

Cadeias de valor e cadeias globais de valor

André Luís Forti Scherer*

A divisão internacional da produção e a sua localização no espaço sofreram, recentemente, mudanças profundas. Tendências que se esboçavam desde os anos 80 do século passado (ou antes, quando se leva em conta a internacionalização da produção industrial) convergiram, no início do século XXI, para uma integração da produção industrial de caráter específico, da qual os conceitos de cadeias produtivas e, ainda mais propriamente, de cadeias globais de valor buscam dar conta.

A compreensão do fenômeno da nova divisão global da produção tem como ponto de partida necessário a ideia de que, hoje, as empresas definidoras dos fluxos comerciais e tecnológicos globais dão forma a estratégias que contemplam duas características: essas empresas possuem estratégia mundial e não mais internacional — no sentido de que o planeta é a totalidade a ser “explorada”, e as nações (e os espaços em seu interior), enquanto entes jurídicos, econômicos e culturais, são **uma** das variáveis estratégicas a serem contempladas na definição de seus planos e de suas ações em nível global — e, simultaneamente, obedecem a uma lógica financeira que dá primazia à “criação de valor ao acionista”, com distribuição **obrigatória** de seus rendimentos em montante e prazos tacitamente pré-acordados por seus controladores financeiros.

Resultam daí as cadeias globais de valor, as quais reorganizam a geografia das cadeias produtivas industriais em nível mundial, seguindo uma orientação de externalização de riscos e de apropriação de ganhos sob a forma de **renda**, correlata às estratégias de alocação de portfólio financeiro em escala planetária utilizadas pelos mesmos investidores institucionais que detêm efetivamente o controle

* Bacharel em Ciências Econômicas. Mestre em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Atualmente é diretor técnico e pesquisador na Fundação de Economia e Estatística (FEE) e professor adjunto na Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS).

CONCEIÇÃO, C. S.; FEIX, R. D. (Org.). *Elementos conceituais e referências teóricas para o estudo de Aglomerações Produtivas Locais*. Porto Alegre: FEE, 2014.

estratégico sobre as chamadas “empresas não financeiras”. Reconhecer essa especificidade estratégica, a qual tem escapado completamente aos manuais de Economia Industrial, é a pré-condição para a compreensão tanto de uma “hierarquia de poder” no seio das relações interempresas, organizadas, primordialmente, sob a forma de *holding* financeira, e destas com as demais empresas que tomam parte de sua cadeia de valor, quanto das modificações na “natureza” da firma e de seus objetivos na economia contemporânea.¹

Não de forma surpreendente, a atenção quanto ao comportamento e ao desempenho das cadeias globais de valor aumentou após a crise financeira mundial de 2007-08.² Os questionamentos quanto a uma suposta “decadência industrial do Ocidente”, aliados à recorrente constatação de um fenômeno de “desindustrialização” em grande parte das economias do globo, tornaram ainda mais marcante o contraste com a pujança dos indicadores econômico e/ou industriais asiáticos (em especial, da China), já bastante nítidos desde os anos 90 do século XX. Isso levou a um esforço conjunto de instituições multilaterais preocupadas com o desenvolvimento (Organização Para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), Conferência das Nações Unidas Sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) e Organização Mundial do Comércio (OMC), por exemplo) em busca de teoria e dados que permitissem o aprofundamento do conhecimento sobre onde, como e para quem se dá a produção em escala planetária, resultando numa nova metodologia de medição do comércio internacional (a qual dá primazia ao valor adicionado em cada transação, na cadeia produtiva) e no reconhecimento do papel das cadeias globais de valor nas formas que tomam os processos de produção e de repartição dos ganhos através do planeta.

Assim, diversos relatórios dessas instituições publicados recentemente têm ressaltado o papel das cadeias globais de valor como grandes propulsoras das forças que moldam a paisagem das economias e das regiões a partir de sua inserção nos fluxos

¹ Sobre esse tema, ver Scherer (2003).

² Ver, por exemplo, Cattaneo, Gereffi e Staritz (2010).

internacionais de capital, de comércio e de tecnologia.³ Invariavelmente, esses documentos mostram a dificuldade de se limitar a avaliação da produção internacional hoje à atividade industrial clássica, dadas a presença cada vez mais importante dos serviços como elemento de agregação de valor no comércio internacional e, também, a crescente participação do comércio de partes e de componentes como indicativo da maior integração internacional da produção através do planeta.

O que são cadeias globais de valor?

As cadeias de valor são, geralmente, definidas como “[...] **a ampla gama de atividades das firmas que englobam desde a concepção até o uso final de um produto (e além)**” (ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT, 2013, p. 14, tradução nossa). Isso implica que atividades como *design*, produção, *marketing*, distribuição e assistência ao consumidor final, realizadas individualmente ou em conjunto por diversas firmas, conformem uma cadeia de valor. Trata-se de um conceito que possui raízes em diversos ramos de estudo, os quais vão da Economia Industrial (Teoria dos Custos de Transação, comportamento estratégico das firmas em oligopólio, Teoria da Inovação) às *international business schools*. Estudiosos de como tirar vantagens das relações interindustriais, como Michael Porter, já enfatizaram, nos anos 80, o posicionamento estratégico com fornecedores e consumidores como “fonte de vantagem competitiva” a ser explorada pelas firmas. Antes disso, as análises francesas, seguindo o conceito de *filière* (ou cadeia), utilizadas, principalmente, para avaliação da cadeia agroalimentar, buscaram enfatizar a necessidade de se separarem os ganhos e as obrigações dos diversos atores ao longo da cadeia, distinguindo-os conforme a abrangência geográfica de sua atuação (local, nacional ou global).

³ Ver, por exemplo, Organisation for Economic Co-operation and Development (2013), World Trade Organization (2013) e United Nations Conference on Trade and Development (2013b).

Entretanto duas tendências principais levaram os estudiosos do tema a aduzirem, ao final do século XX, o adjetivo **global** a esse conceito: a dispersão geográfica e a repartição “técnico-funcional” dessas atividades, conectando diversos países e mesmo continentes; e a presença constante de empresas globais como líderes estratégicas ou partícipes importantes na intensificação da fragmentação tecno-espacial da produção. A introdução desses atores e a modificação do escopo geográfico em direção ao planeta trazem novos elementos teóricos ao debate, ligados tanto à economia das multinacionais (teoria eclética de John Dunning) quanto às motivações para os investimentos estrangeiros diretos em uma economia sob dominância financeira.⁴

Teoricamente, dois pontos destacam-se nos conceitos e abordagens expostos. Quais atividades da cadeia de valor uma firma decide manter sob seu controle (organizadas no seu interior) e quais serão confiadas a outras firmas (e sob qual organização)? Onde se realizarão essas atividades? Ou seja, concretamente, as grandes empresas fragmentaram as atividades de sua cadeia de valor e distribuíram-nas, parcial ou totalmente, para execução de outras empresas, em diversos pontos do planeta. Essa fragmentação das atividades da cadeia de valor dá-se com maior ou menor proximidade geográfica e resulta em formas heterogêneas de organização da divisão internacional da produção através de indústrias, empresas, produtos e serviços. A presença e a expansão das cadeias globais de valor aprofundam o processo de globalização geograficamente (incluindo países menos desenvolvidos), setorialmente (incluindo, além da manufatura, diversos serviços) e funcionalmente (incluindo as atividades de pesquisa, desenvolvimento e inovação). Como enfatizado anteriormente, embora representem o *core* da atividade empresarial na economia contemporânea, as atividades financeiras e os fluxos decorrentes da fragmentação produtiva em escala global não são, em geral, sequer mencionados.

⁴ Sobre esses temas, ver Scherer (1999).

Tipologia das cadeias globais de valor: aspectos teóricos e empíricos

Essa diversidade, seja técnica, seja estratégica, permite estabelecer **tipologias de cadeias globais de valor** tanto em sua análise teórica quanto na análise de seus contornos concretos. Assim, Morrison, Pietrobelli e Rabelotti (2006, p. 11) mostram que os estudos concernentes às cadeias globais de valor possuem, ao menos, duas vertentes teóricas distintas, passíveis de dedução da conceituação já realizada. A primeira corrente é representada pelos “internacionalistas”, mais interessada nas estratégias globais, utilizando-se de dados da indústria e do comércio, com foco na divisão internacional do trabalho. Tendo como nomes principais Gereffi e Kaplinsky, sua abordagem, a qual inclui autores norte-americanos e europeus (baseados no Danish Institute for International Studies), tem sua base teórica ligada à economia internacional e aos estudos sobre o investimento direto estrangeiro e empresas multinacionais.

Já a segunda corrente, representada pelos “industrialistas”, pela tipologia proposta no estudo, privilegia as análises quanto à competitividade dos *clusters* e os estudos de desenvolvimento local, baseados, principalmente, em estudos de caso. Humphrey, Schmitz e os demais pesquisadores do Institute of Development Studies, localizado na Sussex University, são os principais representantes dessa abordagem, de caráter microeconômico, dada a sua preocupação com os impactos das cadeias globais de valor sobre o desenvolvimento local e a competitividade dos *clusters* localizados. É importante ressaltar-se que essas duas abordagens não representam correntes uniformes entre si e possuem vários pontos em comum (dentre eles, a preocupação com os impactos das cadeias globais de valor sobre o processo de desenvolvimento dos países menos desenvolvidos), sendo, portanto, mais adequado interpretar o enfoque *top-down* adotado pelos “internacionalistas” e a abordagem *bottom-up* dos “industrialistas” como complementares e não como opostas.

Outras tipologias emergem, quando o foco muda para aspectos empíricos quanto à construção e/ou à organização das cadeias globais de valor. A posição da empresa-líder na cadeia de valor tem sido determinante na análise estratégica de cadeias, desde a abordagem

francesa de *filière* ou mesmo anteriormente. As cadeias globais de valor podem ser vistas como lideradas pelos compradores (*buyer-led*) ou pelos produtores (*producer-led*). As primeiras são comuns em indústrias de bens finais, como alimentos, calçados e vestuário, nas quais empresas distribuidoras, como Wal-Mart e The Gap, cuidam do *design* e do *marketing*, contratando a produção de outras empresas. Já as cadeias lideradas pelos produtores são comuns em indústrias em que o nível tecnológico se situa entre o médio e o elevado, como a eletrônica e a automobilística (MILBERG, 2010).

Por sua vez, as cadeias tornaram-se menos verticais e mais complexas com a redução acelerada nos custos da comunicação (que podem incluir também os de transportes), a partir dos anos 80. Embora ainda existam cadeias marcadas pela pequena abrangência espacial e pela sequência tradicional matéria-prima, manufatura e distribuição (*snakestyle*), cada vez mais, as cadeias utilizam-se de insumos e de serviços que são realizados e parcialmente montados em diversas partes do planeta, simultaneamente, até chegarem a uma montagem final.

Esse processo aumentou os custos de coordenação concomitantemente à queda dos custos de transportes, o que faz com que a parte manufatureira da produção tenda a permanecer relativamente próxima (com as montagens de partes e o deslocamento de componentes dando-se, geralmente, em âmbito regional), mesmo que a cadeia global de valor esteja espalhada pelo planeta. Mas, por sua vez, a redução dos custos de comunicação permite que o *design*, os serviços tecnológicos, o *marketing* e outras atividades de serviços pertencentes à cadeia de valor sejam realizados a partir de uma dispersão maior, que pode atingir dimensões continentais, em relacionamentos cuja representação esquemática lembra mais uma teia de aranha ou a espinha de um peixe.

Governança nas cadeias globais de valor

Em uma situação de fragmentação e de dispersão geográfica da produção que caracteriza as cadeias globais de valor, quais fatores explicam ou determinam a forma de coordenação dessas atividades produtivas? Em outras palavras, quais atividades são economicamente

viáveis de serem realizadas a partir de uma compra pura e simples no mercado, e quais necessitam alguma forma de coordenação hierárquica fora desse? Uma primeira resposta advém da ideia proposta pela Teoria dos Custos de Transação, segundo a qual, as atividades mais simples, das quais não é possível diferenciar a propriedade, tendem a ser mais eficazmente coordenadas por transações via mercado, enquanto as atividades mais complexas tendem a ser coordenadas em firmas ou quase-firmas. Traduzindo a questão para as cadeias globais de valor, as cadeias *producer-led* são mais propensas a terem suas atividades integradas a partir de redes ou em transações intrafirma (entre unidades de uma mesma firma, no caso de uma empresa multinacional) ou, ainda, no interior da firma mesma (relação puramente hierárquica).

Evidentemente, fatores culturais, históricos, geográficos e institucionais jogam um papel que não pode ser negligenciado no estudo concreto das formas de coordenação das atividades no interior das cadeias globais de valor. Isso, além das especificidades tecnológicas e da concorrência em cada indústria, faz com que as formas concretas de controle das atividades em distintas cadeias de valor sejam muito diversificadas.

Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) trouxeram a contribuição que melhor tenta determinar a forma como as cadeias globais de valor coordenam suas atividades em uma abordagem que se pretende simplificada e geral o suficiente para ser útil na realização de estudos e na determinação de políticas no que tange ao objeto. Partindo da Teoria dos Custos de Transação e das Teorias de Economia das Redes, esses autores chegaram a cinco formas de governança das atividades em uma cadeia global de valor:

- a) mercado - os autores enfatizam que a mudança dos parceiros ocasiona custos pequenos para as duas partes, o que torna possível coordenar essas atividades via mercado;
- b) cadeias de valor modulares - os fornecedores seguem as especificações fornecidas pelos compradores, as quais podem ser mais ou menos detalhadas. Esses fornecedores, embora possam responsabilizar-se por modificações nos produtos ofertados a partir da demanda


dos compradores, utilizam tecnologia disponível no mercado e bens de capital *standard*;

- c) cadeias de valor relacionais - caracterizam-se por interações complexas entre compradores e vendedores que, frequentemente, criam altos níveis de especificidade do ativo transacionado entre as duas partes. Embora sejam geralmente vinculadas a atividades que se realizam espacialmente mais próximas, não é incomum que as cadeias de valor relacionais consigam estabelecer-se também entre firmas mais dispersas;
- d) cadeias de valor cativas - o relacionamento entre pequenos fornecedores e grandes firmas captura as firmas menores em uma relação na qual são obrigadas a enfrentar seguidas mudanças nos planos de produção e nos preços ofertados pelas firmas demandantes, sem que consigam encontrar alternativas no mercado. Formam-se redes moldadas e controladas pelas firmas-líderes;
- e) hierarquia - o fluxo das atividades é controlado internamente à firma, seja entre gerentes e subordinados, seja entre matriz e subsidiária ou afiliada.

A partir desses cinco tipos, as relações de governança são construídas de forma qualitativamente mais elaborada, levando em conta outros três elementos: a complexidade das relações entre as firmas; a capacidade de codificar as informações que permitem coordenar essas relações a uma distância maior e com segurança; e a maior ou menor capacidade dos fornecedores.

Quadro 1

Principais determinantes das cadeias globais de valor

TIPO DE GOVERNANÇA	COMPLEXIDADE DAS TRANSAÇÕES	HABILIDADE PARA CODIFICAR TRANSAÇÕES	CAPACIDADE DA BASE DE FORNECIMENTO	GRAU DE COORDENAÇÃO EXPLÍCITA E ASSIMETRIA DE PODER
Mercado	baixa	alta	alta	baixo
Modular	alta	alta	alta	
Relacional	alta	baixa	alta	
Cativo	alta	alta	baixa	
Hierarquia	alta	baixa	baixa	

FONTE: Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005, tradução nossa).

O grau de assimetria e de poder e a necessidade de coordenação explícita das relações interfirmas elevam-se conforme o deslocamento do mercado rumo à hierarquia. Entretanto modificações na complexidade das relações interfirmas, no grau de codificação das informações e na capacidade dos fornecedores dão dinamismo ao exercício de poder dentro das cadeias globais, com a possibilidade de alteração do grau de coordenação explícita das relações intrafirmas e a consequente mudança na forma da governança dessas relações, no interior de uma cadeia global de valor.

Assim, o aumento de requisito das firmas-líderes para os fornecedores (Just-in-Time, especificações customizadas, exigências de materiais, etc.) e a capacidade de codificar e simplificar o fluxo de informações **podem ser construídos pelas firmas-líderes, de modo a ampliar a assimetria de poder em relação aos seus fornecedores.**

Frente a isso, o aumento da capacidade própria dos fornecedores, com a consequente capacidade de ampliar a possibilidade de atendimento a outras firmas, torna-se o principal fator para que eles não venham a ser capturados pelas empresas-líderes. Como já mencionado no início do artigo, estas últimas possuem todo interesse em construir as relações interfirmas, de modo que lhes possibilite transferir para os fornecedores os riscos das flutuações da demanda e dos preços dos insumos, ao mesmo tempo em que preservam as atividades-chave para o valor do produto final.

Cadeias globais de valor e a dinâmica da concorrência

Os elementos reunidos neste artigo apontam aspectos importantes que devem ser levados em conta tanto na formulação de uma política industrial, tecnológica e de atração de investimentos, quanto por seus efeitos sobre o desenvolvimento dos tecidos industriais locais. Eles decorrem, essencialmente, da compreensão de que as cadeias globais de valor são elementos indispensáveis da inserção comercial e da tecnológica bem-sucedidas no século XXI e de que elas **atravessam** os Estados e os espaços subnacionais, criando **unidades próprias de poder** que se pautam pelo ideal da criação de valor, este mesmo um objetivo de corte puramente financeiro. Assim, as cadeias globais de valor tornaram-se incontornáveis, pois detêm como principais ativos o controle sobre o mercado (e sobre os fluxos comerciais) e o sobre a tecnologia.

Não há competição ou concorrência clássica no interior de uma cadeia de valor que produza, globalmente, de forma complexa e sofisticada. Há, sim, um processo de coordenação e de organização da produção montado de modo a extrair e garantir um fluxo previsível e constante de rendimento em direção aos fundos financeiros que detêm controle sobre as empresas-líderes dessas cadeias. Para tanto, as redes de fornecedores são elementos essenciais, no sentido de amortecer todo e qualquer tipo de ameaça (do risco climático ao risco político) à manutenção desses fluxos financeiros. As estruturas que assim se formam são unas e flexíveis ao mesmo tempo, mas estão em concorrência apenas com as outras estruturas similares, não sendo mais pertinente pensar-se esse processo concorrencial em torno de indústrias específicas. Essa concorrência entre cadeias de valor assume, no mais das vezes, uma forma oligopolista de ameaças e de alianças, não estando descartadas a união para a consecução de objetivos estratégicos e, mesmo, a participação acionária cruzada no interior e entre esses blocos de organização.

A incorporação e a importância dos serviços nesse processo não são surpreendentes, pois são eles que podem dar caráter distintivo ao produto e **conquistar** o mercado consumidor àquela cadeia global específica, sendo esse processo fundamental para tornar cativos os

fornecedores às empresas-líderes.⁵ Em diversos produtos industriais, ou se está dentro de uma cadeia global de valor, ou se está fora do mercado, ao menos de suas parcelas mais dinâmicas.

Entretanto, apesar de seu evidente caráter concentrador e excludente, diversos estudos, sobretudo os relatórios das organizações multilaterais anteriormente citados, mostram as cadeias globais de valor como elemento capaz de alavancar o desenvolvimento, sobretudo em países menos desenvolvidos. E, paradoxalmente, ao deterem mercado e poder de forma tão concentrada, as cadeias globais de valor são portadoras de oportunidades para esses países. Dentre os fatores que permitem admitir essa hipótese, encontram-se a fragmentação da produção (ou seja, o local não precisa ter capacidade tecnológica sobre todo o processo) e o alcance imediatamente global dessa integração (ainda que o processo produtivo se restrinja à região, a estratégia da cadeia é global). Além disso, o contato com processos produtivos de ponta leva a vantagens de aprendizagem que permitem o *learning-by-doing*, sem o qual os esforços educacionais desses países perdem-se como elementos capazes de propulsar a produtividade e a capacitação tecnológica de forma mais rápida.

Para uma integração virtuosa às cadeias globais de valor, segundo essas agências, ao menos duas condições seriam indispensáveis: a abdicação de uma política industrial ativa a partir de uma abertura comercial irrestrita e a exigência de uma infraestrutura de comunicações (aí incluídos todos os tipos de transporte e logística) eficaz. Assim, o local estaria apto a **ser integrado, pelas cadeias globais de valor**, à lógica de acumulação dessas. Obviamente, esse não é o melhor caminho para se tirar proveito dessa inserção potencial.

Propõe-se, à guisa de conclusão, uma abordagem distinta da questão. O caráter político desse processo de inserção internacional via participação nas cadeias globais de valor está explícito tanto na própria compreensão do que elas são, de como se articulam e quais são seus objetivos, quanto nas proposições de caráter multilateral em relação ao nivelamento de um “campo de jogo” para as disputas entre elas. São,

⁵ Estamos muito mais próximos de uma concorrência por vantagens absolutas (do tipo “o ganhador leva tudo”) do que de uma por vantagens relativas, o que tem sido propulsionado pelas características das tecnologias de informação e de comunicação.

sobretudo, unidades de produção e de acumulação de poder econômico e político, dada a forma como articulam e mobilizam instituições multilaterais, governos e fornecedores em torno de seus objetivos.

Entretanto são portadoras de oportunidades quase únicas em seu potencial de uma inserção internacional virtuosa no que tange ao comércio e à tecnologia. É necessário, portanto, **conhecê-las melhor em suas especificidades e estabelecer estratégias de negociação que ultrapassem, em muito, as questões microeconômicas que enfatizam fatores tradicionais, como custo e qualificação da mão de obra, custos logísticos, custos burocráticos, etc.** Para um diálogo eficaz com unidades detentoras de poder global como essas estruturas, é imprescindível estabelecerem-se condições e mobilizar-se uma ampla gama de instrumentos de forma estrategicamente coordenada, de modo a tornar um território atrativo, mas não submisso à lógica de poder dessas estruturas. É uma tarefa difícil, que só pode ser efetiva, se repousar sobre um conhecimento mais aprofundado do que aquele hoje disponível sobre as cadeias globais de valor.

Referências

CATTANEO, O.; GEREFFI, G.; STARITZ, C. (Ed.). **Global value chains in a postcrisis world: a development perspective**. Washington, DC: The World Bank, 2010.

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, 2005.

MILBERG, W. **Global value chains: governance and policy implications**. [S. l.: s. n.], 2010.

MORRISON, A.; PIETROBELLI, C.; RABELLOTTI, R. **Global value chains and technological capabilities: a framework to study industrial innovation in developing countries**. Milano: Università Commerciale "Luigi Bocconi", CESPRI, 2006. (WP, 192).

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **Interconnected economies**: benefiting from global value chains. Paris: OECD, [2013].

SCHERER, A. L. F. As raízes financeiras do investimento direto estrangeiro: notas sobre a experiência brasileira recente. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 20, n. 2, p. 81-128, 1999.

SCHERER, A. L. F. O modelo norte-americano de governança corporativa: gênese, instrumentos e consequências. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 24, n. 2, p. 429-452, 2003.

SUN, Z.; ZHANG G. Beyond typologies of global value chain governance: the accumulation of technological capabilities. **International Journal of Business and Management**, Toronto, v. 4, n. 1, p. 32-36, jan. 2009.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **World investment report 2013**: global value chains: investment and trade for development. Geneva: United Nations, 2013b.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **World trade report 2013**: factors shaping the future of world trade. Geneva, 2013.

Literatura recomendada

BANGA, R. **Measuring value in global value chains**. [S. l.]: UNCTAD, 2013. (Background Paper, Rvc-8).

DEPARTAMENT FOR BUSINESS ENTERPRISE & REGULATORY REFORM. **The globalisation of value chains and industrial transformation in the UK**. BERR: United Kingdom, 2009. (BERR Economics Paper, 6).

ELMS, D. K.; LOW, P. (Ed.). **Global value chains in a changing world**. WTO: Switzerland, 2013.

INTER-AGENCY WORKING GROUP ON THE PRIVATE INVESTMENT AND JOB CREATION PILLAR OF THE G20 MULTI-YEAR ACTION

CONCEIÇÃO, C. S.; FEIX, R. D. (Org.). **Elementos conceituais e referências teóricas para o estudo de Aglomerações Produtivas Locais**. Porto Alegre: FEE, 2014.

PLAN ON DEVELOPMENT. **Indicators for measuring and maximizing economic value added and job creation arising from private sector investment in value chains**: report to the high-level development working group (item 2). [S. I.]: UNCTAD, 2011.

MAHUTGA, M. C. When do value chains go global? A theory of the spatialization of global value chains. **Global Networks**, Malden, v. 12, n. 1, p. 1-21, 2012.

MICHALET, C.-A. **O que é a mundialização?** São Paulo: Loyola, 2003.

MILBERG, W. **Shifting sources and uses of profits**: sustaining U.S. financialization with global value chains. New York: Schwartz Center for Economic Policy Analysis, 2007. (SCEPA Working Paper, 2007-9).

NEWMAN, S. Financialisation and transnational supply chains: implications for developing countries. In: UNCTAD MULTI-YEAR EXPERT MEETING ON INTERNATIONAL COOPERATION: SOUTH-SOUTH COOPERATION AND REGIONAL INTEGRATION, Geneva, 2012. [**Proceedings...**] Geneva: UNCTAD, 2012. 16p.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **Global value chains and development**: investment and value added trade in the global economy: a preliminary analysis. [S. I.]: UNITED NATIONS, 2013a.

WORLD ECONOMIC FORUM. **The shifting geography of global value chains**: implications for developing countries and trade policy. Geneva, 2012.

N. do E.: Revisão bibliográfica: Kátia Midori Hiwatashi

Revisão de Língua Portuguesa: Mateus da Rosa Pereira

CONCEIÇÃO, C. S.; FEIX, R. D. (Org.). **Elementos conceituais e referências teóricas para o estudo de Aglomerações Produtivas Locais**. Porto Alegre: FEE, 2014.