	Proliferação da análise de cadeias globais de valor	55
4	RECONTEXTUALIZAÇÃO DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR	64
4.1	A economia global no início do século XXI.....	64
4.2	Perspectivas críticas da análise de cadeias globais de valor	74
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	81
	REFERÊNCIAS.....	83

1 INTRODUÇÃO

O conceito de cadeias globais de valor se refere ao processo pelo qual uma mercadoria passa entre o início de sua produção e seu consumo final, incluindo os aspectos sociais, econômicos e estruturais envolvidos nessa dinâmica. O tema ganhou proeminência no meio acadêmico entre as décadas de 1980 e 1990, em grande parte devido à evolução do fenômeno de expansão e integração da economia global capitalista, intensificado na segunda metade do século XX. Este período se destaca, essencialmente, pelos movimentos de fragmentação e dispersão geográfica da produção, pela articulação do mercado global e pela complexificação das relações comerciais e financeiras no âmbito internacional. Tais mudanças têm como reflexo um aumento substancial na participação de bens e serviços intermediários no comércio internacional, ultrapassando em 2009, pela primeira vez na história, o volume de exportações e importações de bens finais (GEREFFI, 2018).

O uso da noção de cadeias globais como meio de compreender as dinâmicas de produção capitalistas foi empregado por diferentes autores e perspectivas ao longo dos anos, abrangendo desde abordagens mais críticas, como a Teoria Sistema-Mundo, até abordagens mais alinhadas com a tradição neoclássica de economia, como a abordagem de custos de transação de Coase (SUWANDI; JAMIL JONNA; FOSTER, 2019). As visões mais focadas em dinâmicas empresariais de produção do que nas relações de poder envolvidas passaram a ganhar um papel de destaque nos estudos do tema, principalmente em pesquisas de cunho neoliberal e no âmbito de instituições internacionais como o Banco Mundial, a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e a Organização Mundial do Comércio (OMC). O atrativo dessa visão para tais entidades se atribui ao fato de que ela permite a representação da economia capitalista globalizada como um ambiente propício para o desenvolvimento de nações periféricas, através de sua inserção estratégica em determinadas etapas do processo produtivo.

Com isso, os estudos de cadeias globais de valor se desenvolveram com um crescente enfoque nas possibilidades de benefício da participação privada na economia global, em conjunto com a investigação de formas de reverter os aprimoramentos econômicos dessas relações empresariais em aprimoramentos sociais para seus países de origem. Seu argumento em prol das cadeias globais de valor como estratégia para o desenvolvimento é frequentemente sustentado pelo

exemplo de um grupo de nações tidas como casos de sucesso desse modelo, particularmente em referência à China e aos Tigres Asiáticos.

Essa abordagem, no entanto, carece de uma consideração mais apurada das dinâmicas de controle sobre o excedente que permeiam as interações econômicas do mundo globalizado, bem como os mecanismos de concentração de renda vigentes nesse contexto. De fato, nota-se que o referido fenômeno de fragmentação e dispersão geográfica da produção contribui para uma crescente concentração de controle sobre o comércio internacional nas mãos de um número limitado de transnacionais, estimando-se que suas redes de produção estejam ligadas, atualmente, a cerca de 80% do volume total de exportações globais (CHESNAIS, 2016). A atuação de empresas dessa natureza está marcadamente associada à formação de oligopólios globais, que se beneficiam de controle dos mercados e da exploração da mão de obra e recursos sub-remunerados para manter uma posição dominante em seus setores de atividade.

Sendo assim, observa-se que, ao passo que o conceito de cadeias globais de valor ganha destaque nos estudos de instituições internacionais proeminentes, e que seu correspondente fenômeno de reorganização dos fluxos globais de produção, comércio e finanças passa a exercer um papel central nas dinâmicas econômicas internacionais, a abordagem identificada como teoria dominante das cadeias globais de valor não atribui devida importância aos mecanismos de exploração e concentração de renda vigentes na economia globalizada, obscurecendo limitações decisivas para o desenvolvimento de nações periféricas. Enquanto as abordagens neoclássicas das cadeias de valor, adotadas pelo *mainstream*, se preocupam primariamente com os ganhos de eficiência da firma e a diminuição dos custos de transação, esta pesquisa procura refletir sobre as implicações deste fenômeno para a hierarquia dos Estados, a inserção externa da periferia e o desenvolvimento.

Em vista disso, o objetivo do presente trabalho é explorar a evolução do conceito de cadeias globais de valor, relacionando-o ao fenômeno de expansão capitalista que marca o contexto de formação de suas estruturas globais de produção e situando seu debate de forma crítica na realidade da economia global contemporânea. Seu objeto de pesquisa, desta forma, é constituído pelas transformações nas relações globais de produção, estudadas tanto a partir de sua relação com as instituições capitalistas em diferentes momentos históricos e a partir de sua interpretação teórica nos estudos do desenvolvimento que culminaram no

conceito de cadeias globais de valor. Com isso, busca-se explicar: o que são as cadeias globais de valor, como surgiram, e quais as implicações de seu desenvolvimento atual para a realidade e o estudo da economia global.

Esses objetivos serão desenvolvidos ao longo de três capítulos, organizados da seguinte maneira: 1) inicialmente, busca-se tratar do contexto de surgimento das cadeias globais de valor na expansão da economia global capitalista; 2) em seguida, de suas definições teóricas e desenvolvimentos conceituais, 3) e, enfim, de sua recontextualização crítica.

2 DESENVOLVIMENTO DA ECONOMIA GLOBAL

O presente capítulo tem como objetivo contextualizar o surgimento das cadeias globais de valor, através da análise dos processos que culminaram no momento de abertura e integração da economia global, entre as décadas de 1980 e 1990. Segundo Gereffi, a relevância desse período se atribui à sua inauguração de um processo de globalização econômica, qualitativamente distinto da internacionalização que ocorrera até então (2018). Enquanto a última se refere apenas à proliferação de atividades econômicas no âmbito internacional, o primeiro envolve o vínculo funcional dessas atividades a nível global, através da fragmentação de processos produtivos, o deslocamento geográfico de elos das cadeias e a integração do comércio e das finanças internacionais.

A periodização do desenvolvimento da economia global é tema de extensos debates no estudo da história econômica capitalista, principalmente no que diz respeito às origens desse processo e aos diferentes níveis de integração econômica global ao longo dos anos. Com isso em mente, este capítulo busca, inicialmente, sintetizar os principais marcos reconhecidos por esses estudos no período anterior ao fim da Segunda Guerra Mundial, e, em seguida, analisar mais detalhadamente os eventos imediatos às décadas de 1980 e 1990, que representam o cerne da análise.

2.1 ORIGENS DA ECONOMIA GLOBAL A PARTIR DAS GRANDES NAVEGAÇÕES

Os primeiros marcos do processo de formação de uma economia global podem ser identificados ainda no período de colonização do século XV, com a expansão do comércio a longa distância, a inauguração de uma nova divisão internacional do trabalho e o desenvolvimento de uma dinâmica de exploração entre nações centrais e periféricas, através das relações de poder estabelecidas.

A formação de empresas voltadas para o âmbito internacional também tem sua gênese nesse período, com o estabelecimento de companhias majestáticas que operavam com aval das coroas na exploração das colônias e no comércio de seus recursos com as metrópoles europeias (THOMPSON; HIRST; BROMLEY, 2009). Além de estabelecer fluxos de troca global, essa dinâmica permitiu a especialização manufatureira e o desenvolvimento tecnológico das economias europeias, viabilizando a eclosão da Revolução Industrial no século XVIII.

O desenvolvimento das indústrias em um número limitado de nações e o acúmulo do capital provindo de suas trocas desiguais com os países colonizados contribuíram para uma crescente concentração de recursos nas mãos de grandes empresas, culminando no estabelecimento de monopólios industriais e financeiros. Ao longo do século XIX, o amadurecimento do sistema fabril dessas grandes empresas gerou estruturas mais precisas de hierarquia e divisão do trabalho, facilitando a reprodução de seus processos produtivos e relações intraindústrias, além de consolidar um novo paradigma tecnológico (GASPAR, 2015). Tais desenvolvimentos incentivaram ainda o aprimoramento das técnicas de transporte, comunicação e armazenamento, sofisticando as infraestruturas industriais como um todo (DUNNING; LUNDAN, 2008). Uma vez que as economias europeias avançadas atingiram certa segurança com o nível de competitividade de suas indústrias, observou-se, em uma parcela dessas nações, uma amenização das políticas protecionistas vigentes até então, características do mercantilismo que perdurou entre os séculos XV e XVIII.

Transformações no âmbito das finanças e dos sistemas monetários também contribuíram para os avanços da organização industrial e integração econômica no período. O desenvolvimento das sociedades anônimas e bolsas de valores promoveu uma separação mais clara entre a propriedade e a gestão das grandes empresas, além de estabelecerem circuitos financeiros internacionais (PEREIRA, 2019). Na metade do século, a consolidação do padrão-ouro, sob a égide britânica, como sistema monetário de grande parte das nações envolvidas no comércio global resultou na padronização das taxas de câmbio, na convertibilidade das moedas, no fomento ao movimento internacional de capitais e no aumento do nível de interdependência financeira dos países (THOMPSON; HIRST; BROMLEY, 2009).

Com os avanços observados, as empresas passaram a identificar novos incentivos e possibilidades para investir em territórios estrangeiros, motivadas pela busca por acesso direto aos seus recursos e mercados, em um contexto internacional crescentemente competitivo. Sendo assim, o fim do século XIX marca o advento e a proliferação de formas modernas de investimento direto externo, resultando no estabelecimento de indústrias conhecidas como multidomésticas, ou *chandlerianas* (DUNNING; LUNDAN, 2008). Essa denominação provém das contribuições do autor Alfred Chandler acerca do tema, o qual caracteriza as grandes empresas do período como estruturas de governança multidivisional, multirregional e multiprodutiva. Isso significa que essas empresas logravam concentrar diversas atividades e operações

em suas instituições industriais, além de desenvolverem um sistema de gerenciamento racional e hierarquicamente organizado. Elas se beneficiavam, assim, da formação de economias de escala, do desenvolvimento de atividades intensivas em capital e do controle de grandes segmentos do mercado (PEREIRA, 2019).

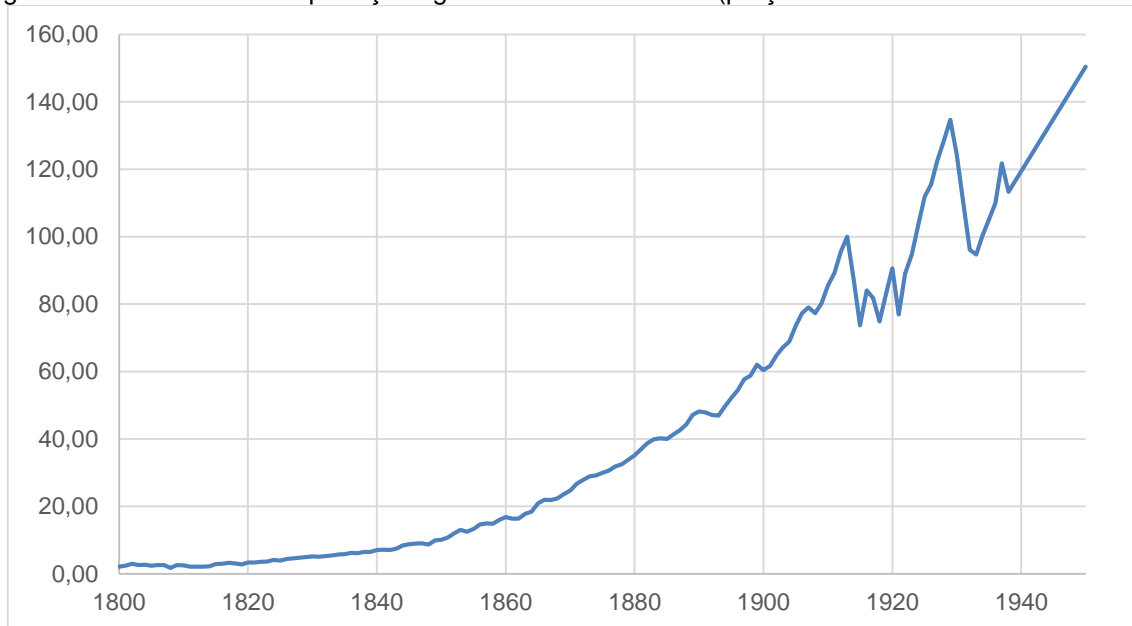
Esse movimento demarca o início de um processo de internacionalização do capital produtivo, estreitamente relacionado à intensificação de práticas imperialistas orientadas pelos interesses monopolísticos das grandes potências (CHESNAIS, 2016). A produção externa que passou a ser realizada por essas empresas voltava-se majoritariamente para a demanda nacional dos países anfitriões, de modo que, ainda que suas diferentes filiais fossem controladas pela mesma empresa e compartilhassem da mesma estrutura organizacional, a competição em cada país permanecia essencialmente independente da competição externa, justificando sua identificação como “multidomésticas” (PEREIRA, 2019).

No início do século XX, o acirramento da competição internacional e das práticas imperialistas de economias avançadas contribuíram para uma intensificação das disputas internacionais e conflitos territoriais latentes, culminando na eclosão da Primeira Guerra Mundial, em 1914. Nos anos que sucederam, o contexto antagônico de guerra se refletiu em um aumento substancial de medidas protecionistas e guerras comerciais por parte dos países envolvidos, bem como na desestabilização do padrão ouro, na redução dos fluxos globais de bens e capitais e na reversão da tendência de investimento externo observada nos anos anteriores (THOMPSON; HIRST; BROMLEY, 2009). Os gráficos a seguir ilustram os movimentos descritos em relação aos níveis de comércio e investimento internacional, evidenciando a tendência de uma economia global crescentemente integrada e aberta no fim do século XIX, seguida por uma série de rupturas no início do século XX.

O processo que se encerra nesse período é interpretado em uma parcela de estudos do tema como a primeira onda da globalização, em vista da dimensão de suas transformações no tocante à ampliação do comércio internacional, à abertura e integração econômica dos países e ao desenvolvimento das infraestruturas de transporte, comunicação e finanças. No entanto, conforme notado anteriormente, o tipo de interação internacional fomentado nesse período se manteve qualitativamente diferente daquele observado no final do século XX, pois não implicou um vínculo funcional dos elos globais de produção. Ainda que pertencentes às mesmas empresas, as indústrias continuam operando de forma relativamente isolada em cada

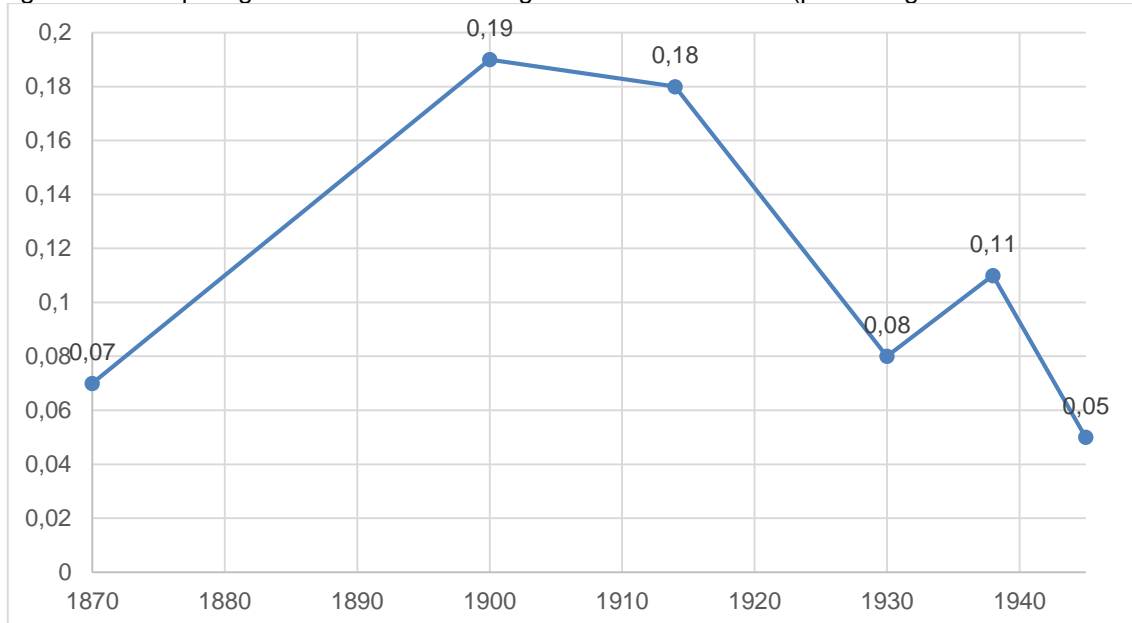
país. Além disso, o comércio internacional continuou exibindo padrões claros de distinção entre os fluxos de exportação de produtos manufaturados, por parte de economias avançadas, e os de produtos primários e insumos, por parte das colônias e territórios recém-independentes.

Figura 1 - Valor total das exportações globais de 1800 a 1950 (preços constantes indexados a 1913)



Fonte: elaboração própria (2021). Dados brutos: FEDERICO; TENA-JUNGUITO (2016)

Figura 2 - Estoques globais de ativos estrangeiros de 1870 a 1945 (porcentagem do PIB mundial)



Fonte: elaboração própria (2021). Dados brutos: OBSTFELD; TAYLOR (2004)

2.2 GUERRAS MUNDIAIS E TRANSIÇÃO PARA O PÓS-GUERRA

Embora as duas guerras mundiais tenham debilitado os processos de integração econômica impulsionados no século XIX, observa-se, nesse período, uma série de acontecimentos relevantes, que influenciariam de maneira decisiva o rumo das transformações globais nos anos que sucederam. As guerras mundiais são frequentemente reconhecidas como os primeiros eventos com repercussões verdadeiramente globais na história, atestando a amplitude do sistema econômico e dos canais de interação política estabelecidos até então. Nesse sentido, a desestabilização econômica catalisada pelos conflitos - marcada pela crise financeira da década de 1930, a incapacidade de superar os choques nacionalistas no período entreguerras e a massiva ruptura dos fluxos internacionais de comércio e capital - colocam em evidência, para todo o mundo, o fracasso políticas econômicas liberais propagadas no início do século (GASPAR, 2015).

Com isso, cresce a percepção de uma necessidade latente de se reformar o sistema econômico capitalista, particularmente entre os grupos que consideram imprescindível resgatá-lo de sua própria ruína. Alternativamente, proliferam-se também movimentos revolucionários de caráter socialista, dentre aqueles que percebem esse sistema como inerentemente contraditório e disfuncional, optando pela busca de uma sociedade comunista. O avanço dessas tendências opostas marca a gênese de uma fissura que dividiria os países entre o que ficou posteriormente conhecido como o Primeiro e o Segundo Mundo¹.

A primeira orientação foi liderada pelos Estados Unidos, que se beneficiaram de sua posição no cenário internacional entreguerras para alavancar seu desenvolvimento industrial, inaugurar um novo modo de produção em massa e se tornar o maior exportador global de bens de consumo e capital. O país assumiu, assim, um papel de crescente influência no âmbito internacional, que seria consumado com sua atuação no desfecho dos conflitos. Já a segunda vertente teve como porta-voz a União Soviética, cuja relevância internacional foi estabelecida com a Revolução de

¹ Cunhado em meados dos anos 1950, o modelo dos três mundos foi amplamente utilizado no decorrer da Guerra Fria, passando a ser considerado obsoleto no fim do século XX. Em sua designação, o Primeiro Mundo se refere aos países capitalistas alinhados aos Estados Unidos; o Segundo Mundo aos países comunistas alinhados à União Soviética; e o Terceiro Mundo a países localizados na periferia desta disputa, incluindo partes da América Latina, África e Ásia (GUERRA, 2019).

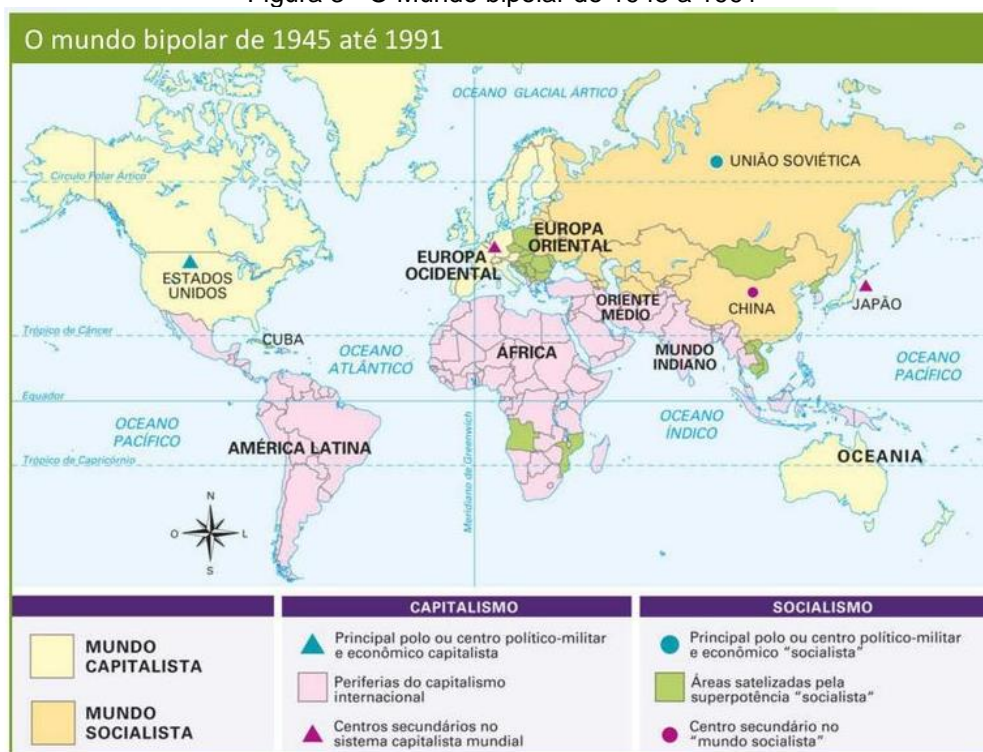
1917 e aumentou ao passo que sua liderança ideológica se propagou ao longo do leste europeu e partes da Ásia.

Nesta mesma categorização, percebe-se também a origem de linhas de pensamento próprias de países futuramente relegados ao Terceiro Mundo, compreendendo territórios periféricos do Sul Global. Na América Latina, observa-se a formulação incipiente de políticas com o objetivo de alavancar o desenvolvimento nacional e reduzir sua desigualdade em relação às economias avançadas, através do fomento de sua capacidade produtiva e redução de sua dependência de importações industriais (FONSECA, 2003). Tais políticas foram fomentadas pela ruptura de fluxos de exportação industrial e importação primária por parte das economias europeias, em vista do redirecionamento de sua produção para o consumo doméstico e o fornecimento de bens de defesa bélica. Esse modelo de desenvolvimento foi posteriormente teorizado em uma perspectiva crítica que coloca em destaque a desigualdade dos termos de troca entre os produtos industriais e as matérias primas, interpretada como fator responsável pelo subdesenvolvimento das ex-colônias não-industrializadas. Tal abordagem ficou conhecida como a industrialização por substituição de importações e desempenhou um importante papel na forma em que esses países se situaram no sistema econômico internacional no contexto pós-guerra.

Simultaneamente, ganham dimensão também movimentos nacionalistas de caráter emancipatório nas colônias africanas, impulsionados pelo recrudescimento da exploração metropolitana e a piora em suas condições de vida ao longo do período de guerra (MENDONÇA, M. G. De, 2019). Uma significativa parcela desses movimentos associou-se aos esforços revolucionários de natureza socialista, fortalecidos pela consolidação da União Soviética e seu antagonismo às práticas imperialistas de países capitalistas. De forma análoga, uma onda de descolonizações também ocorreu nas colônias do Oriente Médio e do Sul e Sudeste Asiáticos, beneficiando-se do desgaste das potências europeias e da crescente competição por influência internacional entre os Estados Unidos e a União Soviética.

Com isso, o mundo entra na segunda metade do século XX frente a um cenário internacional de limitados fluxos comerciais e financeiros, instituições debilitadas e obsoletas, uma crescente fissura ideológica, infraestruturas deterioradas e nações periféricas em busca de independência e desenvolvimento industrial. A figura a seguir ilustra a divisão de países que toma forma com o avanço dos processos descritos.

Figura 3 - O Mundo bipolar de 1945 a 1991



Fonte: Abril Educação (s.d.).

2.3 REFORMAS PÓS-GUERRA E O SISTEMA BRETTON WOODS

O esboço de uma nova ordem mundial voltada para a superação das crises capitalistas e conflitos internacionais tem início ainda antes do fim da Segunda Guerra, com a notória conferência de Bretton Woods, em 1944. O evento reuniu representantes de 44 nações consideradas mundialmente relevantes no momento, com o objetivo de negociar as bases de gerenciamento econômico internacional pós-guerra. Com isso, visava-se minar a possibilidade de que as dificuldades econômicas assentadas no fim do conflito levassem à eclosão de guerras comerciais e comportamentos financeiros predatórios, como foi o caso do entreguerras de 1918 (GASPAR, 2015). Neste sentido, dedicou-se também atenção especial ao planejamento da reconstrução do Japão e Alemanha, após sua iminente derrota no conflito, a fim de evitar a ressurgência de movimentos nacionalistas que abrissem a possibilidade para novas disputas internacionais.

Desta forma, Bretton Woods caracterizou-se como o primeiro exemplo, na história, da criação de uma ordem monetária totalmente negociada, bem como um esforço sem precedentes no estabelecimento e coordenação de instituições

multilaterais responsáveis pelo gerenciamento da economia internacional. O resultado mais importante das negociações foi o acordo pela indexação da taxa de câmbio das principais moedas do mundo em relação ao dólar, que, por sua vez, seria lastreado ao ouro (GASPAR, 2015). Acerca das características monetárias desse sistema estabelecido, pode-se afirmar que:

O Sistema Bretton Woods foi elaborado de forma a evitar o constrangimento externo imposto às economias nacionais pelo Padrão Ouro, que operou tão desastrosamente no período entreguerras. O que era necessário era flexibilidade para apoiar políticas nacionalmente decididas, por um lado, mas estabilidade suficiente para evitar desvalorizações competitivas, por outro lado. A solução negociada em Bretton Woods foi um sistema fixo, mas ajustável, ligado ao padrão dólar como numerário (o valor base para o sistema). (THOMPSON; HIRST; BROMLEY, 2009, p. 97, tradução nossa)²

A opção pela indexação das moedas internacionais ao dólar é evidência do papel central atribuído aos Estados Unidos nesta nova ordem econômica. Mas, paradoxalmente, o bom funcionamento desse sistema dependia da passividade do país em termos de política monetária, tendo em vista sua responsabilidade de garantir a liquidez da economia internacional e a paridade de sua moeda em relação ao ouro (THOMPSON; HIRST; BROMLEY, 2009).

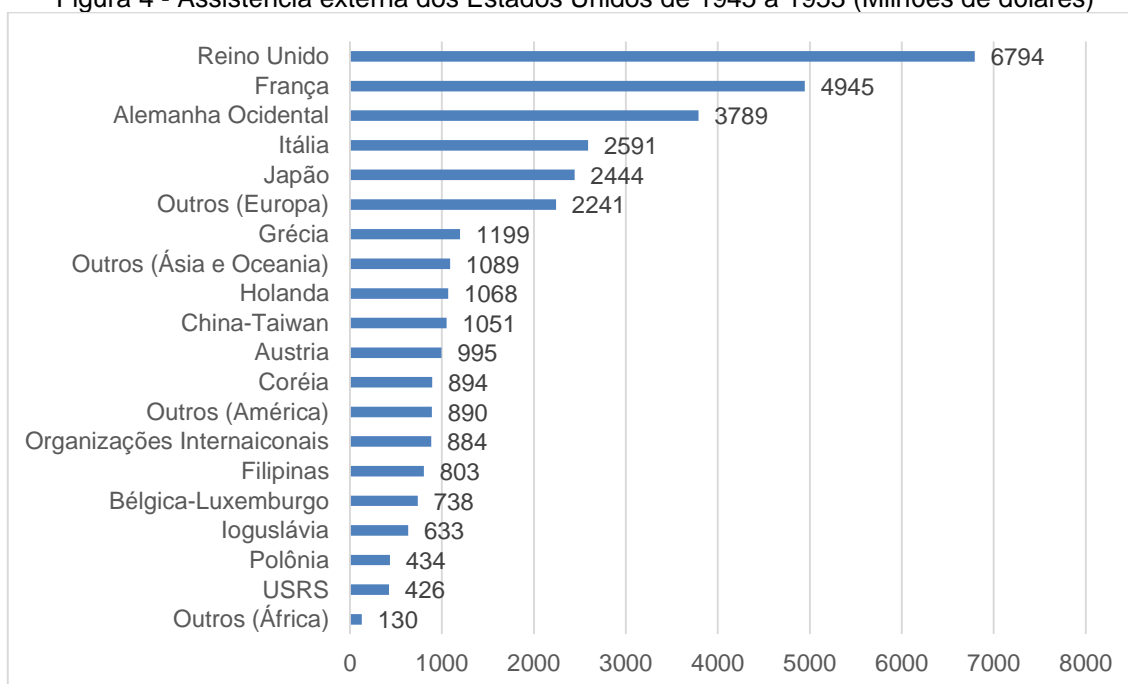
Para o resto do mundo, o sistema oferecia um maior nível de autonomia em relação às suas decisões monetárias e financeiras, o que só seria possível graças à atuação de novas instituições responsáveis pelo gerenciamento de desequilíbrios fundamentais na economia internacional. Trata-se do Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) e o Fundo Monetário Internacional (FMI), instituições criadas também no contexto de Bretton Woods, que passaram a desempenhar um papel central na regulação da nova ordem econômica internacional.

Com o fim definitivo da Segunda Guerra Mundial, proliferaram-se esforços pela cooperação internacional através do estabelecimento de organizações internacionais e canais multilaterais de colaboração, incluindo: a Organização das Nações Unidas (ONU) e seus múltiplos órgãos e agências; o Conselho da Europa e as Comunidades que posteriormente originaram a União Europeia; a Organização de Estados Americanos (OEA); a agora extinta Organização Internacional do Comércio (OIC); e o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT).

² Texto original: "The BWS was designed so as to avoid the external constraint imposed on national economies by the Gold Standard, which had operated so disastrously in the interwar period. What was needed was flexibility to support nationally decided policies, on the one hand, but enough stability to avoid competitive devaluations, on the other. The solution negotiated at Bretton Woods was for a fixed but adjustable system, linked to the dollar standard as numeraire (the base value for the system)"

O período compreendeu ainda a implementação de um amplo esforço estadunidense para a reconstrução de países devastados pela guerra, visando reduzir as assimetrias entre países centrais do sistema e, com isso, estabelecer a base para retomar os fluxos de comércio, garantir o crescimento mundial, aumentar os níveis de produtividade e reduzir as porcentagens de desemprego (GASPAR, 2015). A maior parte dessa assistência foi realizada através do Plano Marshall, de 1948, com destino a países europeus. Além disso, o país destinou ainda um alto volume de concessões e créditos para nações asiáticas e, em menor medida, americanas e africanas. O gráfico abaixo ilustra o direcionamento da assistência externa dos Estados Unidos no período pós-guerra, dentro e fora do plano Marshall.

Figura 4 - Assistência externa dos Estados Unidos de 1945 a 1953 (Milhões de dólares)



Fonte: elaboração própria (2020). Dados brutos: ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA (1953).

A importância desses processos políticos e econômicos para a transformação da economia global no período diz respeito à sua contribuição para a eclosão de um *boom* econômico nos anos 1950, associado à consolidação de uma orientação econômica global conhecida como o liberalismo constrangido³.

Esta ordem econômica pode ser descrita como um “compromisso político, no qual os países abrem mão dos piores excessos do protecionismo, em troca da possibilidade de alguma autonomia na condução de sua formulação de políticas

³ Do inglês: “embedded liberalism”

econômicas domésticas, particularmente na área de gestão macroeconômica” (THOMPSON; HIRST; BROMLEY, 2009, tradução nossa)⁴. O período que abrangeu a vigência do liberalismo constrangido foi marcado pelo emprego de diversos acordos e mecanismos multilaterais, que visavam garantir certa medida de livre comércio no âmbito internacional. Ao mesmo tempo, os países detinham a liberdade para assumir um papel intervencionista em suas economias domésticas, empregando numerosas políticas orientadas para recuperação econômica e o bem-estar social (THOMPSON; HIRST; BROMLEY, 2009). Essas políticas estavam frequentemente associadas ao pensamento econômico keynesiano que se popularizou no momento, o qual alega que a economia capitalista possui tendências endógenas ao desequilíbrio, desemprego e estagnação, que devem ser remediadas pela atuação do Estado na igualação da demanda efetiva à oferta da economia (GASPAR, 2015).

Dentre os acordos vigentes nesse período, destaca-se o papel do GATT, um acordo multilateral desenvolvido em diversas rodadas de negociação, que representou a base para a posterior criação da OMC. Esse mecanismo tinha como principais objetivos a redução das tarifas e quotas de importação e a eliminação de barreiras não-tarifárias, além da criação de normas e padrões de conduta que facilitassem o livre comércio internacional. Com a vigência do GATT e os esforços dos países pela recuperação de suas estruturas produtivas, observou-se, no período, um aumento significativo nos níveis globais de exportação, acompanhado por um crescimento dos investimentos domésticos e, em menor medida, internacionais (THOMPSON; HIRST; BROMLEY, 2009).

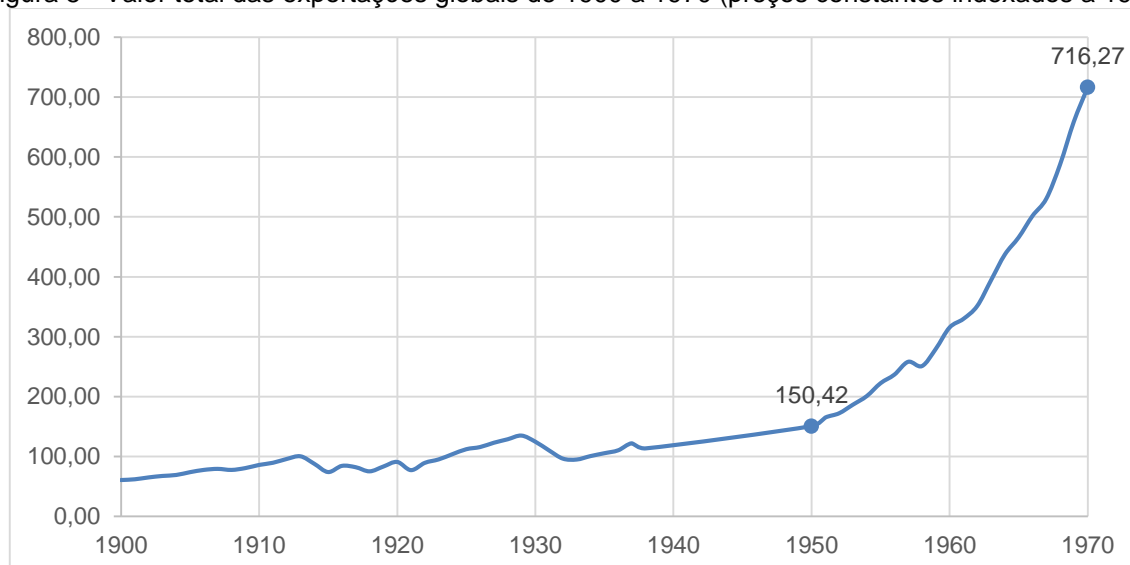
O conjunto desses processos representou uma importante fonte de acumulação para países centrais, ao possibilitar lucrativos investimentos e ganhos de produtividade, facilitados pela ampla margem de aprimoramento das indústrias atrasadas e tecnologicamente obsoletas do pós-guerra. Esses benefícios se concentraram inicialmente nas mãos economia estadunidense, cujas infraestruturas produtivas permaneceram melhor conservadas durante os conflitos, mas foram posteriormente alcançados por nações europeias e o Japão, graças ao apoio estratégico do primeiro (CHESNAIS, 2016).

4 Texto original: “Political compromise, where countries gave up the worst excesses of protectionism in exchange for the possibility of some autonomy in the conduct of domestic economic policy-making, particularly in the area of macroeconomic management.”

Esse desenvolvimento contribuiu para a difusão do modo de produção fordista concebido entre o fim do século XIX e o início do século XX, com suas correspondentes dinâmicas de produção e consumo em massa, viabilizadas pelo sistema de linhas de produção e o aumento na renda dos trabalhadores (JESSOP, 1992). Houve também uma intensificação na busca das grandes empresas por mercados externos e investimentos produtivos, resultando na ampliação de sua atuação multinacional. Neste primeiro momento, essa presença externa ocorreu majoritariamente através de sua inserção horizontal nos países de destino, seguindo a mesma linha das indústrias multidomésticas formadas no início do século. Ocorre, assim, uma proliferação de companhias estadunidenses para o Canadá, a Europa e a América Latina, seguidas, em menor medida, por empresas europeias e japonesas.

Este período, que perdurou até o início da década de 1970, ficou conhecido como a Era de Ouro do capitalismo e teve como principais êxitos a redução do desemprego, o aumento nos níveis de comércio internacional, produtividade industrial e renda, e a vigência de mecanismos que lograram estreitar as relações políticas e econômicas de países capitalistas, ao passo que se intensificavam suas tensões com mundo socialista (SINGH, 2009). A figura abaixo ilustra a evolução dos níveis de exportação global entre 1950 e 1970, em perspectiva aos anos anteriores.

Figura 5 - Valor total das exportações globais de 1900 a 1970 (preços constantes indexados a 1913)



Fonte: elaboração própria (2021). Dados brutos: FEDERICO; TENA-JUNGUITO (2016)

Paralelamente, a Guerra Fria se concretizou de forma gradual, com a formação de blocos antagônicos demarcados pela Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN) e o Pacto de Varsóvia, na década de 1950, e a eclosão de

guerras por procuração em territórios disputados pelas superpotências. A evolução do conflito constituiu uma importante justificativa para o desenvolvimento de uma indústria de guerra multibilionária nas potências, que desempenhou um papel central nas dinâmicas de acumulação, produção e desenvolvimento tecnológico do período.

Mas a adesão às dinâmicas bipolares não era incontestável, e emergiram esforços pela obtenção de mais autonomia em países de regiões periféricas, frente à concentração de poder e renda no sistema. Exemplos desses esforços na América Latina foram interpretados como um risco de influência socialista na região e tiveram como resposta uma onda de golpes militares de cunho capitalista, apoiados ou promovidos pelos Estados Unidos. Os regimes instaurados deram ímpeto a uma fase de desenvolvimento industrial associado ao capital estrangeiro e às multinacionais, ainda que sob os moldes da substituição de importações, iniciada nos anos 1930 e teorizada pela Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) na década de 1960. Esta fórmula de crescimento “milagrosa” eventualmente implicou altos custos econômicos e sociais, que afetaram desproporcionalmente as parcelas mais oprimidas da população, aumentando o nível de desigualdade da região.

Em África e Ásia, concretizaram-se as descolonizações reivindicadas por movimentos nacionalistas no pós-guerra, facilitadas pelo crescente desinteresse e incapacidade das metrópoles europeias manterem seu domínio imperial, uma vez que estavam focadas em sua própria reconstrução e já detinham o controle dos mercados da região (MENDONÇA, M. G. De, 2019). Outro importante movimento em busca de maior autonomia no terceiro mundo foi a criação da Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP), cujo objetivo era minar o domínio global de grandes petroleiras multinacionais, especialmente no que diz respeito ao cartel das “sete irmãs”⁵ (MAXIR, 2015). Enquanto isso, países como a China, a Iugoslávia e, em menor medida, Cuba, firmaram-se em tentativas de construir suas vias próprias para o desenvolvimento, enfrentando fissuras em sua relação com a União Soviética. Eventos dessa natureza culminaram na formação do Movimento Não-Alinhado, cuja adesão se deu predominante por países periféricos e do Sul Global e cresceu gradualmente nas décadas posteriores.

No final dos anos 1960, a prosperidade do *boom* econômico capitalista pós-guerra havia atingido seu auge e começava a demonstrar sinais de desgaste em suas

⁵ Royal Dutch Shell, British Petroleum, Exxon, Chevron, Gulf Oil, Texaco e Mobil Oil.

bases. Os mercados de consumo encontravam-se saturados, as pressões trabalhistas traduziam-se em greves e demandas salariais, havia redução das margens de lucros, a eficiência marginal do capital estava à beira do declínio e as matérias-primas e insumos eram alvo de uma forte pressão especulativa (GASPAR, 2015). Do ponto de vista ideológico, aumentava a insatisfação popular com o pacto social que viabilizou o crescimento econômico do período, devido ao questionamento de práticas como o consumo em massa, as guerras que sustentavam a indústria bélica e os padrões de vida conservadores vigentes nessa ordem (GASPAR, 2015).

Pressionadas pela competição dos mercados domésticos e pela iminência de um período de recessão global, as multinacionais passaram a buscar estratégias de corte de gastos e inovação produtiva, dando início a um processo de verticalização da produção (CHESNAIS, 2016). Isso significa que sua atuação internacional deixou de se dar apenas através da multiplicação de unidades produtivas autônomas - como no caso das indústrias multidomésticas de inserção horizontal - e passou a envolver a fragmentação de processos produtivos, com deslocamento de etapas específicas para países estratégicos. Com isso, essas empresas passaram a se beneficiar da evasão de tarifas e do uso de trabalhadores sub-remunerados e com menor proteção trabalhista para atividades intensivas em mão-de-obra, especialmente através de sua inserção em nações do leste e, posteriormente, sudeste asiático.

A escolha dessas regiões, em particular, se atribui ao fato de que suas economias inauguraram, na década de 1960, um modelo de industrialização voltado para exportação, compatível com as necessidades produtivas das multinacionais. No imediato pós-guerra, tais países haviam empregado políticas de substituição de importações similares às de outras regiões do terceiro mundo, mas logo reformularam sua abordagem para priorizar o mercado externo (GEREFFI, 2018). O sucesso dessa orientação se deu por um conjunto de fatores que envolve, em grande medida, o papel da regulação estatal, determinando o ritmo e configuração de seu desenvolvimento industrial, e a posição geopolítica da região no contexto da Guerra Fria, como grande receptora de auxílio externo dos Estados Unidos e do Japão (STUBBS, 1999). Com isso, desenvolve-se uma indústria apta a absorver processos produtivos, com custos mais baixos do que nos países centrais e infraestruturas nacionais equipadas para a exportação. Esse movimento marca a gênese da formação de indústrias globais, que seria ampliada e melhor articulada no período posterior.

No âmbito monetário, o sistema de Bretton Woods teve sua confiança gradualmente comprometida, com o crescente déficit na balança de pagamentos e perda de legitimidade dos Estados Unidos. Isso aumentou o receio geral de que os desequilíbrios do país afetassem a liquidez do sistema internacional e rompessem com a convertibilidade do dólar em ouro. Muitas são as interpretações sobre o que exatamente causou a ruína de Bretton Woods, mas uma das principais - sintetizada no Dilema de Triffin - alega que um sistema de taxas fixas lastreado em um recurso limitado, como o ouro, é inerentemente incompatível com um mercado global em expansão, como o observado no pós-guerra (TRIFFIN, 1978, apud. MARINHO, 2007).

Neste contexto, o dólar desempenha um duplo papel contraditório, como moeda de circulação dos Estados Unidos e ativo de reserva de valor internacional. Para garantir a convertibilidade em ouro, o país teria que limitar a emissão de dólares ao acúmulo de reservas em sua balança de pagamentos, mantendo-a superavitária. Mas para satisfazer às necessidades de liquidez internacional, teria que exportar mais capital do que importa, incorrendo a déficits constantes (MARINHO, 2007).

Essa contradição se expressa ao passo que há um aumento nos gastos domésticos e despesas militares dos Estados Unidos, acompanhado pela deterioração de sua participação no comércio global, conforme a Europa e o Japão os alcançavam tecnologicamente e ganhavam mais espaço no mercado manufatureiro. Ao mesmo tempo, o crescente mercado eurodólares contribui para um aumento desenfreado da liquidez internacional, fora do controle do Banco Central dos Estados Unidos (FED). Ao agravar a situação do déficit estadunidense, esse conjunto de fatores levou o país a declarar, em 1971, o fim da convertibilidade do dólar em ouro, marcando o encerramento dos anos de ouro da economia capitalista (GASPAR, 2015). Disso, seguiu-se a desestabilização do sistema monetário internacional, acompanhada por uma série de desvalorizações e quedas nas taxas de juros estadunidenses, motivadas pelo declínio da demanda do dólar para transações internacionais (SERRANO, 2002).

Deste contexto de desordem monetária e especulação, decorreram dois outros eventos que tiveram um papel decisivo para o futuro da ordem econômica internacional: os choques do petróleo de 1973 e 1979. Ambas ocasiões foram provocadas pela restrição por membros da OPEP da oferta de petróleo no mercado internacional, com a aplicação de embargos sobre a exportação petrolífera para os Estados Unidos e países europeus (MAXIR, 2015). Para os países petroleiros, o

evento gerou um grande influxo de receitas de exportação, que se converteram na injeção de petrodólares nos circuitos financeiros internacionais. Já para o mercado internacional, isso aumentou exponencialmente o preço do produto e seus derivados, o que, associado ao aumento geral nos preços de matérias primas e insumos, contribuiu para o desfecho da ampla crise que tomou conta da economia global na década de 1970. Tal crise teve como principais implicações as quedas nos níveis de produtividade, a estagnação do produto econômico e os aumentos inflacionários, em um conjunto de fenômenos notoriamente batizado de estagflação (GASPAR, 2015). A persistência crônica deste fenômeno até o início dos anos 1980 delineou a necessidade de profundas transformações estruturais na economia global, que seriam gradualmente concretizadas ao longo das décadas seguintes.

2.4 ABERTURA, INTEGRAÇÃO ECONÔMICA E REFORMAS NEOLIBERAIS

A transição entre as décadas de 1970 e 1980 pode ser descrita como um conturbado período de reconstrução econômica e reajustamento social e político, que marcou a passagem para um novo regime de acumulação capitalista (HARVEY, 1992). Um dos principais fatores apontados como responsável pelo colapso da ordem econômica anterior foi a rigidez ocasionada pelas estruturas de produção fordistas e controles nacionais do liberalismo estrangido. Há uma percepção de que essa falta de flexibilidade agravou os efeitos da estagnação da demanda e alta nos preços de insumos e matrizes energéticas, frustrando os esforços para retomar crescimento econômico e minar os efeitos inflacionários da crise crônica do período (FARAH JÚNIOR, 2000). Em vista disso, fazia-se necessário não apenas empregar reformas de ordem monetária, financeira e comercial, mas também reestruturar os processos industriais e mover em direção a um novo paradigma de produção.

A primeira grande transformação neste contexto foi a emergência de um sistema monetário baseado em regimes cambiais flexíveis, tendo ainda o dólar como moeda internacional. A flexibilidade conferida pelo novo sistema e a gradual suspensão de mecanismos de controle, vigentes no período anterior, levaram a um aumento substancial nos fluxos internacionais de capital, demarcando o início de um processo de financeirização econômica que se intensificaria nos anos seguintes. Em conjunto com o montante de liquidez internacional acumulado no declínio de Bretton Woods, alimentado pelos eurodólares e petrodólares, essa flexibilização incentivou o

mercado financeiro a direcionar grandes volumes de investimento para países socialistas e de terceiro mundo, frequentemente empregados nos projetos de industrialização e infraestrutura dos governos vigentes (GASPAR, 2015).

Neste modelo que toma forma, a ausência do lastro em ouro implica que o papel do dólar como ativo internacional é ancorado puramente no poder do Estado e da economia estadunidenses, sob a premissa de que estes consolidavam sua posição hegemônica com o iminente declínio da Guerra Fria (SERRANO, 2002). Neste sentido, há uma reafirmação do papel dos Estados Unidos no âmbito internacional, após um período de incertezas e especulações acerca da emergência de uma ordem multipolar, com a desestabilização de suas bases de poder.

Essa retomada da liderança decorre, em grande medida, do fortalecimento de uma postura política mais conservadora e agressiva por parte dos Estados Unidos, em conjunto com o relativo declínio do poder soviético. Neste contexto, um fator essencial para sua recuperação foi o choque de juros operado pelo país em 1979, que logrou a valorização de sua moeda e, conseqüentemente, a reafirmação de sua função como meio de pagamento universal, unidade de conta nos contratos e preços dos mercados internacionais e principal reserva de valor (FARAH JÚNIOR, 2000).

No início dos anos 1980, a mudança de postura estadunidense foi consolidada pela instauração do governo manifestamente neoliberal de Ronald Reagan, em paralelo à gestão de Margareth Thatcher no Reino Unido. Abandonando os mecanismos de controle e regulação do liberalismo constrangido, essa nova orientação passou a priorizar a competição comercial e financeira como chave para a recuperação econômica, em conjunto com medidas de austeridade (GASPAR, 2015).

Com isso, houve uma proliferação de políticas orientadas para a abertura e liberalização dos mercados, ampliadas ao longo dos anos 1980 através das negociações do GATT. Além disso, a atuação mais assertiva dos Estados Unidos representou o recrudescimento de suas disputas no contexto da Guerra Fria, marcando o fim da *détente* dos anos 1970 e a inauguração da fase final do confronto (STEINER, 2014).

Em consonância com essa crescente rejeição do pensamento keynesiano e da intervenção estatal na economia, a Europa testemunhou a aplicação de políticas ortodoxas e profundamente recessivas, a fim de conter a inflação e viabilizar a recuperação da crise (GASPAR, 2015). Em conjunto com o Japão, países como a Alemanha, a Itália e o Reino Unido seguiram os Estados Unidos em sua estratégia de

contenção da expansão monetária, resultando na elevação das taxas de juros, na contração da atividade econômica e no aumento nos níveis de desemprego (KOSE; SUGAWARA; TERRONES, 2020). Apesar dos custos sociais e aumentos de desigualdade implicados por essa linha de atuação, os Estados Unidos começaram a apresentar sinais de recuperação do produto econômico e redução do desemprego em meados da década de 1980, seguidos pelo restante dos países avançados.

Enquanto isso, países da América Latina e África observaram sua dívida externa aumentar de forma alarmante, na medida em que o serviço dos empréstimos contraídos na década de 1970 ultrapassava suas receitas nacionais (GASPAR, 2015). Essa situação foi agravada pelo estrangulamento externo e a deterioração nos termos de troca causados pela valorização do dólar, a queda nos preços das commodities, o aumento nas taxas de juros globais, a contração da liquidez e o redirecionamento dos fluxos de capital para os Estados Unidos e a Europa (MAIZELS, 1993).

A condição financeira dos países passou a atrair atenção internacional, conforme se tornava mais concreta a possibilidade de não honrarem suas dívidas. Em vista disso, eles foram compelidos a empregar planos de austeridade fiscal e contração do nível de atividade, promovidos pelo núcleo de países credores, em conjunto com o Banco Mundial e o FMI. Com isso, observou-se o esgotamento do modelo de industrialização por substituição de importações, reorientando essas economias para a exportação de commodities e pondo fim aos projetos de desenvolvimento nacional vigentes até então (GASPAR, 2015). Este receituário de reformas foi eventualmente consolidado no Consenso de Washington de 1989, como um guia para o ajustamento macroeconômico de países periféricos em desequilíbrio.

A situação interna dos países envolvidos também se comprometeu, ao passo que os custos do ajuste econômico foram socializados, através do desmonte de infraestruturas estatais e serviços públicos. Isso afetou desproporcionalmente as parcelas mais vulneráveis da população, aumentando os conflitos políticos e sociais dessas nações. Em conjunto com os desgastes desse processo, a incompatibilidade dos regimes ditatoriais economicamente centralizados com a orientação neoliberal que ganhava força no âmbito internacional contribuiu para a derrocada de governos militares, ao longo da década de 1980.

Similarmente, países do bloco socialista passaram por um período de ruptura, na medida em que se desgastavam suas bases de sustentação política, econômica e ideológica. Os países que recorreram a empréstimos estrangeiros enfrentaram a

insolvência e pressões externas, agravadas pela perda de dinamismo que ocorrera desde a década de 1970 (STEINER, 2014). A piora da situação econômica provocou crescente insatisfação popular com os regimes, aumentando os índices de dissidência e movimentos de emancipação. O avanço da liberalização e integração econômica no âmbito internacional dificultou a manutenção de economias autônomas e segmentadas do resto do mundo, tanto economicamente, quanto ideologicamente. Com isso, os países empregaram, em meados da década 1980, uma série de reformas econômicas de abertura e flexibilização, como um auspício da dissolução do bloco nos anos seguintes (STEINER, 2014).

Enquanto as reformas da União Soviética e do leste europeu vieram tarde demais e se demonstraram insuficientes para evitar a queda dos regimes, o caso da China se destaca neste processo, por lograr - em tempo oportuno - a inauguração de seu distinto socialismo de mercado, que foi vital para sua sobrevivência e crescimento nas décadas seguintes. As reformas chinesas foram fruto de uma série de eventos que afetaram significativamente a integridade política e econômica do país nos anos anteriores, culminando naquilo que ficou conhecido como o ano das catástrofes, em 1976. Neste momento de inflexão, a morte de Mao Zedong provocou uma profunda desestabilização do regime, dando lugar à ascensão de Deng Xiaoping ao poder e à implementação de um projeto de reforma e abertura econômica, em 1978.

Com isso, o país assentou a base para as dinâmicas de acumulação que possibilitaram seu excepcional crescimento produtivo e protagonismo econômico nas décadas seguintes. A caracterização do regime político e econômico construído pelo país após o processo de reforma é tema de extensos debates, mas pode-se dizer que:

As diferenças cruciais entre um sistema "socialista de mercado" e um capitalista são duas. A primeira é que em um sistema socialista de mercado o papel do Estado é quantitativamente maior e qualitativamente superior, permitindo que o setor público como um todo exerça um controle estratégico geral sobre a trajetória de desenvolvimento do país, especialmente em áreas cruciais como a configuração da taxa de acumulação da economia e a determinação da velocidade e direção do progresso técnico. A segunda diferença é que em um sistema socialista de mercado, embora existam capitalistas dotados de direitos de propriedade privada sobre alguns meios de produção, eles não são fortes o suficiente para constituir uma classe social hegemônica e dominante, como acontece nos países capitalistas normais. (GABRIELE, 2009, p. 2, tradução nossa) ⁶

⁶ Texto original: "The crucial differences between a 'market socialist' and a capitalist system are two. The first one is that in a market socialist system the role of the State is both quantitatively larger and qualitatively superior, thereby allowing the public sector as a whole to exert an overall strategic

Outros países do leste asiático também tiveram um desempenho singular no período, ao apresentarem taxas de crescimento elevadas, a despeito das tendências de estagnação e desequilíbrio econômico no restante do Sul Global (BRESSER-PEREIRA, 2020). Composto pela Coreia do Sul, Taiwan, Singapura e Hong Kong, o conjunto de países conhecido como “tigres asiáticos” teve sucesso com sua política de industrialização voltada para exportação, ao captar investimentos externos e desenvolver fluxos comerciais estratégicos ao longo da década de 1970.

No início de sua produção para o mercado externo, a região se beneficiava predominantemente de seus baixos custos de mão de obra e produção em relação a países centrais, desempenhando atividades básicas de montagem de insumos importados (GEREFFI, 2018). Uma vez que ela logrou aprimorar suas estruturas produtivas e aumentar a remuneração doméstica, a região passou a exportar etapas intensivas em mão de obra para países do sudeste asiático, ao passo que estes emulavam sua estratégia de industrialização voltada para o mercado externo.

Com isso, os tigres asiáticos assumiram o papel de intermediários na produção, obtendo mais autonomia nos processos produtivos e movendo para atividades de maior tecnologia e valor agregado (GEREFFI, 2018). Segundo Bresser-Pereira, essa dinâmica eximiu a região dos efeitos da doença holandesa no momento de liberalização e abertura dos mercados nos anos 1980, diferente da América Latina, que testemunhou a concentração da atividade econômica na exportação de commodities em detrimento dos setores manufatureiros (2020).

Tendo em vista os desenvolvimentos descritos, envolvendo países de diferentes contextos históricos, situações econômicas e realidades políticas, a década de 1980 pode ser sintetizada como um período de transição para uma nova configuração econômica internacional, marcada por duas tendências opostas. Por um lado, há uma convergência mundial, baseada na democratização dos Estados⁷, na difusão de políticas econômicas neoliberais e na proliferação de mecanismos de abertura e integração comercial e financeira. Por outro lado, há um distanciamento da

control over the country's development path, especially in crucial areas such as setting the economy-wide rate of the accumulation and determining the speed and direction of technical progress. The second difference is that in a market socialist system, although capitalists endowed with private ownership rights on some means of production do exist, they are not strong enough to constitute a hegemonic and dominant social class, as it happens in 'normal' capitalist countries”

⁷ Muito pode se discutir acerca do que torna um Estado democrático. Neste contexto, nos referimos ao critério básico da livre competição eleitoral entre diferentes partidos políticos, que marca a terceira onda da democratização entre meados da década de 1970 e o início da década de 1990.

realidade de países centrais e periféricos, através da concentração de recursos, a reafirmação da liderança estadunidense, a ascensão dos tigres asiáticos, a recuperação de economias europeias e as desigualdades implicadas pela década perdida da América Latina e África. Segundo Gaspar:

Essa inversão de sinais provocou a transferência líquida de recursos reais da periferia para o centro do sistema, ao longo da década de 1980, revertendo drasticamente o fluxo de empréstimos internacionais da década anterior. A América Latina - em especial, o Brasil - constituiu um exemplo conspícuo dessa sangria de recursos. Pode-se afirmar, assim, que os países pobres financiaram, em grande medida, o processo de recuperação dos países ricos e a retomada da hegemonia global norte-americana. (GASPAR, 2015, p. 284)

Conforme evidenciado pelas dinâmicas de articulação manufatureira observadas entre países centrais e as regiões do leste e sudeste asiático, essas transformações tiveram efeitos decisivos sobre a organização da produção global, constituindo um marco no processo de globalização produtiva que caracteriza a formação das cadeias globais de valor. Além dos fatores já mencionados de integração do mercado global de bens e capitais e reconfiguração geopolítica do sistema internacional, esse movimento foi condicionado ainda por profundas transformações nos campos de ciência, tecnologia e informação.

Isso se deve a um processo de inovações tecnológicas iniciado ainda na década de 1970, em consonância com a necessidade de superar limitações da indústria fordista, diante da ampla crise do sistema. Este fenômeno, que ficou conhecido como revolução técnico-científica-informacional, ou terceira revolução industrial, envolveu significativos progressos em áreas como telecomunicações, microeletrônica, transporte e armazenamento, informática, química, dentre várias outras (FARAH JÚNIOR, 2000). Mais do que promover inovações e avanços tecnológicos, essa revolução caracterizou a elevação da ciência para um papel central nas dinâmicas de produção e acumulação. “A ciência tende cada vez mais a controlar a indústria e a guiar a tecnologia, revertendo a tendência anterior de ‘subalternidade’ em relação aos outros dois” (ARCENO, 2010).

É na década de 1980 que esse fenômeno se consolida efetivamente, transformando o paradigma de produção vigente e as atividades socioeconômicas como um todo (FARAH JÚNIOR, 2000). A partir de então, proliferaram-se técnicas industriais de entrega sob demanda, também conhecidas como *just-in-time* ou Toyotismo. Neste novo paradigma, passou-se a atribuir importância central à diferenciação dos produtos e flexibilização das dinâmicas produtivas, em detrimento

da fabricação em massa de bens padronizados, característica da indústria fordista. As principais transformações acarretadas por este processo para economias capitalistas podem ser sintetizadas nos seguintes itens:

(1) indústria microeletrônica, enquanto novo paradigma tecnológico (via liderança do Japão); (2) uma verdadeira terceirização do processo produtivo (expulsão de custos de dentro das empresas); (3) competição via qualidade e diferenciação de produtos; (4) organização de sistemas flexíveis de organização produtiva e do trabalho, baseados numa maior integração e cooperação inter e intraempresarial; (5) uma maior integração entre financiamento, fornecimento e produção (sob comando da grande empresa oligopolista); (6) surgimento de um tipo de empresa concentrada, multiindustrial, com um importante braço financeiro, atuando em escala internacional. (DIEHL e VARGAS, 1996, p. 97-98, apud FARAH JÚNIOR, 2000, p. 49)

Esses fatores tiveram como consequência a intensificação de estratégias de competição internacional dos oligopólios industriais, concentrando a concorrência mundial em um grupo limitado de empresas estadunidenses, europeias e japonesas, rearticulando os padrões de controle hierárquico de grandes corporações e contribuindo para o já mencionado processo de financeirização (PASSOS, 1996, p.2-3, apud FARAH JÚNIOR, 2000). Além disso, essas transformações foram fundamentais para o processo de fragmentação e dispersão geográfica da produção, ao viabilizarem a gestão centralizada de atividades difusas, o aprimoramento de processos logísticos e a coordenação de unidades produtivas remotas.

É neste contexto que se amplia uma nova tendência de articulação internacional conhecida como a desverticalização da produção. Este processo diz respeito à terceirização de etapas produtivas de grandes empresas, através de relações comerciais ou contratuais com fornecedores estrangeiros. Isso faz com que a produção global deixe de ser operada apenas por multinacionais hierárquicas que detêm propriedade sobre unidades produtivas de diferentes territórios e passe a incluir “modos de produção internacional não-patrimoniais”⁸ (GEREFFI, 2018). Este estilo de relação empresarial está associado à difusão de novas formas de governança no âmbito da globalização produtiva e à concentração de recursos e retornos financeiros nas mãos de grandes corporações, ao passo que seus fornecedores periféricos competem pelo mercado de insumos e bens intermediários (CHESNAIS, 2016).

Em vista disso, Gereffi aponta que a economia global inaugurada na década de 1980 se distinguiu por duas características inéditas, sendo elas: a transferência de

⁸ Do inglês: “non-equity modes of international production”

uma porção substancial das atividades manufatureiras de países centrais para o Sul Global e a crescente reorganização da produção em redes internacionais, em detrimento das companhias nacionais ou multinacionais tradicionalmente organizadas (2018). Essas tendências se intensificaram no início da década de 1990, na medida em que diversos processos políticos e econômicos iniciados nos anos 1980 tiveram seu desfecho, concretizando, enfim, uma nova ordem econômica internacional.

Entre a dissolução da União Soviética, o colapso do socialismo na Europa, a reforma neoliberal de economias periféricas e a reorientação econômica da China, os mercados e redes de produção do capitalismo global expandiram suas fronteiras de modo sem precedentes (GEREFFI, 2018). A articulação de funções de produção e fornecimento de insumos passou a ser ampliada não apenas com países asiáticos, mas também com nações latino-americanas, pós-soviéticas e recém-integradas ao mercado global. Aumentaram os fluxos de bens e capitais, a movimentação de pessoas e os canais de interação internacional, ao passo que se proliferaram estudos acadêmicos e debates acerca da cada vez mais popular noção de globalização.

É nesse contexto que ocorre a criação da OMC, como fruto das numerosas rodadas de negociação do GATT nas décadas anteriores. Essa transição representou a institucionalização dos esforços pela liberalização e abertura econômica internacional, bem como a ampliação do escopo de negociações do tema, através da criação do Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (GATS) e o Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS). A organização estabeleceu ainda um sistema de resolução de controvérsias, buscando formalizar os procedimentos para lidar com políticas nacionais entendidas como prejudiciais para o comércio internacional.

Neste mesmo período, observa-se também a celebração de numerosos acordos comerciais de caráter regional e bilateral, incluindo o Mercado Comum da União Europeia, o Tratado Norte-Americano de Livre-Comércio (NAFTA) e o Mercado Comum do Sul (Mercosul). Esse conjunto de iniciativas fez com que os esforços pela abertura e liberalização comercial ganhassem momentum, estabelecendo um consenso acerca da limitação da atuação política dos Estados sobre os mercados competitivos (CUNHA; PRATES, 1999). A figura abaixo ilustra a quantidade de acordos de livre comércio negociados por ano, ao longo da segunda metade do século XX.

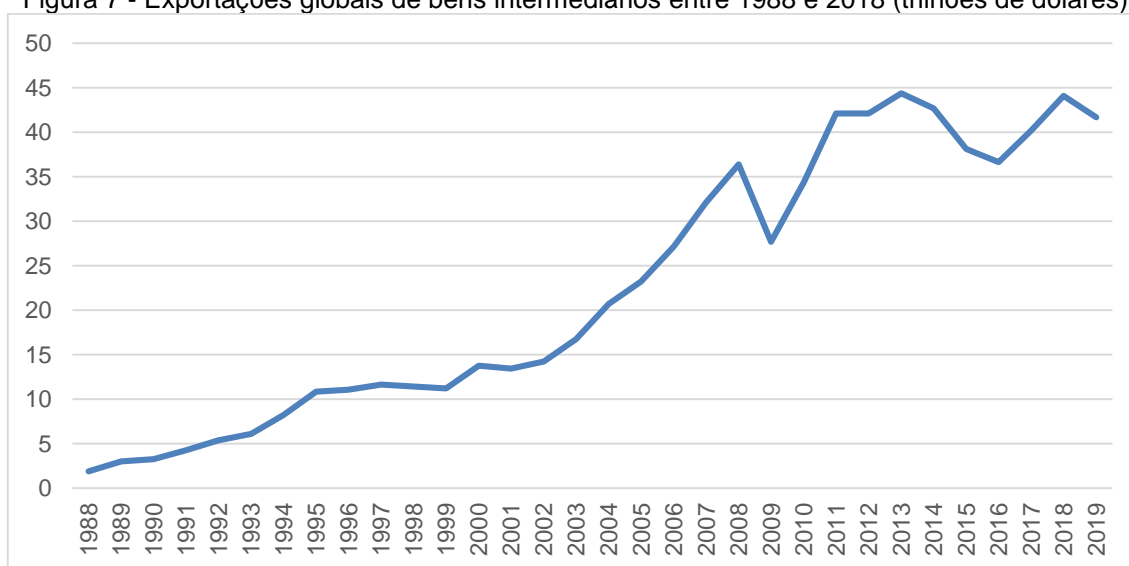
Figura 6 - Acordos de livre comércio celebrados por ano entre 1948 e 2000



Fonte: elaboração própria (2021). Dados brutos: DÜR; BACCINI; ELSIG, 2014.

Fomentadas por este cenário, as cadeias globais de valor se consolidam como um aspecto central da ordem econômica que adentra o novo milênio, na medida que se aprofunda a fragmentação da produção internacional e o deslocamento de seus elos para diferentes partes do mundo - agora virtualmente dominado pela economia global capitalista. Esse movimento se evidencia pelo aumento das exportações globais de bens intermediários, que tem início entre as décadas de 1980 e 1990 e ganha ímpeto no período posterior, conforme ilustrado pela figura a seguir.

Figura 7 - Exportações globais de bens intermediários entre 1988 e 2018 (trilhões de dólares)



Fonte: elaboração própria (2021). Dados brutos: WITS, 2021.

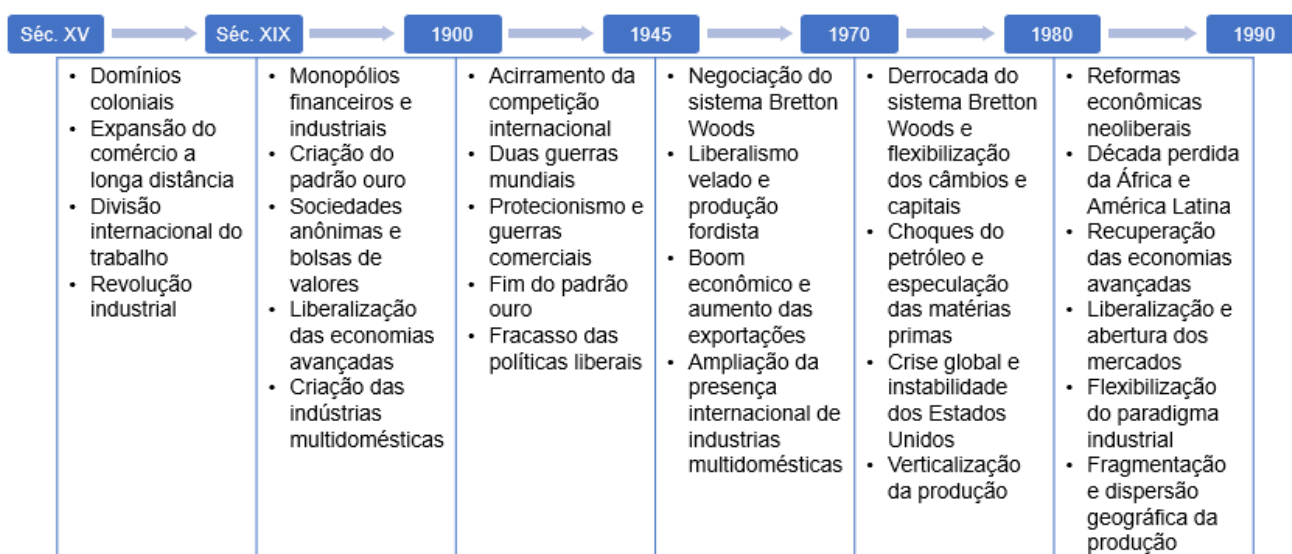
A partir de então, a organização da produção em cadeias globais viabilizou a sofisticação de mecanismos de exploração internacional, concentrando renda e controle dos mercados nas mãos de oligopólios globais e alimentando os circuitos financeiros internacionais. Esses mercados de capitais, por sua vez, foram responsáveis por diversas instâncias de crise e instabilidade econômica entre os anos 1990 e o início dos anos 2000, caracterizando um aspecto central da economia capitalista contemporânea.

Ao mesmo tempo, uma série de países testemunhou o aprimoramento de suas condições econômicas, através da absorção de elos dos processos produtivos globais e assimilação de tecnologia estrangeira. Nesses casos, seu desenvolvimento socioeconômico é frequentemente atribuído à inserção nas cadeias globais de valor, retratadas como uma nova via para a superação da pobreza e desigualdade mundial.

Em vista dessas complexas e, por vezes, contraditórias implicações dos novos modelos de organização produtiva da economia globalizada, aumentam os debates acadêmicos e estudos institucionais sobre a natureza das cadeias globais de valor, cujas nuances serão abordadas no capítulo seguinte.

Encerrando a contextualização histórica da formação das cadeias globais de valor, o quadro a seguir busca sintetizar os principais marcos de evolução da economia global capitalista, ao longo do período abordado.

Figura 8 - Principais marcos na evolução da economia global capitalista



Fonte: Elaboração própria (2021)

3 EVOLUÇÃO TEÓRICA DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

Uma vez contextualizado o processo histórico que levou à expansão global da economia capitalista e à sua correspondente transformação das dinâmicas produtivas, o presente capítulo tem por objetivo explorar a evolução teórica das cadeias globais de valor. A fim de criar uma imagem holística sobre o assunto, serão exploradas tanto teorias que assentaram a base para criação do conceito, quanto aquelas propriamente intituladas como análises de cadeias globais de valor.

Para tanto, serão apresentadas, em primeiro lugar, diferentes teorias acerca das relações globais de produção e seu vínculo com o desenvolvimento, elaboradas majoritariamente a partir da década de 1960. Este grupo de teorias abrange desde vertentes favoráveis ao modo de desenvolvimento capitalista das economias avançadas - como a teoria da modernização -, até vertentes críticas associadas ao marxismo - como a teoria da dependência e a perspectiva do sistema-mundo (GEREFFI, 2018).

A partir desses debates teóricos, particularmente no cerne dos estudos de sistema-mundo, surge a noção de cadeias globais de commodities, que posteriormente evolui para o conceito de cadeias globais de valor e para outros termos relacionados, como redes globais de produção. Esses desenvolvimentos serão explorados a fundo na segunda parte do capítulo, em uma revisão dos principais autores e vertentes do tema, bem como de sua assimilação em estudos de instituições internacionais e governamentais.

3.1 DEBATES SOBRE O DESENVOLVIMENTO A PARTIR DA DÉCADA DE 1950

Como mencionado, uma das principais características do período pós-guerra foi a proliferação de movimentos de emancipação colonial, acompanhados pela formação de Estados nacionais juridicamente soberanos e o emprego de políticas voltadas para um maior grau de autonomia no terceiro mundo (SANTOS, 2018). Esse contexto internacional fomentou o questionamento de perspectivas colonialistas dominantes nos séculos anteriores e do discurso imperialista vigente nas Guerras Mundiais, ambos pautados na suposta excepcionalidade da civilização europeia (SANTOS, 2018). No campo intelectual, isso se traduziu na criação de teorias voltadas

para o estudo das possibilidades de desenvolvimento no terceiro mundo, a partir de diferentes bases de pensamento e orientações normativas.

A primeira orientação proeminente nas teorias do desenvolvimento, conhecida como teoria da modernização, entende o desenvolvimento como um estágio social avançado, que pode ser alcançado por todos os povos (SANTOS, 2018). Com uma base evidentemente eurocêntrica e liberal, seu conteúdo é pautado nos modelos de evolução econômica, política e social de democracias industriais avançadas, tidos como uma via ideal para o desenvolvimento universal (GEREFFI, 2018). A partir do percurso dessas nações, são estabelecidos estágios fixos para o avanço político e econômico de países atrasados, combinados com o estudo de como melhor alcançar essa modernização através do ajuste de suas condições endógenas. Neste sentido, essa teoria desconsidera as diferenças históricas entre países centrais e periféricos, ao defender que todas as nações podem atingir o mesmo resultado final, independentemente do contexto em que ocorre sua industrialização ou democratização (GEREFFI, 2018).

Enquanto isso, emerge na América Latina uma corrente nacionalista crítica ao imperialismo euro-norte-americano e às teorias de cunho neoclássico que dominavam o pensamento acadêmico, consolidando, com criação da CEPAL, em 1948, a teoria estruturalista do desenvolvimento (SANTOS, 2018). Esta linha de pensamento questiona o aspecto abstrato, a-histórico e falsamente universal das interpretações vigentes nos estudos do desenvolvimento e da economia internacional, argumentando que, para melhor compreender a realidade dos países, é preciso levar em consideração as especificidades de suas estruturas locais e regionais (DIAS, 2012).

Ao realizar essa análise estrutural, ela chama atenção para a desigualdade inerente aos padrões internacionais de desenvolvimento e trocas, dando origem ao conceito de centro-periferia. Originalmente concebida por Raúl Prebisch, essa diferenciação se baseia nas assimetrias da difusão do progresso técnico em escala global, sendo que “o centro era definido como um conjunto de países geradores e difusores do progresso técnico, e a periferia, como a área que assimila as novas tecnologias geradas no centro” (OLIVEIRA; GENNARI, 2009, p. 289). Essa separação de papéis tem profundas implicações para as perspectivas de desenvolvimento das nações periféricas, ao limitar suas possibilidades de acumulação de capital através de uma série de fatores, que inclui: a deterioração dos termos de troca entre matérias-primas e manufaturados, a baixa diversidade produtiva da periferia, sua

especialização acentuada no setor primário, seu baixo nível de poupança, seu desemprego crônico e sua tendência ao desequilíbrio externo e à pressão inflacionária (OLIVEIRA; GENNARI, 2009).

Ao prescrever a difusão do progresso como a chave para a solução dos problemas econômicos e sociais da periferia, a vertente estruturalista da CEPAL compreende o avanço industrial como uma resposta viável para seu desenvolvimento na economia global capitalista (OLIVEIRA; GENNARI, 2009). Essa noção dá origem ao modelo de substituição de importações, que prevê a industrialização dos países periféricos através do desenvolvimento de capacidades produtivas voltadas para a redução de sua dependência da importação de produtos manufaturados, de sua subordinação ao setor primário e de sua assimetria tecnológica em relação ao centro. Esse processo é compreendido como fruto de uma dinâmica condicionada pela tendência ao desequilíbrio externo nas economias periféricas, que resulta em ímpetos de expansão industrial nos momentos de crise e consolida gradualmente sua industrialização (OLIVEIRA; GENNARI, 2009).

Esta perspectiva tem grande impacto no debate desenvolvimentista que permeia governos latino-americanos a partir da década de 1950, dando continuidade às aspirações de autonomia e industrialização inauguradas ainda nos anos 1930. Entre governos democráticos e ditatoriais, são empregadas diversas políticas voltadas para o estímulo estatal ao desenvolvimento industrial, buscando impulsionar o processo de substituição de importações a fim de aumentar seus níveis de desenvolvimento.

Mas na medida em que a industrialização de uma série de países latino-americanos se demonstra insuficiente para elevá-los ao patamar das economias avançadas, emergem críticas internas na corrente estruturalista. Paralelamente, ganha força uma linha de pensamento neomarxista sobre o desenvolvimento, com base nas contribuições teóricas de autores como Paul Baran e Paul Sweezy (SANTOS, 2018). No contexto dessas análises críticas, o desenvolvimento e o subdesenvolvimento deixam de ser retratados como etapas diferentes de um único processo evolutivo e passam a ser compreendidos como condições opostas causadas pela mesma dinâmica de exploração capitalista internacional.

A partir dessa percepção, toma forma, na década de 1960, a teoria marxista da dependência (SANTOS, 2018). Contestando os ideais capitalistas e eurocêntricos de desenvolvimento e prosperidade, essa perspectiva coloca no cerne da análise as

relações de classe e dinâmicas de exploração vigentes no âmbito internacional, perpetuadas na história da expansão global capitalista. Ela busca adaptar o pensamento marxista e suas teses do imperialismo à realidade das regiões periféricas, explorando as dinâmicas de dependência que condicionam suas estruturas políticas, econômicas e sociais (SANTOS, 2018).

Com isso, são colocados em evidência mecanismos que simultaneamente limitam o desenvolvimento de países dependentes e alimentam o crescimento econômico dos países centrais. Enquanto ela dá seguimento a alguns pontos de análise da teoria estruturalista, como deterioração dos termos de troca, a baixa diversidade produtiva e a importância exacerbada dos setores primários e agroexportadores, a teoria da dependência atribui uma maior importância ao papel da apropriação do excedente nas dinâmicas de acumulação do capital, apontando para fenômenos como a superexploração dos países subdesenvolvidos, o domínio financeiro de países centrais e o alinhamento da burguesia periférica com os interesses do capital estrangeiro.

Com base nessa compreensão, a chave para a quebra de seu atraso crônico não é a mera industrialização defendida pelas perspectivas estruturalistas, mas a ruptura dos laços de dependência que promovem o controle de seu excedente produtivo pelas economias centrais. Acerca de seu conteúdo, pode-se afirmar que:

Apesar da diversidade de abordagens que caracterizaram a escola da dependência, é possível identificar um conjunto de ideias fundamentais: (i) a dependência é uma condição imposta do exterior, i.e. os principais obstáculos ao desenvolvimento destes países não são de natureza interna, centrando-se antes na herança histórica do colonialismo e na perpetuação de uma desigual divisão internacional do trabalho; (ii) a dependência é sobretudo uma condição econômica, i.e. um resultado da transferência de excedente econômico dos países do Terceiro Mundo para os países capitalistas; (iii) o subdesenvolvimento da periferia e o desenvolvimento do centro são as duas faces do mesmo processo de acumulação de capital, conduzindo à polarização regional da economia global; (iv) o desenvolvimento genuíno da periferia é um cenário improvável dado o fluxo contínuo de excedente para o centro (SO, 1990, apud MOREIRA; CRESPO, 2012, p. 34)

Carregando uma herança teórica dessas análises dependentistas sobre as dinâmicas de desigualdade na economia global capitalista, toma forma, na década de 1970, uma tangente de estudos com enfoque acentuado na construção de uma visão sistêmica do desenvolvimento, tendo como unidade de análise privilegiada o chamado sistema-mundo (MOREIRA; CRESPO, 2012). Inaugurada por Immanuel Wallerstein, essa perspectiva se baseia nas contribuições de Fernand Braudel acerca das ondas

e ciclos longos da economia-mundo, construindo um enfoque multidisciplinar sobre o estudo da evolução e das dinâmicas da unidade espaço-temporal que abrange o sistema capitalista. A relação entre a perspectiva sistema-mundo e a teoria da dependência é tema de numerosas discussões nos estudos do tema, sendo que uma parcela dessas contribuições entende ambas como abordagens fundamentalmente diferentes, enquanto outra parcela entende o conceito de sistema-mundo como uma superação teórica da perspectiva dependentista. Segundo Theotônio dos Santos:

O enfoque do Sistema-Mundo busca analisar a formação e a evolução do modo capitalista de produção como um sistema de relações econômico-sociais, políticas e culturais que nasce no fim da Idade Média europeia e que evolui na direção de se converter num sistema planetário e confundir-se com a economia mundial. Este enfoque, ainda em elaboração, destaca a existência de um centro, uma periferia e uma semi-periferia, além de distinguir, entre as economias centrais, uma economia hegemônica que articula o conjunto do sistema. (SANTOS, 2018, p. 46)

Wallerstein define o sistema-mundo como um “sistema social com limites, estruturas, grupos internos, regras de legitimação e coerência”, cuja vida é composta por “forças conflitantes que o mantém unido pela tensão e o destroem à medida que cada grupo busca eternamente remodelá-lo em seu benefício” (WALLERSTEIN, 2011, p. 605, tradução nossa)⁹. Ele aponta a característica definidora desse sistema social como “a existência de uma divisão do trabalho dentro dele, de modo que seus vários setores ou áreas sejam dependentes do intercâmbio econômico com outros para o abastecimento regular e contínuo de suas necessidades” (WALLERSTEIN, 2000, p. 74, tradução nossa)¹⁰.

A partir dessa compreensão do sistema-mundo como uma unidade com uma única divisão do trabalho e múltiplos sistemas culturais, o autor identifica a existência de duas variantes desse sistema, sendo elas: o império-mundo e a economia-mundo. O primeiro se caracteriza pela existência de um sistema político comum, e o segundo pela ausência dele (WALLERSTEIN, 2000). Enquanto os sistemas-mundo anteriores à idade moderna se demonstraram instáveis e limitados - tendendo a evoluir de uma economia-mundo para um império-mundo e, logo, se desestabilizarem, dando lugar a um novo sistema -, a economia-mundo inaugurada por volta do século XVI com a

⁹ Texto original: “A world-system is a social system, one that has boundaries, structures, member groups, rules of legitimation, and coherence. Its life is made up of the conflicting forces which hold it together by tension, and tear it apart as each group seeks eternally to remold it to its advantage.”

¹⁰ Texto original: “We take the defining characteristic of a social system to be the existence within it of a division of labor, such that the various sectors or areas are dependent upon economic exchange with others for the smooth and continuous provision of the needs of the area”

emergência da organização política e econômica capitalista se distinguiu de todas as outras, por consolidar-se de forma cada vez mais abrangente e duradoura (WALLERSTEIN, 2011).

São sua dimensão e longevidade que atribuem ao capitalismo um papel central na análise do sistema-mundo moderno, tornando pertinente o estudo de seu movimento de expansão global e da forma como se constitui sua estrutura hierárquica de centro, periferia e semiperiferia. Essa divisão, por sua vez, é baseada no papel de cada região da economia-mundo capitalista na divisão internacional do trabalho e, conseqüentemente, em sua capacidade de se apropriar do excedente de outras áreas (GRAZZIOTIN, 2019).

O centro mantém uma posição de dominação em relação às outras regiões, concentrando atividades produtivas de alto valor agregado e apropriando-se do excedente produzido em outros países. A semiperiferia encontra-se em uma posição intermediária, uma vez que se engaja simultaneamente em atividades econômicas tipicamente centrais e periféricas, de forma que tem seu excedente expropriado pelo centro, mas também expropria o excedente da periferia. A periferia, por fim, localiza-se no ponto mais baixo dessa hierarquia, tendo sua realidade fortemente subordinada às dinâmicas de acumulação do centro e desempenhando atividades pouco demandantes em capital, tecnologia e especialização (LOURENÇO, 2005).

É a partir desta atenção à divisão internacional do trabalho e à distinção entre atividades tipicamente centrais e periféricas que Wallerstein começa a desenvolver o conceito de cadeias globais de produção. De acordo com Lima:

Na Análise de Sistemas-mundo (World-Systems Analysis) de Wallerstein, verifica-se nova conceitualização da dicotomia centro-periferia, a qual é transformada em um conceito relacional que descreve uma realidade também relacional. As estruturas produtivas são constituídas por cadeias de mercadorias centrais ou periféricas. Distintas quantidades dessas cadeias são encontradas em cada economia. Embora essas estruturas tenham sua existência determinada como central ou periférica, os países podem ser definidos em três classes de acordo com a disposição proporcional dessas cadeias. (LIMA, 2007, p. 60)

3.2 ORIGEM DAS CADEIAS GLOBAIS DE COMMODITIES

O conceito de cadeias globais de commodities desenvolvido por Hopkins e Wallerstein se refere a um fenômeno básico do capitalismo, no qual processos de

produção interligados atravessam múltiplas fronteiras e contém em si múltiplos modos de controle de trabalho. Segundo os autores, o estudo dessas cadeias foi idealizado com o intuito de “indicar como e por que a mais-valia era distribuída entre seus apropriadores, e assim explicar como o sistema de ‘trocas desiguais’ funcionava na prática” (WALLERSTEIN, 2000, p. 221, tradução nossa)¹¹.

O primeiro uso do termo se deu em um artigo de 1977 intitulado “*Patterns of Development of the Modern World-System*”, que delineou um programa de pesquisa para o paradigma sistema-mundo, com o objetivo de traduzi-lo em uma série de hipóteses acerca do curso histórico da economia mundial capitalista e testá-las com base em meios de medida e dados empíricos (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1977). Para tanto, os autores organizaram suas hipóteses em torno de três antinomias básicas do sistema-mundo, sendo elas: a relação entre economia e política, a relação entre oferta e demanda e a relação entre capital e trabalho.

É na primeira dessas relações que se insere o conceito de cadeias de commodities, no cerne de uma dinâmica em que “a economia é primariamente uma estrutura global, mas as atividades políticas ocorrem dentro e através de estruturas estatais, cujos limites são mais estreitos que aqueles da economia” (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1977, p. 127, tradução nossa)¹².

Ao aprofundarem sua análise nessa relação entre a dimensão política e econômica do sistema-mundo, os autores assinalam que a especialização produtiva ocasionada pela divisão internacional do trabalho implicou, historicamente, retornos econômicos desiguais para os países centrais, periféricos e semiperiféricos, tendo como consequência conflitos de ordem política e social, expressos pelas dinâmicas imperialistas e de dominação. Isso faz com que sistema-mundo se caracterize como uma entidade internamente estratificada, cujos países e regiões envolvidas se diferenciam de acordo com a distribuição de atividades produtivas (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1977).

A relação histórica entre as atividades econômicas de diferentes países e regiões do sistema é abordada com base na suposição básica de que a noção convencional de comércio internacional é fundamentalmente errônea, rejeitando o

¹¹ Texto original: “Furthermore, we believed that a close study of such chains would indicate how and why surplus-value was distributed among its appropriators, and hence explain how the system of ‘unequal exchange’ worked in practice.”

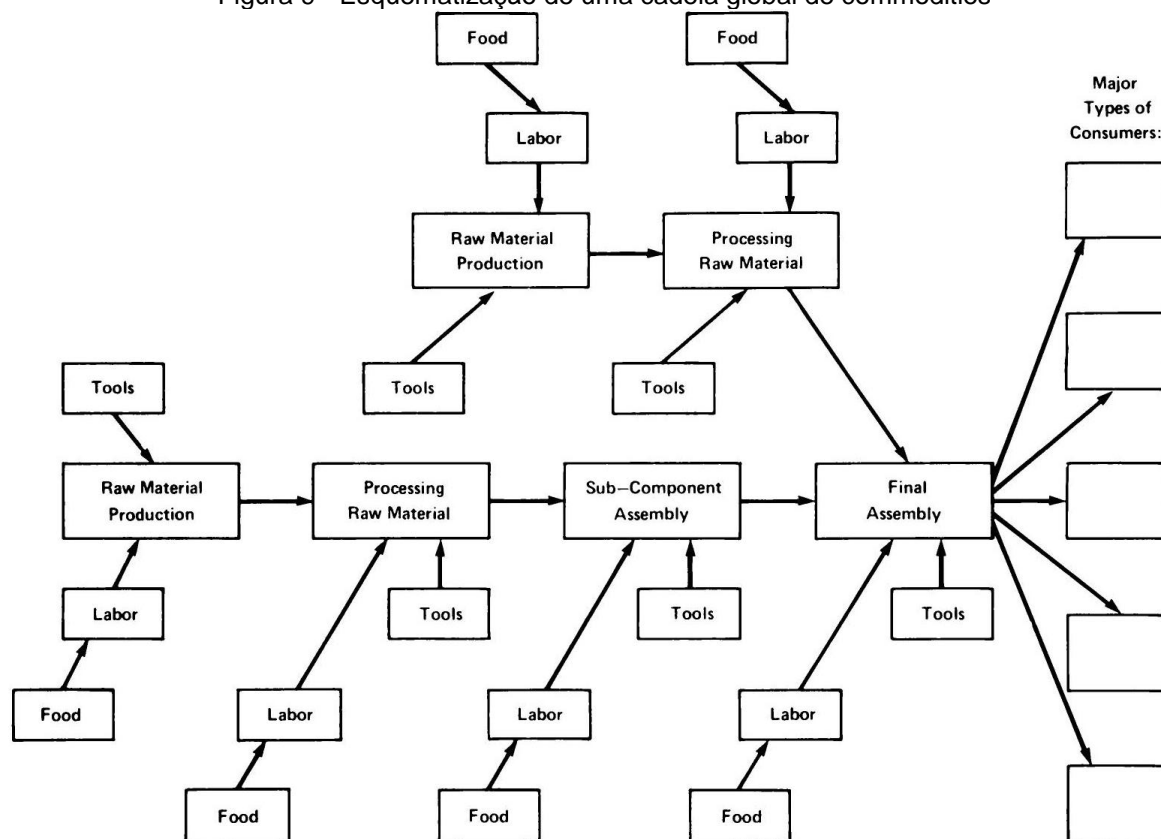
¹² Texto original: “The economy is primarily a ‘world’ structure, but political activity takes place primarily within and through state-structures whose boundaries are narrower than those of the economy”

entendimento de que o comércio se desenvolva em uma sequência demarcada, passando primeiro por mercados nacionais, para depois ampliar-se para o mercado internacional. No lugar disso, os autores propõem a concepção do comércio na forma de cadeias de commodities, constituídas por um conjunto de diferentes processos interligados que culminam em um item final de consumo. Hopkins e Wallerstein entendem que essas cadeias de commodities estiveram presentes e exerceram influência econômica e política no âmbito internacional ao longo de toda a história da economia-mundo capitalista, diferente da noção tradicional de que elas se desenvolveram primeiramente dentro das fronteiras estatais para depois se internacionalizarem (1977).

É apenas mais tarde que eles empregariam este conceito em uma situação concreta, em uma pesquisa de 1986, cujo objetivo era averiguar em que medida a economia-mundo capitalista foi uma força organizadora e uma realidade estrutural entre os séculos XVI e XVIII (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1986). Os autores reiteram aqui o conceito de cadeias de commodities como “uma rede de trabalho e processos produtivos, cujo resultado final é uma commodity finalizada” (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1986), elaborando ainda uma explicação mais detalhada sobre o uso dessa noção na análise das relações produtivas.

Eles apontam que a compreensão da anatomia de uma cadeia de commodities começa pelo ponto final da produção de um item de consumo e traça, então, o caminho inverso por todos processos anteriores, em que estão localizadas suas fontes de valor. Com isso, identificam-se todas as operações produtivas envolvidas no produto final, que representam os elos da cadeia em questão. Frequentemente, essas operações envolvem, elas mesmas, uma série de outros elos anteriores a si - como a produção de comida, a sustentação da força de trabalho e a produção de ferramentas -, de modo que podem ser estabelecidas diversas subcadeias paralelas em torno da commodity analisada. Para melhor visualização, a configuração das cadeias globais de commodities pode ser esquematizada da seguinte maneira:

Figura 9 - Esquematização de uma cadeia global de commodities



Fonte: (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1986, p. 161)

Uma vez delineada a estrutura da cadeia, devem ser observadas, em seus elos, quatro propriedades de análise, sendo elas:

(1) a natureza usual dos fluxos entre o elo e as operações que ocorrem imediatamente antes e depois dele; (2) os tipos dominantes de relações de produção dentro do elo; (3) a organização de produção dominante, incluindo tecnologia e a escala da unidade de produção; e (4) os locais geográficos da operação em questão. (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1986, p. 162, tradução nossa)

Segundo os autores, essa análise permite uma representação adequada da complexa divisão do trabalho envolvida na produção da commodity em questão e, conseqüentemente, da apropriação da mais-valia em suas diferentes etapas (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1986). Eles reiteram aqui a vantagem desta abordagem em relação à visão convencional do estudo de fluxos econômicos entre Estados, demarcados pela separação entre o mercado nacional e internacional. Seu argumento é que esta visão é incapaz de demonstrar a totalidade dos fluxos e movimentos que revelam a real divisão e integração do trabalho em processos de produção complexos (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1986).

Assim introduzido por Hopkins e Wallerstein, o conceito passou a se tornar cada vez mais pertinente, na medida em que se intensificava a integração econômica internacional e a reorganização produtiva que marcou o período entre as décadas de 1980 e 1990. Sua representação da produção como fluxos que atravessam fronteiras e envolvem múltiplos modos de controle de trabalho se demonstra particularmente apropriada, em um contexto em que as dinâmicas produtivas se deslocam crescentemente para o âmbito internacional.

A noção de cadeias de commodities oferece, desta forma, uma alternativa para a compreensão dos fluxos globais de comércio e produção, em um cenário em que as fronteiras estatais são cada vez menos limitantes para o escopo das atividades econômicas. Com isso, observa-se uma expansão nos estudos sobre dinâmicas globais de produção e sobre as implicações da fragmentação e dispersão dos processos produtivos para os países envolvidos em diferentes etapas dessas cadeias. É nesse contexto que Gary Gereffi e Miguel Korzeniewicz publicam, em 1994, o livro *“Commodity Chains and Global Capitalism”*, reconhecido como um divisor de águas nos estudos de cadeias globais de commodities (GEREFFI, 2018).

O volume reuniu uma série de trabalhos apresentados no contexto da décima-sexta conferência anual da economia política do sistema-mundo, de 1992 (GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1994). Essas contribuições partem da definição original de cadeias globais de commodities, delineada por Hopkins e Wallerstein, buscando aprofundar a compreensão do tema em contextos ampliados, através da elaboração de estudos de caso e revisões teóricas.

No capítulo introdutório da obra, Gereffi e Korzeniewicz esclarecem que a análise das cadeias globais de commodities é uma expressão de “como a produção, a distribuição e o consumo são moldados pelas relações sociais (incluindo organizações) que caracterizam as etapas sequenciais de aquisição de insumos, manufatura, distribuição, marketing e consumo” (1994, p. 2, tradução nossa)¹³. Eles chamam atenção para a capacidade desta abordagem de promover uma análise detalhada sobre as desigualdades espaciais da economia-mundo, em termos de acesso diferenciado a mercados e recursos (1994).

¹³ Texto original: “The analysis of a commodity chain shows how production, distribution, and consumption are shaped by the social relations (including organizations) that characterize the sequential stages of input acquisition, manufacturing, distribution, marketing, and consumption”

Os autores destacam que os artigos reunidos no volume trazem um novo enfoque à perspectiva sistema-mundo, ao compartilharem de “uma ênfase na competição e inovação como componentes cruciais da economia-mundo para mudanças históricas na organização das cadeias globais de commodities” (GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1994, p. 2, tradução nossa)¹⁴.

Neste sentido, ganha espaço o estudo das dinâmicas desiguais de concorrência que permeiam a relação entre elos centrais e periféricos das cadeias, na qual atividades características do centro dispõem de uma vantagem competitiva em relação às da periferia. Isso decorre do papel de inovações empresariais que promovem a exclusividade das atividades econômicas centrais, concentrando a riqueza e a capacidade tecnológica em seus monopólios e transferindo pressões competitivas para áreas periféricas da economia-mundo (GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1994). Esta perspectiva expressa a influência schumpeteriana presente nos estudos da inovação no sistema-mundo, que é herdada e aprofundada na análise das cadeias globais de commodities.

Tal influência implica em um enfoque teórico que aborda o papel das inovações empresariais nos ciclos de acumulação da economia-mundo e nas transformações da divisão internacional do trabalho. Este processo é entendido com base no movimento de destruição criativa descrito por Schumpeter, segundo qual as inovações promovidas por empresários em busca de lucro revolucionam “incessantemente a estrutura económica a partir de seu interior, destruindo incessantemente a velha, criando incessantemente uma nova” (SCHUMPETER, 1954, apud. ARRIGHI, 1997, p. 148). No contexto dos sistemas-mundo, esta perspectiva é responsável pela noção de que:

(...) não existem atividades específicas ao centro e à periferia. O que identifica a atividade em um determinado momento como específica do centro capitalista é o fato de ser inovadora e, portanto, proporcionar um alto grau de monopólio e rentabilidade a ela associado. Em outras palavras, em determinado momento, determinado produto foi fonte de superlucros e, portanto, controlado pelo centro, como foi o caso da indústria têxtil na segunda metade do Século XIX e da automobilística, durante boa parte do Século XX. A tendência do sistema é de desmonopolização das atividades através da concorrência, daí surge a importância da inovação, que gera novos monopólios e novas formas de acumulação de capital (OURIQUES; SCHMIDT, 2015, p. 17)

¹⁴ Texto original: “Bringing a new focus to world-systems theory, the articles in this book share an emphasis on competition and innovation as crucial world-economic components of historical shifts in the organization of global commodity chains”

Ao trazer esta lógica para o conceito de cadeias globais de commodities, os estudos reunidos no volume de Gereffi e Korzeniewicz exploram a relação entre elos de produção concentrados em áreas centrais e periféricas do sistema-mundo, argumentando que a diferença crucial entre ambos está no valor relativo das commodities produzidas em cada um - determinado por seus níveis de inovação e competitividade - e não na intensidade de seu processamento material do produto.

Com isso, desafia-se a hierarquia tradicional entre produção de matéria-prima, indústria e serviços, argumentando-se que “dentro de uma cadeia de commodities, a lucratividade muda de elo para elo de acordo com as pressões competitivas, e a ‘indústria’ nem sempre é um motor de desenvolvimento” (GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1994, p. 4, tradução nossa)¹⁵.

O volume direciona, então, a atenção para as alterações observadas na organização global da manufatura ao longo do século XX, questionando se houve, no período, a criação de uma nova divisão internacional do trabalho. A fim de melhor compreender as mudanças em questão, os autores apresentam diferentes explicações acerca da transferência de processos produtivos para o Sul Global e da tendência de desverticalização produtiva observada a partir da década de 1980.

Dentre as perspectivas apresentadas, destaca-se a de Hopkins e Wallerstein, que sugerem que as transformações na localização dos elos estão relacionadas aos ciclos rítmicos da economia-mundo, vigentes já desde o longo século XVI, no contexto mais amplo da economia capitalista (GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1994). Esta noção remete ao argumento previamente exposto pelos autores, acerca da natureza histórica dos fluxos comerciais e produtivos através das fronteiras. Eles entendem que esses ciclos são compostos por duas fases, caracterizadas da seguinte maneira:

Durante os períodos de contração econômica mundial, ou fases B, a queda da demanda leva a um estreitamento do número de unidades de produção e a especialização do produto. Os períodos de expansão, ou fases A, são caracterizados por uma integração vertical crescente, pois as empresas buscam reduzir o número de transações de mercado para diminuir os custos (GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1994, p. 5, tradução nossa)¹⁶.

¹⁵ Texto original: “Within a commodity chain, profitability shifts from node to node according to competitive pressures, and ‘industry’ is not always a motor of development.”

¹⁶ Texto original: “During periods of world-economic contraction, or B-phases, falling demand leads to a narrowing of the number of production units and product specialization lessens. Periods of expansion, or A-phases, are characterized by growing vertical integration, for enterprises seek to reduce the number of market transactions to lower costs”

Desta forma, observa-se que, para os autores, tanto os desenvolvimentos históricos quanto as transformações contemporâneas das cadeias globais de commodities podem ser interpretadas por esta mesma lógica, através da análise da configuração das cadeias com base nos ciclos em que se inserem.

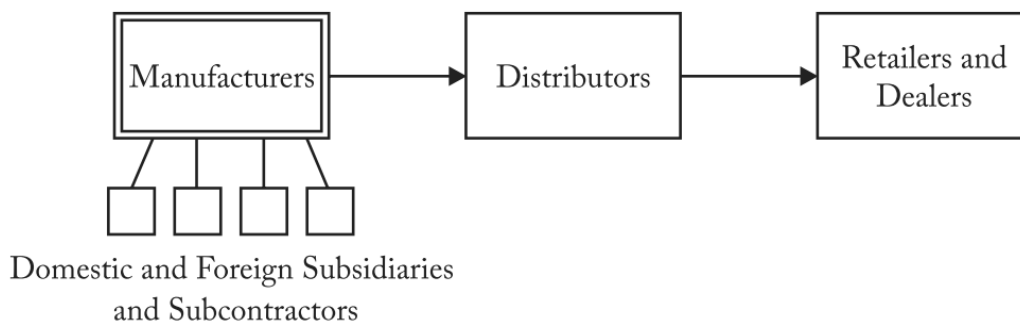
Outras contribuições do volume compartilham de uma ênfase neste aspecto organizacional das cadeias produtivas, destacando o papel dos padrões de competição e inovação na transformação de estratégias empresariais através das cadeias e elos (GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1994). No entanto, esses novos estudos, concentrados mais exclusivamente na análise das cadeias globais de commodities, tendem a apresentar duas características distintas da visão original de Hopkins e Wallerstein, que posteriormente representariam sua fissura com a perspectiva sistema-mundo e o surgimento da análise de cadeias globais de valor. Elas tendem a apresentar maior enfoque em processos particulares ao final do século XX, identificando características inéditas neste período em relação ao histórico da econômica capitalista, e enfatizam as possibilidades de *upgrade* das empresas dentro de cadeias, através da evolução de sua inserção na organização global da produção.

As contribuições de Gereffi, em particular, são expressivas dessas tendências. No que diz respeito à organização das cadeias, o autor introduz a noção de que as cadeias globais de commodities podem ser classificadas de acordo com duas formas de governança: as cadeias direcionadas pelos produtores e as direcionadas por compradores. Enquanto as primeiras se referem às cadeias globais constituídas de forma hierárquica, com base em uma empresa multinacional que detém propriedade ou controle sobre a atividade de subsidiárias localizadas em territórios estrangeiros, as segundas dizem respeito às cadeias constituídas por relações comerciais ou contratuais, entre uma empresa líder ou grande varejista do segmento e as fábricas e intermediárias estrangeiras que atendem à sua demanda.

As cadeias globais direcionadas pelos produtores tendem a produzir commodities intensivas em capital e tecnologia - como automóveis, aeronaves, semicondutores e maquinário elétrico -, dado o alto nível de controle e coordenação necessário para a produção desses bens especializados. Já cadeias globais direcionadas pelos compradores tendem a produzir bens de consumo relativamente intensivos em mão-de-obra - como roupas, calçados, brinquedos e utensílios domésticos -, sendo que as unidades produtivas de países periféricos costumam realizar atividades de manufatura e montagem de pouca especialização e valor

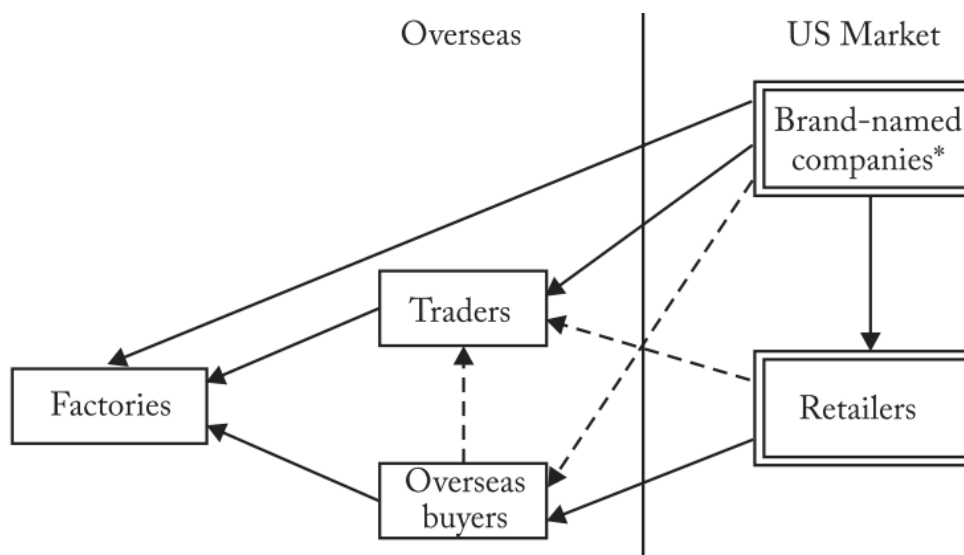
agregado, enquanto as empresas líderes assumem funções como design, marketing e administração, de maior especialização e valor agregado. O autor esquematiza esses dois tipos de cadeias da seguinte maneira:

Figura 10 - Cadeias globais de commodities orientadas por produtores



Fonte: (GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1994, p. 98)

Figura 11 - Cadeias globais de commodities orientadas pelos compradores



Fonte: (GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1994, p. 98)

Com base nessas formas de governança, Gereffi entende que as cadeias orientadas por compradores passam a ganhar espaço na produção global e que as mudanças observadas implicam “o desenvolvimento de cadeias de commodities mais longas, descentralizadas e flexíveis, em contraste às cadeias de commodities que tendiam a ser internalizadas em grandes corporações situadas em países centrais” (GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1994, p. 8, tradução nossa)¹⁷.

¹⁷ Texto original: “recent changes in the world-economy involve the development of longer, more decentralized, and more flexible commodity chains (in contrast to commodity chains that tended to be internalized within large corporations located primarily in core countries)

Aplicadas neste contexto, as cadeias globais de commodities passam a ser vistas como uma ferramenta para a compreensão de processos particulares ao fenômeno da globalização produtiva inaugurada no momento de abertura e liberalização econômica das décadas de 1980 e 1990. Isso marca uma divergência da visão original do conceito proposto por Hopkins e Wallerstein, cuja intenção era compreender os fluxos de commodities em toda a história da economia-mundo capitalista, e não como uma característica inédita do fim do século XX.

Por sua vez, a noção de *upgrading* que ganha destaque nessa linha de análise diz respeito à possibilidade de aprimoramento de estruturas produtivas, atrelada ao enfoque na inovação e competitividade, a fim de permitir a mobilidade das periferias para atividades de maior valor-agregado, características do centro. Esta noção se apoia diretamente no argumento de que, ao adentrarem processos produtivos globais, as empresas tendem a assimilar conhecimento e capacidades produtivas do setor em que estão inseridas, facilitando seu próprio avanço nesses processos, dados os incentivos adequados por suas políticas governamentais e infraestruturas locais. Um exemplo apontado por Gereffi é a dinâmica de produção triangular estabelecida por empresas do leste asiático, que, como mencionado anteriormente, iniciaram sua produção em processos de baixo valor-agregado e assumiram funções de maior especialização e remuneração como intermediárias do processo produtivo.

Ao considerarem as possibilidades de aprimoramento da condição de uma economia ou região a partir da especialização de suas empresas, esses estudos passam a conjugar análises de nível macro das dinâmicas globais de produção e condições estruturais dos países envolvidos a análises de nível micro da trajetória de empresas e commodities específicas, com enfoque em questões de desenvolvimento (GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1994). Para Ouriques e Schmidt, isso representa uma bifurcação entre os estudos da perspectiva sistema-mundo e as análises de cadeias globais de commodities, visto que:

Enquanto a EPSM se concentra na análise histórica e de longo prazo do sistema-mundo capitalista a partir de uma ótica macro e holística, buscando compreender a desigualdade das recompensas e o sistema capitalista em sua totalidade, a GCC passa a dar maior enfoque às redes interfirmas e à possibilidade de *upgrading* destas e do desenvolvimento dos países da periferia, a partir de uma ótica mesossetorial. Em outras palavras, há uma mudança de propósito e agenda: a GCC assume um caráter mais desenvolvimentista, orientado à tomada de decisão política (*policy oriented*), estabelecendo uma abordagem organizacional empírica das indústrias globais (OURIQUES; SCHMIDT, 2015, p. 18).

É com esta orientação que passa a colaborar, em torno de 2000, um grupo de autores coorganizados por Gary Gereffi, John Humphrey e Timothy Sturgeon, constituindo o que mais tarde viria a ser a Iniciativa de Cadeias Globais de Valor, estabelecida em 2005.

3.3 PROLIFERAÇÃO DA ANÁLISE DE CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

A substituição do termo “commodities” por “valor” como novo título *mainstream* do tema reflete o fato de que os estudos se preocupam cada vez mais com o processo de criação de valor agregado das mercadorias - incluindo serviços e atividades econômicas não-tangíveis -, e não apenas com o *locus* de produção das commodities que constituem o produto final (GEREFFI, 2018).

Ao passo que se sofisticam os marcos conceituais de governança, distribuição de valor-agregado e organização empresarial na análise de cadeias globais de valor, perde centralidade a consideração das dinâmicas históricas de expropriação global do excedente, características da perspectiva sistema-mundo. Dito isso, o nível de atenção aos fatores de desigualdade varia entre os autores e contextos dos estudos, sendo que uma gama desses trabalhos continua atribuindo importância central às assimetrias de poder vigentes nas cadeias globais de valor, enquanto outra parcela se concentra na análise dos custos de transação envolvidos e em suas implicações para as estratégias empresariais, integrando o estudo do tema à tradição neoclássica da economia (SUWANDI; JAMIL JONNA; FOSTER, 2019).

As contribuições de Gereffi e seus colegas, em particular, tendem a se situar entre ambos os grupos, conjugando a assimilação *mainstream* das cadeias globais de valor ao aspecto sociológico envolvido na divisão internacional do trabalho. Uma série de artigos elaborados nesta linha entre o fim do século XX e início do século XXI foi reunida por Gereffi em um livro publicado em 2018, intitulado “*Global Value Chains and Development: Redefining the Contours of 21st Century Capitalism*”. Ao explorar o desenvolvimento metodológico do tema no contexto da obra, o autor aponta que a análise das cadeias globais de valor assume seis dimensões básicas de análise:

- i. A estrutura de *inputs* e *outputs* entre o início de produção e o consumo final;
- ii. A distribuição geográfica das atividades produtivas;
- iii. A estrutura de governança das cadeias;
- iv. O movimento de *upgrading* dos produtores;

- v. O contexto institucional local em que se inserem;
- vi. A interação dos *stakeholders* da indústria ao longo das cadeias.

Os três primeiros itens fazem referência ao mesmo tipo de análise de nível macro proposta na concepção original das cadeias globais de commodities. Eles têm como finalidade o mapeamento de uma cadeia global com base nos processos de produção envolvidos na elaboração de um produto final, considerando o papel de cada um de seus elos, o *locus* deles e a forma em que são organizados e geridos. Os itens restantes dizem respeito à realidade local em que se inserem as empresas e indústrias envolvidas, expressando o enfoque de nível micro que ganha espaço com as novas contribuições do tema. Desta forma, os itens elencados podem ser classificados em duas perspectivas distintas, que representam os pilares desta abordagem das cadeias globais de valor: as análises de cima para baixo, situadas no âmbito global e centradas no conceito de governança; e as análises de baixo para cima, situadas no âmbito local e centradas no conceito de *upgrading* (GEREFFI; MAYER, 2019).

No que diz respeito à governança, o autor aborda as transformações em curso na produção global do início do século XXI, ampliando sua divisão prévia das cadeias globais de valor orientadas por compradores e vendedores para um modelo mais abrangente de relações produtivas globais. Neste esquema ampliado, o autor descreve cinco modos de governança da produção global, de acordo com os papéis envolvidos ao longo das cadeias de valor e seu grau de assimetria de poder e coordenação explícita (GEREFFI, 2018).

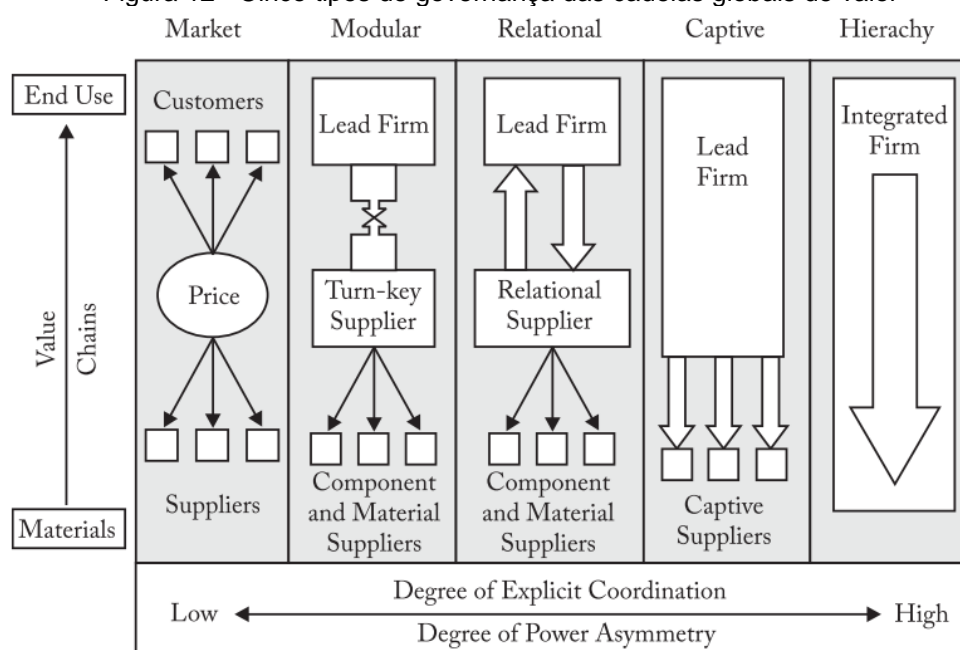
Com a ampliação deste modelo, observa-se que os tipos de governança característicos das cadeias orientadas por compradores e produtores - respectivamente a governança de mercado e a hierárquica - passam a representar extremos de uma escala maior, acrescentando como intermediários os tipos de governança modular, relacional e cativa.

A governança cativa envolve a contratação de fornecedores estrangeiros por uma firma líder, de modo que a produção é realizada para atender diretamente às necessidades do comprador, ainda que as fábricas não sejam de sua propriedade. A governança relacional envolve processos de alta complexidade e dificuldade de codificação, em que o fornecedor desenvolve relação estreita com a firma líder, criando grande familiaridade com suas necessidades e intermediando as interações necessárias para o processamento de materiais e componentes primários. Já a governança modular se refere ao estabelecimento de fornecedores com maquinário e

sistemas de produção flexíveis, capazes de se adaptarem diretamente às necessidades específicas de diferentes firmas, ainda que não mantenham uma relação contratual ou de grande familiaridade com elas (GEREFFI, 2018).

Nos extremos dessa escala, a governança de mercado se refere à relação entre compradores e fornecedores estrangeiros, sem intermédio de contratos ou personalização da produção, enquanto a dinâmica hierárquica se trata da forma tradicional de produção verticalizada, envolvendo multinacionais com propriedade de fábricas em territórios estrangeiros. As relações envolvidas em cada tipo de governança são representadas da seguinte maneira:


Figura 12 - Cinco tipos de governança das cadeias globais de valor



Fonte: (GEREFFI, 2018, p. 118)

Além do grau de coordenação explícita e assimetria de poder nas cadeias, esses tipos são diferenciados ainda por três outros fatores: a complexidade das transações, que diz respeito à natureza da transmissão de informações necessária para sustentar um vínculo da cadeia; a capacidade de codificação, que se refere à medida em que essas informações podem ser codificadas e transmitidas de forma eficiente sem que as partes envolvidas tenham que investir no processo de transação; e as capacidades na base de abastecimento, que expressa a competência dos fornecedores de operarem de forma autônoma na satisfação das demandas de consumo (GEREFFI, 2018). Tais características são esquematizadas pelo autor da seguinte forma:

Quadro 1 - Principais determinantes da governança das cadeias globais de valor

Tipo de governança	Complexidade das transações	Habilidade de codificar as transações	Capacidades na base de abastecimento	Grau de coordenação explícita e assimetria de poder
Mercado	Baixa	Alta	Alta	Baixa  Alta
Modular	Alta	Alta	Alta	
Relacional	Alta	Baixa	Alta	
Cativa	Alta	Alta	Baixa	
Hierárquica	Alta	Baixa	Baixa	

Fonte: (GEREFFI, 2018, p. 117, tradução nossa)

Desta forma, o autor dá conta das novas formas de articulação produtiva que emergem com a desverticalização da produção e a proliferação de modos não-patrimoniais de produção internacional. Observa-se que, com o desenvolvimento tecnológico e a sofisticação de relações comerciais, financeiras e produtivas no fim do século XX, há um aumento na capacidade das empresas de codificarem transações, estabelecerem vínculos complexos com fornecedores estrangeiros e manterem relações contratuais eficientes (GEREFFI, 2018). Isso abriu a possibilidade para que as empresas ampliassem sua atuação em cadeias globais de valor, não se limitando apenas à internacionalização por verticalização hierárquica ou por compras no mercado global.

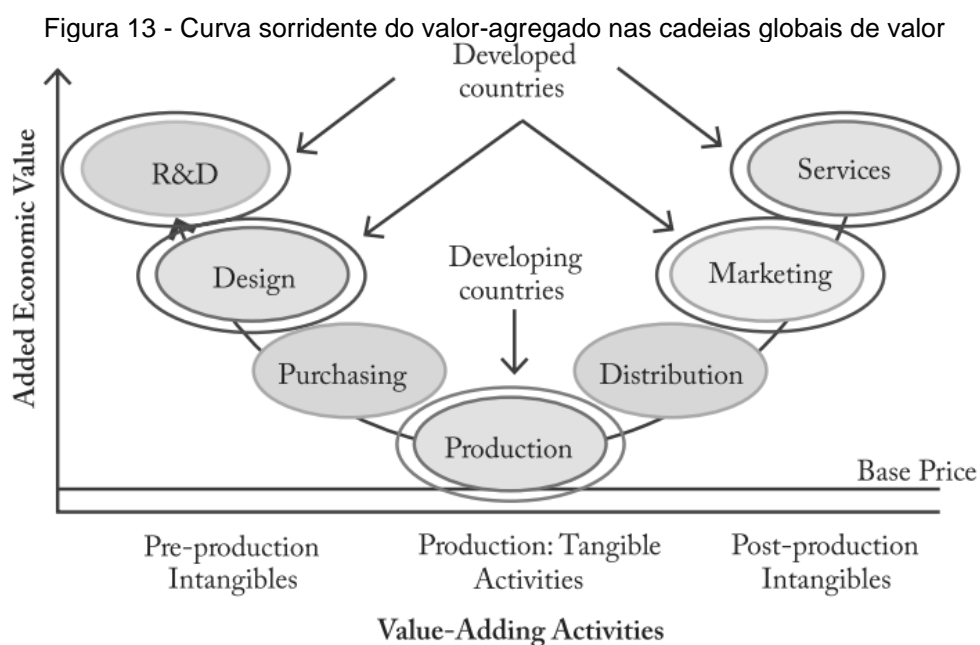
Os cenários descritos implicam, com frequência, a subordinação de fornecedores estrangeiros localizados em países periféricos aos interesses de grandes corporações e multinacionais de países centrais, que utilizam dessas formas alternativas de articulação produtiva para aumentarem seu controle sobre seus respectivos segmentos no mercado global. Isso atende também aos interesses do capital financeiro, que assume um papel central na economia global pós-Bretton Woods, permitindo formas voláteis de exploração e relações lucrativas no âmbito internacional, sem exigir o comprometimento a longo prazo implicado pelas formas hierárquicas de investimento direto externo.

Por outro lado, a estrutura de governança proposta representa um esforço para a compreensão sistemática das cadeias globais de valor, a fim de possibilitar que os países envolvidos desenvolvam políticas industriais condizentes com a realidade de governança em que se inserem suas capacidades produtivas (GEREFFI, 2018). Com isso, busca-se garantir que suas empresas e setores internos encontrem alternativas para se beneficiarem do acesso aos mercados globais e aumentem seus ganhos na participação da indústria global.

A partir deste enfoque nas perspectivas de benefício da inserção produtiva na indústria global, parte-se para a abordagem de baixo para cima no estudo das cadeias globais de valor, na dimensão de análise referente ao *upgrading* dos agentes econômicos na economia global. Gereffi e os demais contribuintes desta linha de análise trabalham com a noção de *upgrade* econômico previamente abordada na perspectiva sistema-mundo e nos estudos de cadeias globais de commodities, buscando compreender como esta dinâmica se aplica com a evolução das cadeias globais de valor, quais são os tipos de *upgrade* possíveis neste contexto e quais são suas implicações socioeconômicas para os países envolvidos.

São apresentados quatro tipos de *upgrading* possíveis para os atores envolvidos: o *upgrade* dos processos, referente ao aprimoramento das atividades de transformação de inputs em outputs; o *upgrade* de produtos, referente ao engajamento em linhas de produto mais sofisticadas; o *upgrade* funcional, referente à aquisição de novas funções nas cadeias produtivas, e o *upgrade* inter-setorial, referente à transição para novas indústrias do mesmo setor (GEREFFI, 2018).

A fim de melhor ilustrar quais atividades oferecem maior perspectiva de ganhos em remuneração nesse processo de *upgrading*, desenvolve-se um gráfico da relação entre o valor-agregado e a natureza das atividades econômicas envolvidas na produção, resultando na chamada curva sorridente das cadeias globais de valor:



Fonte: (GEREFFI, 2018, p. 315)

A figura evidencia que a remuneração das cadeias globais se concentra cada vez mais em processos que antecedem ou sucedem as etapas materiais de produção e manufatura (GEREFFI, 2018). Isso ilustra o argumento de que o processo de inovação transforma a natureza das atividades econômicas típicas de países centrais, ao passo que as atividades de manufatura se ampliam para países periféricos e transferem a eles pressões competitivas pelo acesso ao mercado global.

Ao analisar casos concretos de transformações econômicas em países periféricos cujas empresas passaram por um processo de *upgrading* nas cadeias globais de valor, o autor argumenta que o tipo de aprimoramento econômico promovido por essas dinâmicas não é garantia de que haja aprimoramento social na nação como um todo (GEREFFI, 2018). Isso porque os ganhos em remuneração e infraestrutura provindos da inserção global das empresas internacionalizadas frequentemente se concentram em parcelas privilegiadas da população local, transferindo os ônus da exploração trabalhista para grupos mais vulneráveis e marginalizados. Ao invés de promover o desenvolvimento através do aprendizado tecnológico com a indústria global e da expansão das atividades produtivas do país, isso pode acabar aumentando sua desigualdade socioeconômica, através da exploração agravada (GEREFFI, 2018).

Dito isso, ele mantém que os atuais níveis de integração e interligação da economia internacional implicam que a participação de países em desenvolvimento nas cadeias globais de valor é virtualmente inevitável, de modo que sua interpretação não deve tratar de investigar se essa participação é benéfica, mas *como* deve ser feita de forma benéfica (GEREFFI, 2018). Desta forma, ainda que reconheça as dinâmicas de exploração trabalhista e assimetrias de poder vigentes na produção global, o autor entende que o estudo das cadeias globais de valor deve buscar esclarecer de que forma os países podem se beneficiar da inserção estratégica nesses processos produtivos, como uma nova via para o desenvolvimento periférico na economia globalizada.

É aí que se inserem as duas últimas dimensões de análise apresentadas pelo autor, referentes às instituições locais em que se inserem as empresas e aos interesses dos *stakeholders* conectados a elas. A investigação desses aspectos busca compreender como a realidade das estruturas sociais, políticas e econômicas locais afeta as perspectivas de aprimoramento da inserção das empresas em cadeias globais de valor, como adequar essas condições a fim de atingir uma participação

mais benéfica na produção global e como conciliar os interesses e o bem-estar de diferentes atores afetados ou envolvidos com a produção, os chamados *stakeholders*.

Desta forma, esta linha teórica, que ao longo de seu desenvolvimento passa a ocupar uma posição *mainstream* da análise das cadeias globais de valor, demonstra questionar aspectos da economia global que promovem a desigualdade econômica e as assimetrias de poder das economias periféricas, ao mesmo tempo que acomoda o pensamento dominante de instituições econômicas vigentes no âmbito internacional, permitindo o argumento de que há possibilidade para o desenvolvimento desses países dentro da economia capitalista globalizada. Ainda que reconheça as desigualdades evidentes nas relações econômicas globais, ela apresenta alternativas locais de fomento à produção e distribuição dos benefícios da internacionalização como solução para as assimetrias da economia global capitalista.

Essa compatibilidade é evidenciada pelo fato de que a temática das cadeias globais de valor ganha espaço nos relatórios e estudos de instituições internacionais proeminentes a partir do início do século XXI, incluindo documentos de órgãos como a Organização Internacional do Trabalho (OIT), a Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial (UNIDO), a OCDE, a OMC, o Banco Mundial, além de agências nacionais de desenvolvimento, como a Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID) (GEREFFI; MAYER, 2019). O próprio Gereffi aborda a assimilação institucional do paradigma, mencionando que:

Praticamente todas as organizações internacionais (OI) com mandato relacionado ao desenvolvimento econômico adotaram o conceito e a linguagem da análise de cadeias globais de valor (GVC). A adoção do paradigma GVC começou no início de 2000 com alguns adotantes(...), mas com a crise financeira de 2008 e a subsequente recessão global, a taxa de adoção acelerou rapidamente em toda a comunidade de desenvolvimento de OI. Em 2013, a estrutura GVC havia se tornado onipresente. (GEREFFI; MAYER, 2019, p. 570, tradução nossa)¹⁸.

O autor aponta que a adoção inicial do conceito se deu predominantemente por organizações contrárias às políticas categoricamente neoliberais do Consenso de Washington, com destaque à OIT e à UNIDO. No caso da OIT, o assunto foi abordado sob a luz dos efeitos trabalhistas da globalização econômica marcada por cadeias

¹⁸ Texto original: "Virtually every international organization (IO) with a mandate related to economic development has embraced the concept and language of global value chain (GVC) analysis. The uptake of the GVC paradigm began in the early 2000s with a few adopters (...), but with the 2008 financial crisis and the subsequent global recession, the rate of adoption rapidly accelerated throughout the IO development community. By 2013, the GVC framework was ubiquitous."

produtivas crescentemente fragmentadas e dispersas, buscando compreender as possibilidades de desenvolvimento representadas pelo fenômeno e as oportunidades e riscos implicados para os trabalhadores envolvidos (OIT, 2002). Neste sentido, seus estudos buscam chamar atenção para os efeitos perversos do crescimento econômico de multinacionais e redes globais de produção às custas da transferência de processos produtivos intensivos em mão de obra para nações periféricas e exploração dos trabalhadores das mesmas.

Por sua vez, a UNIDO - agência especializada da ONU voltada para a promoção do crescimento industrial igualitário, inclusivo e sustentável - abordou o tema com enfoque no papel das políticas industriais para o desenvolvimento. Neste sentido, seus estudos enfatizaram as perspectivas de inovação e assimilação de conhecimento representadas pelas cadeias globais de valor, em sua dimensão de *upgrade* econômico (UNIDO, 2002). O uso do conceito se demonstrou oportuno para a organização, por possibilitar uma ampliação das análises originadas na perspectiva de *clusters* no estudo do desenvolvimento industrial (GEREFFI; MAYER, 2019).

Já no que diz respeito às organizações com orientação pronunciadamente neoliberal, foi apenas no final da década de 2010 que o paradigma das cadeias globais de valor começou a ganhar espaço. Segundo Gereffi, este movimento foi motivado pela crise global de 2008, que foi responsável pela desestabilização das bases de apoio do Consenso de Washington e chamou atenção para os riscos de uma guinada protecionista frente às circunstâncias econômicas adversas. Com isso, a análise das cadeias globais de valor se prestou como uma ferramenta para a defesa da abertura dos mercados e da manutenção do livre comércio, através de uma narrativa centrada nas possibilidades de desenvolvimento econômico através da participação de fluxos globais de produção e comércio (GEREFFI; MAYER, 2019).

Neste sentido, esta interpretação neoliberal do termo passa a integrar estudos de organizações proeminentes como a OMC, a OCDE e o Banco Mundial. Dentre os documentos que surgem como fruto deste contexto, destaca-se: o "*Fourth Global Review of Aid for Trade: 'Connecting to Value Chains'*", de 2013; os Relatórios de Desenvolvimento das Cadeias Globais de Valor, lançados anualmente entre 2017 e 2019, e a recente publicação "*World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*". Além disso, o crescente interesse na mensuração dos fluxos internacionais que integram as cadeias globais de valor levou ao lançamento de uma base de dados registrando o comércio global em valor

adicionado, sob responsabilidade da OCDE e da OMC, denominada *Trade in Value Added Database* (TIVA).

A análise de cadeias globais de valor se consolida, assim, como um paradigma que, embora originado no âmbito crítico das dinâmicas de exploração presentes nas relações econômicas globais, se demonstra cada vez mais adequado aos interesses do livre comércio. Ela faz isso ao estabelecer uma ponte entre a perspectiva de *upgrade* econômico através da inserção externa de países periféricos e a realidade da desigualdade econômica no mundo globalizado. Isso é observado não apenas no âmbito teórico e institucional, mas também no campo prático da formulação de estratégias empresariais voltadas para a internacionalização.

Neste contexto, proliferam-se abordagens centradas na perspectiva dos cortes de gastos e ganhos de eficiência propiciados pelas cadeias globais de valor, uma parcela das quais se divorcia completamente da dimensão macro das relações econômicas e assimetrias de poder. Esta vertente de estudos se relaciona com teorias propriamente desenvolvidas em campos de gestão e estratégia empresarial, como as literaturas de redes de negócios, estratégia e negócios internacionais (HUMPHREY *et al.*, 2019). Mas o contrário também é válido, e desenvolve-se uma gama de estudos que busca trazer o enfoque das cadeias globais de valor de volta a uma abordagem crítica das relações econômicas no âmbito da hierarquia de Estados, que será melhor explorada no capítulo seguinte.

É neste cenário que se situam os debates contemporâneos das cadeias globais de valor, bem como os desenvolvimentos pós-crise econômica de 2008, que levantam novas questões acerca da realidade da produção global, as tendências futuras da mesma e os novos desafios e perspectivas da economia global capitalista.

4 RECONTEXTUALIZAÇÃO DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

A economia global passou por mudanças substanciais desde o início do desenvolvimento dos conceitos de cadeias globais de commodities e cadeias globais de valor. As transformações observadas dizem respeito não apenas à configuração das estruturas produtivas globais e das dinâmicas entre países envolvidos, enquanto objetos de análise, mas também à orientação teórica do pensamento dominante nas vertentes acadêmicas e instituições internacionais envolvidas no estudo da globalização econômica.

Além disso, a evolução contemporânea de fenômenos relacionados à exploração internacional, à concentração de renda e à relação entre países centrais e periféricos permite o questionamento de hipóteses levantadas pela vertente *mainstream* da análise de cadeias globais de valor, principalmente no que diz respeito às possibilidades de desenvolvimento previstas pela mesma.

Em vista disso, o presente capítulo tem por objetivo explorar os desenvolvimentos contemporâneos da produção global, bem como as vertentes críticas que emergiram em paralelo à proliferação da perspectiva *mainstream* da análise de cadeias globais de valor. Desta forma, busca-se realizar uma recontextualização crítica das bases históricas e teóricas levantadas nos capítulos anteriores.

Para tanto, serão descritas, na parte inicial do capítulo, as mudanças econômicas que precederam e sucederam a crise econômica de 2008, de modo a caracterizar a economia global contemporânea e as tendências observadas quanto à sua trajetória futura. Em seguida, serão apresentados os desenvolvimentos teóricos que acompanharam essas transformações, apontando para tendências identificadas nas teorias *mainstream* e análises alternativas elaboradas no cerne das teorias críticas.

4.1 A ECONOMIA GLOBAL NO INÍCIO DO SÉCULO XXI

Em termos gerais, o desenvolvimento da economia global no início do século XXI tem como principais características: a ascensão da China enquanto potência econômica mundial; a emergência de outros protagonistas regionais e globais no contexto do BRICS e da União Europeia; o concomitante declínio da hegemonia

estadunidense; o crescimento exacerbado do setor financeiro enquanto epicentro da concentração de renda, acumulação global e controle dos setores produtivos; a recorrência de crises econômicas originadas neste âmbito financeiro e o recrudescimento de políticas econômicas nacionalistas no período após a ampla crise de 2008. Ao passo que estes fatores são altamente relacionados entre si e complexos por si só, faz-se relevante uma consideração mais apurada de cada um deles, a fim de melhor caracterizar este período da economia global capitalista.

Como mencionado, a ascensão econômica da China esteve estreitamente relacionada ao estabelecimento de seu distinto modelo de socialismo de mercado, na década de 1980. Este movimento representou a inserção do país no mercado global, acompanhada por firmes políticas de coordenação Estatal sobre suas dinâmicas produtivas e sobre a presença e influência do capital estrangeiro em seu território.

De modo amplo, o crescimento econômico Chinês foi caracterizado por um aumento exponencial nas exportações do país e em sua participação no comércio global, acompanhado pelo desenvolvimento e inovação das indústrias locais e um crescente protagonismo de seus investimentos externos em outros países e regiões. Estes fenômenos estiveram fortemente atrelados à sua inserção em cadeias globais de manufatura, com o benefício de seu acesso à mão-de-obra barata, em conjunto com o maior nível de flexibilidade das empresas chinesas a partir dos anos 1980. Sua posterior adesão à OMC intensificou este processo, marcando um maior nível de integração ao mercado global (GABRIELE, 2020). Gabriele alega que:

Com o tempo, as empresas nacionais aumentaram suas capacidades de absorção de tecnologia, aprimoraram seu posicionamento nas cadeias globais de valor e permitiram que a indústria de manufatura local da China diminuísse seu grau de dependência de empresas transnacionais estrangeiras. (GABRIELE, 2020, p. xi, tradução nossa)¹⁹

Este movimento foi acompanhado pelo desenvolvimento relativamente restrito do setor financeiro, dominado por um número limitado de bancos estatais e uma bolsa de valores com acesso majoritariamente reservado a empresas estatais. A natureza de seu regulamento estatal distingue o aparelhamento financeiro chinês das finanças altamente liberalizadas e voláteis dos grandes centros capitalistas, que, ao passo que

¹⁹ Texto original: "With time, domestic enterprises enhanced their technology absorption capabilities, upgraded their positioning in the global value chains, and allowed China's indigenous manufacturing industry to decrease its degree of dependency on foreign TNCs."

geram e movimentam grandes volumes de capital portador de juros²⁰, fomentam também os fenômenos recorrentes de especulação e crise (GABRIELE, 2020).

Similarmente, o aspecto da regulação estatal também desempenhou um papel importante nas dinâmicas de investimento direto externo, no que diz respeito tanto à entrada quanto à saída dos mesmos. Ao condicionar a entrada de investimento direto externo à associação das companhias estrangeiras com empresas chinesas através de *joint-ventures*, as políticas industriais do governo chinês fomentaram a capacidade nacional de assimilar conhecimento e técnicas produtivas, desenvolvendo mais autonomia e capacidade inovadora no país (GABRIELE, 2020). Simultaneamente, esta abordagem limitou o risco de que as empresas estrangeiras adentrando o país dominassem os mercados locais e regionais, desestimulando o crescimento de indústrias nacionais menos competitivas e mais vulneráveis.

As empresas chinesas, por sua vez, contaram com maior grau de liberdade para a realização de seus próprios investimentos diretos externos, o que se traduziu, ao longo dos anos 2000, em um ímpeto na proliferação de investimentos chineses ao redor do mundo. A crescente importância dessas atividades econômicas para o país culminou, em 2013, na adoção da iniciativa conhecida como a Nova Rota da Seda pelo governo chinês. Essa estratégia prevê o fomento de investimentos chineses e projetos de infraestrutura direcionados para países estratégicos da Europa, Ásia e África, buscando fazer com que a China passe a ocupar um papel central na economia global enquanto fonte de investimentos (GABRIELE, 2020). A natureza das estratégias chinesas pode ser sintetizada da seguinte maneira:

A China está perseguindo uma estratégia de dois níveis em sua regulamentação de IED ou comércio de investimento doméstico e externo (...) Em casa, a China regula o influxo de IED de transnacionais por meio de um regime legal que algumas empresas consideram ser protecionista, nacionalista e discriminatório (...) A abordagem da China para o investimento estrangeiro de suas estatais é dar-lhes liberdade quase total (...) Em contraste, as empresas transnacionais baseadas nos EUA estão sujeitas a uma miríade de regimes legais de exportação (...) Embora a (...) estratégia da China possa ser vista como mercantilista e altamente agressiva, deve ser enfatizado que a China não viola nenhuma lei ou norma comercial internacional. Além disso, a China não viola suas próprias leis ou normas internas. (CHOW, 2016, apud. GABRIELE, 2020, p. 63, tradução nossa) ²¹.

²⁰ Do inglês: "interest-bearing capital"

²¹ Texto original: "China is pursuing a two-tiered strategy in its regulation of FDI or investment trade at home and abroad ...at home, China regulates the influx of FDI by TNCs through a legal regime that some TNCs perceive to be protectionist, nationalistic, and discriminatory... China's approach to foreign

Observa-se que todo esse planejamento econômico desempenha um papel fundamental ao condicionar a capacidade chinesa de se beneficiar de sua inserção nas cadeias globais de produção. O país observa, ao longo do século XXI, tanto um aumento em sua participação nas cadeias globais de valor, quanto um crescimento no valor-adicionado doméstico de sua produção (KEE; TANG, 2015). Isso significa que sua atuação não se dá apenas no sentido de realizar a montagem de insumos intermediários importados de outros países, mas também de aumentar sua participação e autonomia em produtos e processos mais sofisticados, diversificando suas atividades produtivas.

Esta evolução é interpretada na literatura das cadeias globais de valor como um movimento de *upgrade* industrial do país, atrelado ao seu contato com empresas estrangeiras através do investimento direto externo recebido desde o início de sua abertura econômica (GEREFFI, 2018). Observa-se, no entanto, que os benefícios extraídos pelo país neste processo não foram fruto meramente de sua exposição ao mercado externo e da assimilação de processos produtivos da indústria global, mas também do papel ativo do Estado na determinação dos rumos e condições desse desenvolvimento produtivo.

Como era de se esperar, o fator do poder estatal é tema de intensos debates acerca do governo chinês e sua atuação nas relações internacionais políticas e econômicas. Isso abrange desde perspectivas favoráveis à postura chinesa, que enfatizam a importância dos mecanismos governamentais para garantir a distribuição de renda no interior do país e sua proteção dos efeitos predatórios da expropriação estrangeira, em um capitalismo global historicamente dominado pelo eixo euro-norte-americano; até perspectivas fervorosamente críticas ao poder do estado chinês e seu crescente protagonismo no âmbito internacional, compreendendo as dinâmicas trabalhistas e sociais do país como uma forma de violação dos direitos humanos e retratando suas relações externas como avanços imperialistas que ameaçam a ordem internacional de Estados liberal-democráticos.

Como consequência dos debates sobre a proeminência chinesa e suas implicações para o futuro das relações globais, aumentam também as especulações

investment abroad by its SOEs is to give them almost free rein... By contrast, U.S.- based TNCs are subject to myriad export legal regimes... While China's ... strategy might be viewed as mercantilist and highly aggressive, it needs to be emphasized that China is not in violation of any international trade law or norm. In addition, China is not in violation of its own internal laws or norms"

acerca do futuro papel estadunidense no âmbito internacional. A pertinência dessa questão é fomentada ainda pelas diversas instâncias de confronto entre a China e os Estados Unidos nos últimos anos, acompanhada pela percepção de uma possível perda de legitimidade dos Estados Unidos no sistema internacional contemporâneo.

Os Estados Unidos adentram o século XXI com a mesma postura de autoridade global que exerceram - com altos e baixos - ao longo da segunda metade do século XX. No entanto, a justificativa para seu papel de liderança internacional enquanto defensor dos ideais liberal-democráticos havia se esvaziado, em grande medida, com o fim da Guerra Fria. Neste contexto, o atentado de 11 de setembro atua no sentido de catalisar uma guinada no discurso estadunidense para o combate ao terrorismo global e ao narcotráfico, consolidando a Guerra ao Terror e a Guerra às Drogas como novas justificativas para seu papel de ingerência nas relações políticas e econômicas internacionais.

Apesar deste contínuo protagonismo no âmbito global, o país demonstra seguir uma prolongada trajetória de declínio hegemônico, cujas raízes têm origem ainda na grande crise da década de 1970 e no fim do sistema Bretton Woods. Segundo Guillén, as reformas neoliberais que sucederam este período inauguraram, na década de 1980, um novo “regime de acumulação dominado pelas finanças”, sob a vanguarda dos Estados Unidos (2019). Ao passo isso que permitiu a retomada do crescimento econômico de potências capitalistas e representou novas fontes de lucros para o capital transnacional, através da abertura de economias periféricas, também aumentou a instabilidade da economia global, devido à natureza volátil das finanças e sua propensão às crises (GUILLÉN, 2019).

A ampliação das cadeias globais de valor desempenha um papel importante neste processo, na medida em que a dispersão geográfica da produção aumenta as possibilidades de extensão da presença do capital de centros financeiros e empresas multinacionais, promovendo a concentração de renda nos mesmos. A terceirização de processos produtivos permite que as empresas retornem uma maior porção dos lucros para os mercados financeiros, sem a necessidade de reinvestirem os mesmos em etapas pouco dinâmicas do processo produtivo (CHESNAIS, 2016). De fato, pode-se argumentar que a relação entre as finanças e a globalização produtiva carece de maior atenção no estudo de ambos temas. Milberg aponta que “A análise das cadeias globais de valor muitas vezes deixa de lado as implicações financeiras, e os estudos de financeirização tendem a deixar implícito o vínculo com a produção e o

investimento” (2008, p. 445, tradução nossa). Acerca da correlação entre ambos, o autor explica ainda que:

A globalização da produção tem implicações claras para os preços, lucros, salários e investimento ao nível da empresa e estes têm apoiado o processo de financeirização. As pressões para a financeirização e o aumento dos retornos para os acionistas no curto prazo, por sua vez, estimularam uma maior globalização da produção, uma vez que as empresas se desfizeram dos aspectos menos competitivos de sua produção ou realocaram partes do processo de produção para reduzir os custos. A interdependência entre os dois processos tende a apenas crescer em escala e escopo, à medida que o *offshoring* de serviços começa a se expandir rapidamente e que mais países participam das complexas cadeias globais de valor. (MILBERG, 2008, p. 445, tradução nossa)²²

Desta forma, pode-se dizer que a neoliberalização, a financeirização e a globalização produtiva não apenas constituem aspectos centrais da economia global contemporânea, mas também são processos altamente interligados entre si e às dinâmicas que condicionam a posição de poder estadunidense no âmbito internacional. Uma das principais implicações da inauguração deste modo de acumulação para o país foi o constante aumento em seu volume de débito nacional, associado ao estabelecimento daquilo que se definiu como um “modelo de crescimento liderado pela dívida”²³. Este fenômeno se caracteriza, por um lado, pelo aumento no consumo, através do endividamento da população e sua crescente facilidade de acesso ao crédito, e, por outro, pelo crescimento da dívida pública, fomentado pela relutância dos governos neoliberais em recorrerem ao aumento de impostos para financiarem os déficits em balança de pagamentos. Segundo Bellofiore e Vertova:

A ascensão nos Estados Unidos, e posteriormente em outros países industrializados, da 'economia da dívida' [...] representou e continua a representar a resposta do capital financeiro ao enfraquecimento da demanda efetiva como resultado da mudança cada vez mais forte na distribuição de renda entre capital e trabalho como resultado da globalização e do crescimento dos mercados financeiros. (BELLOFIORE; VERTOVA, 2014, p. 72, tradução nossa)²⁴

²² Texto original: “The globalization of production has clear implications for pricing, profits, wages and investment at the level of the firm and these have supported the process of financialization. Pressures for financialization and increased short-run shareholder returns have, in turn, spurred greater globalization of production, as firms have divested the less competitive aspects of their production or relocated parts of the production process in order to lower costs. The interdependence between the two processes is likely only to grow in both scale and scope, as services offshoring begins to expand very rapidly and as more countries participate in complicated global value chains”

²³ Do inglês: “Debt-led growth regime”

²⁴ Texto original: “the rise in the United States, later spreading to other industrialized countries, of the ‘debt economy’ (...) represented, and continues to represent, the response of finance capital to the

Além de implicar no aumento da desigualdade de renda descrito pelos autores, o papel das finanças no crescimento econômico culminou também em desastres financeiros de proporções devastadoras para os Estados Unidos e a economia global. Ainda antes da crise de 2008, os países envolvidos já haviam experimentado os efeitos perversos do capital financeiro com a crise do México em 1995, as crises da Rússia e da Ásia no fim da década de 1990 e a crise da Nasdaq em 2001 (CHESNAIS, 2016). Mas esse processo tomou uma dimensão sem precedentes com a bolha do mercado imobiliário, que corroborou, em meados dos anos 2000, para um período de grande expansão dos setores automobilístico, habitacional e de construção. Quando essa bolha enfim estourou, em 2007, a interconexão dos circuitos financeiros e o nível de risco assumido por instituições financeiras e bancos paralelos²⁵ pouco regulamentados fez com que os efeitos da crise contagiassem, rapidamente, todo o sistema financeiro, explicando a amplitude que se observou na crise global de 2008 (CHESNAIS, 2016).

Para Guillén, a crise de 2008 foi responsável não apenas por deflagrar o processo de declínio hegemônico dos Estados Unidos - que esteve latente desde a década de 1970 e havia sido previamente contido pela agressiva política monetária neoliberal dos 1980 -, mas também por catalisar um lento, mas significativo, processo de desglobalização (2019). Este percebido recuo da integração e abertura econômica e suas implicações para o futuro da economia global podem ser interpretados a partir de diferentes perspectivas.

Uma das tendências apontadas é o papel da regionalização na economia global contemporânea, que tomou grande dimensão desde a proliferação de blocos econômicos e acordos regionais de comércio na década de 1990. Este processo marca a ascensão da União Europeia enquanto potência global e fomenta também a emergência dos BRICS, através da cooperação regional em torno de seus respectivos territórios. Enquanto o regionalismo pode ser entendido como uma forma de fomentar a integração econômica global, quando realizado de forma aberta e não suprimindo as relações dos países envolvidos com o resto do mundo, ele também pode representar uma ameaça à ordem econômica multilateral, que caracteriza e incentiva a globalização.

weakening of effective demand as a result of the increasingly strong shift in income distribution between capital and labor as a result of globalization and the growth of financial markets”

²⁵ Do inglês: “Shadow-banks”

Outra perspectiva enfatiza as tendências nacionalistas e protecionistas difundidas em torno de 2010, colocando em questionamento, também, o futuro do próprio regionalismo. Na Europa, especificamente, esta orientação foi fomentada pelos efeitos da crise do Euro em 2009, acompanhada por um crescente ceticismo na União Europeia, com base na percepção de que as assimetrias internas do bloco representam um fardo para suas nações mais desenvolvidas. Esta perspectiva tem como expressão máxima a saída da Grã-Bretanha da união em 2020 e continua a se manifestar nos países remanescentes.

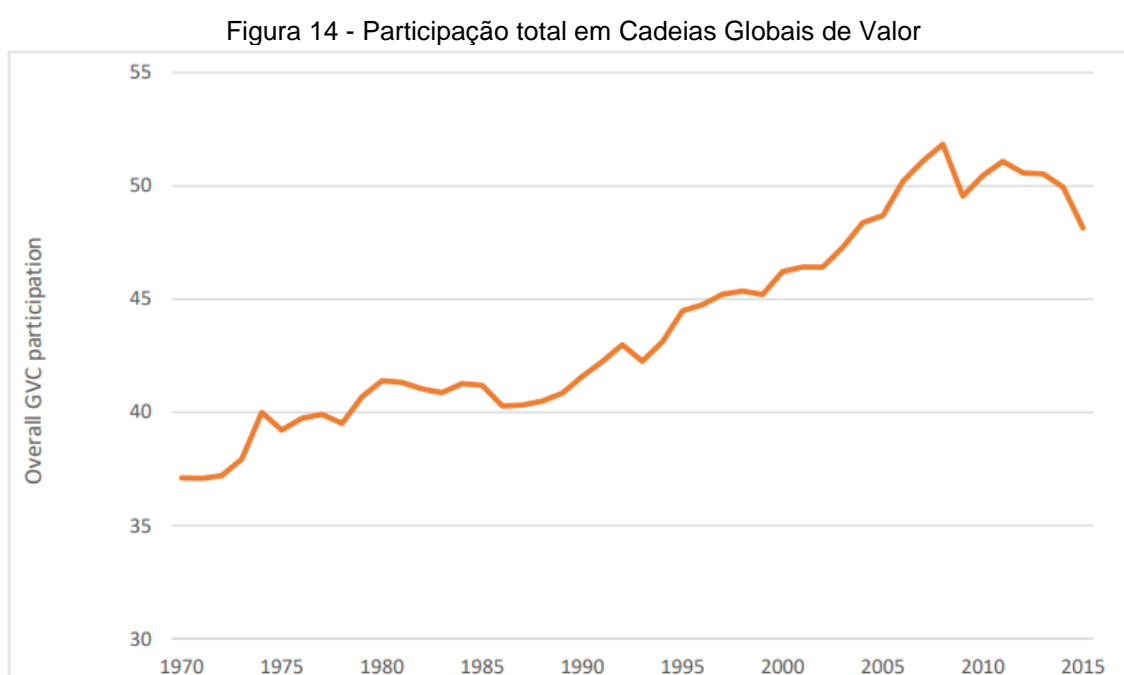
O nacionalismo político e econômico se expressou também de forma pronunciada na proliferação do populismo de direita ao redor do mundo, tendo como principal representante o governo de Donald Trump nos Estados Unidos. Esta guinada à direita representou o desgaste de relações exteriores do país, bem como o acirramento de tensões bilaterais com a China, culminando nas guerras comerciais travadas a partir de 2018, com vistas a atenuar o déficit comercial estadunidense.

Em paralelo a essas tendências observadas no âmbito político e econômico, eventos de ordem global fora do escopo da deliberação humana também afetaram as perspectivas internacionais no tocante à globalização. O nível de interconexão da produção organizada em torno de cadeias globais valor altamente fragmentadas e geograficamente dispersas implica que qualquer perturbação em um elo da cadeia pode ter consequências para muitos outros processos produtivos e fluxos de mercadorias que dependem da etapa afetada.

Com isso, eventos como desastres naturais, falhas logísticas e condições sociais que afetam a produção expõem as vulnerabilidades das cadeias globais de produção e representam um risco de que o consumo final seja comprometido por imprevistos ao longo do processo. Gereffi aponta como exemplo desta dinâmica o amplo efeito do terremoto de 2011 no Japão na indústria automobilística global atrelada ao país (2018). Para exemplos mais recentes, pode-se apontar para os danos ao comércio global causados pelo bloqueio do Canal de Suez em 2021 e, inclusive, para os efeitos da pandemia do Covid-19 nos processos produtivos, na medida em que as consequências de *lockdowns* e paralisações na produção foram transferidas para diferentes países através das cadeias globais de valor (EPPINGER *et al.*, 2020).

Entre a crise global de 2008, as orientações políticas mais adversas à integração econômica global e a evidência de vulnerabilidades nas cadeias globais de valor, começam a ficar evidentes novas inclinações na organização global da

produção. Ao passo que o início do século XXI foi um período marcado pela crescente fragmentação e dispersão geográfica da produção, constituindo cadeias globais de valor longas, espalhadas e repletas de formas distintas de governança e articulação produtiva, o período pós-crise de 2008 assinala uma alteração nessa tendência, em prol da racionalização das cadeias produtivas e da consolidação de atividades específicas no âmbito de países especializados (GEREFFI, 2018). Esta reversão se evidencia nos valores agregados de participação global nas cadeias globais de valor, que, conforme ilustrado no gráfico a seguir, apresentam uma tendência de crescimento entre a década de 1970 e 2008, seguida por um período de declínio.



Fonte: (WORLD BANK GROUP, 2020, p. 2)

De toda forma, a experiência histórica aponta que é prudente abordar as tendências observadas na economia global com certa parcimônia. Mendonça e Rocha comparam as experiências contemporâneas de tensão sino-estadunidense e crise do multilateralismo comercial ao momento de instabilidade de poder global na década de 1970 (2019). Neste sentido, eles chamam atenção para a validade dos argumentos de Susan Strange no período, que apontaram para a improbabilidade de um completo declínio hegemônico dos Estados Unidos em vista da manutenção de seu poder estrutural na economia global.

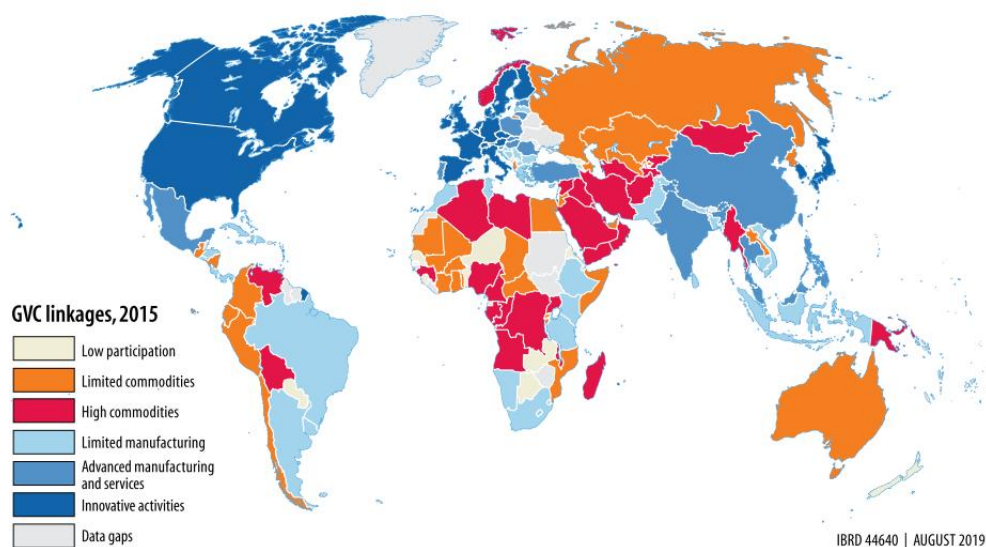
O mesmo pode-se afirmar no tocante às cadeias globais de valor. Gereffi argumenta que as tendências observadas no nível de participação global nas cadeias

globais de valor não refletem, necessariamente, um processo de desglobalização, mas sim uma racionalização de cadeias produtivas que leva à sua concentração em um número mais limitado de países especializados (2018).

Essa especialização, ao passo que permite a consolidação de uma série de países do Sul Global em posições estratégicas na produção internacional, particularmente no que diz respeito às economias que lograram desenvolver suas próprias capacidades inovadoras e assumir processos de maior valor agregado, também implica um movimento reprimarização produtiva e exportadora, em países cujas indústrias domésticas foram negativamente afetadas pela abertura dos mercados e a exposição à competição estrangeira.

E mesmo considerando os efeitos positivos das cadeias globais de valor para os países que se beneficiam delas através do *upgrade* econômico e a sofisticação dos processos produtivos, a exploração trabalhista não deixa de desempenhar um papel central na garantia da competitividade nos mercados globais. Quando essa exploração não é realizada no interior dos próprios países - conjugando o emprego da população média para processos de maior especialização e remuneração ao emprego de populações vulneráveis para os processos mais intensivos em mão-de-obra -, então é transferida para países terceiros com menor custo e proteção trabalhista. Sintetizando, de modo geral, as características contemporâneas da produção global, a figura a seguir ilustra o papel de diferentes países na configuração atual das cadeias globais de valor.

Figura 15 - Configuração global dos elos de cadeias globais de valor em 2015



Fonte: (WORLD BANK GROUP, 2020, p. 2)

4.2 PERSPECTIVAS CRÍTICAS DA ANÁLISE DE CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

Em paralelo aos eventos observados no âmbito da produção global, desenvolvem-se também estudos críticos que buscam retornar o foco à exploração e às dinâmicas de poder na indústria global, chamando atenção para as limitações da análise *mainstream* de cadeias globais de valor. Neste contexto, a autora marxista Intan Suwandi aborda as cadeias globais de valor como uma expressão contemporânea do imperialismo, opondo-se à noção de que reorganização produtiva global constitua uma alternativa para atenuar ou inverter as relações de expropriação entre países centrais e periféricos (2019).

Ela descreve o fenômeno da fragmentação e dispersão geográfica da produção como um processo que altera a estrutura produtiva global, mas mantém, ou até mesmo intensifica, as dinâmicas globais de exploração e transferência de valor. Um aspecto central da abordagem de Suwandi é seu enfoque no papel do trabalho dentro dessa dinâmica, a partir do qual ela desenvolve a noção de cadeias globais de valor do trabalho²⁶, descrita da seguinte maneira:

(...) a análise teórica e metodológica das cadeias de valor do trabalho aqui desenvolvida incorpora um cálculo da variação transnacional nos custos unitários do trabalho na manufatura. A mensuração dos custos unitários do trabalho - normalmente apresentado como o custo médio do trabalho por unidade de produção real, ou a relação entre a remuneração horária total e a produção por hora trabalhada - combina a produtividade do trabalho com os custos salariais (os preços do trabalho), de forma intimamente relacionada com a teoria da exploração de Marx. (SUWANDI, 2019, p. 15, tradução nossa)²⁷

Para Suwandi, esta interpretação da relação entre a operacionalização global da produção e a questão trabalhista permite compreender a forma em que o capital global se engaja na busca por baixos custos unitários de trabalho em todo o mundo, a fim de acumular maiores margens de lucro. Os estudos empíricos desenvolvidos através dessa estrutura de análise colocam em destaque não apenas o papel do imperativo da acumulação de capital no comportamento das empresas inseridas na economia global, mas também a forma em que as finanças, políticas econômicas e

²⁶ Do inglês: “global labor-value chains”

²⁷ Texto original: “the theoretical and methodological analysis of labor-value chains developed here incorporates a calculation of cross-national variation in unit labor costs in manufacturing. The measurement of unit labor costs — typically presented as the average cost of labor per unit of real output, or the ratio of total hourly compensation to output per hour worked — combines labor productivity with wage costs (the prices of labor), in a manner closely related to Marx’s theory of exploitation”

instituições reguladoras internacionais se envolvem neste processo de exploração global do trabalho.

O alcance das empresas multinacionais é ampliado pela integração comercial e financeira da economia global, ao passo que o aumento na mobilidade internacional de bens e capitais permite que elas se apropriem do excedente de trabalho em territórios estrangeiros não apenas através de investimentos diretos externos, mas também por formas alternativas de governança como os investimentos em portfólio e formas não-patrimoniais de produção internacional (SUWANDI; JAMIL JONNA; FOSTER, 2019).

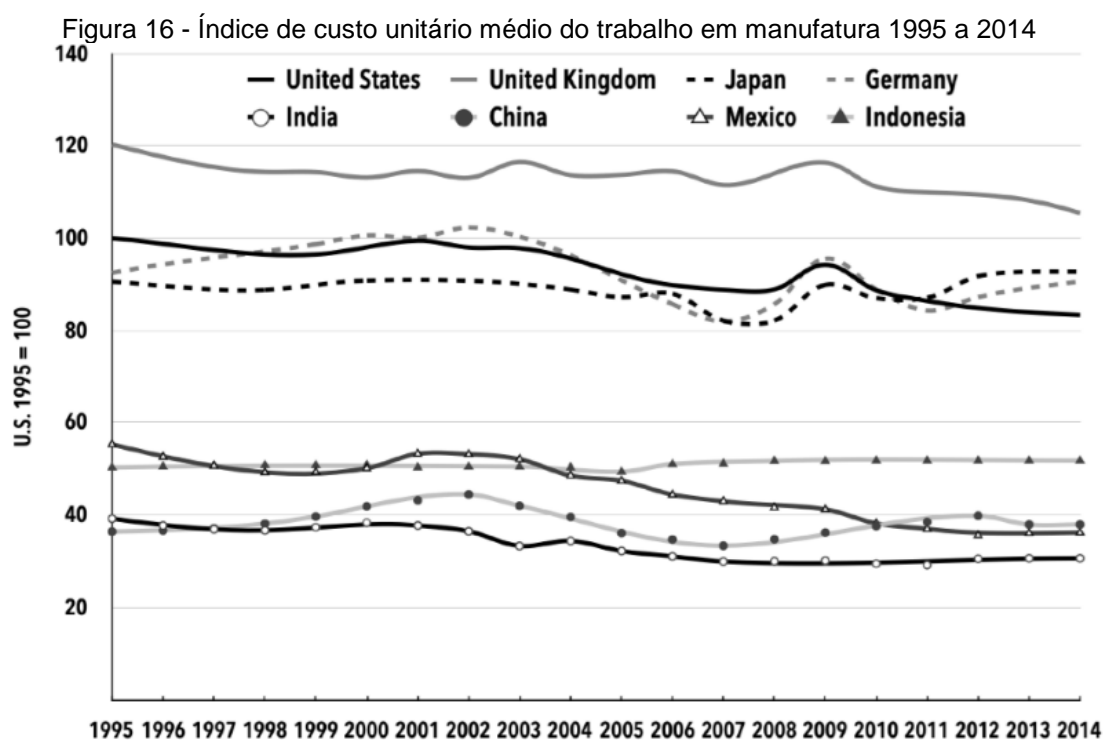
Como agentes centrais do capital financeiro monopolista, essas empresas concentram os retornos financeiros obtidos com a produção e, concomitantemente, o monopólio sobre tecnologia, informação e os mercados globais (SUWANDI, 2019). Isso permite que elas se apropriem de uma porção majoritária do valor-agregado, na medida em que países periféricos obtêm maior participação nos processos tangíveis de produção.

Dada essa estrutura em que o centro se concentra cada vez mais em atividades de tecnologia, inovação e administração financeira e a periferia em processos industriais, agrários e extrativistas, a competitividade emerge como argumento central no discurso para o desenvolvimento de instituições neoliberais como o FMI e o Banco Mundial (SUWANDI, 2019). Alinhadas aos interesses de países centrais, que ocupam uma posição privilegiada em seus processos de tomada de decisão, essas instituições prescrevem a busca pela competitividade como elemento vital para o sucesso da inserção periférica na economia global. Medidas como a regulação trabalhista e uso de meios estatais para a proteção de indústrias nacionais são entendidas como ameaças para o estímulo da competitividade local e, conseqüentemente, para as perspectivas de desenvolvimento da periferia.

O resultado disso é o estímulo à manutenção de economias abertas com pouca proteção estatal, culminando em um modelo de crescimento industrial amplamente dependente da baixa remuneração trabalhista. A partir do momento em que os custos unitários do trabalho em manufatura começam a crescer em determinada nação periférica - o que implica na redução de seu nível de exploração - , os processos produtivos atribuídos a ela tendem a ser deslocados para países terceiros.

Na medida em que a análise *mainstream* das cadeias globais de valor assimila esta preocupação com competitividade, a eficiência e os custos de transação envolvidos na produção, ela obscurece o papel decisivo da exploração trabalhista na configuração da produção global (SUWANDI, 2015). Cria-se a ilusão de que a concentração de lucros no centro e em países que passam pelo chamado *upgrade* econômico se atribui puramente ao fato de desempenharem atividades de maior valor agregado pautadas na inovação, e não ao fato de que a exploração trabalhista é exportada para países periféricos, com os quais elas mantêm termos desiguais de troca, ou concentrada em populações vulneráveis em seu próprio território.

A fim de ilustrar esse argumento, a autora apresenta um gráfico da evolução do custo unitário médio do trabalho em manufatura para economias selecionadas, exposto a seguir. Comparando países do Norte e Sul Global com participação substancial nas cadeias globais de valor, a figura evidencia a manutenção de uma clara separação entre os custos de trabalho de ambos grupos.



Fonte: (SUWANDI; JAMIL JONNA; FOSTER, 2019, p. 13)

Para além da consideração das relações de trabalho e exploração, essa visão crítica das cadeias globais de valor permite levantar, também, questões acerca da difusão do conhecimento e tecnologia nas estruturas globais de produção. O argumento da análise *mainstream* das cadeias globais de valor acerca da

possibilidade de aprimoramento produtivo a partir da inserção em dinâmicas globais de produção se apoia na noção de que a competição global e o contato com empresas estrangeiras fomentam o aprendizado e o *spillover* tecnológico para países periféricos nos setores envolvidos. Mas esta noção é colocada em xeque quando se leva em conta o monopólio de conhecimento e tecnologia de multinacionais originadas em países centrais, bem como a contínua concentração de processos de pesquisa e desenvolvimento, design, marketing, atendimento e administração em unidades produtivas situadas nos mesmos.

Neste sentido, Corrêa, Pinto e Castilho exploram as dinâmicas de tecnologia e conhecimento envolvidas na proliferação das cadeias globais de valor, apontando que o momento de integração econômica em que ocorreu a fragmentação e dispersão geográfica da produção foi acompanhado por um aumento nos esforços de economias desenvolvidas pela regulação internacional da propriedade intelectual, tendo como principal marco a negociação do TRIPS no âmbito da OMC (2020). Com base em um extensivo mapeamento dos fluxos de comércio e renda de propriedade intelectual em 41 países envolvidos em cadeias globais de valor, entre 1995 e 2011, os autores concluem que:

Os países com participação relevante nas cadeias apresentaram piora nos saldos de renda de pagamento pelo uso de propriedade intelectual, e na grande maioria, essa piora nos saldos foi acompanhada de melhora na balança comercial. Com esse resultado confirma-se o padrão de dependência tecnológica desses países e da divisão internacional do trabalho no âmbito das CGV mesmo quando há melhora de suas contas comerciais. A inserção nas cadeias ampliou e sofisticou a estrutura produtiva e comercial de muitos países em desenvolvimento, no entanto, com a tecnologia e conhecimento utilizados totalmente protegidos por direito de propriedade internacional. Assim, mesmo com a sofisticação tecnológica inerente a esses processos produtivos, o transbordamento dessa industrialização para o restante da economia é limitado. (CORRÊA; PINTO; CASTILHO, 2020, p. 15)

Outro aspecto digno de consideração em uma abordagem crítica das cadeias globais de valor são os impactos ambientais da produção globalizada e suas limitações ao desenvolvimento sustentável, ao passo que a fragmentação e o distanciamento dos elos produtivos implicam o uso intensivo de determinados modos de transporte, armazenamento e práticas industriais, agrícolas e extrativistas, cujas consequências ao meio ambiente constituem crescentes preocupações para as sociedades contemporâneas.

Para Smith, um dos riscos da especialização de países em elos específicos das cadeias globais de valor se encontra na natureza danosa das dinâmicas

produtivas de setores primário-exportadores, caracterizadas pela superexploração de recursos naturais e a ampliação de latifúndios de monocultura, em detrimento dos cultivos biodiversos e de pequena escala (2015). O mesmo se aplica no que diz respeito às atividades industriais, ao passo que os países manufatureiros tendem a utilizar da desregulamentação ambiental e o baixo emprego de tecnologias limpas, a fim de aumentar sua competitividade no mercado global (SALUDJIAN; BRAGA; FERNANDES, 2020). Uma das consequências comprovadas disso é o aumento na emissão de CO₂ e de poluentes industriais em corpos d'água de países dependentes do investimento externo em setores de manufatura, evidenciando o impacto de indústrias poluentes nos mesmos (JORGENSEN, 2007, apud. SALUDJIAN; BRAGA; FERNANDES, 2020).

A análise da distribuição geográfica dos elos produtivos possibilita compreender o modo em que, na medida em que os processos tangíveis da produção se concentram em países periféricos, os danos ambientais acarretados por eles também tendem a afetar de modo desproporcional as populações dessas regiões. Na prática, isso constitui uma exportação do ônus ambiental da crescente oferta de mercadorias diversificadas e a baixo custo no mercado global, de modo análogo ao que ocorre com a exploração trabalhista (SALUDJIAN; BRAGA; FERNANDES, 2020).

Sendo assim, as perspectivas críticas das cadeias globais de valor buscam evidenciar como a vertente *mainstream* do tema, com sua assimilação de marcos analíticos neoclássicos, negligencia relações de exploração que representam limitações determinantes para as possibilidades de desenvolvimento periférico na economia global. Seu enfoque concentrado na produção de valor agregado através da participação dos países na economia global obscurece a raiz de questões como a concentração de renda, dependência tecnológica, exploração trabalhista e dano ambiental implicados pela expansão capitalista.

Cabe reconhecer que uma parcela dos estudos *mainstream* do tema se demonstra disposta a abordar esses pontos problemáticos, com o intuito de criar uma visão plural e multifacetada do estudo das cadeias globais de valor, como fica evidente pela consideração de aspectos sociológicos nos volumes de Gereffi e demais contribuintes da Iniciativa das Cadeias Globais de Valor. Mas a partir do momento que esses estudos compreendem que os esforços pelo desenvolvimento de países periféricos devem se concentrar na adequação de suas estruturas produtivas e relações comerciais de modo a extrair maiores benefícios da econômica global

vigente, eles implicam numa conformação às estruturas globais de exploração características da ordem neoliberal de economia política internacional.

As limitações teóricas dessa abordagem quanto à real superação das desigualdades causadas pela fragmentação produtiva na economia global podem ser compreendidas a partir da diferenciação de Cox entre teorias voltadas para solução de problemas e teorias críticas. Acerca do primeiro tipo de teoria, o autor afirma que:

Ele toma o mundo como o encontra, com as relações sociais e de poder prevalentes e as instituições nas quais elas estão organizadas, como a estrutura dada para a ação. O objetivo geral da solução de problemas é fazer com que esses relacionamentos e instituições funcionem bem, lidando de forma eficaz com fontes específicas de problemas. Uma vez que o padrão geral de instituições e relacionamentos não é questionado, problemas particulares podem ser considerados em relação às áreas especializadas de atividade em que surgem. (COX, 1981, p. 128-129, tradução nossa)²⁸

Essa definição pode ser aplicada à análise *mainstream* das cadeias globais de valor, evidenciando como ela é eficiente em oferecer propostas pontuais para compreender e lidar com diversas problemáticas encaradas na economia global, mas se limita pelo fato de não questionar de forma mais ampla e profunda as relações de poder que constituem a raiz dessas contradições. Por outro lado, Cox explica que:

A teoria crítica, ao contrário da teoria da solução de problemas, não considera as instituições e as relações sociais e de poder como garantidas, mas as questiona ao se preocupar com suas origens e como e se elas podem estar em processo de mudança. É direcionada a uma avaliação da própria estrutura de ação, ou problemática, que a teoria da resolução de problemas aceita como seus parâmetros. (COX, 1981, p. 129, tradução nossa)²⁹

A partir desta compreensão, Selwyn aponta para a necessidade de se articular as vertentes críticas das cadeias globais de valor na construção de um novo marco teórico do assunto, para o qual ele propõe a renomeação e re teorização do tema sob o conceito de “cadeias globais de pobreza” (2018). Seu intuito é que esta noção contribua para a construção de uma abordagem com maior enfoque na raiz das contradições capitalistas na produção global, cujas características se comparam à análise *mainstream* das cadeias globais de valor da seguinte maneira:

²⁸ Texto original: “It takes the world as it finds it, with the prevailing social and power relations and the institutions into which they are organized, as the given framework for action. The general aim of problem solving is to make these relationships and institutions work smoothly by dealing effectively with particular sources of trouble. Since the general pattern of institutions and relationships is not called into question, particular problems can be considered in relation to the specialized areas of activity in which they arise”

²⁹ Texto original: “Critical theory, unlike problem solving theory, does not take institutions and social and power relations for granted, but calls them into question by concerning itself with their origins and how and whether they might be in the process of changing. It is directed towards an appraisal of the very framework for action, or problematic, which problem solving theory accepts as its parameters”

Quadro 2 - Conceitos contestados na análise das cadeias globais de valor

(Problem-solving) GVC analysis				(Critical) global poverty chain analysis		
Key issue	Key concept	Theoretical roots	Developmental implications for supplier firms	Key concept	Theoretical roots	Developmental implications for supplier firm workers
Value	Value-added	Porterian business strategy and neo-classical economics	Raise in-firm value added	Surplus value	Marx on sources of capitalist profit	Workers' labour is the source of value
Distribution of value	Rent	Ricardo and Schumpeter	Innovate to insulate from competition	Distribution of surplus value	Marx on the process of capital accumulation	Fruits of labour extracted by employers and captured by other firms in the chain.
Chain Coordination	Governance	Trans-action cost economics (Williamson)	Link-up to TNCs to gain efficient market access	Control, profit-maximization, value capture	Hyermer's theory of trans-national firm	Labour control and exploitation undertaken by local employers and remote firms.

GVC: global value chains; TNC: Trans National Corporation.

Fonte: (SELWYN, 2018, p. 76)

Observa-se que ambos tipos de pensamento têm seus pontos fortes e fracos, e que a história é marcada por movimentos contínuos de interação e transformação entre teorias de solução de problemas e teorias críticas. Cabe reconhecer que a análise *mainstream* das cadeias globais de valor assentou uma relevante base teórica e empírica para a compreensão sistemática das relações vigentes na ordem econômica global inaugurada no fim do século XX. A partir disso, ela foi capaz de propor alternativas concretas e válidas para uma melhor inserção de países periféricos na economia global, o que, aplicado à formulação de políticas públicas eficientes nesses Estados, pode contribuir para que sua atuação econômica seja mais pragmática e criteriosa em termos da estrutura produtiva, planejamento econômico, e reversão dos ganhos econômicos em melhorias sociais e distributivas.

Mas, para que os estudos do tema evoluam de forma frutífera, permanece aberto - e imprescindível - um espaço para que a formulação de teorias críticas do assunto aprofunde a compreensão de contradições vigentes na base da economia global capitalista e permita a concepção de alternativas que superem as configurações prevalentes na ordem econômica em vigor. Por utópico que o resultado possa parecer, é apenas através desse exercício que é possível conceber um mundo mais igualitário, próspero e efetivamente desenvolvido, guiando ações concretas que questionem e condenem, com devida urgência, as práticas políticas e econômicas que conservam os alarmantes níveis de desigualdade e exploração da economia global contemporânea.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho buscou explorar como o desenvolvimento dos conceitos e fenômenos envolvidos no estudo das cadeias globais de valor se insere no contexto da expansão global capitalista. Para tanto, o primeiro capítulo partiu de uma análise histórica deste processo, cujas raízes envolvem desde o mercantilismo e as grandes navegações, até a revolução industrial, a ampliação dos fluxos internacionais de bens e capitais, as disputas imperialistas no início do século XX e as transformações pós-guerra da economia internacional.

Observou-se o modo em que a globalização produtiva ganhou ímpeto em meados da década de 1970, com a reconstrução econômica pós-Bretton Woods, o declínio do liberalismo constrangido e a guinada de esforços internacionais pela abertura comercial, liberalização financeira e flexibilização produtiva. Nas últimas décadas do século XX, essas mudanças contribuíram para a difusão do emprego de dinâmicas de *outsourcing* e *offshoring* por empresas multinacionais, de forma que etapas específicas de seus processos produtivos passaram a ser realizadas em diferentes partes do mundo e sob estruturas distintas de propriedade. Este fenômeno de fragmentação e dispersão geográfica da produção passou a ser interpretado através da compreensão de cada unidade produtiva como um elo, que se interliga com as demais etapas em cadeias globalmente distribuídas.

No segundo capítulo, constatou-se que os precedentes teóricos das cadeias globais de valor podem ser traçados até meados da década de 1950, como reflexo acadêmico das mudanças econômicas e geopolíticas ocorridas no pós-guerra. Neste período, houve uma ampliação na elaboração de teorias voltadas para o estudo do desenvolvimento no terceiro mundo, buscando superar o viés excepcionalista euro-norte-americano que dominava os debates até então. Com isso, observou-se, ao longo das décadas seguintes, a evolução de sucessivos debates centrados no tema do desenvolvimento e das desigualdades globais, incluindo a teoria estruturalista da CEPAL, a teoria da dependência e, posteriormente, a perspectiva dos sistemas-mundo. Como visto, foi neste âmbito de análises críticas da exploração na divisão internacional do trabalho que Terrance Hopkins e Immanuel Wallerstein cunharam o conceito de cadeias globais de commodities, a fim de compreender as implicações práticas das desigualdades globais de trocas no sistema-mundo.

Este conceito eventualmente deu origem à análise das cadeias globais de valor, ao passo que começou a ser utilizado para estudar as possibilidades de *upgrade* econômico e social em economias periféricas e analisar as estruturas de governança vigentes na economia global neoliberal. A partir destas mudanças na orientação teórica do tema, avaliou-se como a análise das cadeias globais de valor passou a assimilar marcos conceituais neoclássicos em seus estudos e, simultaneamente, ser assimilada por instituições e estudos do *mainstream* econômico, marcando um crescente distanciamento da mesma de suas origens teóricas no pensamento crítico.

Na recontextualização contemporânea do assunto, identificaram-se as principais características da economia global inaugurada no início do século XXI, bem como o modo em que as transformações observadas se relacionam com mudanças na configuração global da produção. A partir desta análise, foi abordado o processo de racionalização das cadeias globais de valor, acompanhado por debates acerca de um possível fenômeno de desglobalização econômica. Da mesma forma, tratou-se da trajetória de declínio hegemônico dos Estados Unidos deflagrada no período, levantando questionamentos acerca das contradições inerentes à ordem monopolista-financeira em que o país ocupa uma posição central. Com isso, apresentaram-se, por fim, as perspectivas críticas das cadeias globais de valor, buscando superar as limitações teóricas das análises *mainstream* do tema e retornar seu enfoque às assimetrias de poder e dinâmicas de exploração na economia global.

Dada a natureza exploratória do objetivo de pesquisa estabelecido para o trabalho, pode-se afirmar que a variedade de bibliografias e marcos teóricos abordados permitiu o cumprimento deste propósito. A partir das análises investigadas, foi possível não apenas desenvolver maior familiaridade com a relação entre a evolução das cadeias globais de valor e a expansão global capitalista, mas também explicitar aspectos do tema onde há uma margem para maior desenvolvimento teórico no futuro. Dentre estes, destaca-se o papel das finanças na globalização produtiva e as perspectivas críticas das cadeias globais de valor, cujo estudo aprofundado representa uma oportunidade em aberto para melhor compreensão das contradições inerentes à economia global capitalista.

REFERÊNCIAS

- ARCENO, Elder Figueiredo. **Revolução Científico-Técnica e Capitalismo Contemporâneo: Uma análise crítica sobre a Fundação de Apoio à Pesquisa Científica e Tecnológica do Estado de Santa Catarina (FAPESC)**. 99 f. 2010. Monografia (Bacharelado em Ciências Econômicas) - Centro Socioeconômico, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2010. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/123755/Economia292785.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 8 jul. 2021.
- ARRIGHI, Giovanni. **A ilusão do desenvolvimento**. Petrópolis: Editora Vozes, 1997.
- BELLOFIORE, Riccardo; VERTOVA, Giovanna (org.). **The great recession and the contradictions of contemporary capitalism**. Cheltenham: Edward Elgar, 2014.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. A armadilha da liberalização: Por que a América Latina parou nos anos 1980, enquanto o Leste da Ásia continuou a crescer? **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 40, n. 2, p. 405–410, 2020. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rep/a/fHtqFgwvHwWMpvCphg63XHj>. Acesso em: 16 ago. 2021.
- CHESSAIS, François. **Finance Capital Today**. Boston: Brill Academic Pub, 2016.
- CORRÊA, Ludmila Macedo; PINTO, Eduardo Costa; CASTILHO, Marta dos Reis. Mapeamento dos países nas Cadeias Globais de Valor: uma análise dos fluxos de comércio e de renda de propriedade intelectual. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 30, n. 2, p. 355–382, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/0103-6351/4995>. Acesso em: 19 mar. 2021.
- COX, Robert W. Social Forces, States and World Orders. **Millennium: Journal of International Studies**, Londres, v. 20, n. 2, p. 126–155, 1981. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/03058298810100020501?journalCode=mila>. Acesso em: 26 ago. 2021.
- CUNHA, André Moreira; PRATES, Daniela Magalhães. A instabilidade financeira nos anos 90: Algumas implicações para as economias capitalistas periféricas. **Análise Econômica**, Porto Alegre, v. 17, n. 32, p. 7–30, 1999. Disponível em: <https://seer.ufrgs.br/AnaliseEconomica/article/view/10634>. Acesso em: 27 jul. 2021.
- DIAS, Marcelo Francisco. **Do estruturalismo da Cepal à teoria da dependência: continuidades e rupturas no estudo do desenvolvimento periférico**. 196 f. 2012. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/8/8131/tde-29052013-095004/pt-br.php>. Acesso em: 14 jul. 2021.
- DUNNING, John H.; LUNDAN, Sarianna M. **Multinational Enterprises and the Global Economy, Second Edition**. Cheltenham: Edward Elgar, 2008.
- DÜR, Andreas; BACCINI, Leonardo; ELSIG, Manfred. The Design of International Trade Agreements: Introducing a New Database. **The Review of International Organizations**, Berlim, n. 9, vol. 3, p. 353-375, 2016. Disponível em: https://www.designoftradeagreements.org/media/filer_public/3a/37/3a37c92c-bb2f-4fd5-848e-551048a82f67/desta_list_of_treaties_02_00_data.xlsx. Acesso em: 27 ago. 2021.
- EPPINGER, Peter *et al.* Covid-19 Shocking Global Value Chains. **CESifo Working Papers**, Munique, v. 8572, p. 1–36, 2020. Disponível em:

<https://www.cesifo.org/en/publikationen/2020/working-paper/covid-19-shocking-global-value-chains>. Acesso em: 20 ago. 2021.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. Bureau of the Census. **Statistical Abstract of the United States: 1954**. Washington: Bureau of the Census. 1955. Disponível em: <http://www2.census.gov/prod2/statcomp/documents/1954.zip>. Acesso em: 09 ago. 2021.

FARAH JÚNIOR, Moisés Francisco. A Terceira Revolução Industrial e o novo paradigma produtivo: algumas considerações sobre o desenvolvimento industrial brasileiro nos anos 90. **Revista da Fae**, Curitiba, v. 3, n. 2, p. 45–61, 2000. Disponível em: <https://revistafae.fae.edu/revistafae/article/view/501/396>. Acesso em: 15 ago. 2021.

FEDERICO, Giovanni; TENA-JUNGUITO, Antonio. **World Trade (Relative to 1913)**. Washington, DC: Banco Mundial. 2016. Disponível em: <https://ourworldindata.org/grapher/world-trade-exports-constant-prices>. Acesso em 27 ago. 2021

FONSECA, Pedro Cezar Dutra. O Processo de Substituição de Importações. *In*: REGO, José Márcio; MARQUES, Rosa Maria (org.). **Formação Econômica do Brasil**. São Paulo: Saraiva, 2003.

GABRIELE, Alberto. **Enterprises, Industry and Innovation in the People's Republic of China**. Roma: Springer, 2020.

_____. The Role of the State in China's Industrial Development: a Reassessment. **Munich Personal RePEc Archive**, Munique, n. 14551, p. 1–29, 2009. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/46526533_The_Role_of_the_State_in_China's_Industrial_Development_A_Reassessment. Acesso em: 16 ago. 2021.

GASPAR, Ricardo Carlos. A trajetória da economia mundial: da recuperação do pós-guerra aos desafios contemporâneos. **Cadernos MetrÓpole**, São Paulo, v. 17, n. 33, p. 265–296, 2015. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/cm/a/rbnKdf7jR6gT3mLbcQmNgKG/abstract/?lang=pt>. Acesso em: 16 ago. 2021.

GEREFFI, Gary. **Global value chains and development: redefining the contours of 21st century capitalism**. Cambridge: Cambridge University Press, 2018.

GEREFFI, Gary; KORZENIEWICZ, Miguel. **Commodity Chains and Global Capitalism**. Westport: Praeger, 1994.

GEREFFI, Gary; MAYER, Frederick. International development organizations and global value chains. *In*: GEREFFI, Gary; RAJ-REICHERT, Gale; PONTE, Stefano (org.). **Handbook on Global Value Chains**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2019. p. 570–584.

GRAZZIOTIN, Henrique de Abreu. O processo histórico de formação do sistema-mundo capitalista e a sua dinâmica: uma interpretação a partir de Braudel, Marx, Arrighi e Wallerstein. **Economia Ensaios**, Uberlândia, v. 34, n. 1, p. 5–34, 2019. Disponível em: <http://www.seer.ufu.br/index.php/revistaeconomiaensaios/article/view/40899>. Acesso em: 16 ago. 2021.

GUERRA, Lucas. A emergência do 'Terceiro Mundo' e a questão da desigualdade nas Relações Internacionais: respostas teóricas a partir do Norte e do Sul Global. **Conjuntura Global**, Curitiba, v. 8, n. 1, p. 46–62, 2019. Disponível em: <https://revistas.ufpr.br/conjglobal/article/view/67082>. Acesso em: 16 ago. 2021.

GUILLÉN, Arturo. USA's trade policy in the context of global crisis and the decline of North American hegemony. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 39, n. 3, p. 387–407, 2019. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rep/a/t6G98KCr55YNWZ4JF3pPy3D/?lang=en>. Acesso em: 16 ago. 2021.

HARVEY, David. **Condição Pós-Moderna**. São Paulo: Edições Loyola, 1992.

HOPKINS, Terence K.; WALLERSTEIN, Immanuel. Commodity Chains in the World-Economy Prior to 1800. **Review (Fernand Braudel Center)**, Binghamton, v. 10, n. 1, p. 157–170, 1986. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/40241052>. Acesso em: 16 ago. 2021.

_____. Patterns of development of the modern world-system. **Review (Fernand Braudel Center)**, Binghamton, v. 1, n. 2, p. 111–145, 1977. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/40240765?origin=JSTOR-pdf>. Acesso em: 21 jul. 2021.

HUMPHREY, John *et al.* Cadeias globais de valor, redes de negócios, estratégia e negócios internacionais: convergências. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, São Paulo, v. 21, n. 4, p. 607–627, 2019. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rbgn/a/m4cwRbJqbDyyvL4r9LLvyLR/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 6 ago. 2021.

JESSOP, Bob. Fordism and Post-Fordism: a Critical Reformulation. *In*: SCOTT, Allen J.; STORPER, Michael J. (org.). **Pathways to Regionalism and Industrial Development**. Londres: Routledge, 1992. p. 43–65.

KEE, Hiau Looi; TANG, Heiwai. Domestic value added in exports: Theory and firm evidence from China. **Policy Research Working Paper**, Washington, DC, n. 7491, p. 1–72, 2015. Disponível em: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.20131687>. Acesso em: 16 ago. 2021.

KOSE, M. Ayhan; SUGAWARA, Naotaka; TERRONES, Marco E. Global Recessions. **Policy Research Working Paper**, Washington, DC, n. 9172, 2020. Disponível em: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33415?locale-attribute=es>. Acesso em: 9 jul. 2021.

LIMA, Pedro Garrido C. Posicionamento no sistema mundial e semiperiferia. **Textos de Economia**, Florianópolis, v. 10, n. 2, p. 58–85, 2007. Disponível em: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/economia/article/view/1851>. Acesso em: 20 jul. 2021.

LOURENÇO, André Luís Cabral de. Semiperiferia: uma hipótese em discussão. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 14, n. 1, p. 177–186, 2005. Disponível em: <https://www.eco.unicamp.br/images/arquivos/artigos/589/08-Nota1.pdf>. Acesso em: 20 jul. 2021.

MAIZELS, Alfred. **Commodities in Crisis: The Commodity Crisis of the 1980s and the Political Economy of International Commodity Policies**. Oxford: Clarendon Press, 1993.

MARINHO, Pedro Lopes. **O Sistema Monetário Internacional: uma interpretação a partir do conceito de hegemonia mundial**. Ilhéus: Universidade Estadual de Santa Cruz, 2007. Disponível em: http://www.uesc.br/dcec/pedrolopes/artigo_prof_pedro_lopes_sistema_monetario.pdf. Acesso em: 16 ago. 2021.

MAXIR, Henrique dos Santos. **O mercado internacional de petróleo: a influência da**

- OPEP e o poder de mercado.** 148 f. 2015. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", Universidade de São Paulo, Piracicaba, 2015. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/11/11132/tde-16032016-153002/pt-br.php>. Acesso em: 16 ago. 2021.
- MENDONÇA, Marina Gusmão de. A Descolonização Da África: Nacionalismo E Socialismo. **Revista de História da África e de Estudos da Diáspora Africana**, São Paulo, v. 12, n. 22, p. 117–140, 2019. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/sankofa/article/view/158261>. Acesso em: 16 ago. 2021.
- MENDONÇA, Filipe; ROCHA, Mateus. A tensão sino-estadunidense e a crise do multilateralismo comercial. **Mundo e Desenvolvimento**, São Paulo, v. 2, n. 3, p. 89–112, 2019. Disponível em: https://ieei.unesp.br/index.php/IEEI_MundoeDesenvolvimento/article/view/53/44. Acesso em: 19 ago. 2021.
- MILBERG, William. Shifting sources and uses of profits: Sustaining US financialization with global value chains. **Economy and Society**, Londres, v. 37, n. 3, p. 420–451, 2008. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1564-913X.2004.tb00546.x>. Acesso em: 17 ago. 2021.
- MOREIRA, Sandrina Berthault; CRESPO, Nuno. Economia do Desenvolvimento: das abordagens tradicionais aos novos conceitos de desenvolvimento. **Revista de Economia**, Curitiba, v. 38, n. 2, p. 25–50, 2012. Disponível em: <https://revistas.ufpr.br/economia/article/view/29899/19361>. Acesso em: 16 jul. 2021.
- OBSTFELD, Maurice; TAYLOR, Alan M. **Global capital markets: Integration, crisis, and growth**. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
- OIT - ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO. **A fair globalization: creating opportunities for all**. Geneva: Organização Internacional do Trabalho, 2002.
- OLIVEIRA, Roberson de; GENNARI, Adilson Marques. **História do Pensamento Econômico**. São Paulo: Saraiva, 2009.
- OURIQUES, Helton Ricardo; SCHMIDT, Cristiane Bohrer. O Pré-Sal No Brasil: Oportunidade De "Upgrading" Ou Ilusão Desenvolvimentista? **Século XXI**, Porto Alegre, v. 6, n. 2, p. 13–33, 2015. Disponível em: <https://silo.tips/download/o-pre-sal-no-brasil-oportunidade-de-upgrading-ou-ilusao-desenvolvimentista-pre-s>. Acesso em: 16 ago. 2021.
- PEREIRA, Leandro Ramos. Da indústria multidoméstica à indústria global : transformações e determinantes. **Leituras de Economia Política**, Campinas, v. 19, n. 2, p. 85–97, 2019. Disponível em: https://www.eco.unicamp.br/images/arquivos/artigos/LEP/L29/07_Artigo_05_LEP_29.pdf. Acesso em: 19 mar. 2021.
- SALUDJIAN, Alexis; BRAGA, João Pedro; FERNANDES, Rodrigo. O valor das Cadeias Globais de Valor: Reproduzindo desigualdade, acentuando pobreza e exportando danos ambientais. **Texto para discussão IE-UFRJ**, Rio de Janeiro, v. 018, p. 2–39, 2020. Disponível em: https://www.ie.ufrj.br/images/IE/TDS/2020/TD_IE_018_2020_SALUDJIAN_BRAGA_FERNANDES.pdf. Acesso em: 25 ago. 2021.
- SANTOS, Theotônio dos. **A Teoria da Dependência: Balanço e Perspectivas**. Florianópolis: Editora Insular, 2018.

SELWYN, Benjamin. Poverty chains and global capitalism. **Competition and Change**, Falmer, v. 23, n. 1, p. 71–97, 2018. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/1024529418809067>. Acesso em: 26 ago. 2021.

SERRANO, Franklin. Do ouro imóvel ao dólar flexível. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 11, n. 2, p. 237–253, 2002. Disponível em: <https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/ecos/article/view/8643081>. Acesso em: 16 ago. 2021.

SINGH, Ajt. Historical Examination of the Golden Age of Full Employment in Western Europe. In: ARESTIS, Philip; MCCOMBIE, John (org.). **Missing Links in the Unemployment Relationship**. Londres: Palgrave Macmillan, 2009. p. 51–71.

SMITH, Fiona. Natural resources and global value chains: What role for the WTO? **International Journal of Law in Context**, Cambridge: Cambridge University Press, v. 11, n. 2, p. 135–152, 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1017/S1744552315000038>. Acesso em: 19 mar. 2021.

STEINER, André. The globalisation process and the Eastern Bloc countries in the 1970s and 1980s. **European Review of History**, Potsdam, v. 21, n. 2, p. 165–181, 2014. Disponível em: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13507486.2014.888704>. Acesso em: 16 ago. 2021.

STUBBS, Richard. War and Economic Development : Export-Oriented Industrialization in East and Southeast Asia. **Comparative Politics**, Nova Iorque, v. 31, n. 3, p. 337–355, 1999. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/422343>. Acesso em: 16 ago. 2021.

SUWANDI, Intan. Back To Production: an Analysis of the Imperialist Global Economy. **Monthly Review**, Nova Iorque, v. 67, n. 3, p. 1–17, 2015. Disponível em: <https://monthlyreview.org/2015/07/01/behind-the-veil-of-globalization/>. Acesso em: 23 ago. 2021.

_____. **Value Chains: the New Economic Imperialism**. Nova Iorque: NYU Press, 2019.

SUWANDI, Intan; JAMIL JONNA, R.; FOSTER, John Bellamy. Global commodity chains and the new imperialism. **Monthly Review**, Nova Iorque, v. 70, n. 10, p. 1–24, 2019. Disponível em: <https://monthlyreview.org/2019/03/01/global-commodity-chains-and-the-new-imperialism/>. Acesso em: 19 mar. 2021.

THOMPSON, Grahame; HIRST, Paul; BROMLEY, Simon. **Globalization in Question**. Cambridge: Polity Press, 2009.

UNIDO - ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. **Industrial Development Report 2002/2003**. Viena: Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial, 2002.

WALLERSTEIN, Immanuel. **The Essential Wallerstein**. Nova Iorque: The New Press, 2000.

_____. **The Modern World System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century**. Los Angeles: University of California Press, 2011.

WORLD BANK GROUP. **World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains**. Washington, DC: Banco Mundial, 2020.

WITS – World Integrated Trade Solution. **World Intermediate goods Exports in US\$ Thousand 1988-2019**. Washington, DC: Banco Mundial. 2021. Disponível em: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/WLD/StartYear/1988/EndYear/2019/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-TRD-VL/Partner/WLD/Product/UNCTAD-SoP2>. Acesso em: 27 ago. 2021