

RESUMO

Este artigo propõe uma interpretação da economia política para o surgimento do processo de fragmentação produtiva internacional em Cadeias Globais de Valor (CGV). Primeiramente, foram resgatados os principais elementos da economia neoclássica, com destaque para o papel da economia dos custos de coordenação e de transação. O marco teórico das CGV, na área da sociologia econômica, destacou a governança e a assimetria de poder entre as firmas, em função principalmente de elementos técnicos da produção. Nesse ponto, este artigo propõe resgatar as contribuições da economia política, para dar racionalidade a esse processo, o qual não decorre exclusivamente de razões técnicas ou tecnológicas. Nesse sentido, a interpretação sugerida neste artigo é a de que três diferentes palcos de disputa pelo poder e pelo capital circunscrevem o desenvolvimento da fragmentação internacional em CGV, a qual é fruto da competição interestatal (pela hegemonia e pelo domínio de regiões periféricas), intercapitalista (entre empresas dentro e fora das cadeias) e entre as classes, de modo a reduzir a barganha do trabalho e aumentar o poder do capital.

Palavras-chave: Cadeias Globais de Valor; Fragmentação Produtiva Internacional; Economia Política; Direitos de Propriedade Intelectual.

ABSTRACT

In this article we propose an interpretation of the political economy for the emergence of the international productive fragmentation process in Global Value Chains (CGV). First, we recover the main elements of the neoclassical economy, with emphasis on the role of the economy of coordination and transaction costs. In the theoretical framework of CGV, in the area of economic sociology, we highlight the governance and the asymmetry of power between firms, mainly due to technical elements of production. At this point, in this article we propose to rescue the contributions of the political economy, to give rationality to this process, which does not result exclusively from technical or technological reasons. In this sense, the interpretation suggested in this article is that three different stages of dispute for power and capital circumscribe the development of international fragmentation in CGV, which is the result of inter-state competition (for hegemony and dominance of peripheral regions), intercapitalist (between companies inside and outside the chains) and between classes, in order to reduce the bargain of labor and increase the power of capital.

Keywords: Global Value Chains; International Productive Fragmentation; Political Economy; Intellectual Property Rights.

Classificação JEL: F12; F60; L23; O34

Área Temática: 8 - Acumulação, Indústria e Transformação Tecnológica.

Modalidade: a) seções ordinárias.

¹ Este artigo tem como base a seção 2.4 da tese de doutorado defendida pela autora, no ano de 2019.

² Doutora em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Pesquisadora da Secretaria de Planejamento, Governança e Gestão, do Estado do Rio Grande do Sul.

1. INTRODUÇÃO

A pandemia da Covid-19 se materializou em uma queda histórica do produto mundial e provocará mudanças estruturais na economia mundial. As restrições à circulação colocam o futuro da globalização e da fragmentação produtiva internacional em Cadeias Globais de Valor (CGV) em questionamento. Vale destacar que já havia dúvidas sobre a continuidade do processo de globalização produtiva antes mesmo da pandemia, especialmente após a Crise Financeira Global (CFG) em 2008-2009.

No âmbito político, o discurso dos descontentes com a globalização deu impulso aos discursos nacionalistas e protecionistas, nos últimos anos. O enfraquecimento do comércio internacional em termos absolutos e relativo ao PIB após a CFG era um dos elementos da narrativa de enfraquecimento estrutural do comércio e do processo de abertura econômica dos países (CONSTANTINESCU; MATTO; RUTA, 2015). Porém, ao menos até o momento, não há elementos conclusivos para atestar o fim do processo de fragmentação produtiva internacional em CGV.

Se o futuro é repleto de incertezas e, nesta conjuntura, em um nível muito acima do usual, olhar para o passado é a melhor alternativa para imaginar o futuro da globalização produtiva. Frente a isso, este artigo tem o objetivo de entender quais foram os determinantes para o processo de fragmentação produtiva internacional em CGV e quais são as contribuições da economia política para uma melhor compreensão do fenômeno.

Para atender ao objetivo proposto, primeiramente, este artigo resgata sob uma perspectiva crítica os principais elementos da economia neoclássica, na seção 2. A teoria econômica convencional invoca a minimização de custos (de coordenação e de transação) como a principal explicação para fragmentação produtiva internacional. A seção 3 apresenta a teoria multidisciplinar das CGV, a qual tem o mérito de destacar a assimetria de poder entre as firmas. No entanto, esse grau de governança dependeria principalmente de elementos técnicos da produção e não de fatores políticos. Frente a essa lacuna, a seção 4 resgata as contribuições da economia política, para dar racionalidade a esse processo, que não decorre exclusivamente de razões técnicas ou tecnológicas.

Nesse sentido, a principal hipótese e contribuição deste artigo é a proposta de interpretação de que três diferentes palcos de disputa pelo poder e pelo capital circunscrevem o desenvolvimento da fragmentação internacional em CGV, a qual é fruto da competição interestatal (pela hegemonia e pelo domínio de regiões periféricas), intercapitalista (entre empresas dentro e fora das cadeias) e entre as classes, de modo a reduzir a barganha do trabalho e aumentar o poder do capital. O destaque é papel desempenhado pelos direitos de propriedade intelectual, os quais se colocam como instrumento de disputa entre os Estados Nacionais, entre firmas líderes e contratadas e entre o capital e o trabalho.

2. ECONOMIA NEOCLÁSSICA: CUSTOS DE COORDENAÇÃO E DE TRANSAÇÃO

A história da globalização é interpretada por Baldwin (2006) em dois desmembramentos. Para o autor, o desenvolvimento dos transportes férreos e marítimos diminuiu os custos de transporte, o que levou ao chamado primeiro desmembramento, entre produção e consumo. Assim, a atividade produtiva e sua absorção final passaram a se localizar não necessariamente próximas uma da outra.

Nas duas últimas décadas do século XX, os avanços tecnológicos possibilitaram reduzir os custos de comunicação e coordenação, o que facilitou a coordenação de processos produtivos em diferentes localidades e conduziu ao segundo desmembramento. Nesse ínterim, o comércio internacional ganhou um novo impulso ao envolver não apenas o comércio de matérias-primas ou de bens finais, mas também o produto de um estágio produtivo intermediário (FEENSTRA, 1998; YEATS, 1998).

Portanto, a primeira separação foi explicada, segundo Baldwin (2006), pela redução dos custos de transporte, enquanto a segunda foi estimulada pela queda nos custos de comunicação e de coordenação. Portanto, o fator tecnológico é a principal explicação para a redução de custos e os desmembramentos. Cumpre notar que o autor também menciona os fatores históricos e políticos para o processo, porém o foco está nas mudanças tecnológicas.

Por sua vez, para Jones e Kierzkowski (1990), a fragmentação produtiva está relacionada ao desenvolvimento dos serviços de ligação entre os blocos produtivos fragmentados domesticamente e no exterior³. Nessa categoria de serviços podem ser citadas as atividades de varejo (ligação entre o estágio produtivo final e o consumidor do produto) e os transportes, as telecomunicações, a tecnologia da informação e os serviços financeiros (para a conexão entre etapas produtivas).

Segundo o modelo proposto por Jones e Kierzkowsky (1990), a fragmentação dos blocos produtivos diminuiu os custos variáveis, mas eleva os custos fixos, devido à necessidade de coordenação das atividades em diferentes locais. Ao incluir o comércio internacional nesse modelo, há outras duas questões a serem consideradas. A primeira são as vantagens comparativas⁴, uma vez que a produtividade aumenta mais quando a fragmentação atravessa as fronteiras nacionais, em relação à terceirização dentro do país. A segunda é o aumento nos custos de ligação dos blocos produtivos no exterior, em comparação com os custos dentro dos limites territoriais, pois envolvem custos adicionais de comunicação e coordenação, custos alfandegários, taxas e impostos adicionais.

Por sua vez, com relação à economia dos custos de transação, a decisão de terceirização ou verticalização é o tema dos trabalhos de Coase (1937) e Williamson (1989) em seu modelo da

³ Hilberry (2011) não encontra evidências do aumento do coeficiente de importações nos setores que tiveram crescimento no uso das categorias de serviços mencionadas por Jones e Kierzkowsky (1990).

⁴ Para uma avaliação crítica do princípio das vantagens comparativas ver Shaikh (2003) e Lavoie (2014).

economia dos custos de transação. Os princípios desenvolvidos pelos autores estão na base dos modelos de *offshoring* e da decisão empresarial *make or buy* no exterior, tais como Antràs (2003), Antràs e Helpman (2004) e Antràs e Chor (2012), os quais consideram a decisão de terceirização fora do país um refinamento da abordagem de Coase (1937) e Williamson (1989).

Coase (1937) em seu artigo seminal busca demonstrar o *trade-off* entre o aumento dos custos de transação e os ganhos com eficiência das operações no mercado. Isso porque existem retornos decrescentes na organização e erros de alocação interna, devido à falta do mecanismo de preços, ao decidir internalizar a produção. Por outro lado, ao recorrer ao mercado existem problemas (custos), via mecanismo de preços. Entre eles está a necessidade de prospectar preços, a elaboração de um contrato para cada transação, a necessidade de contratos de suprimento de longo prazo, a incerteza não probabilística e os pagamentos de tributos sobre vendas.

Williamson (1989) contribuiu ao identificar a existência de contratos incompletos nas transações via mercado, as quais envolvem racionalidade limitada e oportunismo. O autor também destaca a questão da especificidade dos ativos, ou seja, a possibilidade de usos alternativos e os custos afundados. Quanto maior a especificidade do ativo, maior é o custo marginal de recorrer ao mercado, em relação ao controle interno da produção.

No rol de trabalhos a respeito da decisão *make or buy*, Antràs (2003) apresenta um modelo de equilíbrio geral do comércio, com contribuições da teoria dos custos de transação, teoria dos direitos de propriedade da firma de Grossman e Hart (1986) e da Nova Economia Internacional (NEI) de Helpman e Krugman (1989), com competição imperfeita e diferenciação de produto. O intuito é explicar se a produção fragmentada ocorrerá por meio da atuação de multinacionais ou através de contratos com firmas terceirizadas no exterior.

Na sequência, Antràs e Helpman (2004) ampliam modelo de Antràs (2003), ao incluir a heterogeneidade entre firmas (MELITZ, 2003). A opção de internalizar ou terceirizar depende se a produção é intensiva em insumos ou em serviços especializados prestados pela firma líder e é função também do seu nível produtividade.

Quando a produção é insumo-intensiva, não há incentivos para integrar. As mais produtivas terceirizam nos países do Sul, ao passo que as menos produtivas terceirizam domesticamente. Sob outro prisma, quando a produção é intensiva em serviços, existem quatro opções: as mais produtivas integram no exterior, através do investimento estrangeiro direto e do comércio intrafirma; as firmas mais produtivas em segundo lugar terceirizam no exterior; aquelas em terceiro lugar integram a produção dentro da firma e do país, ao estilo fordista; e, por fim, as menos produtivas buscam fornecedores terceirizados dentro das fronteiras nacionais (ANTRÀS; HELPMAN, 2004).

Já Antràs e Chor (2012) consideram a presença de estágios sequenciais contínuos e a decisão de integrar ou terceirizar depende da sua posição à montante ou à jusante e se os estágios

produtivos são complementos ou substitutos sequenciais. Os estágios são complementos sequenciais quando a elasticidade da demanda do comprador é superior ao grau de substituição entre os insumos, o que conduz a firma a terceirizar as etapas à montante e a integrar as etapas à jusante.

Em suma, a economia neoclássica enfatiza características técnicas da produção ou a redução de custos relacionada a mudanças tecnológicas para explicar a fragmentação produtiva em CGV. Em contraposição aos modelos econômicos baseados em custos de transação para a escolha sobre integrar ou terceirizar em arranjos produtivos internacionais, Milberg e Winkler (2013) argumentam que a literatura das CGV fornece explicações menos simplistas para a dicotomia do *make or buy*. Isso porque o marco das CGV coloca à tona a estratégia de governança e de poder da empresa líder e os desafios para o *upgrading*, assunto da próxima seção.

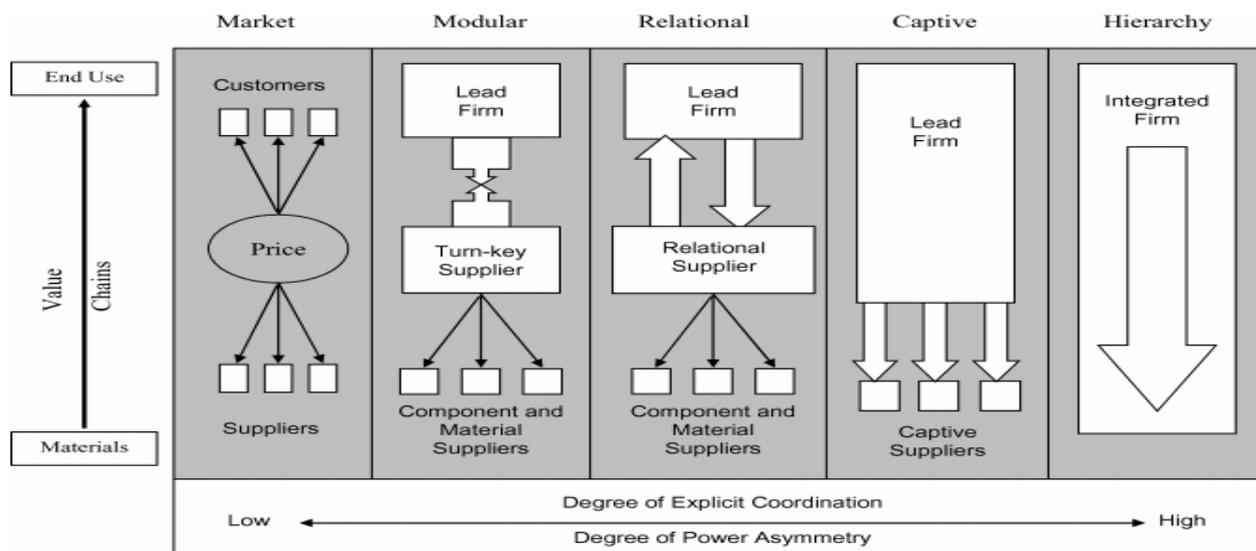
3. MARCO TEÓRICO DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

O conceito de CGV foi estabelecido a partir da Global Value Chains Initiative (2000-05) apoiada pela Fundação Rockefeller e localizada no Centro de Globalização, Governança e Competitividade da Universidade de Duke. O resultado é o marco teórico de Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005), classificado na área da sociologia econômica.

A principal contribuição do trabalho é o conceito de CGV, os cinco “tipos ideais” de governança e a sua interação com relações assimétricas de poder entre as firmas. Dentre os principais trabalhos que culminaram nesse conceito podem ser citados: Humphrey e Schmitz (2000, 2002), Sturgeon e Lee (2001) e Sturgeon (2002). Vale resgatar ainda as abordagens antecedentes, especialmente as Cadeias de *Commodities* de Hopkins e Wallerstein (1977), as Cadeias Globais de *Commodities* (CGC) de Gereffi (1994) e as Redes Globais de Produção (RGP) de Henderson *et al.* (2002), Ernst e Kim (2002), entre outros.

A figura a seguir identifica as cinco estruturas analíticas de governança em CGV - Mercado, Modular, Relacional, Cativa e Hierárquica -, as quais estão dispostas em ordem crescente de grau de coordenação explícita pela firma líder e de assimetria de poder entre as firmas.

Figura 1 - Cinco estruturas de governança em CGV



Fonte: Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005, p. 89).

Na estrutura de Mercado, as firmas compradoras e os seus fornecedores estabelecem transações transitórias ou recorrentes. A flexibilidade para mudar os parceiros comerciais é alta para compradores e fornecedores. Predomina o mecanismo de preços e não o poder explícito da firma líder.

A estrutura Modular envolve um fornecedor-chave, que atende as especificações da firma líder. O tipo Relacional é caracterizado por uma relação de confiança e reputação, mútua dependência entre as partes e alta especificidade dos ativos. Outra estrutura intermediária é a Captiva, formada por pequenos fornecedores, os quais têm relação assimétrica de dependência em relação às firmas compradoras. Como consequência, há um elevado poder de monitoramento e de controle explícito pela firma líder. Por fim, a cadeia Hierárquica é integrada verticalmente, e o controle é gerencial por parte das matrizes em relação às firmas subsidiárias.

Essas estruturas de governança seriam influenciadas por três fatores, segundo Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005), a citar, a complexidade da informação transferida quanto às especificações do produto, a capacidade de codificar essa informação e a capacitação dos fornecedores em atender às especificações das firmas compradoras. A combinação dessas características, que podem ter um resultado binário “alto” ou “baixo”, implica nos cinco “tipos ideais” de governança, conforme exibido no quadro a seguir:

Quadro 1 - Determinantes da governança em CGV

Tipo de governança	Complexidade das transações	Habilidade de codificar as transações	Capacitação dos fornecedores	Grau de coordenação explícita
Mercado	Baixa	Alta	Alta	Baixa
Modular	Alta	Alta	Alta	↑
Relacional	Alta	Baixa	Alta	↕
Cativa	Alta	Alta	Baixa	↓
Hierárquica	Alta	Baixa	Baixa	Alta

Fonte: Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005, p. 87, tradução nossa).

Bair (2005) argumenta que, no esquema anterior, a governança aparece como resultado tão somente das características organizacionais e técnicas da produção (complexidade, codificabilidade, capacidade dos fornecedores) e dos custos de transação, o que demonstra a influência da literatura dos negócios internacionais e da administração na abordagem das CGV.

A autora defende, por outro lado, que a governança em CGV é influenciada principalmente por questões “externas”, como as instituições, as regras, as leis e as características do sistema capitalista. Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) admitem o papel da história, das instituições, da geografia e do contexto social, mas priorizam um esquema teórico e conceitual genérico⁵.

Por sua vez, Kaplinsky e Morris (2003) alegam que a governança não engloba apenas a coordenação de atividades, mas o exercício do poder. Mais tarde, Gereffi (2011) afirmou a importância das relações de poder, tanto dentro, quanto fora da cadeia. Dentro da cadeia o poder é exercido pela firma líder, nas etapas à montante (tecnologia, capital) ou nas vendas, no *marketing* e nas marcas comerciais (à jusante). Já o poder fora da cadeia dependeria do Estado e outras instituições.

Após a revisão dos principais aspectos que envolvem a abordagem das CGV, especialmente a assimetria de poder entre as firmas, a seção a seguir trata das contribuições que a economia política poder trazer para a uma melhor compreensão da globalização produtiva e para preencher as lacunas deixadas pelas abordagens anteriormente discutidas.

4. CONTRIBUIÇÕES DA ECONOMIA POLÍTICA PARA AS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

Esta seção tem o objetivo de trazer as contribuições da economia política para o surgimento da fragmentação produtiva em CGV. Isso porque, conforme a seção 2, a economia neoclássica enfatiza o papel da economia dos custos de coordenação e de transação. Já marco teórico das CGV,

⁵ “Clearly, history, institutions, geographic and social contexts, the evolving rules of the game, and path dependence matter; and many factors will influence how firms and groups of firms are linked in the global economy. Nevertheless, a simple framework is useful because it isolates key variables and provides a clear view of fundamental forces underlying specific empirical situations that might otherwise be overlooked” (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005, p. 85).

na área da sociologia, destacou a governança e a assimetria de poder entre as firmas, no entanto aparecem como função de elementos técnicos da produção, em linha com a leitura de Carneiro (2015).

Frente a esta lacuna, esta seção propõe resgatar as contribuições da economia política, para dar racionalidade a esse processo, o qual não decorre exclusivamente de razões técnicas ou tecnológicas. Para isso, são considerados três palcos de disputa (pelo poder e pela distribuição do valor), em cada uma das três subseções a seguir, e a forma como as CGV podem ser compreendidas nessas três dimensões, a citar: competição interestatal, intercapitalista e interclasse.

Vale destacar que essa separação é colocada com o objetivo de ressaltar os ganhos, em termos de poder e de capital, das firmas líderes dos países centrais, nas três dimensões referidas. No entanto, não estão dissociadas entre si, mas inter-relacionadas. Como exemplo, poder-se-ia argumentar, que a disputa interclasse seria resultante ou poderia estar contida na dimensão da rivalidade intercapitalista. Independente dessa discussão, para fins didáticos, é priorizado o esquema que explicita e faz a distinção entre as três dimensões citadas, com a ressalva de que não são completamente independentes entre si.

4.1 Competição interestatal

Segundo Hopkins e Wallerstein (1977), o sistema-mundo é caracterizado pela competição entre estados fortes pela hegemonia; dentro do Estado pelo seu controle por diferentes grupos de influência; e entre estados fortes e fracos, ou seja, entre centro e periferia⁶. Essa seção considera esses três tipos de competição que envolve os países, iniciando pela crise econômica e política da hegemonia da economia norte-americana nos anos 1970 (TAVARES, 1997) e como os esforços de restauração da sua posição estimularam o deslocamento produtivo das firmas japonesas (MEDEIROS, 1997) e a regulação dos direitos de propriedade intelectual (CARLOTTO; PINTO, 2015).

Segundo Medeiros (1997), nos anos 1980 os Estados Unidos tinham um déficit comercial estrutural com o Japão, país que ameaçava a posição hegemônica norte-americana. A imprensa da época afirmava que a economia japonesa ultrapassaria a norte-americana. Diante disso, o governo dos Estados Unidos consideravam as políticas comerciais japonesas “injustas” e passou a exigir uma valorização cambial do iene, o que é muito similar ao discurso norte-americano atual em relação à ameaça chinesa.

Vale sublinhar a estratégia norte-americana de até então em promover a integração da economia japonesa com as suas antigas colônias, desde o pós-guerra até os anos 1970, dado o

⁶ Os autores consideram ainda um terceiro grupo que guarda características de centro e de periferia, o que os autores denominam de “semiperiferia”.

interesse econômico e político dos Estados Unidos na Ásia. Do ponto de vista econômico, os Estados Unidos abriram o seu mercado para os suprimentos de baixos custos produzidos na Ásia - o que reduzia pressões inflacionárias - enquanto do ponto de vista político se destaca o “desenvolvimento a convite” - termo atribuído a Wallerstein - no contexto da Guerra Fria (MEDEIROS, 1997).

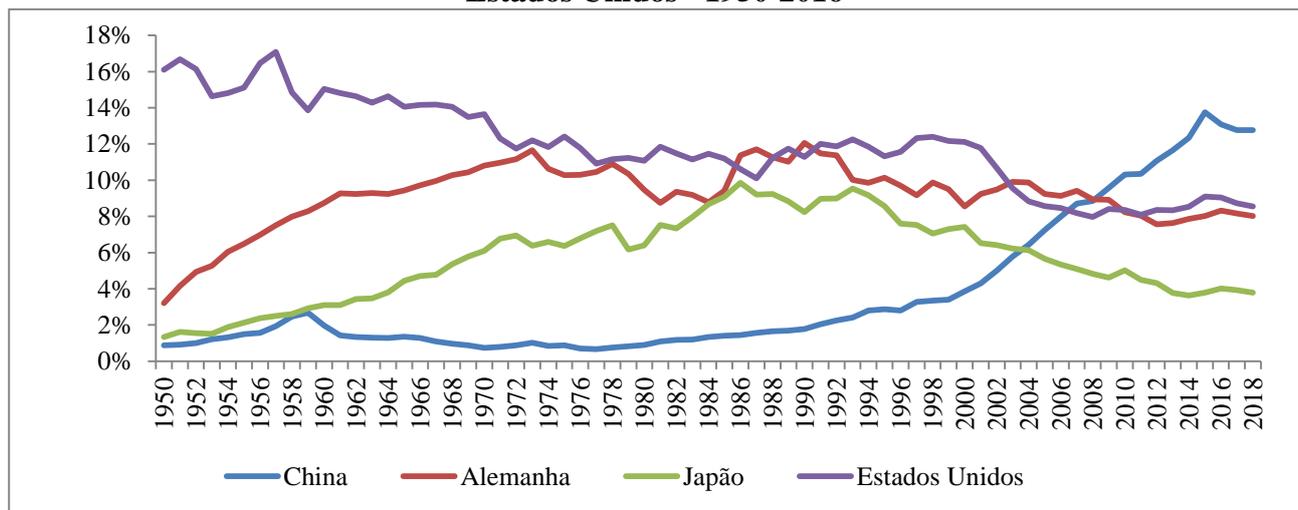
Nesse sentido, a partir de 1985, os Estados Unidos mudaram de estratégia e “desconvidaram” o Japão, ao impor restrições às exportações japonesas. Isso, juntamente com a valorização cambial materializada no Acordo de Plaza do G5 em 1985, e os crescentes custos salariais, levou ao deslocamento das etapas produtivas intensivas em trabalho inicialmente para os “Tigres Asiáticos” - Coreia do Sul, Taiwan, Cingapura e Hong Kong - que se transformaram em plataformas de exportação, de modo a contornar os elevados custos salariais em dólar e as barreiras comerciais para o Japão (MEDEIROS, 1997).

A partir de 1989, Hong Kong, Coreia do Sul e Taiwan também foram “desconvidados” e perderam o tratamento preferencial comercial, o que somado aos custos salariais crescentes, levou a um novo deslocamento da produção principalmente para os “gansos”, ou seja, as quatro principais economias da Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN) - Tailândia, Malásia, Indonésia, Filipinas - além da China (MEDEIROS, 1997; HAMAGUCHI, 2011) e posteriormente para o Vietnã.

Portanto, o processo de fragmentação produtiva na Ásia foi liderado pelas empresas japonesas, as quais emergiram no país depois da Segunda Guerra Mundial, e tinham como principal destino para suas exportações os Estados Unidos. Para manter a competitividade das empresas japonesas, houve o esvaziamento (*hollowing out*) da economia do Japão e, posteriormente, seguiram esses mesmos passos Taiwan, Coreia do Sul, Cingapura e Hong Kong. No entanto, esse processo de deslocamento produtivo não alcançou as atividades *core* que exigem qualificação da mão de obra (HAMAGUCHI, 2011).

Medeiros (1997) destaca que não apenas a valorização cambial e os custos salariais levaram o Japão a desintegrar a sua produção, mas também a imposição de barreiras comerciais impostas pelos Estados Unidos para as importações oriundas do Japão. Esses fatos devem ser analisados no contexto das intenções norte-americanas em aumentar a competitividade estadunidense, diante do acirramento da concorrência entre Japão, Estados Unidos e Alemanha, conforme o gráfico a seguir:

Gráfico 1 - Participação nas exportações mundiais de bens - China, Alemanha, Japão e Estados Unidos - 1950-2016



Fonte dos dados brutos: WTO (2019).

Outra forma de reestabelecimento da hegemonia norte-americana, também relacionado às pressões de grupos empresariais do país, é através da chamada “diplomacia dos direitos de propriedade intelectual” (CARLOTTO; PINTO, 2015). Os autores adicionam essa dimensão, juntamente com a diplomacia do dólar forte (aumento dos juros e fim do padrão-ouro), a desregulamentação financeira, trabalhista e comercial, o controle de regiões petrolíferas e a consolidação do seu poder militar dentre as estratégias norte-americanas de retomada da sua hegemonia (TAVARES, 1997).

Para Carlotto e Pinto (2015), as rendas dos direitos de propriedade intelectual atuam no sentido de minimizar o déficit no balanço de pagamentos, um dos principais desafios ao governo norte-americano. Isso porque, segundo Corrêa, Pinto e Castilho (2018), os direitos de propriedade intelectual consistem em uma regulação microeconômica, que visa proteger o progresso tecnológico desenvolvido principalmente nos Estados Unidos, mas com efeito macroeconômico no balanço de pagamentos, mais especificamente na conta de rendas.

Os direitos de propriedade intelectual, cuja forte regulação internacional é coetânea ao “segundo desmembramento” ocorreram ao mesmo tempo em que foi promovida uma intensa desregulamentação financeira, trabalhista e comercial e uma onda de privatizações em diversos países. Nesse contexto, houve a transferência de rendas e de poder daqueles que controlam a produção para aqueles que detêm direitos de propriedade financeira, tecnológica ou de *marketing* (MEDEIROS; TREBAT, 2017).

Vale lembrar que o conhecimento tem algumas características peculiares, conforme lembram Carlotto e Pinto (2015), tais como: custo nulo de reprodução (mesmo que tenha um custo elevado para o desenvolvimento); caráter não rival (não há limite no seu compartilhamento); incerteza (quanto ao seu valor, previamente); não exclusividade (cópia sem pagamento). Essas

características definem o conhecimento como um típico bem público, portanto o nível ótimo de bem-estar é alcançado nessa situação, sendo a sua privatização um resultado não eficiente no sentido de Pareto (ARROW, 1962; NELSON, 1959).

No entanto, a partir dos anos 1980 houve uma intensificação das pressões políticas por parte dos Estados Unidos para um padrão mínimo de legislação da propriedade intelectual, as quais não são novas, porém ganharam uma nova dimensionalidade. Carlotto e Pinto (2015) descrevem uma série de atos no âmbito interno do congresso estadunidense nas últimas duas décadas do século XX, e as pressões sobre organismos internacionais, como a Organização Mundial do Comércio (OMC), para o estabelecimento de um padrão mínimo. Esse movimento culminou no acordo multilateral denominado Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS), resultado das negociações das Rodadas do Uruguai, assinado em Marraquexe, no Marrocos, em abril de 1994.

O TRIPS considera oito categorias, conforme WTO (1994): direitos autorais (são os *copyrights*, relacionados principalmente à indústria do entretenimento); marcas comerciais (símbolos distintivos, registrados e aplicados em bens e serviços, relacionados à empresa detentora da marca); indicações geográficas (geralmente aplicados em bens provenientes de determinada região); desenhos industriais (*design* industrial); patentes (invenções, conhecimento técnico e científico); *layout* e *design* de circuitos integrados (topográficos); segredos industriais (propriedade de informações não divulgadas com valor comercial, mantidas em sigilo).

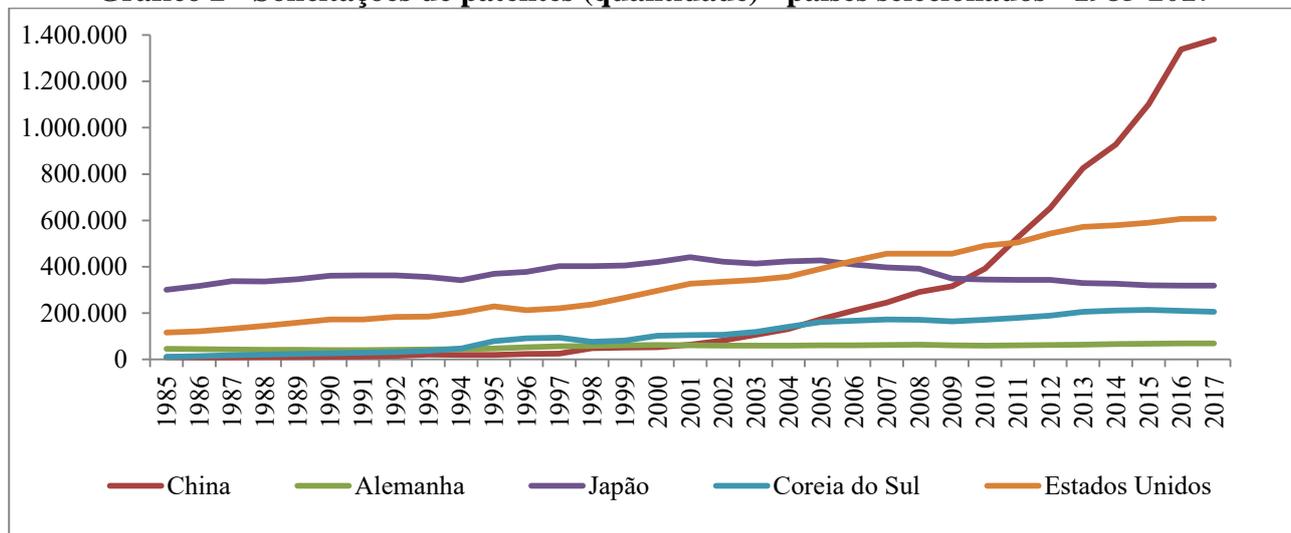
A discussão a respeito dos direitos de propriedade intelectual não ficou restrita ao âmbito político, o *mainstream* na academia abandonou o debate sobre bens públicos e passou a defender o uso não competitivo da propriedade intelectual. A privatização do conhecimento é justificada, pois estimularia as inovações e o processo técnico. No entanto, Standing (2016) ressalta que as principais inovações técnico-científicas são desenvolvidas em programas de pesquisa subsidiada pelo poder público.

Pagano e Rossi (2010) lembram que, inicialmente, muitas das novas tecnologias surgiram para rivalizar com a União Soviética, sendo, posteriormente, o fortalecimento dos direitos de propriedade intelectual uma das formas que os Estados Unidos encontraram para manter a sua posição hegemônica e fortalecer as empresas do país.

Isso porque, a difusão do conhecimento técnico e científico estava levando à perda de competitividade da indústria norte-americana, diante do crescimento japonês e do acirramento da concorrência com outros produtores asiáticos. Nesse sentido, a legislação dos direitos de propriedade visa restringir a disseminação do progresso técnico, tornar lucrativa a sua mercantilização e garantir poder de monopólio aos seus detentores, o qual se reverte em barreiras de entrada (CARLOTTO; PINTO, 2015).

O gráfico a seguir apresenta dados de solicitações de patentes de 1985 a 2017 para a China, a Alemanha, a Coreia do Sul, o Japão e os Estados Unidos. A partir do gráfico fica aparente a disputa entre os dois últimos países, principalmente na década de 1980 e 1990. Posteriormente, a ascendente atuação chinesa, especialmente após a CFG, torna-se um elemento de ameaça à posição estadunidense:

Gráfico 2 - Solicitações de patentes (quantidade) - países selecionados - 1985-2017



Fonte dos dados brutos: WIPO (2019).

Nota: Em 2017 a China alterou a metodologia de registro das patentes, o que torna esse ano não comparável com o restante da amostra (WIPO, 2018).

Carlotto e Pinto (2015) argumentam que os esforços dos Estados Unidos em controlar o conhecimento técnico-científico, a partir dos anos 1980, também explicam a atual divisão internacional do trabalho entre centro e periferia (PREBISCH, 2011a, 2011b)⁷ e estão na base da acumulação de capital no atual estágio do capitalismo globalizado.

Vale lembrar que o modelo centro-periferia de Prebisch (2011a, 2011b) era baseado em bens manufaturados, produzidos pelos países centrais, e produtos primários, nos quais a periferia se especializaria. Por essa razão, o autor considerava uma tendência de deterioração dos preços de *commodities* em relação aos manufaturados, em um mecanismo de transferência dos ganhos do progresso técnico da periferia em direção aos países centrais. Isso levaria a renda real *per capita* dos países periféricos a crescer menos do que a sua produtividade. Assim, a diferenciação de renda entre economias centrais e periféricas ocorreria por uma dupla razão, tanto porque os países centrais não distribuem os seus incrementos de produtividade, como pelo fato de tomarem para si parte do progresso técnico da periferia.

Se na época de Prebisch, a divisão internacional do trabalho entre centro e periferia tinha como base os bens primários e manufaturados, Anderson e Razavi (2010) e Carlotto e Pinto (2015)

⁷ A data original dessas obras é 1950 e 1949, respectivamente.

sugerem um modelo de centro-periferia atualmente baseado em bens tangíveis, produzidos pela periferia, e intangíveis, desenvolvidos nos países centrais. Nathan e Sarkar (2011) sugerem que o comércio é segmentado entre tarefas qualificadas e não qualificadas (*corta-costura-apara versus design-brand-marketing*), ou ainda entre trabalho mental e braçal.

Outra similaridade com o esquema de Prebisch (2011a, 2011b) tem relação com o deslocamento da pressão competitiva para os países periféricos. No esquema original, isso ocorria por meio dos sindicatos e do poder de monopólio das empresas dos países centrais (ausentes na periferia), enquanto atualmente isso ocorre por meio das CGV e dos direitos de propriedade intelectual. A posse de ativos do conhecimento se reverte em barreiras de entrada e em ganhos de monopólio para a firma líder, enquanto os segmentos produtivos da periferia são marcados pela concorrência perfeita e reduzidos direitos sociais, trabalhistas e ambientais.

Mesmo assim, o estabelecimento de direitos de propriedade intelectual é visto como algo positivo e um fator de atração de investimentos para o *mainstream* econômico. Segundo Baldwin (2013 p. 41, tradução nossa), “[...] grande parte da internacionalização das cadeias de suprimento envolve a aplicação no exterior de conhecimento avançado de determinada empresa. A falta de proteção à propriedade intelectual (PI) torna-se, portanto, uma barreira ao comércio”.

Esse tipo de visão vai de encontro aos preceitos de Arrow (1962) e Nelson (1959) a respeito da comercialização privada de bens tipicamente públicos. Para Pinto, Fiani e Corrêa (2017), os direitos de propriedade intelectual não devem ser interpretados apenas como atrativo ao capital, mas principalmente como uma forma de dar poder de barganha para a firma líder da CGV, o que não aparece dentre os três fatores colocados por Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) para explicar os tipos de governança, segundo apontado por Carneiro (2015).

Para Pagano e Rossi (2010), a privatização e mercantilização do conhecimento, o que os autores chamam de “*close science*”, quebra o caráter de cumulatividade do conhecimento e dos incrementos marginais que caracterizam o progresso técnico. Altenburg (2007) argumenta que a restrição de externalidades tecnológicas prejudica a disseminação do conhecimento e a acumulação de capital local. Gereffi (1994) demonstra que as barreiras de entrada - tais como a marca, o *design* e o *marketing* - dificultam o movimento de *upgrade* ao longo da cadeia. Nessa lógica, Pagano e Rossi (2010) sugerem um movimento de “*open science*”, através da atuação de fundos públicos para desenvolver a propriedade intelectual e adquirir aquelas já existentes.

Relacionado ao debate sobre direitos de propriedade intelectual estão as rendas econômicas que decorrem de barreiras à entrada, ou seja, da posse de ativos caracterizados pela escassez. Isso nos faz lembrar-se das contribuições da economia política e das ideias schumpeterianas:

Os economistas clássicos (como Ricardo) argumentaram que a renda econômica se acumula com base na propriedade desigual/acesso ou controle sobre um recurso escasso existente (por exemplo, terra). No entanto, como mostrou Schumpeter, a escassez pode ser construída por meio de ação intencional e, portanto, um excedente empresarial pode ser concedido àqueles que criam essa escassez. Para Schumpeter, isso é essencialmente o que acontece quando os empreendedores inovam, criando "novas combinações" ou condições, que proporcionam maiores retornos do preço de um produto do que o necessário para atender ao custo da inovação. Esses retornos à inovação são uma forma de lucro extra e atuam como um incentivo à replicação por parte de outros empresários que também buscam adquirir uma parte desse lucro (KAPLINSKY; MORRIS, 2003, p. 25-26, tradução nossa).

Para Standing (2016), a obtenção de rendas por meio da propriedade de bens escassos é o que caracteriza o “rentismo”. Enquanto para Keynes (1996),⁸ o *rentier* compreendia principalmente aquele que auferia renda da propriedade de ativos financeiros (o capital, como um bem escasso), Standing (2016) considera a propriedade intelectual um bem escasso, portanto fonte de renda aos seus detentores. Segundo o autor, essas categorias detentoras de ativos imobiliários, financeiros e de propriedade intelectual, entre outros, explicam a tendência de concentração da renda no mundo, clamando pela conhecida solução keynesiana da “eutanásia do rentier”.

Há ainda aqueles que defendem os direitos de propriedade intelectual, porém com critérios rígidos para o registro, de modo a não prejudicar a concorrência e garantir apenas aquelas que correspondem a algo realmente inovador ou que envolveu esforço considerável. Segundo a OECD (2013, p. 43, tradução nossa),

Em um mundo cada vez mais baseado em ativos de conhecimento, os regimes de [direitos de propriedade intelectual] devem estar associados a políticas pró-concorrência e sistemas judiciais eficientes para ajudar a reduzir as rendas decorrentes da proteção do monopólio. Além disso, devem ser tomadas medidas para lidar com a percepção da erosão da qualidade das patentes, ou seja, a questão da precisão das reivindicações de patentes e se as patentes correspondem a inovações genuinamente novas. Os dados da OCDE sugerem que a qualidade das patentes em toda a área da OCDE, na verdade, se deteriorou de forma constante ao longo da última década.

Assim, diante das disputas entre os Estados Nacionais, Tavares e Fiori (1997) recordam que a capacidade do Estado em se apropriar dos benefícios da divisão internacional do trabalho não decorre das trocas, que o capitalismo generaliza, mas da sua posição hierárquica e da sua capacidade política em fazer valerem os seus interesses. Hopkins e Wallerstein (1977) lembram que a ampliação da área periférica é funcional ao crescimento do capitalismo e dos países centrais, o que torna o *upgrade* uma “miragem” (SMICHOWSKI; DURAND; KNAUSS, 2016).

4.2 Competição intercapitalista

A competição entre firmas-líderes e entre as firmas líderes e os fornecedores está na base das CGV. Milberg e Winkler (2013) destacam que o processo de *offshore* consiste em uma

⁸ A data original desta obra é 1936.

estratégia empresarial, que se tornou lucrativa em um contexto de alterações políticas, econômicas e tecnológicas. Vale ressaltar que essa estratégia empresarial visa maximizar o lucro, o qual é calculado como uma taxa acima dos custos de produção. Assim, o lucro pode aumentar tanto por redução de custos, quanto pelo aumento da taxa de *mark up*.

Em geral, a literatura sobre CGV tem o mérito de enfatizar as relações assimétricas de poder entre firmas, mas elas aparecem principalmente como função das especificidades técnicas dos produtos/setores, conforme argumentado anteriormente. Já a economia dos custos de transações e os modelos convencionais de fragmentação e *offshoring* enfatizam a arbitragem de custos como principal fator, mas dão pouca importância para estruturas de mercado e as questões relacionadas ao lucro e ao capital.

Uma das poucas exceções é Milberg e Winkler (2013), os quais a partir do modelo de Kalecki (1977)⁹, definem que a taxa de *mark-up* é influenciada pelo grau de monopólio. Isso depende das instituições, do grau de concentração de mercado, dos gastos com propaganda, do poder dos sindicatos e da relação entre custos fixos e variáveis.

Milberg e Winkler (2013) argumentam que a estratégia de *offshoring* é uma forma de manter o poder de oligopólio e de oligopsônio das firmas-líderes, em um cenário de acirrada competição de preços. Essa estrutura de mercado não competitiva é construída através de barreiras à entrada, sendo as marcas comerciais e a diferenciação de produto os exemplos mais citados, o que impede novos entrantes nos segmentos de maior valor adicionado e restringe as possibilidades de *upgrade* dos fornecedores.

Essas barreiras de entrada são protegidas pelos direitos de propriedade intelectual, os quais podem ser interpretados como uma forma moderna de “rentismo” (STANDING, 2016). A globalização é defendida, em geral, com o preceito do liberalismo e dos mercados livres, supostamente marcados pelo aumento da concorrência. No entanto, a base da acumulação capitalista, especialmente na realidade das CGV, está nas atividades rentistas e em mecanismos não competitivos.

Nesse sentido, se a estrutura de mercado nas quais as firmas-líderes com sede nos países centrais estão inseridas é oligopolista, a estrutura na qual as fábricas dos países periféricos estão competindo é marcada pela concorrência perfeita. Assim, as firmas-líderes se beneficiam duplamente, pelo seu poder de oligopólio e de oligopsônio. Vale lembrar que é atribuída a Joan Robinson (1969),¹⁰ a identificação do poder de monopsônio, que ocorre quando há concentração de poder nas mãos de um comprador que se depara com uma grande quantidade de fornecedores.

⁹ A data original desta obra é 1954.

¹⁰ A data original desta obra é 1933. A autora credita a B. L. Hallward a cunhagem do termo.

As firmas-líderes atuam para manter essa assimetria de estruturas, estimulando a competição de fornecedores por meio da expansão da área periférica do sistema, marcada pelo excesso de capacidade. As firmas-líderes também atuam para restringir o *upgrade* dos fornecedores e impedir novos entrantes nos segmentos de maior valor agregado por meio da propriedade intelectual (MILBERG; WINKLER, 2013).

Na discussão sobre terceirização ou verticalização da produção globalizada, Milberg e Winkler (2013) consideram para além do balanço entre custos de coordenação e ganhos com especialização, os motivos estratégicos para o IDE, uma vez que as estruturas de mercado assimétricas justificariam maiores retornos na terceirização, em contrapartida à internalização.

A partir das contribuições de Dunning (2000), a primeira razão estratégica para o IDE é o do tipo *market-seeking*, que ocorre quando as firmas têm interesses em aproveitar o mercado doméstico do país hospedeiro. Outra razão é o *backward vertical*, quando a companhia quer estabelecer ligações mais eficientes de controle da produção ou dos recursos naturais (*resource-seeking*). Já o IDE do tipo *efficiency-seeking* visa reduzir custos, enquanto o *strategic-asset-seeking* tem interesse pelo conhecimento especializado (MILBERG; WINKLER, 2013).

A escolha da estrutura terceirizada também pode ser interpretada do ponto de vista do tempo de circulação de capital. Marx (1985)¹¹ no Livro II d'O Capital argumenta que quanto maior é a velocidade que o capital completa o seu circuito, maior é o acúmulo de capital. As CGV podem ser interpretadas como uma forma de aumentar o número de rotações do capital, uma vez que, a terceirização da produção libera, do ponto de vista da empresa líder, uma grande quantidade de capital imobilizado (capital fixo e variável).

Outro argumento nessa perspectiva tem relação com a redução no trabalho improdutivo (em atividades de gerenciamento, por exemplo), as quais são proporcionais à verticalização da produção. Segundo Smith (1998), a produção enxuta ou *just-in-time*, criada na indústria automobilística japonesa, diminuiu o trabalho improdutivo, o tempo da produção e os estoques necessários, de forma a elevar a velocidade de circulação do capital (SMITH, 1998).

Assim, a estratégia do *core competence* é uma forma de reduzir a imobilização de capital (e de distanciar o trabalhador dos lucros da firma líder, assunto da próxima subseção), aumentando a sua taxa de lucro por meio da maior circulação do capital. Tendências de customização de massa e *fast fashion* fazem com que o capital gire ainda mais rápido, reduzindo o tempo necessário de consumo e aumentando a sua lucratividade (SMITH, 1998).

Não é coincidência, a política de maximizar a distribuição de lucros e dividendos aos acionistas, em detrimento do investimento produtivo (imobilizado), concomitante ao movimento de “financeirização” da economia. Isso porque o objetivo central do capitalismo, como sistema

¹¹ A data original desta obra é 1867.

econômico, é a acumulação de capital e não o aumento de bem-estar, o que esclarece a lógica desse processo.

Nesse sentido, é preciso levar em conta tanto a “financeirização” das empresas não financeiras¹² (MILBERG; WINKLER, 2013), quanto os esquemas envolvendo paraísos fiscais e pagamentos por serviços fictícios, os quais diminuem a base para pagamentos de impostos. Além disso, há incentivos fiscais para atrair multinacionais, o que se reflete em renúncias adicionais de arrecadação (MEDEIROS; TREBAT, 2017).

Em outras palavras, no atual estágio do capitalismo dominado pelas CGV, a renda e o valor adicionado são distribuídos em direção aos detentores de ativos financeiros e de direitos de propriedade intelectual. Fazem parte desses dois grupos, os acionistas das empresas, os donos de patentes e dos direitos de *copyright* e aqueles que controlam as áreas de *design* e *marketing*. Ficam explicitados os ganhos dinâmicos do *offshoring* - relacionados ao capital e ao lucro - em contraposição aos ganhos estáticos, puramente baseados nas trocas, na eficiência alocativa e nos custos de transação (MILBERG; WINKLER, 2013).

Portanto, pode-se afirmar que a estratégia de *offshore* de etapas intensivas em trabalho busca reduzir custos, aumentar a flexibilidade, focar nas atividades “*core*”, priorizar a alocação de recursos em atividades financeiras e em direção aos resultados de curto prazo para os acionistas, ao mesmo tempo em que minimiza a segurança do trabalho e os compromissos de longo prazo com os empregados. Ela é determinada, segundo Milberg e Winkler (2013), por fluxos de capitais e de conhecimento e pela busca da apropriação da renda, ao mesmo tempo em que se coloca como um fator explicativo para a globalização produtiva.

Por fim, enquanto para Milberg e Winkler (2013), as CGV são um tipo de organização industrial, para Smichowski, Durand e Knauss (2016) elas são uma forma alternativa de divisão do trabalho. Marx (1996)¹³ esclareceu as diferenças entre divisão técnica e divisão social do trabalho, enquanto os autores acrescentaram uma nova dimensão, a divisão do trabalho em CGV. Enquanto o escopo da divisão técnica do trabalho é a firma e a divisão social do trabalho se dá na sociedade, a divisão do trabalho em CGV ocorre em redes de produção globais.

Quanto aos produtos gerados, no primeiro caso há a produção de um bem intermediário com valor de uso e sem valor de troca. No segundo caso há a produção de uma mercadoria final com valor de uso e valor de troca. Por fim, em uma CGV há uma mercadoria incompleta, com valor de uso intermediário e um valor de troca baseado na transferência de preço interna à cadeia. Os

¹² Segundo Milberg e Winkler (2013) o processo de “financeirização” de empresas não financeiras é mais intenso nas empresas mais engajadas em atividades *offshore*. Para mais detalhes ver o capítulo 6 do livro de Milberg e Winkler (2013).

¹³ A data original desta obra é 1867.

impactos dessa nova divisão do trabalho na disputa capital-trabalho é o assunto da próxima subseção.

4.3 Competição interclasse

A estratégia de *offshoring* aumenta o poder de barganha do capital e reduz do trabalhador, principalmente por duas razões. A primeira tem relação com o aumento da distância entre o trabalhador terceirizado não qualificado e os lucros da firma líder e a segunda tem relação com a redução dos salários, diante do aumento da competição com o trabalhador estrangeiro e em função do barateamento dos produtos e a concomitante redução do salário de subsistência.

Com relação a primeira razão elencada, Nathan e Sarkar (2011) argumentam que a terceirização reduz o poder de barganha do trabalhador e piora a distribuição da renda na sua direção. Isso porque, segundo a teoria da distribuição de Kalecki (1971), os salários dependem do grau de monopólio das firmas. Portanto, quanto maior é o poder de monopólio, maior é a renda do capitalista e maior também será a pressão da classe trabalhadora para usufruir desses ganhos.

Nessa direção, Nathan e Sarkar (2011) argumentam que a terceirização afasta o trabalhador das rendas de monopólio, e a terceirização no exterior distancia ainda mais. Desse modo, a estratégia de *core competence*, além de aumentar a eficiência e a circulação do capital, ela diminui o poder de barganha do trabalhador.

Com relação à redução dos salários, diante do aumento da competição com o trabalhador estrangeiro, Lewis (1958) afirma que em economias periféricas, a oferta ilimitada de mão de obra no setor arcaico direciona os salários para o nível de subsistência. Segundo Lewis (1977), não há razões para pensar que a produção industrial na periferia irá melhorar o seus termos de intercâmbio, enquanto a maior parte da sua população estiver empregada na produção agrícola de baixa produtividade. Com relação aos salários há um ponto de virada em que começam a se elevar, o qual é alcançado quando a população empregada na agricultura de subsistência é completamente absorvida pelo setor industrial.

Vale lembrar que a integração de um vasto território não capitalista na década de 1990 e a entrada da China na OMC no início dos anos 2000 significou um aumento brutal na oferta de trabalho capitalista. Esse fato, somado ao processo de terceirização no exterior, diminuiu o poder de barganha dos trabalhadores dos países centrais e obstaculizou a transferência dos lucros das firmas líderes dos países avançados para as firmas contratadas nos países em desenvolvimento e, menos ainda, aos seus empregados (MEDEIROS; TREBAT, 2017).

A integração de economias externas ao sistema capitalista resulta em pressões baixistas nos salários mundiais, com espaço para novas rodadas de acumulação primitiva de capital, na medida em que são subtraídos os seus meios de subsistência (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1977).

Segundo os economistas clássicos como Marx (1996) e Ricardo (1996), o comércio internacional barateia os produtos e pressiona para baixo os salários de subsistência. Isso seria uma das formas de reverter a tendência de queda da taxa de lucro (MARX, 1986)¹⁴. Vale destacar por fim, conforme Hopkins e Wallerstein (1977), que a proletarização de novas áreas leva a uma realocação da demanda mundial, e não apenas o aumento da produção (e consequentemente do comércio).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste artigo foi o de apresentar as contribuições da economia política para melhor compreensão do fenômeno da fragmentação produtiva em CGV, uma vez que esse processo não envolve apenas elementos técnicos e de custos. É importante ressaltar os méritos da economia dos custos de transação em fornecer explicações plausíveis a essas questões, porém elas são consideradas incompletas, haja vista restringirem a discussão a uma função de minimização de custos. A literatura das CGV significou um passo além, mas também mantém algumas limitações, para as quais a economia política e os *insights* da literatura Pós-Keynesiana lançam luzes.

A lógica da globalização produtiva é desvendada ao enfatizar como as características das CGV coadunam aos objetivos do sistema capitalista. A partir disso, o artigo considerou um esquema com três palcos de disputa (pelo poder e pela distribuição do valor) e a forma como as CGV podem ser compreendidas nessas três dimensões, quais sejam competição interestatal, intercapitalista e interclasse.

Em resumo, na competição interestatal considerou-se um esquema centro-periferia “repaginado” (baseado em bens tangíveis e intangíveis, e não mais em *commodities* e manufaturados), levando em consideração a disputa entre os países do centro pela hegemonia; entre países centrais e periféricos; e entre os diferentes grupos econômicos pelo poder do Estado.

Quanto à primeira disputa, considera-se que o aprofundamento das CGV tem relação com a crise da hegemonia estadunidense a partir da década de 1970, e as medidas impostas pelos Estados Unidos para frear os ganhos de competitividade do Japão.

Quanto à segunda, entende-se que a disputa entre países centrais e periféricos está no cerne da divisão internacional do trabalho e das (im)possibilidades de *upgrade* em CGV para a periferia como um todo, especialmente na sua dimensão social. Com relação à terceira, a chamada “diplomacia dos direitos de propriedade intelectual” está na base das estruturas de mercado assimétricas, na apropriação de rendas e na governança das CGV.

Por sua vez, a competição intercapitalista ocorre entre firmas-líderes (entre CGV) e entre as firmas líderes e os fornecedores (dentro da CGV). A combinação de oligopólio e oligopsônio resultam em apropriação de rendas e aumento de poder para as firmas-líderes, o qual é influenciado,

¹⁴ A data original desta obra é 1867.

entre outros, pelos direitos de propriedade intelectual, os quais podem ser classificados ainda como uma forma moderna de “rentismo”.

O *core competence* é uma estratégia de reduzir a imobilização de capital, aumentando a sua taxa de lucro por meio do aumento da velocidade de circulação de capital. Tendências de customização de massa fazem com que o capital gire ainda mais rápido, aumentando a sua lucratividade. Não é coincidência, a política de distribuição de lucros e dividendos aos acionistas, em detrimento do investimento produtivo (imobilizado), e a “financeirização” de empresas não financeiras. Todos esses elementos estão em consonância com o objetivo central do capitalismo como sistema econômico, qual seja a acumulação de capital.

Por fim, na competição interclasse, a estratégia de *offshoring* aumenta o poder de barganha do capital e reduz do trabalhador, principalmente por duas razões. A primeira tem relação com o aumento da distância entre o trabalhador terceirizado não qualificado e os lucros da firma líder, o que pode ser denominado de “economia política do *core competence*” e a terceirização no exterior pode ser considerada um refinamento dentro dessa lógica. A segunda tem relação com a redução dos salários domésticos, seja em função do aumento da competição com o trabalhador estrangeiro, seja devido ao barateamento dos produtos e a redução do salário de subsistência. Diante de um vasto território não integrado ao sistema capitalista, a sua integração resulta em pressões baixistas nos salários mundiais, com espaço para novas rodadas de acumulação primitiva de capital, na medida em que são subtraídos os seus meios de subsistência.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALTENBURG, T. **Donor approaches to supporting pro-poor value chains**. (Report prepared for the Donor Committee for Enterprise Development Working Group on Linkages and Value Chains). [S.l.], July 2006.
- ANDERSON, A. M.; RAZAVI, B. The globalization of intellectual property rights: TRIPS, BITS, and the search for uniform protection. **Georgia Journal of International and Comparative Law**, Athens, v. 38, n. 2, p. 265-292, 2010.
- ANTRÀS, P. Firms, contracts, and trade structure. **Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, v. 118, n. 4, p. 1375-1418, Nov. 2003.
- ANTRÀS, P.; CHOR, D. Organizing the Global Value Chain. **National Bureau of Economic Research Working Paper Series**, Cambridge, n. 18163, June 2012.
- ANTRÀS, P.; HELPMAN, E. Global sourcing. **Journal of Political Economy**, Chicago, v. 112, n. 3, p. 552-580, 2004.
- ARROW, K. J. Economic welfare and the allocation of resources for invention. *In*: NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. **The rate and direction of inventive activity: economic and social factors**. Princeton: Princeton University Press, 1962.
- BAIR, J. Global capitalism and Commodity Chains: looking back, going forward. **Competition & Change**, London, v. 9, n. 2, p. 153–180, June 2005.
- _____. Globalisation: the great unbundling(s). **Economic Council of Finland**, [s.l.], p. 5-47, 20 Sept. 2006.

CARLOTTO, M. C.; PINTO, J. P. G. A divisão internacional do trabalho no século XXI: um estudo sobre o peso da propriedade intelectual na relação EUA - América Latina. **Carta Internacional**, Belo Horizonte, v. 10, edição especial, p. 94-113, 15 dez. 2015.

CARNEIRO, F. L. Fragmentação internacional da produção e cadeias globais de valor, **Texto para Discussão, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**, Brasília, n. 2097, jun. 2015.

COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica**, London, v. 4, n. 16, p. 386-405, Nov. 1937.

CONSTANTINESCU, C.; MATTOO, A.; RUTA, M. The global trade slowdown. **World Bank Policy Research Working Paper**, Washington, n. 7158, Jan. 2015.

ERNST, D.; KIM, L. Global production networks, knowledge diffusion, and local capability formation: a conceptual framework. **Research Policy**, Amsterdam, v. 31, n. 8/9, p. 1417-1429, 6 Apr. 2002.

FEENSTRA, R. C. Integration of trade and disintegration of production in the global economy. **Journal of Economic Perspectives**, Nashville, v. 12, n. 4, p. 31-50, Fall 1998.

GEREFFI, G. The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks. In: GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. (ed.). **Commodity chains and global capitalism**. London: Praeger, 1994. p. 95-122.

GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. The governance of global value chains. **Review of International Political Economy**, London, v. 12, n. 1, p. 78-104, Feb. 2005.

GROSSMAN, S. J.; HART, O. D. The costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration. **Journal of Political Economy**, Chicago, v. 94, n. 4, p. 691-719, 1986.

HAMAGUCHI, N. Integração produtiva regional no leste da Ásia. In: ALVAREZ, R.; BAUMANN, R.; WOHLERS, M. (org.). **Integração produtiva: caminhos para o Mercosul**. Brasília: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, 2010. p. 304-343.

HELPMAN, E.; KRUGMAN, P. **Trade policy and market structure**. Cambridge: MIT Press, 1989.

HENDERSON, J. *et al.* Global production networks and the analysis of economic development. **Review of International Political Economy**, London, v. 9, n. 3, p. 436-464, Aug. 2002.

HILBERRY, R. H. Causes of international production fragmentation: some evidence. **SSRN Electronic Journal**, [s.l.], 12 Oct. 2011.

HOPKINS, T. K.; WALLERSTEIN, I. Patterns of development of the modern World-System. **Review (Fernand Braudel Center)**, Birmingham, v. 1, n. 2, p. 111-145, Fall 1977.

HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? **Regional Studies**, Cambridge, v. 36, n. 9, p. 1017-1027, 03 June 2002.

JONES, R. W.; KIERZKOWSKI, H. The role of services in production and international trade: a theoretical framework. In: JONES, R.; KRUEGER, A. **The political economy of international trade**. Oxford: Basil Blackwell, 1990. p. 31-48.

KALECKI, M. **Selected essays on the dynamics of the capitalist economy**. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.

KAPLINSKY, R.; MORRIS, M. **A handbook for value chain research**. Ottawa: International Development Research Centre, 2003.

KRUGMAN, P. Growing world trade: causes and consequences. **Brookings Papers on Economic Activity**, Washington, v. 1995, n. 1 (25th Anniversary Issue), p. 327-377, 1995.

KURTH, J. fracturing at the core of the global order: the death of the seventy-year American empire. In: INSTITUTE FOR NEW ECONOMIC THINKING CONFERENCE, 2017, Edinburgh. **Proceedings** [...]. Edinburgh: INET, 2017.

LAVOIE, M. **Post-Keynesian economics: new foundations**. Cheltenham: Edward Elgar, 2014.

MARX, K. **O capital: crítica de economia política**. Livro 1. São Paulo: Nova Cultural, 1996. (Coleção Os Economistas).

_____. **O capital: crítica de economia política**. Livro 3. São Paulo: Nova Cultural, 1986. (Coleção Os Economistas).

_____. **O capital: crítica de economia política**. Livro 2. São Paulo: Nova Cultural, 1985. (Coleção Os Economistas).

MEDEIROS, C. A. de. Globalização e a inserção internacional diferenciada da Ásia e da América Latina. *In*: TAVARES, M. da C.; FIORI, J. L. (org.). **Poder e dinheiro**. 4. ed. Rio de Janeiro: Vozes, 1997. p. 279-346.

MEDEIROS, C. A. de; TREBAT, N. Finance, trade, and income distribution in Global Value Chains: implications for developing economies and Latin America. **IE-UFRJ Discussion Paper**, Rio de Janeiro, n. 02, Jan. 2017.

MELITZ, M. J. The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. **Econometrica**, Chicago, v. 71, n. 6, p. 1695-1725, Nov. 2003.

MEMEDOVIC, O. *et al.* Fuelling the global value chains: what role for logistics capabilities? **International Journal of Technological Learning Innovation and Development**, Geneva, v. 1, n. 3, p. 353-374, Feb. 2008.

MILBERG, W.; WINKLER, D. **Outsourcing economics**: Global Value Chains in capitalist development. New York: Cambridge University Press, 2013.

NATHAN, D.; SARKAR, S. A note on profits, rents and wages in global production networks. **Economic & Political Weekly**, Bombay, v. 46, n. 36, p. 53-57, 3 Sept. 2011.

NELSON, R. R. The simple economics of basic scientific research. **Journal of Political Economy**, Chicago, v. 67, n. 3, p. 297-306, June 1959.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT – OECD. **Interconnected economies**: benefiting from Global Value Chains. Paris: OECD, 2013.

PAGANO, U.; ROSSI, M. A. Property rights in the knowledge economy: an explanation of the crisis. **Università Degli Studi di Siena Quaderni del Dipartimento di Economia Politica**, Siena, n. 586, Mar. 2010.

PARK, A.; NAYYAR, G.; LOW, P. **Supply chain perspectives and issues**: a literature review. Geneva: World Trade Organization, 2013.

PINTO, E. C.; FIANI, R.; CORRÊA, L. M. Dimensões da abordagem da Cadeia Global de Valor: upgrading, governança, políticas governamentais e propriedade intelectual. *In*: OLIVEIRA, I. T. M.; CARNEIRO, F. L.; SILVA FILHO, E. B. da (org.). **Cadeias Globais de Valor, políticas públicas e desenvolvimento**. Brasília: IPEA, 2017. Cap. 2, p. 49-86.

PREBISCH, R. Crescimento, desequilíbrio e disparidades: interpretação do processo de desenvolvimento econômico. *In*: GURRIERI, A. **O manifesto latino-americano e outros ensaios**: Raúl Prebisch. Rio de Janeiro: Contraponto, 2011a. p. 153-246.

_____. O desenvolvimento econômico na América Latina e alguns de seus principais problemas. *In*: GURRIERI, A. **O manifesto latino-americano e outros ensaios**: Raúl Prebisch. Rio de Janeiro: Contraponto, 2011b. p. 95-152.

RICARDO, D. **Princípios de economia política e tributação**. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

SHAIKH, A. Globalization and the myth of free trade. *In*: CONFERENCE ON GLOBALIZATION AND THE MYTHS OF FREE TRADE, 2003, New York. **Proceedings [...]**. New York: New School University, 2003.

SMICHOWSKI, B. C.; DURAND, C.; KNAUSS, S. Uneven development patterns in global value chains: an empirical inquiry based on a conceptualization of GVCs as a specific form of the division of labor. **Document de Travail du Centre d'Economie de l'Université Paris Nord**, Paris, n. 7234, 20 Sept. 2016.

SMITH, T. The capital/consumer relation in lean production: the continued relevance of volume two of capital. *In*: ARTHUR, C. J.; REUTEN, G. **The circulation of capital**: essays on volume two of Marx's Capital. London: Macmillan Press, 1998.

STANDING, G. The five lies of rentier capitalism. *In*: STANDING, G. **Social Europe**. Berlin, 27 Oct. 2016.

STURGEON, T. J. Conceptualizing integrative trade: the Global Value Chains framework. *In*: CONFERENCE, INTEGRATIVE TRADE BETWEEN CANADA AND THE UNITED STATES – POLICY IMPLICATIONS, 2006, Ottawa. **Proceedings [...]**. Ottawa: Centre for Trade Policy and Law, 2006.

- _____. Modular production networks: a new American model of industrial organization. **Industrial and Corporate Change**, Oxford, v. 11, n. 3, p. 451–96, June 2002.
- STURGEON, T. J.; LEE, J.-R. Industry co-evolution and the rise of a shared supply-base for electronics manufacturing. **Massachusetts Institute of Technology Working Paper Series**, Cambridge, n. IPC-01-003, May/June 2001.
- TAVARES, M. da C.; FIORI, J. L. (org.). **Poder e dinheiro**. Rio de Janeiro: Vozes, 1997. (Apresentação).
- WILLIAMSON, O. E. Transactions cost economics. *In*: SCHMALENSEE, R.; WILLIG, R. (ed.). **Handbook of industrial organization**. Volume I. Amsterdam: North Holland, 1989. Cap. 3, p. 135-182.
- WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION – WIPO. **WIPO IP statistics data center**. Geneva, 2019.
- WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION – WIPO. **World intellectual property indicators 2018**. Geneva, 2018.
- WORLD TRADE ORGANIZATION – WTO. **WTO data portal**. Geneva, 2019.
- _____. **World trade report 2008: trade in a globalizing world**. Geneva, 2008.
- _____. **Trade-related aspects of intellectual property rights (TRIPS) agreement**. Marrakesh, 15 Apr. 1994.
- YEATS, A. J. Just how big is global production sharing? **World Bank Policy Research Working Paper**, Washington, n. 1871, Jan. 1998.