



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

DANILO ÂNDRES LEITE DE OLIVEIRA

AS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E A INSERÇÃO SUL AMERICANA:

Uma análise das indústrias automobilísticas argentinas e brasileiras

São Cristóvão
2024

DANILO ÂNDRES LEITE DE OLIVEIRA

AS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E A INSERÇÃO SUL AMERICANA:

Uma análise das indústrias automobilísticas argentinas e brasileiras

Trabalho de Conclusão Curso II apresentado ao Departamento de Relações Internacionais como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais.

Orientador: Prof. Dr. Bruno Maciel Santos.

São Cristóvão
2024

RESUMO

Com as recentes mudanças nas estruturas do comércio internacional, desde a década de 1990, a produção de bens e serviços vem sofrendo alterações, favorecendo a sua fragmentação. Desta forma, esta pesquisa tem como objetivo investigar a inserção da indústria automobilística dos dois maiores produtores de automóveis da América do Sul, Argentina e Brasil. Primeiro será tratado sobre as temáticas e conceitos mais importantes relacionados às cadeias globais de valor, como governança estatal e empresarial, valor adicionado e *upgrading*. Por conseguinte, será tratado a formação histórica da indústria automobilística dos dois países, bem como as especificidades das cadeias globais de valor da indústria automobilística mundial. Por fim, com a utilização de métodos de análises de dados, serão expostos os dados da inserção dos países, tal como os debates relacionados aos resultados obtidos.

Palavras-Chave: Cadeias Globais de Valor, Argentina, Brasil, Indústria automobilística

ABSTRACT

With the recent changes in the structures of international trade, since the 1990s, the production of goods and services has been undergoing changes, favoring their fragmentation. Therefore, this research aims to investigate the insertion of the automobile industry of the two largest automobile producers in South America, Argentina and Brazil. First, the most important themes and concepts related to global value chains will be discussed, such as state and corporate governance, value added and upgrading. Therefore, the historical formation of the automobile industry in both countries will be discussed, as well as the specificities of the global value chains of the global automobile industry. Finally, using data analysis methods, the data of the countries will be exposed, as well as the debates related to the results obtained.

Keywords: Global Value Chains, Argentina, Brazil, Automotive industry

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Ranking dos dez maiores produtores de automóveis de 1984 a 1994, em mil unidades.....	31
Tabela 2: Ranking dos dez maiores produtores de automóveis do mundo, com a adição da Argentina, de 2013 a 2022, em mil unidades.....	32
Tabela 3: % do valor adicionado externo e doméstico das exportações brutas de países diversos. Setor C29.....	37

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Produção de automóveis na Argentina de 1959 a 2022, em unidades.....	22
Gráfico 2: Produção de automóveis no Brasil de 1957 a 2022, em unidades.....	25
Gráfico 3: A porcentagem de inserção de variados países nas CGVs, ano 2020.....	35
Gráfico 4: Evolução das importações e exportações de automóveis na Argentina, em unidades de automóveis.....	40
Gráfico 5: Evolução das importações e exportações de automóveis no Brasil, em unidades de automóveis.....	41
Gráfico 6: Balança comercial do setor de autopeças Argentino, em milhões de dólares.....	42
Gráfico 7: Balança comercial do setor de autopeças brasileiro, em milhões de dólares.....	43

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: A curva sorridente de Stan Shih.....	13
Figura 2: Dinâmica de funcionamento do valor adicionado.....	14
Figura 3: Tipologias de governança nas cadeias globais de valor.....	15

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANFAVEA	Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores
AFAC	Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes
ADEFA	Asociación De Fabricantes de Automotores
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CCGs	Cadeias de commodities globais
CGV	Cadeia Global de Valor
CGVs	Cadeias Globais de Valor
EUA	Estados Unidos da América
FNM	Fábrica Nacional de Motores
GEIA	Grupo Executivo da Indústria Automobilística
GM	General Motors
JK	Juscelino Kubitschek
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
NAFTA	North American Free Trade Agreement
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development
OIs	Organizações internacionais
OICA	Organização Internacional de Fabricantes de Autoveículos
OMC	Organização Mundial do Comércio
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
Setor C29	Automóveis
TiVA	Trade of Value-Added
URSS	União das Repúblicas Socialistas Soviéticas
VAD	Valor Adicionado Doméstico
VAE	Valor Adicionado Estrangeiro

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	9
1. O QUE CONSTITUI AS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR.....	10
1.1. Conceituação teórica.....	10
1.2. Estrutura sistêmica do trabalho.....	12
1.3. Governança e CGVs: como Estados e Empresas interferem no sistema.....	15
1.4. CGVs e Upgrading.....	18
2. AS INDÚSTRIAS AUTOMOBILÍSTICAS ARGENTINAS E BRASILEIRAS.....	20
2.1. Argentina.....	20
2.2. Brasil.....	23
2.3. As especificidades da cadeia global de valor da indústria automobilística.....	27
3. INSERÇÃO DAS INDÚSTRIAS AUTOMOBILÍSTICAS ARGENTINA E BRASILEIRA NAS CGVs.....	33
3.1. Bases dos dados.....	33
3.2. Análise de inserção TiVA.....	34
3.3. Análise do comércio exterior da indústria automobilística dos países investigados...	39
3.4. Análises finais.....	43
CONCLUSÃO.....	46
REFERÊNCIAS.....	47

INTRODUÇÃO

As cadeias globais de valor (CGVs) se apresentam como uma ferramenta para analisar as conjunturas do comércio internacional hodierno, em que a globalização, a rápida troca de informações e o funcionamento de organizações internacionais robustas no sistema internacional, propiciam uma fragmentação produtiva nunca antes vista. Portanto, esta monografia tem como interesse analisar a inserção sul americana nas cadeias globais de valor, utilizando as indústrias automobilísticas de Argentina e Brasil como objetos de análise. Dessa forma, a indústria automobilística será um objeto de pesquisa que irá ajudar na compreensão da inserção dos dois países nas cadeias globais de valor.

A monografia, baseada em diversas referências bibliográficas sobre o tema, se dividirá em três capítulos, em que o primeiro irá tratar exclusivamente das cadeias globais de valor e seus conceitos. Além da conceituação do que é CGVs, será apresentada a divisão do trabalho nas cadeias globais de valor e o conceito de valor adicionado. Também será tratada a governança das empresas no sistema das cadeias globais de valor. Da mesma forma, abordaremos como os Estados conseguem modificar as estruturas das cadeias, criar medidas através de acordos e organizações internacionais. Outra seção do capítulo irá apresentar as CGVs como ferramentas, que geram perspectivas de desenvolvimento industrial dos países que possuem empresas dentro dessas cadeias, através de diferentes formas de *upgrading*.

No segundo capítulo será analisada a formação histórica da Indústria automobilística dos dois países, observando períodos de crescimento, algumas das principais políticas adotadas durante as décadas de 1950 até 2010, complementando com a conjuntura atual dessa indústria nos dois países. O capítulo também apresentará uma análise da estrutura das cadeias globais de valor características à indústria automobilística, além do comportamento hodierno da indústria. Além disso, será descrito como ocorreu a construção da estrutura produtiva entre os dois países, principalmente no processo de abertura econômica de ambos os Estados, que ocorreu na década de 1990.

Por fim, no terceiro capítulo será apresentado as análises da inserção da indústria automobilística de Argentina e Brasil nas cadeias globais de valor. Será exposto a ferramenta para análise, que ocorre através da obtenção de dados específicos da participação dos países nas CGVs. Além da exposição dos números de exportação e importação de autopeças, assim como automóveis de ambos os países. Finalizo com questionamentos acerca dos dados encontrados, quais os problemas relacionados às CGVs e quais os comportamentos apresentados pelos Estados investigados, em relação à participação e inserção nas CGVs.

1. O QUE CONSTITUI AS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

1.1. Conceituação teórica

Para compreender o fenômeno das cadeias globais de valor, é imprescindível contextualizar as ideias anteriores e a conjuntura do sistema internacional, que resultaram no que hoje conhecemos como cadeias globais de valor. Para os autores, Stefano Ponte, Gary Gereffi e Gale Raj-Reichert (2019) as cadeias globais de valor são um resultado da evolução da discussão econômica e social, apresentada em grande parte por alguns teóricos da dependência, que “analisavam as relações dos Estados, empresas multinacionais e as elites empresariais locais em moldar os resultado das indústrias dinâmicas dos países”. (Ponte; Gereffi; Raj-Reichert, 2019, p. 4, tradução adaptada nossa).

Com o fim da guerra fria e expansão do capital, ocorre a liberalização econômica e industrial de diversos países, como Brasil e Argentina. Salientado que, o caminho para o desenvolvimento econômico, seria a inserção dos Estados no sistema econômico globalizado e fragmentado. Consequentemente, com a fragmentação da produção industrial cada vez mais, era necessário uma ferramenta de análise da relação global entre as indústrias e como as empresas multinacionais se portavam com outras empresas menores em cadeias de fornecimento. Nasce então, as cadeias de commodities globais (CCG), um termo apresentado inicialmente por Wallerstein e Hopkins, como cadeias de commodities, que analisavam o funcionamento do capital no sistema mundo. As CCGs precedem as cadeias globais de valor, focando especialmente na produção global de commodities de empresas multinacionais. Contudo, apesar de serem diferentes das CGVs, elas apresentam as noções básicas de governança, “análise de produção e trabalho dentro de uma cadeia produtiva, que acaba resultando em uma commodity” (Hopkins e Wallerstein, 1986, p. 159 apud Ponte; Gereffi; Raj-Reichert, 2019, p. 8, tradução nossa). Outro ponto importante para compreender o contexto histórico em que cresce as cadeias globais de valor, é a criação de novos meios tecnológicos de comunicação, como a internet, que tornaram possível a comunicação e trocas de informação, de forma rápida, eficaz e globalizada. Por fim, as cadeias globais de valor nascem através de uma iniciativa que buscava uma ferramenta de análise do comércio internacional globalizado e hodierno, em que há a fragmentação da produção de empresas multinacionais em diferentes pontos do globo (Ponte, Gereffi e Raj-Reichert, 2019; Pinto, Fiani e Corrêa, 2017).

Posto isso, através dessa breve contextualização, é possível adentrar ao pensamento difundido para explicar as cadeias globais de valor. A priori, é necessário compreender as cadeias de valor, que para Fernandez-Stark e Gereffi (2019) são o processo de produção de

bens e serviços, etapa por etapa, desde o início da produção com a pesquisa e desenvolvimento criativo do produto, passando pela extração da matéria prima e sua transformação em um produto finalizado, até o produto final sendo distribuído e comercializado.

Seguindo essa lógica de cadeia de valor e produção, são apresentados as definições dos conceitos de cadeias globais de valor. Para Fernandez-Stark e Gereffi (2019) nas cadeias globais de valor, as firmas fragmentam sua produção e cadeia de valor em diferentes regiões do globo, em um processo de *outsourcing*. Para Carneiro (2015), o conceito de *outsourcing* é utilizado para explicar movimentações de fragmentação de empresas para novos locais do globo com o intuito de diminuir os custos de produção. O conceito de *outsourcing* é utilizado para explicar movimentações de empresas multinacionais para novas regiões do globo, levando seus recursos tecnológicos, produtivos e de conhecimento ao longo do processo. Nas cadeias globais de valor, em sua grande parte, os Estados desenvolvidos do centro do capital concentram a sede das empresas transnacionais, ao mesmo tempo em que alocam parte da sua produção, principalmente com menor valor agregado, em países em desenvolvimento, da periferia do capital (Zhang; Schimanski, 2014).

Esse processo de criação de CGVs, por exemplo, pode ocorrer dentro de uma mesma empresa, que cuidará de toda a cadeia produtiva, criando filiais da própria empresa em diferentes países a qual atua. Outra forma de criação de CGVs, ocorre quando empresas líderes procuram empresas locais do país no qual a empresa deseja produzir para contratá-las, essas empresas cuidarão de diferentes partes do processo produtivo e devem se adequar às necessidades e especificidades de produção da empresa líder (Gereffi; Sturgeon; Humphrey, 2005). Entretanto, apesar de uma grande parcela das CGVs possuírem suas sedes em países desenvolvidos, é notável a presença de países em desenvolvimento, nas principais postos das CGVs, a exemplo dos países do leste e sudeste asiático, que apresentam as sedes de grandes empresas multinacionais.

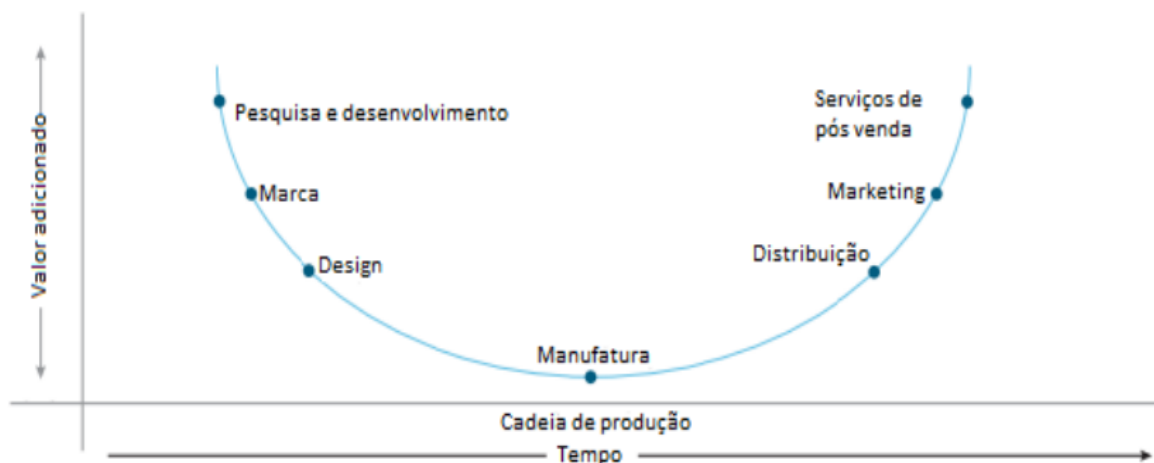
As cadeias globais de valor, ao mesmo tempo, são um importante objeto de investigação, e uma ferramenta metodológica que analisa a conjuntura em que um sistema de produção de determinada indústria, produto ou serviço estão inseridos. As CGVs analisam as relações de poder, que empresas e Estados participam dentro de uma cadeia de produção e trocas econômicas. Dessa forma, serão apresentados alguns dos principais conceitos que envolvem as CGVs, assim como algumas das discussões relacionadas às cadeias.(Fernandez, Gereffi, 2019)

1.2. Estrutura sistêmica do trabalho

De forma supracitada na seção anterior, as CGVs dividem o trabalho de diferentes formas ao longo de todo o processo, cada empresa possuirá responsabilidade por uma ou mais partes da cadeia de produção. Nesse sentido, as empresas líderes, geralmente do centro do capital, se encarregam pela parte de design do produto, pela pesquisa e desenvolvimento (P&D), pela comercialização e marketing do produto. Já as empresas locais ou regionais contratadas, fornecem as matérias primas, processam essas matérias e transformam, com mão de obra mais barata, essas matérias em produtos acabados. Portanto, o maior interesse das empresas nas CGVs é poder obter as vantagens mais satisfatórias de cada lugar, para que a empresa possa manter sua competitividade no comércio internacional (Fernandez e Gereffi, 2019; Pinto, Fiani e Corrêa, 2015). Vale ressaltar que, apesar de geralmente a divisão do sistema seguir uma noção centro-periferia do capital, inúmeras cadeias globais de valor transferem ou compartilham parte da produção com maior valor agregado para os Estado da periferia, como é o caso da CGV da indústria automobilística, em regiões como Ásia e América latina e que serão tratados ao longo da monografia.

Na **figura 1** a seguir, que expõe o pensamento de Stan Shih, é possível observar como serviços de pesquisa e desenvolvimento, marca, design, e marketing geram maiores valores adicionados à uma cadeia de valor, do que o processo manufatura do produto. Sendo assim, a curva sorridente é corriqueiramente utilizada para explicar esse processo, em que ao longo do tempo de produção de um produto, as etapas realizadas no começo e no fim, terão maior valor adicionado (Zhang; Schimanski, 2014). A manufatura do produto acaba sendo o processo com menor valor adicionado, como observado **na figura 1**. Este processo acaba gerando um maior interesse das empresas multinacionais em nacionalizar no seus países esses processos criativos, que geram mais lucros. Do que os processos de manufatura, com menor lucro, assim alocando esse processo de manufatura em locais com menor custo de produção (Gibbon; Bair; Ponte, 2008 apud Ferreira; Artuzo, 2022).

Figura 1: A curva sorridente de Stan Shih



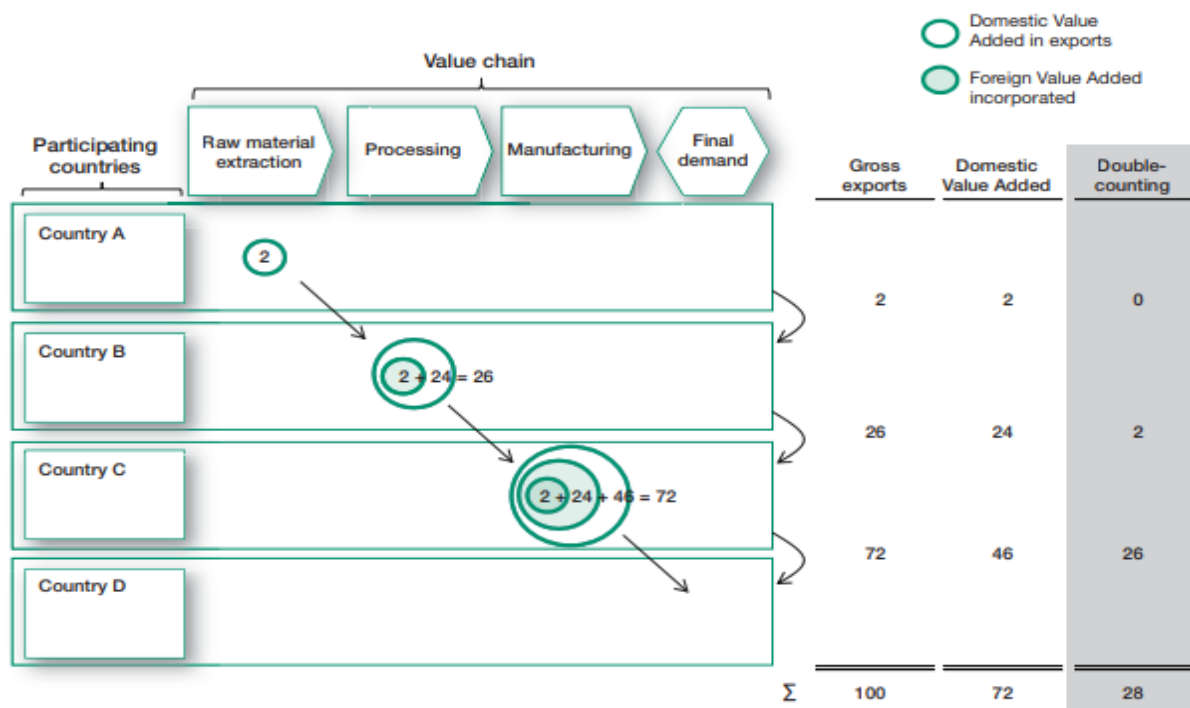
Fonte: Retirado de Ferreira, Artuzo e Moraes (2022, p. 12), Adaptado de Zhang e Schimansk (2014).

Para Richard Baldwin e Javier Lopez-Gonzalez (2015), há três conceitos fundamentais e importantes para compreender a divisão da produção dentro das cadeias globais de valor, os dois primeiros são o *import to produce* e *import to export*, já o terceiro é o *value added trade*. O processo de *import to produce*, explica quando há a importação de uma peça, em qualquer momento de um produção, que gerará um produto feito por um determinado país. Já o *import to export*, fala acerca do processo como em que um país importa uma peça de um produto, adiciona outro material e exporta para outro país. Por fim, o *value added trade* está relacionado, com a parte produtiva gerada por cada Estado presente em uma cadeia global de valor, cada parte irá agregar um ou mais valores, que contabilizarão para o valor final de exportação do produto.

Nesse sentido, cada processo de produção de uma cadeia apresenta um valor adicionado, ele pode ser menor, caso o Estado apresente apenas a produção tangível da cadeia, ou ele pode ser maior, caso o Estado participe do processo não tangível, como visto na figura 1.

Podemos tomar como exemplo deste processo a **figura 2**, uma cadeia global de valor em que o país A, que produz a matéria-prima, tem apenas uma pequena parte do valor adicionado à cadeia. Já o país B cuida do processamento das partes de matéria prima, gerando um produto ou peça, que será utilizada na manufatura do produto final pelo país C. Não necessariamente o valor adicionado apresenta uma noção de linearidade, já que um dado país A pode gerar maior valor à uma cadeia do que um país B. O resultado final dos valores adicionados acaba gerando um índice de valor adicionado, que ajuda a analisar qual país adiciona mais à uma cadeia, em qual parte desta cadeia ele está presente e qual a sua participação nas cadeias globais de valor (Zhang; Schimanski, 2014).

Figura 2: Dinâmica de funcionamento do valor adicionado



Fonte: Retirado de UNCTAD (2013, p. 123).

O baixo valor adicionado também pode ser observado, quando os países participam de uma determinada CGV analisada, apenas adicionando pequenos produtos para a produção, como é o caso apresentado por Richard Baldwin e Javier Lopez-Gonzalez (2015). No exemplo apresentado pelos autores, eles imputam à Austrália uma exportação de aço à indústria automobilística do México, tendo como fim a exportação do automóvel fabricado pelo México aos Estados Unidos. Dentro dessa produção, ao olhar de forma destrinchada os produtos que formarão um automóvel, há a presença de valor adicionado estrangeiro, até mesmo dos Estados Unidos, objeto final da exportação. Bem como valor doméstico adicionado na produção, seja pela utilização de componentes, seja pela produção do produto (Baldwin; Lopez-Gonzalez, 2015).

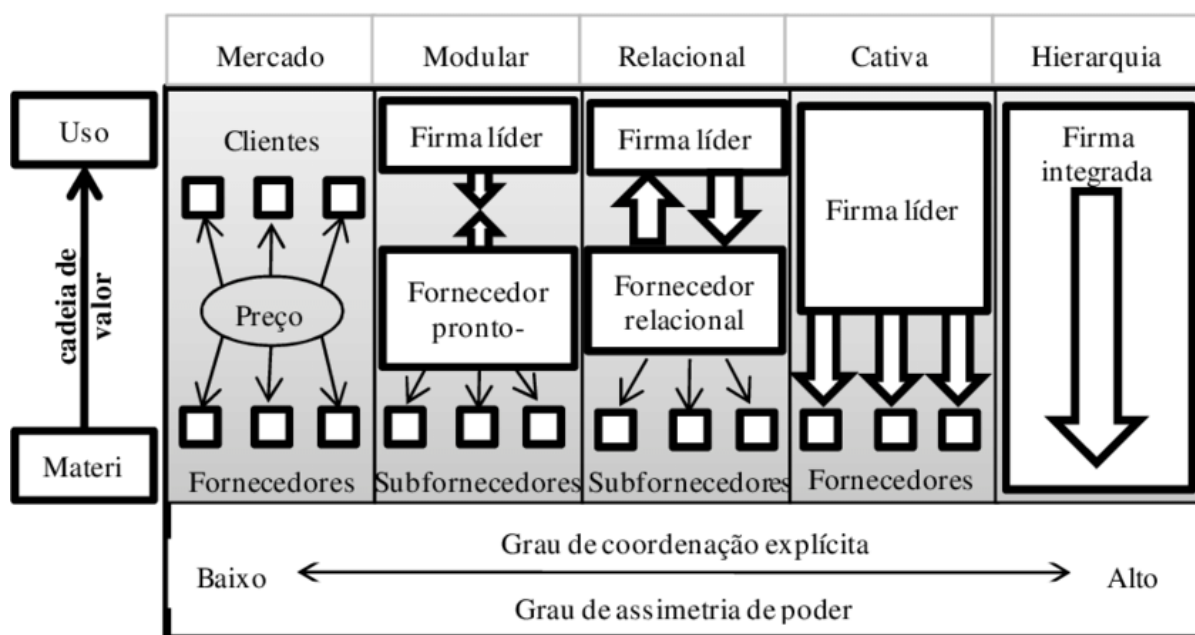
Portanto, como forma de evitar acrescentar pouco valor agregado as cadeias produtivas, é comum que Estados e empresas utilizem diferentes abordagens de interação com o restante da cadeia, para que a produção de um determinado local possa evoluir na cadeia, seja se especializando, seja com incentivos fiscais ou seja com maior qualificação da mão de obra local. Esse processo é caracterizado e investigado pelo termo *upgrading*, e será apresentado ao longo da monografia.

1.3. Governança e CGVs: como Estados e Empresas interferem no sistema

O conceito das cadeias globais de valor nasce durante um período de liberalização da economia e comércio internacional. Portanto, o principal conceito teórico de análise das CGVs, é liderado principalmente pelo trabalho, poder e ação das empresas multinacionais, em vez da noção do Estado como principal ator do sistema. Dessa forma, Gereffi, Sturgeon e Humphrey (2005) apresentam o conceito de governança, como as relações de poder que determinam como serão alocados os recursos materiais e humanos, assim como funcionará a parte financeira dentro de uma cadeia produtiva. A premissa do conceito teórico de governança, é analisar como as empresas líderes multinacionais se relacionam com as empresas contratadas, presentes durante o processo de produção, como interferem nas decisões de produção e como se articulam com os Estados em que a empresa está inserida.

Para os autores Gereffi, Sturgeon e Humphrey (2005), a governança é dividida em cinco estruturas de interações diferentes, em que as empresas podem adotar alguma ou mais de uma dessas estruturas. As estruturas são mercado, modular, relacional, cativa, e hierarquia, sendo levado em consideração os tipos de interações, trocas de informações e capacidade de produção que as empresas líderes estabelecem com o restante dos seus fornecedores. Como é possível observar na figura 3, da estrutura de mercado à estrutura de hierarquia, o grau de coordenação e de assimetria de poder entre as partes aumenta. Isso ocorre devido a relação de poder que as estruturas apresentam, sendo a hierarquia a estrutura em que a empresa líder controla toda a cadeia produtiva, fragmentando o trabalho com suas subsidiárias.

Figura 3: Tipologias de governança nas cadeias globais de valor



Fonte: Retirado de Torres (2011, p. 51) adaptado de Gereffi; Sturgeon; Humphrey (2005, p. 89).

Já a estrutura cativa, é definida como uma relação de poder em que as empresas menores independentes prestam serviços específicos de acordo com as especificidades das empresas líderes, que cuidam da maior parte da produção. A estrutura relacional requer uma maior relação e troca de informações, entre as empresas líderes e as empresas fornecedoras contratadas, esse tipo de estrutura demanda mais tempo para ser construída, já que as empresas líderes precisam se assegurar da qualidade de produção e sigilo das empresas fornecedoras. Já a estrutura modular, é uma estrutura em que ambas as partes principais, empresas líderes e fornecedores, possuem a mesma responsabilidade na produção, os fornecedores apresentam alta qualidade e se asseguram da obtenção de matéria prima e processamento dela. Por fim, a estrutura de mercado, apresenta-se como a menos assimétrica, já que as escolhas de trocas de produtos e informação, entre fornecedores e empresas compradoras, é conduzida pelo preço (Gereffi, Sturgeon e Humphrey, 2005; Fernandez, Gereffi, 2019).

Entretanto, apesar do caráter firma centrado das cadeias globais de valor e da presença de uma governança privada entre as partes das cadeias, alguns teóricos da economia política internacional, relações internacionais e comércio internacional apresentam análises de estruturas baseados na visão do Estado, seu poder e governança no sistema de cadeias globais de valor. Dallas, Ponte e Sturgeon (2019) apresentam a ideia de poder presente nas CGVs, fazendo a distinção entre quatro tipos de poder, que pode ocorrer pelas empresas ou pelos Estados, são eles *bargaining*, *demonstrative*, *institutional* e *constitutive*.

O poder de barganha funciona primordialmente entre empresas, assim como as empresas se articulam com agências estatais. Já o poder institucional representa o poder que Estados, organizações internacionais e entre outros atores institucionais possuem dentro de uma CGV, seja regulamentando a produção ou seja discutindo novas ideias para as cadeias (Dallas; Ponte; Sturgeon, 2019). Esses dois poderes apresentados, conceituados como poderes diretos, ajudarão a compreender como são formados os conceitos de governança, principalmente estatais, nas cadeias globais de valor. Para Mayer e Phillips (2017), “a ideia dos Estados possuírem pouco, ou nenhum poder sobre as cadeias de globais de valor se apresenta como um mito, já que é perceptível a governança dos Estados, seja atribuindo ações e impondo barreiras aos entes privados”. Dessa forma, os autores dividem as ações dos atores em três tipologias de governança dos Estados, *facilitative*, *regulatory* e *distributive*, cada tipologia pode ser utilizada como uma ferramenta de análise dos comportamentos dos Estados nas cadeias globais de valor.

A priori para Mayer e Phillips (2017), a governança *facilitative*, em que o Estado, apresenta medidas de facilitação do comércio, é uma das principais razões para a criação e estruturação das cadeias globais de valor. Por meio dessa governança, os Estados proporcionam através de políticas econômicas, industriais e comerciais, um ambiente favorável para as firmas, a alocação de recursos estrangeiros em seu território, assim como facilidade de exportação dos seus produtos nacionais. Os autores trazem como exemplos de políticas e ações facilitadoras, a criação de acordos regionais de livre comércio, em que diferentes atores negociam a diminuição de tarifas e barreiras comerciais para produtos produzidos e comercializados entre os Estados, além do papel de organizações internacionais. Como é o caso do Mercosul, uma OI que gera acordos de livre comércio entre Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai e Venezuela.

A segunda governança apresentada por Mayer e Phillips (2017) é a *regulatory*. A ideia da governança *regulatory*, parte da necessidade de regularizar padrões de produção, direitos e medidas ambientais, de empresas e Estados que fazem parte das cadeias globais de valor. As regulações, sejam privadas ou estatais são importantes para garantir que seja cumprido padrões de produção em diferentes países. Apesar da grande participação dos interesses e poderes privados nesse papel regulador, os Estados também possuem poder político, para garantir seus interesses econômicos e industriais nas CGVs.

Por fim, a terceira governança apresentada pelos autores Mayer e Phillips (2017), é a *distributive*. Nesta governança, os Estados e entes privados se utilizam da desigualdade de poder presente nas cadeias globais de valor, para pôr em prática seus interesses e possíveis ganhos. Países do centro do capital utilizam dessa governança, para garantir que países da periferia do capital apresentam pouca ou nenhuma regulação trabalhista, menores salários, assim como maior facilidade de alocar a produção manufatura com menor valor adicionado.

Outros autores como Horner e Alford (2019), em meio às discussões de governança das CGVs apresentadas acima por Gereffi, Sturgeon e Humphrey (2005), Mayer e Phillips (2017), adicionam novos papéis de ação dos Estados. Eles apresentam os novos papéis de *buyer* e *producer*, *regulator* e *facilitator*, cada papel desse apresentará suas especificidades e ações que justifiquem categorizar os Estados nesses papéis.

O papel *facilitator* parte de um caminho parecido ao papel de governança de Mayer e Philips (2017). Já o papel *regulator* pode ocorrer de diferentes formas nas cadeias globais de valor, como apresentando barreiras econômicas a produtos oriundos de um determinado local, regulamentações diversas para a produção nacional, além de impor tarifas externas (Horner; Alford, 2019).

O papel de *producer* traz para o debate, a compreensão da importância das empresas estatais e empresas de capital aberto em que há a participação Estatal, nas cadeias globais de valor. Os autores citam o Brasil como exemplo de país que apresenta diversas empresas estatais, que produzem inúmeros produtos a serem exportados, assim como participam de CGVs. Outra forma de participação do estado na governança de produção, é o investimento direto estatal nas empresas, através da compra de participações do capital da empresa, como forma de alavancar a produção ou minimizar crises de empresas importantes (Horner; Alford, 2019).

Por fim, Horner e Alford (2019) apresentam o papel de *buyer*, em que os Estados fazem investimentos em larga escala na compra de diversos bens e serviços, que irão satisfazer as necessidades da sociedade e do Estado comprador. Para os autores, esse papel ainda é pouco explorado pelos teóricos das CGVs. Entretanto, representa uma boa ferramenta de análise, já que Estados tendem a escolher de formas diferentes dos entes privados, o que irão comprar, de qual país irão comprar e como irão comprar.

1.4. CGVs e Upgrading

As cadeias globais de valor se apresentam como uma grande oportunidade de desenvolvimento econômico, industrial e social para diversos países do sistema internacional. Dessa forma, as CGVs são incentivadas em grande parte pelas organizações internacionais, como a Organização Mundial do Comércio e a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico, como uma ferramenta de inserção de um país numa produção global, assim como uma ferramenta de desenvolvimento industrial e econômico (Mayer; Phillips, 2017). Neste trecho do texto da iniciativa da Organização Mundial do Comércio com a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico. Elas discorrem acerca de uma pequena parte da conjuntura do comércio internacional hodierno, em que há uma possibilidade de desenvolvimento, principalmente para países em desenvolvimento, caso se insiram nas cadeias globais de valor:

“O aprofundamento e ampliação das cadeias de valor aumentou a participação dos bens intermediários no comércio, à medida que mais empresas e países aderiram a essas cadeias de redes difusas. À medida que as empresas se concentram mais no comércio em determinadas tarefas específicas e menos no processo completo de produção, surgem novas oportunidades para empresas nos países em desenvolvimento, inclusive nos países menos desenvolvidos, para se tornarem parte das redes regionais e globais”. (OECD/WTO, 2013, p. 03. Tradução nossa).

As cadeias globais de valor, durante a estruturação do comércio internacional globalizado atual, foram apresentadas como uma ferramenta de desenvolvimento industrial e integração regional. Já que, por meio delas, Estados que antes não possuíam um parque industrial grande, puderam se adequar de diferentes formas, às necessidades de empresas líderes do centro do capital. Consequentemente, tornou-se possível expandir seu parque industrial assim como a produção de bens e serviços (Staritz, 2012). Nesse sentido, uma das formas de observar o desenvolvimento industrial nas CGVs é através do *upgrading*. O *Upgrading* de CGVs é uma ferramenta de análise, que investiga quais foram as medidas locais adotadas pelos Estados e empresas, com o objetivo de adquirir novas estruturas de produção e aumento do valor agregado dentro de uma cadeia (Gereffi, 2005 apud Fernandez-Stark; Gereffi, 2019).

Como apresentado por Humphrey e Schmitz (2002 apud Fernandez-Stark e Gereffi, 2019), o *upgrading* se divide em quatro formas, o *Process upgrading*, *Product upgrading*, *Functional upgrading*, *Chain or intersectoral upgrading*. Todas essas formas irão explicar quais foram as medidas adotadas pelas empresas líderes e contratadas locais, com o intuito de aprimorar a produção de um determinado local. Como exemplo, o *intersectoral upgrading* explica sobre a produção de novos produtos, parecidos com os produzidos pela empresa. O *Functional Upgrading* fala sobre o desenvolvimento de novas funções de produção, com maior valor agregado, já o *Product upgrading* discorre acerca da produção de novos produtos com maior valor agregado. Por fim, o *Process upgrading* utilizando novas tecnologias de produção a fim de desenvolver a produção de uma empresa.

Para os autores Karina Fernandez-Stark e Gary Gereffi (2019), que apresentam a discussão das CGVs como ferramentas de análise, o principal desafio do Upgrading é:

“O desafio do upgrading econômico nas CGVs é identificar as condições sob as quais os países em desenvolvimento, desenvolvidos e empresas podem “subir na cadeia de valor”, desde atividades básicas de montagem, utilizando mão-de-obra barata e não qualificada, até formas mais avançadas de fornecimento de “pacotes completos” e fabricação integrada”. (Fernandez-Stark e Gereffi, 2019, p. 63 Tradução nossa)

Portanto, o upgrading se apresenta como uma oportunidade de desenvolvimento da produção industrial, em que os Estados participam de maiores etapas da produção, gerando maior valor agregado nas exportações de um Estado, assim como gerando maiores vantagens competitivas às empresas que optem pelo upgrading (Fernandez-Stark e Gereffi, 2019).

Algumas pesquisas analisam a relação do desenvolvimento econômico e a inserção nas cadeias globais de valor, como as realizadas por Kummritz (2016). Através dessas

análises, há resultados promissores em relação aos países, em alguns casos, que estiverem inseridos em uma cadeia global de valor, terão maiores resultados de valor adicionado (Kummritz, 2016). Isso mostra como, as cadeias globais de valor se apresentam como uma ferramenta interessante do sistema internacional hodierno, para que países possam se inserir numa produção global, que aloca recursos e investe na produção industrial de diferentes lugares do globo. Dessa forma, gerando um possível desenvolvimento econômico e industrial por meio de *upgradings* e maior participação.

A partir da contextualização teórica relacionada às cadeias globais de valor, é de extrema importância relacionar os conceitos apresentados com as conjunturas da CGVs da indústria automobilística, bem como com o comportamento dos Estados apresentados. Tendo como exemplo, a indústria automobilística apresenta características únicas a sua produção, isso acaba gerando relações de governança entre as montadoras multinacionais com as empresas fornecedoras. Portanto urge a necessidade de utilizar um ou mais tipos de governança apresentadas neste capítulo, para explicar as relações da indústria automobilística. Por fim, os conceitos teóricos de governança estatal nas CGVs, bem como o de *upgrading*, ajudam a entender o comportamento do Estado frente às cadeias globais de valor.

2. AS INDÚSTRIAS AUTOMOBILÍSTICAS ARGENTINAS E BRASILEIRAS

2.1. Argentina

Como o objeto de análise desta monografia é a inserção de Argentina e Brasil nas cadeias globais de valor da indústria automobilística, é necessário adentrar e compreender a formação industrial, as especificidades, algumas políticas industriais e conjuntural atual da indústria automobilística de cada país. De início será observado o caso da Argentina, que pode ter sua história automobilística dividida em grandes eras, que apresentam suas próprias especificidades (Barbero; Motta, 2007).

A primeira era, para Barbero e Motta (2007), ocorreu de 1920 até 1950, período em que o país iniciou a história da sua indústria automobilística, através da instalação de linhas de montagem de empresas norte-americanas. A primeira empresa a se instalar foi a Ford, no ano de 1922 e logo depois sua maior concorrente, a General Motors, também instalou sua linha de produção. Esse período é caracterizado pela importação de peças, carros desmontados e carros prontos que eram exportados dos Estados Unidos e países da Europa à Argentina (Belini, 2006). Durante a década de 1920, a venda de automóveis foi se expandindo em território argentino, de acordo com dados apresentados pela Cepal, no ano de 1929 cerca de 76 mil

veículos foram importados de outros países com produção industrial mais avançada que o país (Kosacoff; Todesca; Vispo, 1991).

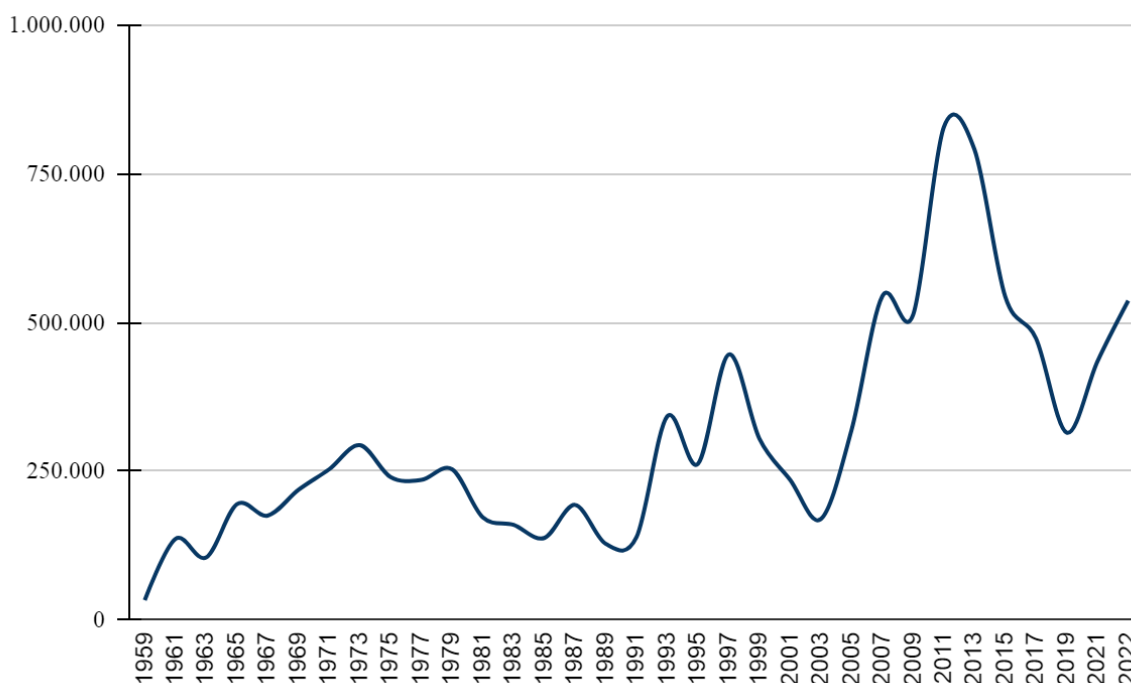
Contudo, assim como grande parte dos Estados, a Argentina passou pelo período da grande depressão, que ocorreu em 1929, o que acabou afetando o poder de compra do público consumidor argentino, bem como a produção nos países que exportavam à Argentina. Esse período entre a grande depressão e a segunda guerra mundial representou um período de estagnação da economia argentina, assim como da pequena indústria automobilística do país, que apesar de estar em expansão, demorou para repetir o crescimento exponencial que ocorreu na década de 1920. A falta de capacidade produção e técnica também limitaram uma maior expansão dessa indústria, que ficava refém dos acontecimentos externos. Durante a segunda guerra mundial, os países envolvidos no conflito priorizam a produção militar, portanto, grande parte da indústria automobilística mundial foi revertida para a produção de carros, caminhões e blindados, que seriam utilizados pelas forças militares. Esse período acaba afetando a importação automobilística argentina, não só pela falta de carros, mas também pela falta de peças, combustível, entre outros materiais necessários para o funcionamento da maior frota de veículos da América Latina na época. Devido a essa conjuntura, as primeiras indústrias de peças nacionais foram criadas, como forma de prolongar a vida útil de automóveis do país. É durante o governo de Perón, que o país começa as primeiras iniciativas de construção de uma indústria automobilística própria, que não ficasse reduzida apenas a montagem de carros e peças importados, mas que apresentasse uma produção nacional que satisfizesse grande parte do público consumidor (Belini, 2006).

A partir da década de 1950, acontece a segunda era da indústria automobilística argentina, em que as primeiras tentativas ocorreram através da iniciativa estatal, com a produção industrial da empresa militar IAME, que apesar da visão de expansão dessa indústria, apresentava uma pequena produção. Contudo, é com a iniciativa de uma parceria entre a empresa estatal IAME e a empresa privada Kaiser, que a indústria automobilística inicia sua expansão e crescimento. Vale salientar que esse processo ocorreu também devido a incorporação da indústria automobilística ao regime de proteção e promoção industrial, em que a importação de veículos e peças foi gradativamente sendo reduzida, favorecendo uma produção industrial nacional (Belini, 2006).

Já em 1959 nasce o primeiro regime industrial específico para a indústria automobilística argentina, em que as empresas estrangeiras deveriam ter suas filiais e fábricas em território argentino, outra medida apresentada foi a substituição de importação, priorizando produtos nacionais (Arza; López, 2008). No gráfico a seguir é possível observar

os números de produção nacional da indústria argentina desde a compilação dos dados pela ADEFA em 1959 até os dias atuais.

Gráfico 1: Produção de automóveis na Argentina de 1959 a 2022, em unidades.



Fonte: Adefa (2022), reprodução própria.

Do nascimento da indústria automobilística argentina em 1954 até a década de 1980 o país passa por mudanças pontuais, de estabelecimento da indústria nacional, assim como crescimento da produção. Já em 1979 ocorreu a liberação gradativa de importação de veículos, durante alguns anos o país conseguiu aquecer a venda interna de veículos, assim como apresentar novas tecnologias que ocorriam no ambiente externo. Da década de 1980 até os anos noventa, o país passa por uma estagnação econômica, não só a Argentina como países vizinhos, como o Brasil, o que afeta negativamente a indústria automobilística do país, que estava cada vez mais atrasada tecnologicamente na sua produção, frente a realidade externa da indústria (Arza; López, 2008). É possível notar no gráfico 1, que de 1959 até 1993, apenas o ano de 1973 possui uma produção maior que 290 mil veículos, seguindo em uma produção estável perto de 250 mil veículos, até 1980. O que pode estar relacionado com a instauração de um novo regime automotivo, como citado anteriormente, que buscava o aumento da produção nacional e vendas para mercados externos.

Já na década de 1990 ocorreram reformas estruturais para a indústria automobilística do país, com uma inserção na produção e comércio internacionais, que passavam por uma grande transformação, como a instauração dos conceitos de cadeias globais de valor. Essa

abertura comercial impulsiona a expansão da produção argentina, que não só produzia para suprir a demanda interna, como também para a demanda externa, como o Brasil. Nesse sentido, em 1994, em uma das rodadas de negociação do Mercosul, Argentina e Brasil assinam o primeiro acordo bilateral específico à indústria automobilística, em que são postas taxas de importação para produtos produzidos entre os países, assim como taxas para produtos fora do Mercosul (Arza; López, 2008). Como é possível observar no gráfico 1, a partir de 1993, a indústria automobilística argentina começa a atingir patamares nunca alcançados, passando de 138 mil automóveis produzidos em 1991 para mais de 457 mil em 1998. Apesar da crise no início do século, o país voltou a produzir acima de 250 mil unidades por ano em 2004, entrando em uma rápida expansão de produção e evolução tecnológica nos automóveis do país, assim como nos maquinários e técnicas empregadas na produção (Barletta; Kataishi; Yoguel, 2013).

Por fim, desde a década de 1990, a indústria do país se insere cada vez mais na produção internacional, apesar de crises econômicas, como a do início do século XXI, em que a indústria é bastante afetada. A indústria vem aumentando sua produção final de carros, num ritmo que a indústria de autopeças não consegue acompanhar a demanda de produção de carros nacionais, como é possível observar no gráfico 1 o país saiu de 169 mil unidades em 2003 para cerca de 828 mil no ano de 2013, uma variação de 490% em cerca de dez anos (Adefa, 2022). Esse processo sinaliza para a necessidade da Argentina utilizar peças importadas de outros lugares, em que 70% das peças e componentes da produção são importados (Barletta; Kataishi; Yoguel, 2013).

2.2. Brasil

Assim como o caso da Argentina, a indústria automobilística brasileira também pode ser analisada por eras ou períodos, que apresentam suas especificidades, crescimentos, estagnações e expansões. A primeira era da indústria automobilística se estende de 1919 até 1950, em que, ao mesmo tempo que nascia linhas de montagens nas Argentina, o Brasil também adquiriu sua primeira fábrica em 1919, com a chegada da Ford no país, já em 1924, sua maior concorrente, GM, também aportou no Brasil. As linhas de montagens de empresas norte-americanas dominaram a indústria automobilística, principalmente de veículos e caminhões, contudo, isso não impedia que carros de montadoras europeias chegassem ao Brasil, já que ocorria a importação de carros prontos de outras empresas além das citadas anteriormente. A mudança da era de linha de montagem para a era de produção nacional começa de forma lenta, com o fortalecimento da indústria brasileira, como um todo, durante o

regime de Vargas. Isso resulta em um aspecto diferente do caso argentino para o brasileiro, que reside no fato do Brasil possuir uma indústria siderúrgica mais avançada, integrada e com maior capacidade de atender as necessidade de uma nascente indústria automobilística e de autopeças. É durante o ano de 1945 que nasce a Fábrica Nacional de Motores (FNM), uma empresa estatal, que tinha como objetivo montar caminhões e peças importadas de empresas europeias, salientando a necessidade do estado investir na formação dessa indústria nascente (Frainer, 2010; Anfavea, 2024).

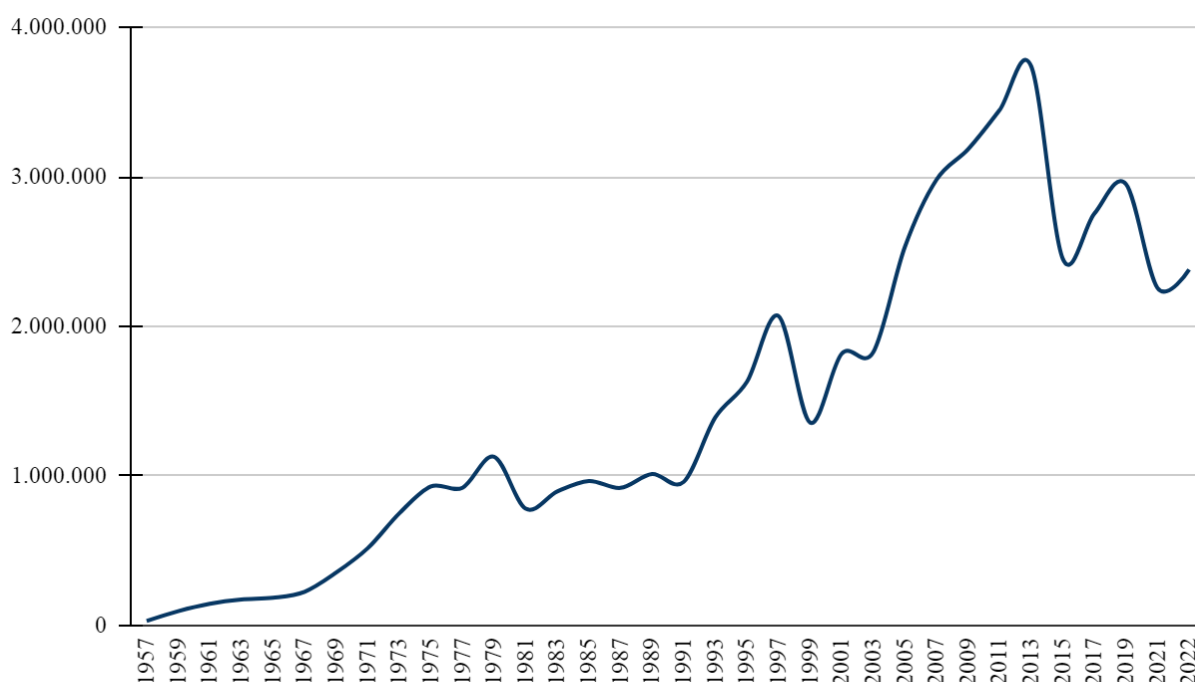
Contudo, é nos primeiros anos da década de 1950, que uma nova era da indústria automobilística vai se consolidando. Com a chegada de diferentes empresas montadoras de veículos leves e caminhões principalmente da europa, como a Volkswagen em 1953, o Brasil passa por uma transformação importante, expandindo o leque de empresas que produzem dentro do país, trazendo novas ideias e formas de produção. Como a de grande escala, com grandes fábricas, que satisfaziam a necessidade dos consumidores nacionais por diferentes veículos de massa, que servissem para todos os tipos de trabalho, como o Fusca e a Kombi. Ao passo que, fomentava as primeiras indústrias de peças, chassis e ferramentas nacionais, tão necessárias para a continuação de toda a indústria automobilística (Frainer, 2010; Anfavea, 2024).

Para Frainer (2010), há características importantes, internas e externas, que impulsionam o estabelecimento de uma manufatura nacional. Internamente, o novo governo de Juscelino Kubitschek (JK), trabalhava ativamente para gerar um ambiente propício ao estabelecimento dessa indústria, com a criação do Grupo Executivo para a Indústria Automotiva (GEIA) em 1956, que traçou medidas específicas à indústria automobilística e que foram inseridas no plano de metas de JK. Algumas dessas medidas foram a proibição de carros importados, sejam eles montados em território brasileiro ou prontos em outros países. Assim como, ofereceu subsídio às montadoras que optaram por continuar no país e produzir automóveis com pelo menos 90% de peças brasileiras. Já externamente, os países europeus reaquecem suas indústrias após a segunda guerra mundial, ao passo que cada vez mais os países em desenvolvimento necessitavam de produtos manufaturados. Outro ponto importante apresentado por Frainer (2010), é a evolução industrial que se formava, em que o modelo de produção em grande escala se apresenta como a melhor alternativa à indústria automobilística.

Na visão de alguns autores que investigam a indústria automobilística de ambos os países, como Kosacoff, Todesca e Vispo (1991), a grande diferença no processo de formação de uma indústria nacional, ocorre na participação das empresas privadas e estatais na consolidação da indústria. No caso argentino, uma empresa estatal inicia a produção

manufatureira, mesmo que em pequena escala. Já no caso do Brasil, havia a presença de diferentes fábricas estrangeiras, que com o apoio do governo brasileiro, iniciaram a transformação da indústria no país, em geral, o Brasil se apresentava como um local mais atrativo e facilitador à presença de indústrias estrangeiras. No gráfico 2 a seguir, estão expostos os dados da produção da indústria brasileira, desde 1957, primeiro ano de compilação da ANFAVEA, até o ano de 2022.

Gráfico 2: Produção de automóveis no Brasil de 1957 a 2022, em unidades.



Fonte: Anfavea (2022), reprodução própria.

Este período de implementação da indústria automobilística nacional passa por diferentes governos, mas que continuam com as políticas de estruturação das empresas e produção nacional. A indústria continuou se estabelecendo, em um período que dura até 1967, ano em que o país inicia um período de crescimento acima da média. Além de ser o ano com maior número de unidades produzidas desse primeiro período, com cerca de 190 mil automóveis produzidos (Frainer, 2010).

O segundo período da indústria automobilística ocorre de 1968 até 1980, já durante a ditadura militar, em que há um crescimento econômico e industrial acima da média dos anos anteriores, esse período comumente chamado de milagre econômico, também acaba afetando positivamente a indústria automobilística brasileira. O governo militar lançou alguns projetos de desenvolvimento econômico e industrial, como o II plano nacional de desenvolvimento. Além disso, cria melhores condições para liberação de crédito aos consumidores do país, o

que acaba aumentando a possibilidade de compra de automóveis por parte da população (Bellingieri, 2005 apud Vargas; Bunde, 2021). A utilização do BNDES também impulsionou a expansão da produção, já que o Estado financiou iniciativas das indústrias automobilísticas e de autopeças. Por fim, no ambiente externo há mudanças que afetam diretamente a indústria automobilística, como a primeira crise do petróleo, que força a inovação tecnológica e industrial das montadoras e dos Estados. No caso brasileiro, foi criado o programa nacional do álcool, proálcool, em 1975, com o intuito de fortalecer a construção de motores movidos a álcool, dessa forma, driblando os altos preços do petróleo durante a crise (Vargas; Bunde, 2021). Assim como está exposto no gráfico de 1969 até 1979, o Brasil sai de 353 mil unidades produzidas para mais de 1 milhão e cem mil unidades de automóveis confeccionados em solo brasileiro. Grande parte deste aumento exponencial de mais de 360% está atrelado às políticas adotadas pelo governo militar, ao ambiente interno com maior demanda de automóvel, assim como o ambiente externo, que forçava a indústria automobilística como um todo, apresentar novas tecnologias de produção e desenvolvimento industrial (Frainer, 2010; Vargas e Bunde, 2021).

Entretanto, apesar do grande crescimento econômico e expansão industrial do Brasil de 1968 a 1980, a partir de 1981 a indústria automobilística brasileira e a economia do país entram em um período de crise econômica. Para alguns autores como Bellingieri (2005 apud Vargas; Bunde, 2021), um dos motivos da crise econômica ocorre pelo aumento das taxas de juros e dívida externa brasileira, algo que afeta diretamente os investimentos que vinham sendo feitos pelo Brasil. Além disso, novas crises do petróleo também acabam afetando a indústria automobilística como um todo, forçando uma modificação do tamanho dos motores utilizados pelos veículos, para que consumissem menos gasolina e diesel. Esta década é comumente chamada de década perdida, em que a produção de veículos diminui, assim como as vendas, representando uma retração do poder de compra da população em meio às incertezas e aumento da inflação. Como é possível observar no gráfico 2, a partir de 1981 o número de automóveis produzidos diminui em relação aos anos anteriores, ocorrendo uma estagnação de produção durante toda a década de oitenta (Frainer, 2010).

Por fim, após essa estagnação, há o último período apresentado por Frainer (2010), que ocorre de 1990 até os dias atuais, em que há o crescimento da industrialização no país, com a evolução tecnológica da indústria automobilística brasileira, assim como sua lenta inserção nas cadeias globais de valor. Este período representa a reestruturação política que ocorre no Brasil, com a abertura ao comércio internacional, criação de uma moeda mais estabilizada, metas industriais. Além disso, o investimento privado estrangeiro no Brasil

também cresce com a expansão de novas fábricas e montadoras no país, assim como a liberação de importação de veículos prontos e peças fabricadas em diversos países do globo. Não obstante, com a liberação de produtos importados, novos modelos de produção são apresentados, o que acaba influenciando nos padrões desejados pelo público consumidor. Essa influência força transformações da indústria automobilística dentro do país, com novos padrões de produção e qualidade (Vargas e Bunde, 2021; Costa e Henkin, 2016). Todo esse processo de reestruturação culmina nos níveis de produção atuais, assim como a quantidade de vendas internas e externas que são observadas hodiernamente, em que o país sai da marca de 960 mil unidades produzidas em 1991, para 2 milhões em 1997, estabelecendo um novo padrão de produção, que tem seu ápice em 2013, com quase 4 milhões de automóveis produzidos no Brasil (Anfavea, 2022). A indústria está cada vez mais descentralizada territorialmente, com novas fábricas em regiões como Nordeste, Sul e Centro Oeste, assim como com uma maior diversificação de montadoras que produzem nacionalmente, principalmente asiáticas (Frainer, 2010).

A indústria automobilística brasileira pós década de 1990, está cada vez mais mais integrada aos vizinhos sul americanos, com os acordos industriais do Mercosul, assim como inserida nas cadeias globais de valor, mesmo que de forma lenta. Como citado anteriormente, a criação de uma tarifa comum pelo mercosul, impulsiona a venda de veículos do Brasil para a Argentina, que representa 61% das exportações brasileiras, tal como o contrário também ocorre, em que 80% das exportações Argentinas possuem o Brasil como destino (Anfavea, 2022; Adefa, 2022).

2.3. As especificidades da cadeia global de valor da indústria automobilística

A indústria automobilística, assim como grande parte das indústrias globais, passou por uma enorme transformação, reformulação e reorganização produtiva nas últimas décadas, principalmente desde a década de 1990. Dessa forma, essa indústria apresenta suas especificidades e características únicas à sua produção, assim como relações estabelecidas entre montadoras e fornecedores, que seguem a lógica das cadeias globais de valor. Sendo assim, com base em Lima (2015) e outros autores, esses serão alguns dos assuntos que serão tratados neste tópico da monografia. Para Lima (2015), em sua análise das cadeias globais de valor da indústria automobilística mundial, em que o autor explica toda a conjuntura hodierna do objeto de análise. Há diferentes dinâmicas e especificidades que resultam no cenário atual dessa indústria, algumas das principais especificidades é a tendência atual do comércio internacional em fragmentar diferentes processos, por meio do *outsourcing*, com intuito de

baratear os custos e maximizar os lucros. Essa é uma prática comum entre as indústrias globalizadas hodiernas, como visto no primeiro capítulo ao citar Carneiro (2015). Além disso, como mostra o autor, a forma de produção das montadoras, em que há a criação de plataformas padronizadas, que resultam em diferentes veículos vindos de uma mesma origem, acaba diminuindo os custos e simplificando a produção. Aliado a isso, a indústria automobilística tende a se organizar favorecendo a produção regional, visto que, as montadoras escolhem as principais economias de uma determinada região, para produzir os veículos e peças que serão comercializados dentro da mesma região, resultando assim em toda uma cadeia produtiva regional (Sturgeon; Biesebroeck, 2009 apud Lima, 2015; Sturgeon; Biesebroeck, 2011). Essas especificidades presentes na conjuntura atual, que vem ocorrendo desde a década de 1990, propiciam o aparecimento de novas relações. Essas relações geram algumas dinâmicas na indústria automobilística atual. Essas relações geram algumas dinâmicas na indústria automobilística atual, que Lima (2015), utilizando como base outros autores, apresenta em seu texto.

Para Humphrey (2003 apud Lima, 2015) a dinâmica de produção e participação dos fornecedores é dividida em três níveis. No primeiro nível, há os fornecedores globais, que possuem relações mais próximas com as montadoras, com capacidade de seguir o movimento das montadoras para outros países, assim como suprir as demandas mais complexas que são requisitadas pelas montadoras. Já os fornecedores de primeiro nível, trabalham com as mesmas necessidades tecnológicas e de inovação que os fornecedores globais. A grande diferença entre esses dois tipos de fornecedores ocorre na relação com as montadoras, já que os fornecedores de primeiro nível tendem a ficar localizados em menos regiões do globo, apenas acompanhando as montadoras para localidades muito importantes, com alta concentração de produção e empresas automobilísticas. Por conseguinte, no segundo nível, há as empresas fornecedoras de segundo nível que operam de forma diferente das fornecedoras citadas anteriormente, já que a partir desse nível não há inovação e projetos próprios das empresas, mas sim uma produção baseada em projetos e pedidos realizados pelas montadoras. Dessa forma, cabe aos fornecedores de segundo nível apresentar uma evolução de produção, para satisfazer os parâmetros de qualidade impostos pela indústria automobilística mundial.

Além das fornecedoras de segundo nível, há também as fornecedoras de terceiro nível, que fornecem às montadoras e ao restante dos outros níveis de fornecedores da cadeia, produtos mais simples com menor valor agregado de tecnologia, inovação e design, como pequenas peças padronizadas que podem ser utilizadas em diferentes tipos de veículos e módulos. A grande diferença entre essas empresas com o restante dos níveis, é que para elas,

os preços devem ser mais competitivos, portanto, inovação de produção não é o principal motivo de vendas. Por fim, há a ocorrência de fornecedores *aftermarkets*, que reproduzem peças e projetos já disponíveis no mercado, oferecendo peças com qualidade relativa e preços mais baixos, não só para o restante da cadeia, como também para o consumidor final. Esse tipo de produção desses fornecedores, é uma boa alternativa para países em desenvolvimento ingressarem nas cadeias globais de valor da indústria automobilística, já que demanda menor valor agregado, maquinário mais simples e mão de obra barata (Humphrey, 2003 apud Lima, 2015).

A partir das dinâmicas de fornecedores apresentadas pelo autor, é possível perceber que após a introdução das cadeias globais de valor na indústria automobilística, foram criados dois tipos de fornecedores, os globais e locais. Os fornecedores globais, fornecedores de primeiro nível, assim como alguns poucos fornecedores de segundo nível compõem o tipo global, em que a diferença entre eles reside no potencial de suprir a demanda das montadoras nos mercados em que elas operam. Por fim, os fornecedores locais são o restante dos níveis apresentados, segundo e terceiro, em que as demandas exigem menor aparato tecnológico (Lima, 2015).

Vale salientar que, assim como as montadoras podem possuir diversos fornecedores de um mesmo nível, os fornecedores também podem se especializar tecnologicamente para satisfazer padrões para diversas montadoras. Dessa forma, algumas montadoras compartilham projetos sigilosos, assim como confiam toda uma etapa de produção para um fornecedor confiável (Lima, 2015). Nesse sentido, com base na análise de Navarro (2020), podemos tomar como exemplo das dinâmicas entre fornecedores e montadoras, um carro produzido em território brasileiro e exportado à Argentina. O Fiat Pulse teve o início da sua produção em 2021 com o processo de projeto feito pela filial nacional da Fiat (Kutney, 2021). De acordo com o levantamento de fornecedores da IHS Markit em parceria com Automotive Business¹, o automóvel apresenta fornecedores globais como a Marelli, Brose e Schaeffler, multinacionais europeias que possuem fábricas no Brasil, consequentemente realizam pesquisas e design específicos às necessidades sul-americanas, já que o automóvel também é comercializado em terras Argentina. Ademais, há também a presença de fornecedores de segundo nível, como a Gerdau, que é uma empresa brasileira e fornece produtos com menor valor agregado, por ter uma replicação e produção mais simplificada.

¹ Levantamento disponível em: https://wll-cdn.automotivebusiness.com.br/ab-news/filer_public/16/3f/163f4cc6-9882-4ab2-bbbf-aeddac60d7b9/raio-x_fiatpulse_v2.pdf (Kutney, 2021).

Dessa forma, uma estratégia adotada pelos fornecedores para obter maior fragmentação produtiva, clientes e lucros, é o *follow-sourcing*. No *follow-sourcing*, as empresas fornecedoras acompanham as montadoras para os novos locais de produção e atuação escolhidos por elas. Como é o caso da Brose acima, uma empresa alemã, que acompanha as grandes montadoras para os países de suas atuações, como forma de facilitar a troca de informações e produção. Dessa forma, como citado anteriormente, as empresas de carros acabam possuindo uma pequena seleção de fornecedores capazes de atingir as metas de produção e qualidade desejadas. Além disso, com essa estratégia, as montadoras acabam passando por menos burocracias, incertezas e falta de padronização, já que o fornecedor que trabalha com a empresa, já possui os certificados, projetos em seu portfólio e o conhecimento de produção. Isso acaba tornando mais fácil o processo de fragmentação da produção não só aos fornecedores, como também às firmas de automóveis (Lima, 2015).

A partir dessas dinâmicas de fornecedores e montadoras apresentadas por Lima (2015), é possível analisar através da teoria de governança de Gereffi, Sturgeon e Humphrey (2005) como exemplo, qual o tipo de governança que ocorre nessas relações. Como é possível analisar, cada nível de fornecedores representa uma forma específica de relação com as montadoras. Por exemplo, no primeiro nível há uma maior relação de confiança entre as firmas matrizes e os fornecedores, com poucos fornecedores principais, que irão realizar uma produção mais complexa e tecnológica, até mesmo fragmentando parte da sua produção mais simples com outros pequenos fornecedores. Dessa forma, essa relação pode ser caracterizada como uma governança relacional, já que ambos os atores necessitam um do outro para a produção, além de ser necessária uma longa relação de confiança entre os lados. Essa relação dá a possibilidade de fornecedores globais e de primeiro nível utilizarem fornecedores menores, de terceiro nível, para a sua própria produção, o que gera mais espaço para o investimento em alternativas de tecnologia, design e inovação, para os problemas apresentados pelas montadoras. Não obstante, nessa governança, apesar da mutualidade, as firmas líderes ainda possuem maior poder que as fornecedoras, podendo demandar diferentes padrões de qualidade específicos e mantendo o funcionamento da cadeia. Por fim, a relação entre as empresas de segundo e terceiro nível pode ser explicada através da governança de mercado, em que as firmas matrizes procuram possuir uma rede de fornecedores, principalmente locais. Essa governança funciona através dos preços de mercado, em que os fornecedores precisam ter preços mais competitivos, para suprir uma ou mais montadoras.

Além das dinâmicas e especificidades apresentadas, a indústria automobilística passa por um grande processo de fragmentação produção, cada vez mais novos países e regiões se

integram as cadeias globais das indústria automobilística. A produção de automóveis acaba migrando para novas regiões e países, que expandem sua produção. Dado a tendência atual de descentralização da produção para a indústria automobilística, em que, montadoras e fornecedores que não fragmentam sua produção, acabam ficando menos competitivas frente ao restante do mercado, seja regional ou nacional. Essa dispersão acaba gerando a diminuição de produção dos mercados centrais, já que antes dos anos 1990, as montadoras fabricavam seus veículos quase que inteiramente nos países de origem, com poucas fábricas em países em desenvolvimento, como Brasil e Argentina, que possuíam filiais para a produção (Lima, 2015). Após os anos 1990, com toda a dinâmica de *outsourcing* apresentada no primeiro capítulo e neste, fica mais vantajoso e eficiente para as empresas matrizes colocarem parte da sua produção em novos países em desenvolvimento ou regiões próximas.

Uma pequena parte desse processo pode ser analisada através de dados da ANFAVEA na **tabela 1**, em que são apresentados os dez maiores produtores de automóveis no período que corresponde de 1984 a 1992 e na tabela 2, que apresenta os maiores produtores de 2013 a 2022. A partir dos dados presentes nas duas tabelas, é possível realizar uma comparação dos países que estão presentes nos rankings, assim como quais são os níveis de produção atual da indústria automobilística mundial.

Tabela 1: Ranking dos dez maiores produtores de automóveis de 1984 a 1994, em mil unidades.

País	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Japão	11.465	12.271	12.260	12.249	12.700	13.026	13.487	13.245	12.499
EUA	10.939	11.650	11.335	10.910	11.187	10.852	9.780	8.811	9.778
Alemanha ²	4.045	4.446	4.597	4.634	4.625	4.852	4.977	5.034	5.194
França	3.062	3.016	3.195	3.493	3.698	3.920	3.769	3.611	3.768
Espanha	1.309	1.417	1.533	1.704	1.866	2.046	2.053	2.082	2.304
Canadá	1.829	1.933	1.854	1.635	2.043	1.940	1.896	1.905	1.983
Coreia do Sul	265	378	602	980	1.084	1.129	1.322	1.498	1.730
Reino Unido	1.134	1.311	1.248	1.390	1.545	1.626	1.566	1.454	1.540
Rússia ³	2.209	2.200	2.226	2.229	2.180	2.100	2.040	1.929	1.448
Brasil	865	967	1.056	920	1.069	1.013	915	960	1.074

Fonte: Anfavea (1994) e OICA, produção própria.

No período de dados apresentados pela tabela, há a presença de sete Estados do centro de capital hodierno, comumente chamados de mercados tradicionais de produção da indústria

² Os dados até 1990 se referem à Alemanha Ocidental, após esse ano os dados são da Alemanha reunificada.

³ Até 1991 os dados se referem à União Soviética.

automobilística, como citados anteriormente, com o Japão sendo o maior produtor de automóveis do período, com uma média de 12 milhões de automóveis fabricados. Contudo, é possível perceber que o rápido crescimento da Coreia do Sul durante o período, saindo de 265 mil carros produzidos em 1984, para 1.730.000 em 1992. O Brasil aparece entre os dez maiores produtores do período apresentado, configurando como maior produtor da América latina, acima do México e da Argentina, com uma menor produção em relação aos países apresentados.

Tabela 2: Ranking dos dez maiores produtores de automóveis do mundo, com a adição da Argentina, de 2013 a 2022, em mil unidades.

País	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
China	22,117	23,732	24,567	28,119	29,015	27,809	25,751	25,225	26,122	27,021
EUA	11,066	11,661	12,106	12,180	11,190	11,298	10,893	8,821	9,157	10,060
Japão	9,630	9,775	9,278	9,205	9,691	9,730	9,685	8,068	7,837	7,836
Índia	3,898	3,845	4,161	4,519	4,792	5,143	4,524	3,382	4,399	5,457
Coreia do Sul	4,521	4,525	4,556	4,229	4,115	4,029	3,951	3,507	3,462	3,757
Alemanha	5,718	5,908	6,033	5,747	5,646	5,120	4,947	3,743	3,309	3,678
México	3,055	3,368	3,565	3,616	4,095	4,101	4,013	3,177	3,195	3,509
Brasil	3,714	3,152	2,428	2,177	2,737	2,881	2,945	2,014	2,248	2,370
Espanha	2,163	2,403	2,733	2,886	2,848	2,820	2,823	2,268	2,098	2,219
Tailândia	2,457	1,880	1,909	1,944	1,989	2,168	2,014	1,427	1,686	1,884
Argentina	791	617	527	473	473	467	315	257	435	537
Mundo	87,311	89,776	90,955	95,058	96,594	96,869	92,121	77,650	80,205	85,017

Fonte: Anfavea (2022), produção própria.

É possível observar a tendência na abertura de novas fábricas em países que anteriormente não eram massivamente explorados, como países do sudeste asiático e Índia, explorados por empresas de todo o globo, além do aporte massivo das empresas na China (Lima, 2015). Como é possível analisar, na **tabela 1**, a China não estava presente entre os dez primeiros, já que apresentava uma produção de menos de 1 milhão de automóveis. Contudo, em 2022, o país apresenta a marca de 22 milhões de automóveis produzidos, tendo seu auge em 2017 com quase 30 milhões de unidades produzidas. Além da China, a Tailândia e a Índia também figuram dentro do ranking de dez maiores produtores em 2022, o que exemplifica essa expansão para a Ásia, como citada anteriormente. Já o México ultrapassa o Brasil,

tornando-se o maior produtor de automóveis da América Latina. Este processo pode ser explicado pela instalação de montadoras norte americanas em território mexicano ao longo da fronteira entre os dois países, como forma de aproveitar a mão de obra mais barata do México, além da facilidade de comércio, através do extinto NAFTA, entre os três maiores países norte americanos. Há também a entrada de empresas asiáticas no mercado latino americano nos últimos anos, como é o caso da Chery que em parceria com uma empresa brasileira, a Caoa, vem adquirindo uma boa fatia do mercado brasileiro e consequentemente de todo o Mercosul⁴ (Sturgeon; Biesebroeck, 2011). Não obstante, isso representa um crescimento e expansão de mercados fora do centro do capital, em que empresas advindas de países em desenvolvimento procuram novos mercados em desenvolvimento para aportar seus investimentos.

Apesar disso, é possível analisar que a indústria automobilística continua concentrada em sua produção, já que a tendência atual é de criação de grupos empresariais que aglutinam diferentes montadoras em um só lugar, com o intuito de aumentar os investimentos e padronização das marcas e produtos (Lima, 2015). Essa tendência pode ser vista através do Grupo Stellantis, uma montadora que apresenta diversas marcas multinacionais do ramo automobilístico em um só lugar, gerando uma enorme fatia do mercado, assim como uma maior concentração de capital nos países de centro. Aliado a essa concentração de mercado, o processo de inovação e de maior valor agregado das montadoras continua em suas matrizes, o que não impede que as montadoras fragmentem parte desse processo em mercados importantes de países em desenvolvimento. Como é o caso da Fiat⁵ e Ram⁶ no Brasil, que realizam P&D, inovações e design nas suas filiais do país, para os produtos comercializados em solo brasileiro e no restante da América Latina, principalmente nos países do Mercosul.

3. INSERÇÃO DAS INDÚSTRIAS AUTOMOBILÍSTICAS ARGENTINA E BRASILEIRA NAS CGVs

3.1. Bases dos dados

Para realizar uma análise da inserção de um ou vários países nas cadeias globais de valor, são utilizadas algumas ferramentas, como o índice de valor adicionado externo e doméstico no resultado bruto da exportação, assim como resultados de balanços comerciais de materiais necessários para a produção de bens e serviços. O primeiro apresentado, o índice de valor adicionado, é a principal ferramenta utilizada para análise de participação nas CGVs,

⁴ Ver (Fagundes, 2023).

⁵ Como um exemplo de carro da marca. A Fiat Toro tem seu projeto com origem no Brasil (Dias, 2022).

⁶ Como um exemplo de carro da marca. A Ram Rampage foi desenvolvida no Brasil (Lucas, 2023).

sendo encontrada através do banco de dados Trade in Value-Added (TiVA), uma iniciativa criada em parceria da OCDE com a OMC. Esse banco de dados, analisa e agrupa diferentes indicadores relacionados às cadeias globais de valor, assim como ao comércio das principais economias do mundo. O TiVA também dá a possibilidade de investigar por setores produtivos, seus dados e resultados desde o ano de 1995 até 2020. Para a participação nas CGVs, há a existência de dois tipos de fluxos analisados pelo TiVA, o *Backwards linkages* que investiga e apresenta índices de participação do valor adicionado externo em um determinado país, e o *forward linkages* que apresenta o valor adicionado doméstico na exportação total do próprio país ou em outros parceiros comerciais (Santos, 2023).

Dessa forma, serão utilizados os indicadores de participação nas CGVs, *Backward* e *Forward*, representados pelas siglas DEXFVAPSH e FEXDVAPSH, respectivamente. Além disso os indicadores percentual de valor adicionado doméstico (VAD) e valor adicionado estrangeiro (VAE), ambos em relação ao montante total de exportações da indústria automobilística dos países, também serão utilizados. Esses indicadores são representados pelas siglas EXGR_DVASH e EXG_RFVASH, respectivamente. Já o setor econômico da indústria automobilística é representado pela sigla C29, que engloba automóveis, trailers e semi-trailers (TiVA, 2023). Por fim, serão utilizados dados da Anfavea, Afac e Adefa, instituições oficiais deste ramo industrial de ambos os países, para reproduzir os gráficos de análise do comércio exterior da indústria automobilística⁷.

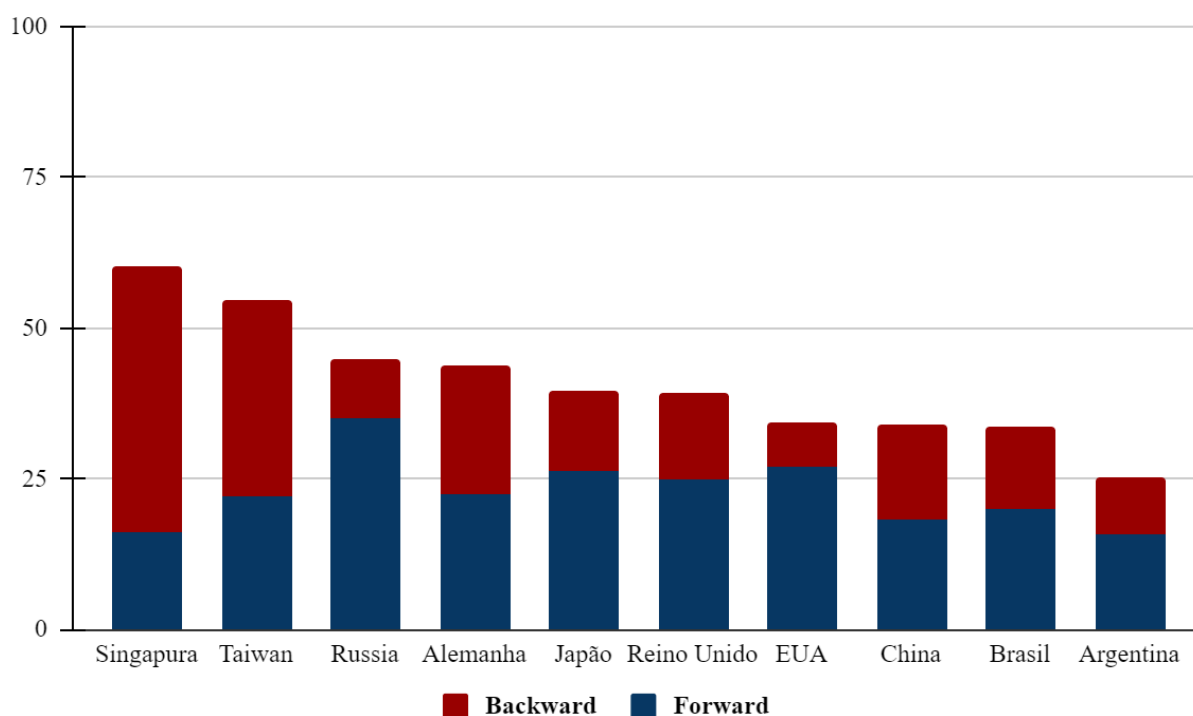
3.2. Análise de inserção TiVA

Alguns dos indicadores mais importantes que podem ser pesquisados na plataforma, são os indicadores de participação DEXFVAPSH e FEXDVAPSH, que mostram a inserção do comércio de vários países dentro das CGVs. Como citado anteriormente, o *Backwards linkages* e o *forward linkages* analisam a porcentagem de participação de valor agregado, estrangeiros e domésticos dentro do total das exportações de um país. A diferença reside que o FEXDVAPSH ou forward, mostra quanto o valor agregado de um Estado interfere nas exportações de Estados terceiros. Já o DEXFVAPSH ou backward, contabiliza quanto uma exportação bruta de um país tem de valor agregado externo. Ao somar ambos os indicadores, é possível chegar a uma porcentagem de participação e inserção de um determinado país nas cadeias globais de valor (Almeida e Reis, 2014; Santos, 2023; TiVA, 2023). Faz-se importante frisar, que estes indicadores da plataforma apenas apresentam o total somado das atividades econômicas, sem a possibilidade de segregar setores econômicos específicos. Para Almeida e Reis (2014, p.7) “em geral as economias menores possuem maiores índices para trás, afinal

⁷ Todos os gráficos do tópico 3.3 irão até os dados de 2022.

dispõem de menos condições de diversificar a produção internamente a ponto de depender pouco de importações”. Isso pode ocorrer seja com maior participação de valor adicionado externo ou seja com um maior especialização em etapas de maior valor agregado, como p&d e design, apresentados na figura 1 no primeiro capítulo da monografia. Também pode ocorrer pela menor capacidade de produção e realização de diferentes etapas de produção dentro de um país de tamanho reduzido (Navarro, 2020). Portanto, a partir do **gráfico 3**, que é baseado em Almeida e Reis (2014) e Navarro (2020), é possível observar que Singapura e Taiwan estão mais inseridos nas CGVs, com uma porcentagem acima de 50% em relação à sua exportação bruta total. Ambos os países possuem maior participação externa nas exportações, do que participação doméstica em exportações de países terceiros. Taiwan possui maior percentual de participação *forward*, isso pode ocorrer pela especialização da indústria do país em produzir semicondutores, principalmente microchips, amplamente utilizados na produção de aparelhos eletrônicos e automóveis.

Gráfico 3: A porcentagem de inserção de variados países nas CGVs, ano 2020.



Fonte: TiVA 2023, modelo baseado em Almeida e Reis (2014) e Navarro (2020). Reprodução própria.

Por meio da análise de dados do **gráfico 3**, é possível perceber que Brasil e Argentina possuem um índice de inserção nas cadeias globais de valor, na casa dos 33,8% para o primeiro e cerca de 25,4% para o segundo. Também é possível perceber que Brasil, China e Estados Unidos estão em um patamar cercano de inserção, diferenciando principalmente nos indicadores de valor adicionado doméstico. Países maiores e com maior produção possuem

maior participação nas CGVs a partir de maiores percentuais de *forward*, como é possível observar no gráfico. Na visão de Almeida e Reis (2014, p.7) isso ocorre porque “o indicador para frente tende a ser maior em economias maiores, por terem maior escala de exportações”. Através do gráfico também é possível observar que a Argentina tem menor valor adicionado na exportação de outros países, do que o Brasil, o que mostra que grande parte da produção nacional atende produtos que serão totalmente fabricados em território nacional. Ambos os países, Argentina e Brasil possuem menor valor adicionado estrangeiro, do que valor agregado doméstico na exportação de outros países.

Já na **tabela 3**, são apresentados os dados relacionados especificamente à produção automobilística. Através do TiVA 2023, é possível separar a pesquisa por setores de produção, em que a indústria automobilística está caracterizada pelo setor C29, de automóveis. Baseada na tabela e análise de Santos (2023, p. 312), que se baseia na decomposição das exportações de Koopman; Wang; Wei (2014 apud Santos, 2023), a **tabela 3** possibilita analisar os dados separados dessa indústria, o que mostra com maior detalhe qual a inserção específica da indústria automobilística de um país nas cadeias globais de valor. O valor adicionado externo, assim como o valor adicionado doméstico são baseados no resultado das exportações brutas de um país no ano analisado (Santos, 2023). A partir desta tabela é possível analisar a variação dos índices durante um período de quinze anos, de 2005 a 2020, em que o conceito de CGVs se estabeleceu de forma mais complexa na produção de bens e serviços mundiais, assim como em políticas comerciais. A possibilidade de analisar os dados específicos da indústria automobilística, nos dá a oportunidade de perceber as diferenças dessa indústria com o restante da produção do país. Como exemplo, no gráfico 3, o Japão aparece com uma inserção de 43% nas CGVs, sendo 13% de valor adicionado estrangeiro. No ano de 2005 o país apresentava uma porcentagem de 10% de VAE nas suas exportações brutas, já no ano de 2020 esse percentual aumentou para 17,4%, representando o aumento da participação estrangeira. Essa diferença entre o VAE das exportações da indústria automobilística com o VAE da exportação bruta de todo o comércio de um país pode ocorrer devido ao crescimento da necessidade de peças e serviços estrangeiros, específicos à necessidade da indústria como apresentado no capítulo dois (Santos, 2023).

Tabela 3: % do valor adicionado externo e doméstico das exportações brutas de países diversos. Setor C29.

País	Ano	Exportações brutas	VAE	VAD
Argentina	2005	2.376.4	28,3	71,7
	2010	5.857.2	31,7	68,3
	2015	4.604.7	26,4	73,6
	2020	2.916.5	25,7	74,3
Alemanha	2005	162.055.5	25,4	74,6
	2010	203.700.7	27,5	72,5
	2015	240.517.1	27,5	72,5
	2020	202.755.3	25,7	74,3
África do Sul	2005	3.803.5	29,8	70,2
	2010	5.331.1	29,9	70,1
	2015	4.275.7	37,9	62,1
	2020	10.587.1	40,3	59,7
China	2005	23.394.6	19,9	80,1
	2010	74.521.6	17,4	82,6
	2015	97.720.3	14	86
	2020	95.959.9	14,5	85,5
Brasil	2005	14.877.8	14,5	85,5
	2010	15.443.3	14,5	85,5
	2015	15.180.1	19,9	80,1
	2020	8.647.8	21,7	78,3
EUA	2005	121.441.6	21,7	78,3
	2010	151.794.5	24,1	75,9
	2015	206.822.4	24,5	75,5
	2020	163.028.5	21,6	78,4
Japão	2005	125.635.0	10,9	89,1
	2010	168.635.7	12,2	87,8
	2015	150.424.4	17,1	82,9
	2020	142.335.4	17,4	82,6

País	Ano	Exportações brutas	VAE	VAD
Rússia	2005	3.724.7	34,8	65,2
	2010	5.192.0	32,6	67,4
	2015	8.897.5	34,5	65,5
	2020	5.833.0	33	67

Fonte: TiVA 2023, modelo baseado em Santos (2023, p. 312). Reprodução própria.

Além de pequenas diferenças percentuais, há países com maiores diferenças de participação do VAE nas exportações brutas da atividade econômica escolhida, em comparação ao percentual de participação de VAE na atividade econômica total. É o caso da Argentina, que apresenta um percentual 25% de VAE nas exportações da indústria automobilística, um percentual acima do que foi apresentado no gráfico 3, de apenas 9,5%. Não obstante, ao analisar o período de 2010 a 2014 no TiVA (2023), o país apresenta seu maior período de alta de VAE nesse setor econômico analisado, ficando acima dos 30% durante os quatro anos.

É possível, como apresentado por Ibáñez (2021) em sua análise, traçar paralelos com os dados da balança comercial de autopeças argentina, presentes no **gráfico 6**, assim como com os dados apresentados no **gráfico 1 e gráfico 4**, em que o país apresenta seu maior número de unidades fabricadas e exportadas. Durante o período citado acima, o país atingiu a marca de 780 mil automóveis fabricados, com intuito de abastecer o mercado interno, mas principalmente para abastecer o mercado do seu maior parceiro comercial do setor, o Brasil. Para suprir esse rápido crescimento foi necessário o aumento das importações de autopeças, em que o país importa cerca de 10 bilhões de dólares em autopeças, sendo observado no **gráfico 6**. Dessa forma, é possível correlacionar o aumento do VAE da indústria automobilística argentina **na tabela 3**, com a necessidade de materiais importados para suprir a produção nacional, mostrando uma maior dependência da Argentina de bens e serviços estrangeiros, como fornecedores de primeiro nível (Ibáñez, 2021).

Diferentemente da Argentina, o Brasil apresenta um menor percentual de VAE na atividade econômica selecionada, atingindo seu menor patamar na tabela em 2005 e 2010, com apenas 14,5%. Já o maior percentual de participação ocorreu em 2020 com 21,7%. Portanto, historicamente a indústria automobilística brasileira está menos inserida nas CGVs da indústria automobilística, em comparação com a Argentina. Isso pode ocorrer devido a barreiras tarifárias impostas pelo Estado brasileiro a peças e serviços estrangeiros, também

pode ocorrer em consequência de uma maior capacidade nacional de suprir as necessidades industriais do próprio país.

3.3. Análise do comércio exterior da indústria automobilística dos países investigados

Dados do comércio exterior dos países também se apresentam como uma ótima ferramenta de análise em relação às cadeias globais de valor, já que é possível quantificar e analisar a dependência de produtos estrangeiros dentro de uma economia, assim como os produtos exportados são necessários para a produção industrial de um país. Nesse sentido, com base na análise da inserção argentina realizada por Ibáñez (2021) e Navarro (2020) que analisa a brasileira, foram compilados alguns dados das fontes oficiais da indústria automobilística de ambos os países e transformados em gráficos para melhor visualização. Com os resultados das exportações e importações de automóveis em ambos os países, além da balança comercial de autopeças de cada país aqui apresentado. O gráfico a seguir mostra as exportações e importações de automóveis da Argentina de 1997⁸ até o ano mais recente de dados. Vale ressaltar que quase durante todo o período, as importações estiveram acima das exportações, grande parte delas vindo oriundas do Brasil, segundo dados da ADEFA (2022), foram cerca de 137.135 unidades importadas do país vizinho, representando um percentual de 79,1% de automóveis brasileiros nas importações argentinas. Contudo, há pequenas exceções, em que as exportações de automóveis, independente da origem, estiveram acima das importações, como de 2000 a 2003 e 2021 a 2022.

⁸ O ano de 1997 foi escolhido como ponto de partida, por ser um ano em que há rápido aumento da produção de automóveis em ambos os países. Representando o crescimento dessa indústria hodierno para ambas as economias.

Gráfico 4: Evolução das importações e exportações de automóveis na Argentina, em unidades de automóveis.



Fonte: Adefa (2022), baseado em Ibáñez (2021) e Navarro (2020), Reprodução própria.

No gráfico 5, há a evolução das importações e exportações do Brasil, sendo possível observar o crescimento de automóveis importados, que desde a década de 1990 possuem liberação regulamentada pelo Estado brasileiro. Apesar deste crescimento, durante dois períodos houve um maior número de exportações do que importações. O primeiro ocorreu de 2000 a 2008, em que o Brasil alcança em 2005 sua maior marca de veículos exportados, com mais 800 mil unidades seguindo para esse fim. Já o segundo período vem ocorrendo de 2015 até os dias atuais, em que a maior marca de exportação foi de 770 mil unidades exportadas. Apesar disso, vale ressaltar que de 2009 a 2014 o número de importações teve um aumento elevado, atingindo cerca de 800 mil importações de automóveis em 2011. Grande parte deste fluxo de importações e exportações ocorre entre os países latino americanos. Como citado no capítulo anterior, as filiais de montadoras no Brasil possuem capacidade de P&D para suprir problemas, além de criar projetos voltados para o público e gosto da região. A Argentina é o maior parceiro comercial da indústria automobilística Brasileira, com cerca de 202.406 importações de veículos argentinos por parte do Brasil. O que mostra a importância desse fluxo de troca de bens e serviços entre os países, muito influenciado pelas políticas tarifárias específicas do Mercosul, como supracitado.

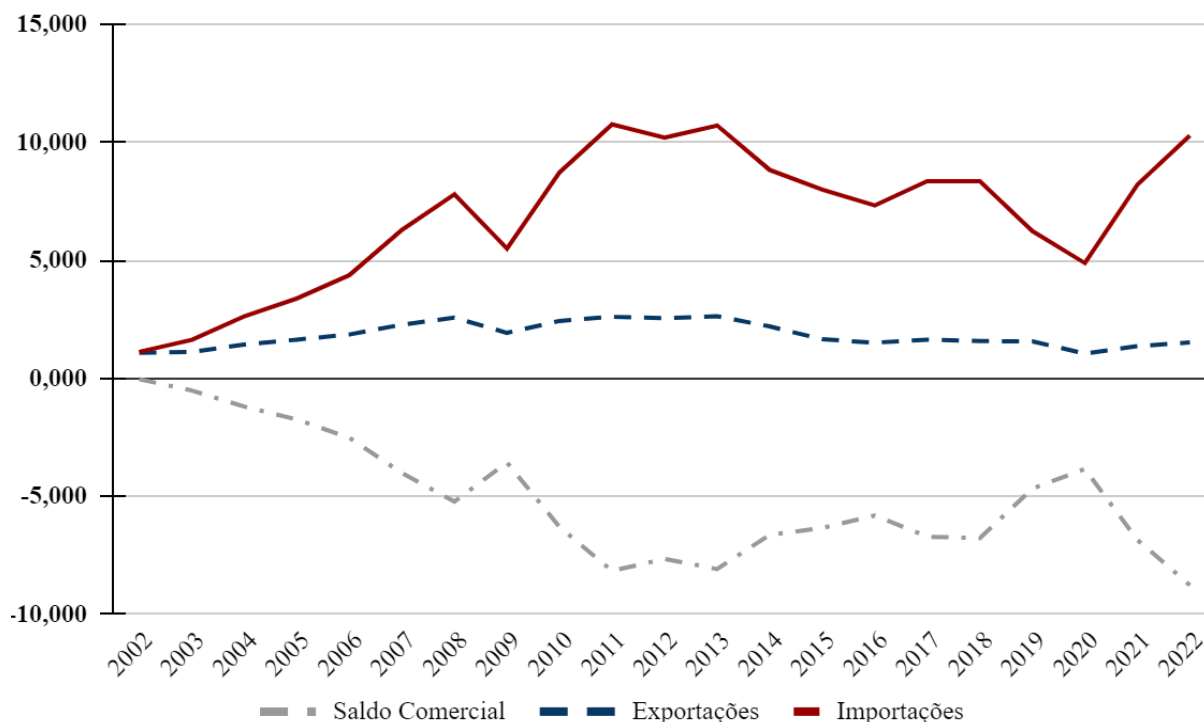
Gráfico 5: Evolução das importações e exportações de automóveis no Brasil, em unidades de automóveis.



Fonte: Anfavea (2022), baseado em Ibáñez (2021) e Navarro (2020). Reprodução própria.

Ao observar o gráfico 6, é possível investigar os dados da balança comercial de autopeças argentinas, mostrando quais foram os períodos de maior dependência da produção externa de autopeças. Como citado em tópicos anteriores, a produção argentina nos últimos trinta anos, vem crescendo de forma acelerada, em relação aos anos oitenta, seja como forma de suprir a produção para venda interna ou externa, principalmente para o Brasil. Como supracitado, o período de maior importação de autopeças pela Argentina, coincide com o aumento da produção de automóveis, assim como com o maior percentual de valor adicionado externo (Ibáñez, 2021). Desde 2006 o país importa acima dos 5 bilhões de dólares em autopeças, com poucos períodos de crescimento da exportação desse material.

Gráfico 6: Balança comercial do setor de autopeças Argentino, em milhões de dólares⁹.

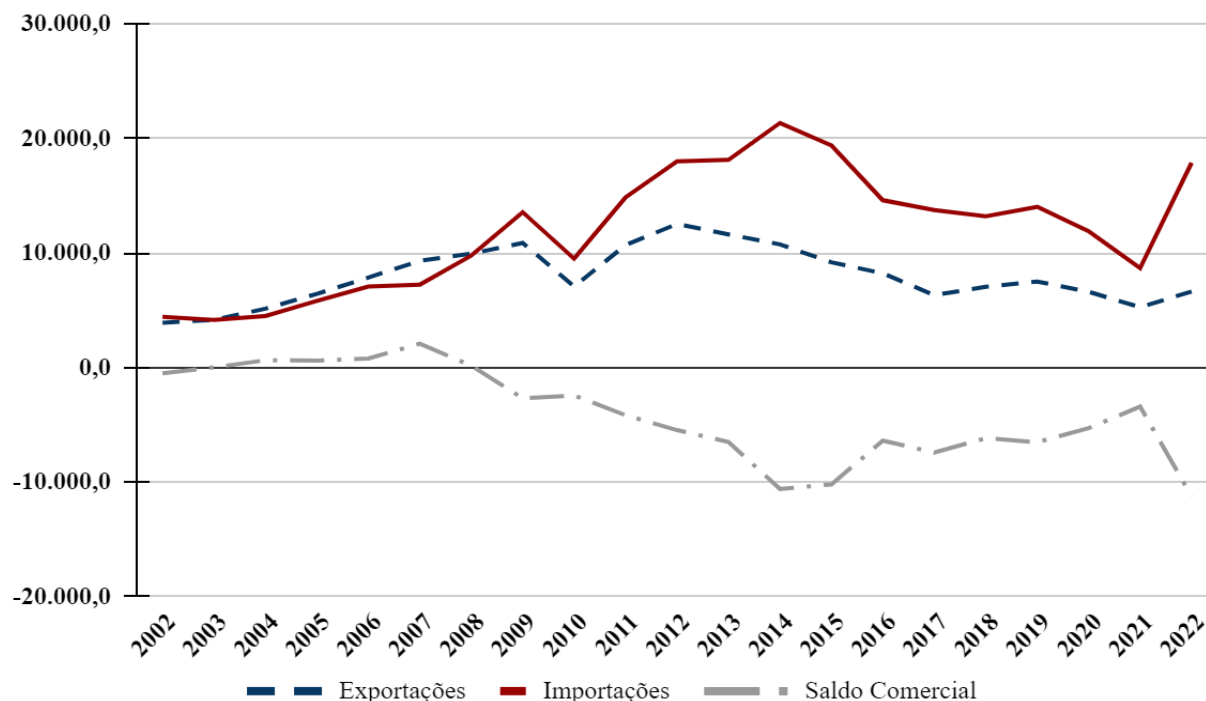


Fonte: Afac (2024), reprodução própria.

Por fim, no gráfico 7 há a balança comercial de autopeças brasileiras apresentando os dados de importação e exportação desse setor comercial. É possível notar que o Brasil apresenta maiores números de importações e exportações, chegando a atingir cerca de 20 bilhões de dólares em autopeças oriundas de outros Estados. Não obstante as exportações de autopeças brasileiras conseguem atingir períodos de crescimento, acima até mesmo das importações, como em 2007, ano em que o país apresentou superávit na balança comercial. Apesar dos déficits presentes nos dados da balança comercial, o Brasil apresenta uma indústria de autopeças mais robusta, seja do primeiro ao terceiro nível de fornecedores, em comparação com o mercado argentino de autopeças.

⁹ Os dados são disponibilizados de 2002 até o ano mais recente.

Gráfico 7: Balança comercial do setor de autopeças brasileiro, em milhões de dólares.



Fonte: Anfavea (2022), reprodução própria.

Os dados do comércio exterior dos dois países mostram tentativas de inserção nas cadeias globais de valor da indústria automobilística. Com maiores números de importações de autopeças e produtos finalizados no exterior, seja para suprir a demanda de consumo interna, seja para suprir a produção nacional de cada país. Apesar disso, Para Lima (2015), a tendência conjuntural da indústria automobilística a partir da observação dos números apresentados, é uma menor participação da América do Sul frente ao restante da produção das cadeias globais de valor de outras regiões, como a sudeste asiático.

3.4. Análises finais

Em síntese, a partir dos dados apresentados nesta monografia, é possível observar que Argentina e Brasil estão pouco inseridos nas cadeias globais de valor, não só da indústria automobilística, como também do restante das atividades econômicas. Apesar dessa pouca inserção, há diferenças entre ambos os casos, como exemplo, a Argentina apresentou períodos de maior participação de valor adicionado externo nas suas exportações da indústria automobilística, chegando ao maior percentual em 2011 com 33,2% de valor adicionado externo. Isso pode ocorrer como forma de suprir a expansão produtiva recente do país, explicado de forma supracitada no texto. Contudo, nos últimos anos o país vem atingindo menores índices de participação de VAE, chegando ao percentual de 25% em 2020, ano da pandemia. Desse modo, Argentina e Brasil estão em um percentual cercano de participação

estrangeira na indústria automobilística, já que esse índice está em ascensão no comércio brasileiro, saindo de 14,5% em 2005 para 21,7% em 2020 (TiVA, 2023).

Vale salientar que, a participação e inserção nas cadeias globais de valor parte diretamente das escolhas econômicas e comerciais de um Estado, assim como das empresas multinacionais. Ao utilizar a lente teórica de governança estatal das CGVs de Mayer e Phillips (2017) e Horner e Alford (2019) como exemplo, é possível analisar como os dois países se portam nas CGVs. Brasil e Argentina se portam em uma governança *facilitative* na visão da governança de Mayer e Phillips (2017). Os Estados são facilitadores, pois firmam acordos comerciais bilaterais e multilaterais, como o caso do acordo automotivo do Mercosul. Através desse acordo, Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai, possuem facilidades tributárias de comércio de bens e serviços automotivos, produzidos e comercializados dentro dos Estados parte do Mercosul. Essa medida facilita que autopeças brasileiras supram o mercado argentino, do mesmo modo que facilita a participação da Argentina como maior destino das importações e exportações de automóveis do Brasil. Todavia, ao passo que apresentam uma governança *facilitative*, ambos os Estados também se portam com o papel de *regulator*, na visão da conceituação de Horner e Alford (2019), impondo a tarifa externa comum para produtos automotivos importados de fora do bloco econômico, na base de 35% para automóveis. Além da presença de cota de fabricação local de cerca de 50%, para que ocorra o livre comércio entre os países do bloco. Isso dificulta a entrada de produtos importados, que irão agregar valor à cadeia de produção das indústrias automobilísticas dos dois países.

Para teóricos uma das soluções para a pouca inserção de Brasil e Argentina, seria o upgrading. Como citado anteriormente no primeiro capítulo, há diferentes formas de realizar o upgrading, como *Process upgrading* e *Product upgrading* (Humphrey; Schmitz, 2002 apud Fernandez-Stark e Gereffi, 2019). Esses processos de desenvolvimento da indústria podem ocorrer a partir de iniciativas das próprias filiais e matrizes, como também podem ocorrer por meio de liberalização da economia e comércio de um Estado. Tendo como exemplo, nos primeiros meses do ano de 2024, foram anunciados por algumas das maiores montadoras de automóveis no Brasil, investimentos em bilhões de reais, com intuito de modernizar e padronizar as fábricas filiais do país com o restante das fábricas matrizes. O montante chega a marca de 95,3 bilhões de reais, com promessa de instalação de novas tecnologias de produção nas fábricas¹⁰ (Balhessa, 2024). Este investimento pode estar relacionado com as políticas proporcionadas por programas do governo brasileiro, como o programa MOVER (Balhessa, 2024). Alguns desses investimentos também ocorrem nas fábricas argentinas, como a

¹⁰ Para ver maior detalhamento dos investimentos (Balhessa, 2024)

promessa de investimento de 2 bilhões de reais, por parte da Stellantis, em sua fábrica argentina (Cristófalo, 2024).

Apesar da fragmentação da produção, em que indústrias são abertas em diversos países e regiões do globo. É possível analisar criticamente as conjunturas geradas pelas cadeias globais de valor. Através do conceito teórico de Sistema Mundo apresentado por Wallerstein (2004), o sistema internacional é dividido pelo centro do capital, a periferia e a semiperiferia. O centro do capital controla hegemonicamente a economia, comércio e política do sistema, delegando a semiperiferia e periferia, processos econômicos e industriais mais simples. Nesse sentido, as cadeias globais de valor operam baseados nessa divisão, em que o centro possui as etapas produtivas com maior valor agregado, atribuindo as economias periféricas e semiperiféricas, processos de manufatura e extensão de commodities. Por meio dessa lente teórica, é possível apresentar alguns dos problemas dessa relação, o primeiro problema ocorre, como apresentado por Mayer e Phillips (2017) na disparidade de relações de poder entre as partes de uma CGVs, sejam as firmas líderes, os fornecedores, os Estados de centro ou de semiperiferia, como Argentina e Brasil. De forma supracitada, os processos de maior valor agregado ficam em grande parte restringidos nas empresas matrizes da indústria automobilística, como a criação de novas plataformas de automóveis, o marketing e identidade visual da marca, bem como pesquisas de desenvolvimento tecnológico dos produtos e das fábricas. Essa característica não fica restrita às montadoras de automóveis, já que as fornecedoras globais também apresentam suas matrizes em mercados tradicionais do centro da capital, realizando pesquisas e inovações tecnológicas nesses locais. Dentro dessa lógica há alguns processos mais tecnológicos ocorrendo no Brasil, como pesquisa e desenvolvimento de automóveis específicos ao gosto do Brasil e Argentina, mas que ficam restritos ao mercado interno e à região latino americana.

Portanto, não há uma lógica de exportação dos autos brasileiros e argentinos para outras regiões do globo, como ocorre com automóveis produzidos no centro da capital, a exemplo da Europa. Deste modo, como forma de driblar as conjunturas negativas das CGVs, cabe aos Estados apresentarem um papel maior de facilitador. Apresentando medidas e iniciativas que visam não só a melhora do processo de produção, como também a inserção nas cadeias globais de valor, por meio da exportação de bens e serviços da indústria automobilística com maior valor agregado e utilização de componentes produzidos em outros países.

CONCLUSÃO

Em síntese, esta monografia apresentou alguns dos principais conceitos teóricos das cadeias globais de valor, explicando o processo de formação das CGVs no comércio internacional hodierno. Foram expostas como processos de P&D, marketing, design e entre outros bens e serviços mais complexos, possuem maior valor agregado em sua produção, em comparação com processos de manufatura e retirada de matérias primas. A partir do valor agregado de cada etapa, é possível através de plataformas de dados, como o TiVA, quantificar o valor adicionado doméstico e externo nas exportações de um país, assim como quantificar o valor adicionado doméstico nas exportações de países terceiros. Por meio dos percentuais de participação chegasse a um determinado valor quantitativo de participação de um país nas cadeias globais de valor.

Além da explicação acerca das cadeias globais de valor, foram investigados o nascimento da indústria automobilística de Argentina e Brasil, mostrando os diferentes períodos de produção e qual as suas relações com as conjunturas políticas e econômicas dos países. Tal como, foi apresentado como são formadas as CGVs da indústria automobilística, com a relação de governança relacional explicando como as montadoras operam o processo de produção e fornecimento em diferentes mercados. Com a estruturação de fornecedores globais, com mão de obra mais especializada e inovação tecnológica, e fornecedores locais com menor especialização tecnológica e maior competição de mercado.

Por meio da análise de dados, foi constatado que Argentina e Brasil possuem menor inserção do seu comércio nas cadeias globais de valor, em comparação com outros Estados, como Alemanha, Rússia e Japão. Já com relação às cadeias globais da indústria automobilística, ficou constatado através dos dados, que a Argentina possui maior participação nas CGVs, com maior dependência de bens e serviços estrangeiros, em comparação com o Brasil. Entretanto, como exposto, o Brasil vem apresentando aumento da participação externa, o que sinaliza um aumento da inserção da indústria automobilística do país nas cadeias globais de valor.

REFERÊNCIAS

- ADEFA. Anuário Adefa, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 2022. Disponível em: <https://adefa.org.ar/es/estadisticas-anuarios-interno?id=57>. Acesso em: 15 fev. 2024.
- AFAC. Comercio exterior de autopartes. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 2024. Disponível em: https://afac.org.ar/Api/imagenes/banners/20240307_031058_AFAC_INFORME_COMEX_DIC2023.pdf. Acesso em: 15 fev. 2024.
- ALMEIDA, Julio Sérgio Gomes de; REIS, Cristina Fróes de Borja. A inserção do Brasil nas cadeias globais de valor comparativamente aos BRIICS. Texto para Discussão. IE/UNICAMP, Campinas, n. 233, maio 2014.
- ANFAVEA. Anuário da indústria automobilística brasileira, São Paulo, 2022. Disponível em: https://k8t3b3j9.rocketcdn.me/site/wp-content/uploads/2023/05/anuario-ATUALIZADO-2023-ALTA_compressed.pdf. Acesso em: 15 fev. 2024.
- ANFAVEA. Anuário estatístico da indústria automobilística brasileira, São Paulo, 1994. Disponível em: <https://anfavea.com.br/site/anuarios/> Acesso em: 15 fev. 2024.
- ANFAVEA. Linha do Tempo. 2024. Disponível em: <https://anfavea.com.br/site/historia-da-industria-automotiva/>.
- ARZA, Valeria; LÓPEZ, Andrés. El caso argentino. *IN: Arza, Valeria et al. La industria automotriz en el MERCOSUR. Serie Red Mercosur*, n. 10, 2008.
- BALDWIN, Richard; LOPEZ-GONZALEZ, Javier. Supply-chain trade: A portrait of global patterns and several testable hypotheses. *The world economy*, v. 38, n. 11, p. 1682-1721, 2015.
- BALHESSA, Mauro. Entenda por que as montadoras decidiram investir bilhões no Brasil. *IstoÉ Dinheiro*, 3 mar. 2024. Disponível em: <https://istoedinheiro.com.br/entenda-por-que-as-montadoras-decidiram-investir-bilhoes-no-brasil/>. Acesso em: 1 apr. 2024
- BARLETTA, Florencia; KATAISHI, Rodrigo; YOGUEL, Gabriel. La trama automotriz argentina: dinámica reciente, capacidades tecnológicas y conducta innovativa. In: STUMPO, Giovanni et al. *La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI*. Santiago: Cepal, 2013.
- BARBERO, María Inés; MOTTA, Jorge. Trayectoria de la industria automotriz en la Argentina desde sus inicios hasta fines de la década de 1990. In: *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*, p. 189-229, 2007.
- BELINI, Claudio. Negocios, poder y política industrial en los orígenes de la industria automotriz argentina, 1943-1958. *Revista de Historia Industrial*, p. 109-109, 2006.
- CARNEIRO, Flávio Lyrio. Fragmentação internacional da produção e cadeias globais de valor. Texto para Discussão (TD), Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), 2015.

COSTA, Rodrigo Morem da; HENKIN, Hélio. Estratégias competitivas e desempenho da indústria automobilística no Brasil. *Economia e Sociedade*, v. 25, p. 457-487, 2016.

CRISTÓFALO, Carlos. Stellantis investirá 400 millones de dólares en Argentina. *Motor1*, 7 mar 2024. Disponível em: <<https://ar.motor1.com/news/711510/stellantis-inversion-argentina/>>. Acesso em: 2 abril. 2024.

DALLAS, Mark P.; PONTE, Stefano; STURGEON, Timothy J. Power in global value chains. *Review of International Political Economy*, v. 26, n. 4, p. 666-694, 2019.

DIAS, Diego. Fiat Toro chega a 450 mil unidades produzidas no Brasil. *Motor1*, 26 out. 2022. Disponível em: <<https://motor1.uol.com.br/news/618633/fiat-toro-450mil-producao-brasil/>>. Acesso em: 1 abr. 2024.

ECKHARDT, Jappe; POLETTI, Arlo. Introduction: Bringing institutions back in the study of global value chains. *Global Policy*, v. 9, p. 5-11, 2018.

FAGUNDES, Dyogo. Caoa e Chery completam 6 anos de parceria com 147 mil veículos vendidos. *Motor1*, 21 nov. 2023. Disponível em: <<https://motor1.uol.com.br/news/697332/caoa-chery-parceria-6-anos/>>. Acesso em: 1 abr. 2024.

FERNANDEZ-STARK, Karina; GEREFFI, Gary. Global value chain analysis: A primer (Second Edition). In: *Handbook on global value chains*. Edward Elgar Publishing, p. 54-76, 2019.

FERREIRA, Carolina; ARTUZO, Maria; MORAES, Victor. FRAGMENTAÇÃO INTERNACIONAL DA PRODUÇÃO. Universidade Federal de Juiz de Fora, Governador Valadares, 2022. Disponível em: <https://www2.ufjf.br/rpcgv/wp-content/uploads/sites/588/2021/05/ebook-Fragmenta%C3%A7%C3%A3o-Internacional-da-produ%C3%A7%C3%A3o.pdf>

FITZSIMONS, Alejandro; GUEVARA, Sebastián. La industria automotriz argentina y sus fuentes de ganancia: un análisis de largo plazo (1960-2013). *América Latina en la historia económica*, v. 25, n. 1, p. 239-274, 2018.

FRAINER, D. M. A Estrutura e a Dinâmica da Indústria Automobilística no Brasil. 2010. 137 f. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade do Rio Grande do Sul (UFRGS). Programa de Pós-Graduação Economia. Porto Alegre, 2010

GEREFFI, Gary; HUMPHREY, John; STURGEON, Timothy. The governance of global value chains. *Review of international political economy*, v. 12, n. 1, p. 78-104, 2005.

GEREFFI, Gary. Global value chains and international development policy: Bringing firms, networks and policy-engaged scholarship back in. *Journal of International Business Policy*, v. 2, p. 195-210, 2019.

VARGAS, Priscila; BUNDE, Altacir. INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA: UMA ANÁLISE DAS PRINCIPAIS TRANSFORMAÇÕES TECNOLÓGICAS NO SISTEMA PRODUTIVO E SEU IMPACTO SOBRE O EMPREGO. *Pegada*, v. 22, n. 2, 2021

HORNER, Rory; ALFORD, Matthew. The roles of the state in global value chains: an update and emerging agenda. GDI Working Paper 2019-036, p.1-26. The University of Manchester, Manchester, 2019.

IANNI, Valeria L. La especificidad del desarrollo de la industria automotriz en la Argentina, 1959-1963. *Estudios Ibero-Americanos*, v. 34, n. 2, p. 97-113, 2008.

PARELLADA, Ernesto J. La industria automotriz en la Argentina. 1970.

IBÁÑEZ, Javier Pérez. Industria automotriz argentina: triple estrategia de inserción en las cadenas globales (1990-2019). *Realidad Económica*, v. 51, n. 342, p. 9 a 42-9 a 42, 2021.

KOSACOFF, Bernardo; TODESCA, Jorge; VISPO, Adolfo. La transformación de la industria automotriz argentina: su integración con Brasil. Oficina da CEPAL, Buenos Aires. Nações Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 1991.

KUTNEY, Pedro. Conheça fornecedores do novo Fiat Pulse. *Automotive Business*, 8 dez. 2021. Disponível em:

<<https://automotivebusiness.com.br/pt/posts/setor-automotivo/conheca-fornecedores-do-novo-fiat-pulse/>>. Acesso em: 1 abr. 2024.

KUMMRITZ, Victor. Do Global Value Chains Cause Industrial Development?, CTEI Working Papers 01-2016, Centre for Trade and Economic Integration, Graduate Institute Geneva, 2016.

LIMA, Uallace Moreira. A dinâmica e o funcionamento da cadeia global de valor da indústria automobilística na economia mundial. Texto para Discussão 2065, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), 2015.

MAYER, Frederick W.; PHILLIPS, Nicola. Outsourcing governance: States and the politics of a 'global value chain world'. *New political economy*, v. 22, n. 2, p. 134-152, 2017.

NEILSON, Jeffrey; PRITCHARD, Bill; YEUNG, Henry Wai-chung. Global value chains and global production networks in the changing international political economy: An introduction. *Review of International Political Economy*, v. 21, n. 1, p. 1-8, 2014.

NAVARRO, Diego Henrique, As cadeias globais de valor e a inserção externa brasileira : um estudo de caso da indústria automobilística. 2020. Monografia (Graduação em economia) - Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia. Campinas, 2020.

OECD. Trade in Value Added. TiVA indicators: 2023 ed. 2023. Disponível em:

<<https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm>>. Acesso em: 15 de fev. de 2024.

OECD; WTO. Aid for trade at a glance: connecting to value chains, 2013. Disponível em:

https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4trade13_e.pdf. Acesso em: 01 abr de 2024.

PONTE, Stefano; GEREFFI, Gary; RAJ-REICHERT, Gale. Introduction to the handbook on global value chains. In: Handbook on global value chains. Edward Elgar Publishing, 2019. p. 1-27.

PINTO, Eduardo Costa; FIANI, Ronaldo; CORRÊA, Ludmila Macedo. Dimensões da abordagem da cadeia global de valor: upgrading, governança, políticas governamentais e propriedade intelectual. Texto para Discussão, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), 2017.

QUENTIN, David; CAMPLING, Liam. Global inequality chains: Integrating mechanisms of value distribution into analyses of global production. *Global networks*, v. 18, n. 1, p. 33-56, 2018.

LUCAS. Primeira Ram concebida e desenvolvida no Brasil é lançamento mundial. *Mais Automotivo*, 10 jul. 2023. Disponível em: <https://maisautomotive.com.br/primeira-ram-concebida-e-desenvolvida-no-brasil-elancamento-mundial/>. Acesso em: 2 abril. 2024.

SANTOS, Clelio dos. A cadeia de valor do setor automobilístico no Brasil no período da política de conteúdo local e no contexto das cadeias globais de valor (2000-2018). 2023. Tese (Doutorado) – Faculdade de Economia, Universidade Federal da Bahia, 2023.

STARITZ, Cornelia. Value chains for development? Potentials and limitations of global value chain approaches in donor interventions. *ÖFSE Working Paper*, No.31, Austrian Research Foundation for International Development, 2012.

STURGEON, Timothy J.; VAN BIESEBROECK, Johannes. Global value chains in the automotive industry: an enhanced role for developing countries?. *International journal of technological learning, innovation and development*, v. 4, n. 1-3, p. 181-205, 2011.

TORRES, Ricardo Lobato. A indústria automobilística brasileira: uma análise da cadeia de valor. 2011. 180 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Santa Catarina. Programa de Pós-Graduação em Economia. Florianópolis, 2011.

TAGLIONI, Daria; WINKLER, Deborah. Making global value chains work for development. World Bank Publications, 2016.

UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. Global supply chains: trade and economic policies for developing countries. Policy issues in international trade and commodities. UNCTAD/ITCD/TAB/56, 2013a. (Study Series, n. 55)

UNCTAD. World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for development. New York and Geneva, United Nations, 2013. Disponível em: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2013_en.pdf. Acesso em 15 fev. 2024.

VEIGA, Pedro da Motta; RIOS, Sandra Polónia. Inserção em cadeias globais de valor e políticas públicas: o caso do Brasil. Texto para Discussão, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), 2015.

WALLERSTEIN, Immanuel. World-systems analysis: An introduction. Duke University Press, 2004.

WERNER, Marion; BAIR, Jennifer; FERNÁNDEZ, Victor Ramiro. Linking up to development? Global value chains and the making of a post-Washington Consensus. *Development and change*, v. 45, n. 6, p. 1219-1247, 2014.

ZHANG, L.; SCHIMANSKI, S. Cadeias globais de valor e os países em desenvolvimento. *Boletim de Economia e Política Internacional, BEPI*, n. 18 set./dez. 2014.