

MESTRADO

ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS EUROPEUS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO

DISSERTAÇÃO

**PARTICIPAÇÃO NAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E
OUTRAS CARACTERÍSTICAS NACIONAIS
COMO DETERMINANTES DE IDE:
ANÁLISE PARA 41 PAÍSES**

SÍLVIA CRISTINA FERREIRA LAPA

NOVEMBRO 2020

MESTRADO
ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS EUROPEUS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

PARTICIPAÇÃO NAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E
OUTRAS CARACTERÍSTICAS NACIONAIS
COMO DETERMINANTES DE IDE:
ANÁLISE PARA 41 PAÍSES

SÍLVIA CRISTINA FERREIRA LAPA

ORIENTAÇÃO:

ESMERALDA DE JESUS RATINHO
MARIA PAULA FONTOURA

NOVEMBRO 2020

Sílvia Lapa

AGRADECIMENTOS

Às minhas orientadoras, Professora Doutora Esmeralda de Jesus Ratinho e Professora Doutora Maria Paula Fontoura pela disponibilidade, pelas importantes contribuições e por acreditarem que seria sempre capaz de mais e melhor.

À minha família, pelo apoio, preocupação e confiança, em particular, ao meu pai, pela perseverança e gosto por aprender.

Ao meu irmão, pelo companheirismo, dedicação e pelas valiosas sugestões que em muito melhoraram este trabalho.

Ao meu filho, pelo afeto e compreensão.

A todos aqueles que, neste percurso, partilharam palavras de incentivo e tornaram mais fácil ultrapassar cada obstáculo.

ABSTRACT

The present work provides an analysis of the association between participation in global value chains (GVC) and other characteristics of foreign direct investment (FDI). The study covers the period 2009-2017 for 41 countries, OECD and Emerging Economies, for which data are available from the sources used to build an indicator on GVC participation. Foreign Direct Investment (FDI) currently plays an increasingly important role in economies. Not only because it allows for an increase in business activities, due to expansion across borders, but because it provides host countries with an increase in trade, the creation of competitiveness centers, the transfer of knowledge and technological progress, as well as the modernization of local businesses and job creation.

Global value chains (GVC) represent the division of production into several stages, each located in a different country. In this context, its calculation proves to be a challenge, given that traditional statistics do not fully capture the fragmentation of international production, often creating a problem with double counting when importing and exporting data.

This work aims to contribute to the analysis of this relationship and includes the use of GVC calculation. Considering the post-crisis 2008 period, this study is developed by analyzing the possibility that this may be a determinant factor of FDI. In line with the theoretical approach, this work includes considerations about a range of national characteristics in addition to the impact of GVC on FDI inflows from the group of countries analyzed.

If, on the one hand, the presence in this international redistribution of the production process manifests itself as a possible determining factor for this investment, the absence of theoretical support and the measurement of the process, make considerations on the subject difficult. In the analysis to which this dissertation is proposed, some of the points raised indicate to a double sense of causality, foreseeing the interdependency between the two variables, which is not always detectable, but which certainly depends on the heterogeneity of economies.

Keywords: FDI; FDI *inward*, FDI Determinants; Global Value Chains

RESUMO

O presente trabalho fornece uma análise da associação entre a participação em cadeias globais de valor (CGV) e outras características nacionais e as entradas de investimento direto estrangeiro (IDE). O estudo abrange o período de 2009-2017 para 41 países da OCDE e Economias Emergentes, para os quais existem dados nas fontes usadas para construir um indicador sobre a participação nas CGV.

O Investimento Direto Estrangeiro (IDE) desempenha atualmente, um papel cada vez mais importante nas economias, não só porque permite o incremento das atividades empresariais, pela expansão além-fronteiras, mas porque proporciona aos países de acolhimento, um aumento das trocas comerciais, a criação de polos de competitividade, a transferência de conhecimento e progresso tecnológico, bem como a modernização de empresas locais e a criação de emprego.

As cadeias de valor globais (CGV) representam a divisão da produção em várias fases, cada uma localizada num país diferente. Neste contexto, o seu cálculo revela-se um desafio, dado que, as estatísticas tradicionais não capturam totalmente a fragmentação da produção internacional, originando frequentemente um problema de dupla contagem ao importar e exportar dados.

Este trabalho pretende dar um contributo para a análise desta relação e inclui o uso do cálculo das CGV. Considerando o período após a crise de 2008, este estudo desenvolve-se analisando a possibilidade de o grau de inserção de um país em CGV ser um fator determinante de IDE. Em consonância com a abordagem teórica, procurou-se incluir considerações sobre um leque de características nacionais para além do impacto das CGV nas entradas de IDE do grupo de países analisado.

Se por um lado, a presença na distribuição internacional do processo produtivo, se manifesta como um possível fator determinante para esse investimento, a ausência de suporte teórico e a medição do processo, dificultam as considerações sobre o tema. Na análise à qual se propõe esta dissertação, apresentam-se alguns argumentos que apontam num sentido duplo de causalidade, deixando antever a interdependência entre as duas variáveis, nem sempre detetável, mas que certamente depende da heterogeneidade das economias.

Palavras Chave: IDE; IDE *inward*; Determinantes de IDE; Cadeias Globais de Valor

ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO	1
2. IDE – INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO	2
2.1 ENQUADRAMENTO TEÓRICO	2
2.2 IDE <i>inward</i>	5
3. CADEIAS GLOBAIS DE VALOR (CGV)	7
3.1 A IMPORTÂNCIA DAS CGV	8
3.2 A RELAÇÃO ENTRE O IDE E AS CGV	12
4. TRABALHO EMPÍRICO	15
4.1 DADOS DE IDE	15
4.2 A MEDIÇÃO DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR.....	16
4.3 BASE DE DADOS E AMOSTRA	22
4.4 METODOLOGIA	27
4.5 ANÁLISE DO MODELO E RESULTADOS	28
5. CONCLUSÃO	31
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	33
ANEXOS.....	37

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 – OS 12 PAÍSES COM IDE <i>inward</i> MAIS ELEVADO EM 2011 E 2014 NO TOTAL DOS 41 PAÍSES EM ANÁLISE.....	16
GRÁFICO 2 – PARTICIPAÇÃO NAS CGV (%) – COMPARAÇÃO 2011 / 2014	20

ÍNDICE DE TABELAS

TABELA I - MEDIDAS DA PARTICIPAÇÃO E DA POSIÇÃO DOS PAÍSES NAS CGV	18
TABELA II – ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS DAS VARIÁVEIS EM ESTUDO	23
TABELA III – RESUMO DOS RESULTADOS DOS MODELOS DE REGRESSÃO	29

1. INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, o investimento direto estrangeiro tornou-se um dos principais desafios da concorrência e rivalidade entre países. É considerado uma fonte estável de financiamento e um dos principais canais para a transferência de tecnologias, capacidades de inovação e práticas organizacionais e de gestão. Associado ao aumento dos fluxos de IDE, estão diversos fatores sejam eles os programas de privatização, as fusões e aquisições, mas também a liberalização das políticas de acolhimento para com as empresas estrangeiras. Como é natural, estes fluxos diferem de um país para outro, essencialmente pelo conjunto de determinantes que influenciam a escolha do local de implementação das empresas multinacionais e que vão desde os fatores económicos aos institucionais, levando as empresas a investir no exterior, tanto pelos benefícios oferecidos pelo país anfitrião, quanto pelo incremento das suas atividades.

Por outro lado, a ascensão das CGVs mudou significativamente a natureza e a estrutura da economia mundial. A crescente complexidade das CGVs traz não só grandes desafios para a formulação de políticas dos países, mas também na redistribuição do investimento direto estrangeiro.

É com base nesta ideia que o presente trabalho procura analisar quais os fatores que poderão ser importantes na escolha do país recetor de IDE, com particular atenção para a eventual relevância que o grau de participação em CGVs pode representar nessa seleção. Para tal, propõe-se uma análise econométrica, recorrendo-se ao uso do método OLS *Ordinary Least Squares* (método dos mínimos quadrados), em dados de painel. Como potenciais variáveis explicativas do IDE foram escolhidos diversos fatores que caracterizam as economias dos países, nomeadamente: PIBpc, força de trabalho, abertura ao comércio, liberdade e responsabilidade, estabilidade política, estado de direito, eficácia do governo, controle de corrupção, qualidade regulatória, índice de competitividade global e o grau de participação em CGV.

O trabalho encontra-se dividido em cinco capítulos. Seguido de um primeiro capítulo introdutório, o segundo ponto é constituído pelo enquadramento teórico do estudo de IDE. O terceiro tópico procura descrever as CGV e a relação entre a participação em cadeias globais de valor e o investimento direto estrangeiro. No quarto capítulo, propõe-se uma análise empírica sobre esta relação e alguns dos possíveis determinantes de IDE. Esta investigação desenvolve-se através da medição da participação em cadeias globais de

valor e a elaboração da análise econométrica efetuada a partir do software de análise estatística *Stata*. Serão sintetizados e comentados os resultados alcançados com a análise teórica e empírica. Finalmente, no último ponto apresentam-se as conclusões, bem como a perspectiva de análise para estudos futuros.

2. IDE – INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO

2.1 ENQUADRAMENTO TEÓRICO

O IDE não é mais que a instalação de um investidor direto, proveniente de uma determinada economia, numa outra, localizada num país diferente, com o intuito de aí desenvolver operações geradoras de lucro que permitam a expansão do negócio e de mercado.

As abordagens modernas explicativas dos fluxos de IDE devem-se em grande parte aos trabalhos desenvolvidos em 1960 pelo economista canadiano Stephen Hymer. O autor foi pioneiro nos seus estudos teóricos, contribuindo com uma abordagem inovadora e em permanente evolução. Ao contrário da teoria neoclássica, incapaz de estruturar os determinantes do IDE para além de respostas a diferenças de custos dos fatores, Hymer identifica uma nova corrente de pensamento em que as empresas multinacionais têm um papel de destaque. Segundo Hymer, o IDE prospera num mercado imperfeito que estimula vantagens competitivas e conflitos. As empresas que assumem esta estratégia e ganham o poder de mercado conseguirão reduzir os conflitos e potenciar as suas vantagens.

De salientar também o trabalho de Hufbauer (1966) e Posner (1961) que identificam no seu estudo a existência de um *gap* tecnológico, em que as empresas não estão todas ao mesmo nível de inovação. Esta ideia reflete-se nas economias dos países e dá origem a uma nova teoria que concretiza a explicação do IDE e comércio externo simultaneamente. Segundo a teoria do ciclo de vida do produto, proposta por Vernon (1966) existe uma relação entre o aumento da produção e a localização da mesma. Ao longo do processo produtivo é desenvolvido um padrão em que os seus custos são cada vez mais relevantes. Os custos levam as empresas a procurar alternativas mais baratas envolvendo, muitas vezes, outras localizações. Quando assim acontece e essa alternativa apresenta vantagens em termos de custo, quando comparadas à produção e comercialização nacional, a empresa encontra forte motivação para a realização do IDE. Vernon justifica o IDE como

estando intrinsecamente ligado ao momento de inovação, que atribui vantagens competitivas, com economias de escala, e propõe uma explicação para as decisões de localização da produção das multinacionais consoante a fase do ciclo de vida do produto. Vernon considera ser possível relacionar o tipo e localização do IDE com a fase do ciclo de vida em que os produtos se encontram, as quais podem ser traduzidas por introdução do novo produto, maturidade, estandardização e declínio (Vernon, 1966). Na teoria lançada por Vernon, reconhece-se, essencialmente, a capacidade de esta explicar a transmissão das inovações entre os países inovadores e os menos desenvolvidos e a sua interação com as estruturas de mercados, o comportamento dos consumidores e dos produtores. No entanto, o foco desta teoria está no produto em si e não tanto na estratégia da empresa.

Frederick T. Knickerbocker desenvolve o estudo de Vernon sobre a teoria do ciclo de vida do produto. Knickerbocker (1973) defendeu o IDE como reação oligopolística, em que numa indústria em crescimento, a empresa com determinada vantagem competitiva faz investimentos agressivos, no sentido de alterar a estrutura de mercado a seu favor e reforçar o seu poder de mercado. De acordo com autor, os fluxos de IDE resultam da rivalidade estratégica entre as empresas que atuam em mercados oligopolistas. No entanto, a sua teoria deixa por explicar o que leva uma empresa a optar pelo IDE como estratégia agressiva e o movimento do *first mover*, justificação esta que encontramos em Vernon. A sua teoria evidencia o comportamento das empresas como uma espécie de atitude coordenada de ação-reação como estratégia para limitar o risco (Knickerbocker, 1973). Existem diversos fatores explicativos de IDE, nomeadamente a redução de custos, a dotação de fatores, os incentivos nos países de acolhimento, a conquista de poder de mercado, etc., mas todo o processo de reação oligopolística desenvolvido por Knickerbocker, torna-se limitativo quando descrito como um fator determinante, deixando para segundo plano, alternativas à transnacionalização das empresas. No entanto, esta teoria traduz-se não apenas como estratégia, mas como um comportamento quando analisamos determinados *clusters*, onde predominam as estruturas oligopolistas sendo relevante a sua aplicação.

A Teoria Eclética de Dunning (1977) apresenta uma formulação das várias condicionantes do IDE. Na sua conceção, Dunning recorre a três fatores fundamentais na decisão de realizar IDE: *ownership, location e internalization*. Em relação à vantagem de

propriedade (*ownership*), a empresa tem de possuir vantagens específicas, características e/ou ativos não possuídos por outras empresas (ex. ativos intangíveis como a estratégia de marketing, a importância de uma marca, etc.), de forma a compensar as eventuais desvantagens em mercado estrangeiro. Relativamente à vantagem de localização (*location*), se a empresa tiver vantagens de propriedade, escolherá o país de destino onde melhor puder explorar essas vantagens (ex. incentivos ao IDE, nível de educação, infraestruturas de transporte, etc.). Finalmente, as vantagens de internalização (*internalization*), se a empresa tiver vantagens de propriedade e de localização, optará por realizar IDE se lhe for preferível internalizar recursos em vez de vender/conceder o direito a usá-los destacando-se as economias de escala, a diminuição de custos de transação provocados por externalidades e a diminuição de riscos e incertezas.

De modo a incorporar estes novos desafios da localização geográfica das empresas, como também, dos novos padrões de comércio internacional, abriram-se portas a um novo capítulo na elaboração de teorias, que chegam numa tentativa de colmatar esses obstáculos, no intuito de aproximação, daquilo que é a nova estrutura de produção e do comércio internacional. As teorias usadas para explicar o comércio e a geografia da atividade económica não se mostraram, no entanto, suficientes para explicar o investimento direto em produção noutros países. Existe uma disparidade entre uma teoria que demonstra o incentivo ao agrupamento de atividades de produção e a realidade do investimento direto estrangeiro com empresas a difundirem as suas atividades no espaço, seja horizontal ou verticalmente, ou em ambos os sentidos. Um dos motivos é a suposição da imobilidade do capital, subjacente a grande parte da teoria do comércio e que naturalmente deve ser removida, ao considerar novas teorias da produção estrangeira direta e do IDE, que na sua estrutura implicam naturalmente, a mobilidade de capital.

Helpman (1985) e Helpman e Krugman (1985) assumem diferentes fatores de dotação em dois grupos de países (desenvolvidos e em desenvolvimento) e a produção de produtos intermediários e finais como ponto de partida para que os países desenvolvidos procurem oportunidades junto de países em desenvolvimento. Este tipo de IDE pode ocorrer quando há custos fixos substanciais e quando os ativos de propriedade como *know-how*, marcas, publicidade e a sua especificidade se tornam significativamente importantes. Helpman et al. (2003) mostraram que as empresas multinacionais (EMNs) fragmentam a capacidade de produção apenas quando os países diferem significativamente nas dotações de fatores

de produção, o que leva à especialização. Este modelo conduz a um padrão de integração vertical da produção entre países e entre empresas intraindustriais¹. A especificidade dos produtos favorece a internalização dentro da empresa num único país e entre países, tema que alimenta o debate sobre internalização e as decisões de externalização.

James R. Markusen (1995) dá continuidade ao exposto na estrutura eclética de Dunning, com base nas vantagens de propriedade, localização e internalização, relacionando-as com a dotação de fatores de cada país como um conjunto de incentivos ao IDE. O estágio semelhante de desenvolvimento dos países significa que detêm dotações de fatores semelhantes e, por sua vez, custos de produção semelhantes. Neste contexto, Markusen explica o padrão de IDE, como acordos bilaterais entre países desenvolvidos e IDE intraindustrial. Por um lado, as empresas locais são responsáveis por produzir e atender à procura externa através de exportações. Por outro, as multinacionais recorrem ao IDE e produção direta no país, como que num processo de substituição do comércio. (ibid, 1995). De acordo com Markusen, a produção internacional é de tipo horizontal em que o IDE exhibe um padrão intraindustrial. A produção direta no estrangeiro é preferível a exportar para o exterior devido ao mesmo estágio de desenvolvimento dos países e aos elevados custos de transporte. Este modelo viria a ser complementado por Markusen e Venables (1998) demonstrando a combinação de empresas multinacionais e locais em cada país.

Em Helpman (1984), a intangibilidade dos ativos impõe restrições quanto ao grau em que a empresa pode licenciar e externalizar as suas atividades, sem risco de perder o controle de qualidade ou o seu monopólio sobre inovação e tecnologia. As previsões teóricas sobre a relação entre o IDE e as exportações dependem da natureza do IDE concluindo que, o IDE horizontal está negativamente relacionado à negociação comercial, enquanto o IDE vertical é positivamente relacionados ao comércio (Markusen, 1984; Helpman, 1984).

2.2 IDE *inward*

Segundo a publicação anual *do IMF's Balance of Payments Manual*, IDE *inward* refere-se “às entradas de investimento direto estrangeiro e inclui todos os passivos e ativos

¹ O comércio intra-industrial pode ser definido como a existência simultânea de exportações e importações de bens que pertencem a uma mesma indústria. Estes fluxos comerciais simultâneos podem ser associados à especialização em diferentes gamas de qualidade (comércio intra-industrial em produtos verticalmente diferenciados) ou associados à especialização em variedades (comércio intra-industrial em produtos semelhantes e horizontalmente diferenciados) (Amadora & Cabral, 2009)

transferidos entre empresas de investimento direto residentes e seus investidores diretos e as transferências de ativos e passivos entre outras empresas residentes e não residentes desde que a empresa mãe e controladora final não seja residente. Nos últimos anos o IDE tornou-se, não só num dos principais componentes dos fluxos de capital privado, mas também da globalização e integração internacional das economias. O IDE é escolhido sempre que os fluxos de conhecimento são complexos e as capacidades dos parceiros ou fornecedores são baixas, e as EMN são capazes de coordenar e integrar efetivamente as atividades dos afiliados (Martínez-Gálan e Fontoura, 2018). O IDE parece proporcionar mais benefícios do que outros tipos de fluxos financeiros, porque, além do aumento de capital, tem impacto positivo sobre o crescimento económico e sobre a produtividade, por meio de transferências de tecnologia. Este modelo de investimento considera-se como sendo mais estável, quando comparado com outros tipos de entrada de capital, visto que reduz a vulnerabilidade a que os países estão sujeitos. Para muitos países em desenvolvimento, a atração de investimento estrangeiro direto tornou-se, por isso, um elemento decisivo na sua estratégia de desenvolvimento económico. Importantes reformas estruturais são realizadas para atrair empresas estrangeiras, como por exemplo, através de incentivos legais, fiscais, financeiros ou facilitando a repatriação de lucros. Dada a tendência de evolução das entradas de IDE, intensificou-se o debate sobre quais são os principais fatores que as atraem e quais são os benefícios esperados, nomeadamente no desempenho económico dos países recetores. Atualmente, os países competem pela captação de IDE pelo facto de este gerar importantes efeitos diretos e indiretos nas respetivas economias. São exemplo disso a criação de emprego, incremento das receitas fiscais, aumento da qualificação média da população ativa ou alteração da estrutura produtiva e exportadora. A existência de *spillovers* tem um impacto sobre a eficiência das empresas nacionais. Este resultado provém do contacto com as multinacionais através de IDE e pode vir a ser mais importante do que os efeitos diretos. No entanto, as evidências empíricas sobre as externalidades positivas são ambíguas e dependem muitas vezes das especificidades dos países, pelo que, conclusões generalizadas sobre a existência de benefícios associados ao investimento direto estrangeiro devem ser tomadas com alguma cautela. Dada a heterogeneidade das economias, o IDE pode ter efeitos benéficos, mas, também, prejudiciais para as economias nacionais, por as políticas equacionadas não serem as mais adequadas às suas

realidades, ou por impreparação dos recetores, fazendo com que o efeito possa não ser o esperado.

Quanto aos fatores descritos como sendo atrativos de IDE, encontramos vários na literatura, como a qualidade do capital humano e infraestruturas, o grau de abertura comercial e financeira e o enquadramento institucional e macroeconómico. As condições locais não só podem atrair fluxos estrangeiros como desempenham um papel fundamental no crescimento do IDE nas economias em desenvolvimento. Esses fatores podem tanto influenciar a capacidade de países para atrair IDE, como podem ter como resultado a saída desses fluxos.

3.CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

Segundo a definição do globalvaluechains.org, por cadeia de valor entende-se toda a gama de atividades que as empresas e trabalhadores realizam para trazer um produto desde sua conceção até ao uso final. Inclui, por exemplo, atividades como design, produção, comercialização, distribuição e até mesmo atendimento ao consumidor final. As atividades que compreendem uma cadeia de valor podem estar contidas numa única empresa ou dividida entre diferentes empresas, mas vinculando atividades que se encontram geograficamente dispersas. As cadeias globais de valor permitem que as empresas globais consigam o controle da maior parte da produção e serviço beneficiando de incentivos, práticas e direitos. São geradoras de empregos e elementos dinamizadores de comércio e indústria nestes países acabando, muitas vezes, por conquistar uma espécie de monopólio, através do acesso privilegiado a matérias primas e salários bastante mais baixos.

Nas últimas décadas e em consequência do fenómeno da globalização, as grandes empresas optam por sair dos seus locais de origem e instalarem-se em vários países e noutros continentes. A literatura do comércio internacional rotulou esse fenómeno usando um amplo conjunto de termos, nem sempre os mais precisos, no que toca a este conceito, tais como: “especialização vertical”, “terceirização”, “offshoring”, “internacionalização da produção”, “desintegração da produção”, “produção em várias etapas”, “especialização intra-produto”, “relocação da produção”, “segmentação internacional da produção”, etc. No entanto, os teóricos do comércio internacional tendem a chamá-lo de "fragmentação

da produção", termo originalmente proposto por Jones e Kierzkowski (1990) e que dá origem ao conceito de cadeias globais de valor.

3.1 A IMPORTÂNCIA DAS CGV

Sendo que, aproximadamente dois terços do comércio mundial ocorrem por meio de cadeias globais de valor, o crescimento das CGVs resultou num benefício económico significativo em vários países, estimulado por reduções nos custos de transporte e comunicação e barreiras comerciais. Será de prever que estas dinâmicas encurtem distâncias, alterem padrões de comércio e consumo e aumentem os mercados de atuação, o que justifica a necessidade de uma readequação a vários níveis, tentando entender as implicações a nível do investimento, político e estrutural deste novo paradigma.

A participação nas CGV incentivou inúmeros tratados bilaterais de investimento nos últimos anos, principalmente no sentido de concessões unilaterais para atrair investimentos de países desenvolvidos, mas também na inclusão de disposições específicas em novos acordos comerciais regionais, como a política de concorrência, os movimentos de capital e garantias de propriedade intelectual (Baldwin et al, 2014).

Nesse contexto, as atividades que constituem uma cadeia de valor têm sido geralmente realizadas em redes de empresas à escala mundial, e a sua análise fornece uma visão geral das indústrias globais. Isto permite examinar como as empresas líderes dominam as suas redes de afiliados e fornecedores e, até mesmo, perceber como as suas decisões afetam o percurso económico e social de determinados países e regiões, reformulando os padrões de produção e do comércio mundial. A economia global está cada vez mais estruturada em torno de cadeias globais de valor que, atualmente, respondem por uma parte significativa e crescente do comércio internacional, do PIB global e do mercado de trabalho. A evolução das CGV em setores tão diversificados como *commodities*, vestuário, tecnologia, turismo e terceirização de serviços empresariais, tem implicações em termos do comércio global, produção e emprego, e em como as empresas de países em desenvolvimento e os seus produtores e trabalhadores estão integrados. As CGVs ligam empresas, trabalhadores e consumidores em todo o mundo e, para muitos países, especialmente países de baixo rendimento, a capacidade de se inserirem efetivamente nas CGVs é uma condição essencial para o seu desenvolvimento, com a perspectiva de ganhos no seu desenvolvimento económico, na competitividade e na criação de mais e melhores

empregos. Normalmente, os países em desenvolvimento são cativadores de investimento, dado que oferecem baixos custos de mão-de-obra e matérias-primas, no entanto, a participação de países em desenvolvimento nos canais de produção internacionais permanece baixa. Um dos motivos para que tal aconteça, é a falta de pré-requisitos necessários para a participação em CGVs, incluindo a presença de infraestrutura adequada, serviços de alta qualidade, altos níveis de tecnologia adequada, capital humano e barreiras tarifárias mais baixas (Amador & Cabral, 2014). De facto, os países em desenvolvimento caracterizam-se muitas vezes por uma qualidade de infraestrutura baixa, assim como a qualidade dos serviços e o acesso às tecnologias de informação, fatores que afastam estes países da corrida pela captação de investimento. Já as nações com altos rendimentos atraem pelo seu capital humano altamente qualificado, onde prolifera o investimento em pesquisa e desenvolvimento e design de produto. É importante salientar que nem todos os processos produtivos são fragmentados na mesma medida e nem todos os setores são favoráveis a essa divisão. Se por um lado, a produção de determinadas indústrias é altamente fracionada, por outro, muitas são excluídas destas iniciativas por não apresentarem não só vantagens competitivas, mas também por não terem um setor industrial tão apelativo a essa fragmentação.

Uma das principais contribuições da análise de CGV foi permitir a identificação das mudanças das indústrias globais, no sentido geográfico. A globalização das indústrias e de cadeias globais de valor foi facilitada pela melhoria no transporte e infraestrutura de telecomunicações e outros serviços financeiros e de negócios, permitindo que hoje, estejam globalmente dispersas as diversas atividades e indústrias que as compõem, localizadas em diferentes partes do mundo. As CGVs operam em diferentes escalas (local, nacional, regionais e globais) e continuam a evoluir. Novas evidências sugerem que pode haver uma tendência em direção a uma regionalização de CGVs em resposta a uma variedade de fatores, incluindo o crescimento da importância das grandes Economias Emergentes e acordos comerciais regionais. No entanto, a sua dinâmica é fortemente impulsionada por três grandes núcleos: América do Norte, Europa Ocidental e o Leste Asiático (De Backer et al., 2014). A inclusão de grandes Economias Emergentes como China, Índia, Brasil e México representam uma mudança qualitativa, com a criação de novos polos impulsionadores da produção e comércio à escala mundial.

As CGVs evoluíram para se tornarem um novo paradigma usado por uma ampla lista de organizações internacionais, como o Banco Mundial, a Organização Internacional do Trabalho, a Organização Mundial do Comércio, entre tantas outras, para reformular os novos padrões de comércio internacional, produção e emprego, moldando as perspectivas de desenvolvimento e competitividade (Gereffi, G., et al, 2011). A integração das CGVs tornou-se uma ferramenta para a expansão do comércio, industrialização e transformação estrutural (UNCTAD, 2013), sendo por isso necessário o desenvolvimento dos países de forma a melhorarem a sua posição nas CGVs e, de maneira mais geral, sua participação nas CGVs, construindo uma estratégia com o objetivo exclusivo de garantir a sua presença nas cadeias globais de produção e que deve abranger diversas dimensões de investimento, no desenvolvimento de empresas locais, na infraestrutura, na força de trabalho e nas instituições (Bamber et al, 2014).

Face à emergência das CGVs, Dhar (2013) discute em detalhe várias opções, no sentido de analisar três principais áreas de políticas destinadas a promover o crescimento das CGVs: facilitação do comércio, um regime de investimento equitativo e disciplinas efetivas para coibir barreiras não-tarifárias. Por sua vez, Baldwin (2011) destaca o papel do regionalismo no desenvolvimento de CGVs, compreendendo acordos comerciais regionais profundos (ATRs), tratados bilaterais de investimento (TBIs), reformas unilaterais e o seu impacto na governança comercial global da OMC. A rápida internacionalização da produção e as subsequentes mudanças nos padrões comerciais globais também levantaram questões em termos da participação de novos países nesses fluxos.

Hillberry (2011), considera que a diminuição dos custos de transporte e o aumento acentuado no progresso tecnológico e na redução das barreiras políticas e económicas se apresentam como os principais motores das CGVs nas últimas duas décadas. Além disso, a liberalização do capital contribuiu para a expansão dos fluxos de investimento direto estrangeiro, com empresas multinacionais na operacionalização de CGVs. O autor refere que o transporte aéreo mais facilmente disponível e a integração na economia mundial de novos países da Europa Oriental e da Ásia Oriental pode ter sido importante fontes de crescimento na fragmentação da produção internacional.

Arvis et al. (2013) sintetizam o trabalho realizado na OCDE sobre fatores de custo em toda a cadeia de produção e do comércio destacando as fortes interações e

complementaridades entre todos esses componentes nos diferentes estágios das CGV. A OMC (2008) examina os fenómenos da fragmentação internacional da produção e destaca a importância de dois fatores principais para impulsionar esse processo: o declínio dos custos do comércio internacional (incluindo redução de tarifas, menores custos de transporte e comunicação e a redução do tempo necessário para trocar mercadorias) e os menores custos de *offshoring* (incluindo custos de pesquisa e custos de monitoramento e coordenação de atividades), refletindo principalmente os avanços na tecnologia de telecomunicações.

Baldwin (2012) fornece uma estrutura interessante para o entendimento das cadeias globais de valor, colocando-os numa perspectiva histórica e discutindo fatores que provavelmente afetarão a sua evolução, nomeadamente o compromisso entre ganhos de especialização e custos de coordenação. Posteriormente, o desenvolvimento apresentado por Baldwin e Venables (2013) define os conceitos de “aranhas” (processos de produção em que várias peças e componentes são montados em nenhuma ordem específica) e “cobras” (processos cuja sequência é ditada por engenharia e onde as mercadorias se movem de maneira sequencial de montante para jusante com valor agregado ao longo do caminho) como duas referências, mas a maioria dos processos de produção caracterizam-se por uma mistura complexa dos dois.

As redes que operam CGVs são altamente complexas, envolvendo fabricação, logística, empresas de transporte e outros serviços, bem como outras autoridades públicas. O comércio das cadeias globais de valor é um processo complexo, determinado por diferenças internacionais nos custos de produção e desagregação, com a tecnologia a moldar a maneira pela qual diferentes estágios de produção estão vinculados internacionalmente. Presentemente, caracteriza-se como sendo cada vez mais regionalizado, apoiado por uma combinação de acordos comerciais regionais, tratados bilaterais de investimento e reformas unilaterais dos países em desenvolvimento, principalmente realizado fora da Organização Mundial do Comércio (OMC). Embora o conceito de atividades da cadeia de valor global deva referir-se à dispersão global da produção os resultados apontam no sentido em que a produção global se define em torno de três grandes blocos regionais na Europa, Ásia e América do Norte.

A liberalização política e económica na Europa é ilustrada pelos sucessivos alargamentos da União Europeia (UE) aos países da Europa Central e Oriental. Esse facto trouxe essas

economias como Hungria, República Checa, República Eslovaca para o Mercado Comum Europeu, intensificando as ligações comerciais internacionais com a expansão além dos mercados da UE, incluindo o desenvolvimento de importantes CGVs.

Athukorala (2009) investiga como o surgimento da China influenciou o desempenho das exportações de outros países do Leste Asiático, concluindo que a rápida integração da China no mundo das redes de produção funcionou como um grande centro de montagem acabando por criar oportunidades para os outros Países da Ásia Oriental, bem como os vários acordos comerciais regionais entre os países asiáticos que também contribuíram para acentuar a integração regional e o desenvolvimento das CGVs na região. A ascensão da China como um ator importante na organização da produção na Ásia, substituindo em certa medida o Japão e os EUA, também é destacado por Kalra (2010).

Acrescentando, as CGV apresentam-se como o novo paradigma na produção mundial, o que implica efeitos em várias dimensões, seja na redefinição dos padrões de comércio, na divisão do trabalho e salários, no investimento e na produtividade das empresas e nas decisões políticas que permitam uma redistribuição equitativa.

3.2 A RELAÇÃO ENTRE IDE E CGV

Apesar da escassez de constatações empíricas, o grau de participação nas CGVs apresenta-se como um dos fatores que mais incentiva as empresas multinacionais na realização de IDE, com o objetivo de facilitar o acesso aos mercados globais e a integração na economia global. (Gereffi, G., et al, 2011). São várias as evidências de que os fluxos de IDE estão tendencialmente ligados à expansão das CGV, pela liberalização económica, pela produtividade, o progresso técnico e a redução das barreiras ao comércio levando desta forma, as grandes empresas a considerarem a fragmentação da sua produção. Pelo seu potencial de negócio e elevado capital, as empresas multinacionais têm muitas vezes as suas sedes em países desenvolvidos e apostam o seu crescimento em zonas onde possam beneficiar de custos de instalação reduzidos, acelerando o processo de integração.

Na perspetiva das EMNs, as discussões vão no sentido de que este investimento proporciona a inserção de empresas locais nas CGVs, pela pressão que exercem encorajando a adoção dos padrões e normas internacionais, pela introdução direta na

cadeia de produção ou pelo estímulo à criação de novas atividades e promoção dos seus produtos (Crespo, et al, 2008).

É por isso relevante, avaliar empiricamente os efeitos esperados destas estratégias, apurando evidências dos efeitos da CGVs no IDE. Embora o papel do grau de participação de um país nas CGVs como um motor de IDE seja pouco analisado em termos empíricos, considera-se provável que as empresas multinacionais optem por investir em países com níveis mais altos de participação nas CGVs, com vista a facilitar o acesso aos mercados globais e a integração na economia global. É expectável que o elevado grau de participação de um país nas CGV seja um fator determinante para os fluxos de IDE *inward*, uma vez que as afiliadas estrangeiras das empresas multinacionais usam e/ou exportam *inputs* nacionais.

Os estudos que ligam o IDE e as cadeias de valor globais são relativamente recentes, destacando diferentes abordagens conforme apresentado em Wonyra K. O., et al (2020): a abordagem direta, que estabelece uma relação dupla entre o IDE e a participação em CGV; a abordagem das empresas multinacionais na participação dos países nas CGV; a abordagem indireta, que se concentra nos efeitos do IDE sobre os determinantes da participação nas CGV. Grande parte da literatura, foca a expansão das CGVs como consequência dos fluxos de IDE (Lopez Gonzalez, 2016; UNCTAD, 2013), este último, demonstrando uma forte e crescente relação estatística positiva entre o crescimento interno de IDE nos países e as taxas de crescimento da participação nas CGVs. No entanto, como apontado por Amador e Cabral (2014, p.14), “*embora seja difícil estabelecer limites claros, os fluxos de IDE e do comércio intra-indústria são principalmente uma consequência da expansão das CGVs e não exatamente propulsores de sua expansão.*”

A análise teórica do IDE e participação em CGVs fundamentada por autores como Amador & Cabral (2014), Giroud A. et al (2015), Martínez-Gálan e Fontoura (2018), revela uma relação direta, com argumentos que apontam no sentido das CGVs poderem dinamizar o IDE. Embora esta dualidade seja muitas vezes considerada espontânea, são ainda escassos os estudos empíricos capazes de clarificar os efeitos de ambas as variáveis. Falta ainda um suporte teórico abrangente que exponha as consequências económicas, políticas e sociais das CGVs nas economias, em geral e, mais especificamente, envolvendo a localização do IDE. Apesar da dificuldade na conceção das abordagens

teóricas sobre o tema, ainda pouco exploradas, alguns autores relatam a expansão das CGVs como uma clara motivação para o IDE.

A literatura teórica sobre o IDE considerou as características das empresas que optam pela internalização das operações por meio do IDE, como alternativa a outros tipos de investimento. Face à globalização das empresas, várias formas de atividades transfronteiriças foram facilitadas e "*a maneira de pensar sobre as empresas multinacionais mudou de uma organização vertical centralizada para uma estrutura descentralizada e flexível*" (Franco et al., 2008 p.9).

Uma empresa multinacional pode optar pelo IDE, por exemplo, como uma localização estratégica para estabelecer algumas transações através dos mercados em alternativa ao comércio intra-industrial dentro da rede CGV. Alguns modelos teóricos recentes exploram o facto de que "*as empresas ativas no modo de globalização provavelmente se envolverão em outros modos de globalização para tirar proveito dos seus efeitos diretos, como a redução de custos, na expansão de produtos e o aumento do retorno de outras atividades globais*" (Tomiura, 2007), também Zanfei (2000) sobre a tendência das empresas transnacionais para estabelecer redes internas e externas de inovação.

Referência a Yeaple (2003) em relação às dependências entre países e "estratégias integradas complexas" de empresas multinacionais e Antràs e Chor (2003), sobre a teoria dos direitos de propriedade sobre a escolha da forma organizacional pela empresa. Ainda neste contexto, Antràs e Helpman (2004) consideram o impacto da heterogeneidade setorial na produtividade da empresa sobre a decisão desta se internacionalizar. Grossman, Helpman e Szeidi (2005) fazem referência às indústrias com empresas heterogéneas que fazem uso intensivo de intermediários. Yeaple (2003), considera também que o comportamento das empresas multinacionais não é corretamente descrito pelos modelos existentes de investimento direto estrangeiro, no entanto, a literatura teórica sobre a escolha da empresa numa forma organizacional de CGVs, permite algum suporte a essa relação.

Decorre do exposto que o conteúdo teórico disponível aponta, maioritariamente, na relação do IDE como motivador para as CGVs, e não tanto na relação inversa. De facto, a importância do contexto macroeconómico de um país na participação em CGVs, como determinante de localização de IDE, está ainda pouco explorado e carece de provas estatísticas consistentes que permitam definir esta relação.

No entanto, esta análise é pertinente até do ponto de vista das políticas económicas. Considerando os efeitos diretos e indiretos benéficos que um país poderá obter do IDE, uma relação positiva deste com a participação da CGV sugere que políticas com o intuito de promover o crescimento económico devem favorecer o livre comércio e outras iniciativas com o objetivo de aumentar a inserção das empresas nas CGV, tais como políticas de investimento e facilitação de negócios.

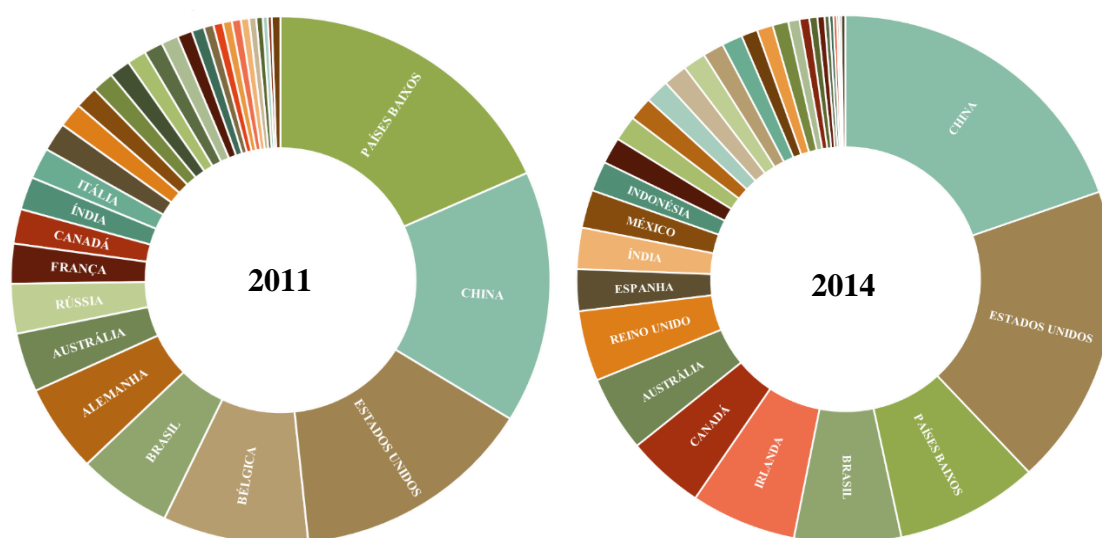
4. TRABALHO EMPÍRICO

Neste capítulo, são apresentados o processo e a metodologia que irá permitir atingir os objetivos para os quais se propõe este trabalho e que pretende apresentar alguns resultados relevantes sobre a participação em CGVs e outras características nacionais como determinantes de IDE. Apresentam-se dados de IDE e a descrição do método de cálculo de medição de cadeias globais de valor, a base de dados utilizada na execução econométrica, a regressão efetuada a partir do software de análise estatística *Stata* e finalmente os resultados. A base de dados usada para a medição das CGV é a WIOD (World Input-Output Data Base), e os países estudados são os 41 referidos nessa base (ver a lista de países no anexo 2).

4.1 DADOS DE IDE

Considerando os dados de entrada de IDE da Balance of Payments (IMF), data from the United Nations Conference on Trade and Development para o ano de 2011 e para o ano 2014, podemos destacar algumas evidências quanto aos países que mais são alvo de investimento direto estrangeiro e que estão representados no gráfico 1.

Gráfico 1 – Os 12 países com IDE *inward* mais elevado em 2011 e 2014 no total dos 41 países em análise



Fonte: World Bank, World Development Indicators, Balance of Payments (IMF), data from the United Nations Conference on Trade and Development

China e EUA reforçam a sua posição como sendo as economias que mais atraem investimento direto estrangeiro liderando os lugares cimeiros e com o Brasil, Canadá, Austrália, Índia, Indonésia e os Países Baixos a afirmarem também o seu papel relevante no contexto global. Fruto da sua crescente abertura ao comércio, a Irlanda apresenta-se em 2014 como um dos países mais atrativos de IDE e ainda de referir a presença da Índia e da Indonésia decorrente do crescimento do comércio Sul-Sul.

4.2 A MEDIÇÃO DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

Toda a complexidade e as diferentes escalas de análise tornam praticamente impossível definir, medir e mapear CGVs de uma maneira única. Por esse motivo, a literatura económica evoluiu ao longo de diferentes linhas de pesquisa, usando diferentes conceitos, métodos e terminologias. Se anteriormente o valor comercial de um bem era atribuído ao último país exportador, sobrevalorizando o produtor final, hoje constatamos que o processo produtivo está reestruturado e decomposto em etapas que se distribuem por vários países que, por conseguinte se refletem em diferentes economias e contabilizados nos seus produtos internos (Stephenson, 2013). De facto, as estatísticas comerciais convencionais demonstram-se insuficientes para avaliar a importância do comércio no

caso de bens e serviços que recorram ao uso de *inputs* importados para serem produzidos. A UNCTAD (2013) conclui a esse respeito que 28% do valor do comércio transfronteiriço mundial de bens e serviços, foi sobreestimado como resultado da contagem múltipla. Em resposta, a comunidade internacional de estatísticas começou a desenvolver novas medidas de comércio com base no valor acrescentado, por exemplo, Base de Dados TiVA da OCDE-OMC, WIOD, APEC-TIVA e European FIGARO Iniciate. (WTO, 2019). Desenvolvido pela OCDE, o *Trade in Value Added (TiVA)*, é um indicador que permite identificar onde o valor é criado e acrescentado ao longo da cadeia produtiva, usando uma metodologia projetada pela OCDE e pela OMC para refletir a complexidade da produção internacional. Abordado numa primeira vez por Hummels, Ishii e Yi (2001), o comércio de valor acrescentado (TiVA) surge como uma tentativa de reunir dois ramos da literatura que abordam a medição da fragmentação internacional da produção. Por um lado, o comércio internacional de intermediários e por outro, observando o conteúdo importado das exportações (comércio vertical). Pretende-se, desta forma, expor a significância da cobertura desta especialização vertical, mas também, desagregar as exportações brutas em valor doméstico acrescentado (DVA) e valor externo acrescentado (FVA), fazendo uso de matrizes IO vinculadas internacionalmente, para esta distinção. Referências ao TiVA podem ainda ser encontradas em Daudin, Riffart e Schweisguth (2009). Ainda sobre este indicador, Koopman et al. (2011) desenvolvem uma desagregação total das exportações brutas numa única estrutura que abrange todos os componentes de valor acrescentado. Com base nessa descrição, os autores construíram um índice para medir o grau de participação da CGV num país que considera o FVA e parte do DVA nas exportações brutas. Estes dois fluxos de valor acrescentado que capturam a participação da CGV de um determinado país, são adicionados e normalizados pelas exportações brutas, para permitir comparações entre períodos e/ou outros países. Neste trabalho recuperam-se os dados deste índice para o período de 2011 que encontramos em Martínez-Galán e Fontoura (2018) e os cálculos atualizados para 2014 com elaboração própria e descritos na Tabela I.

Tabela I – Medidas da Participação e da Posição dos Países nas CGV

PAÍS	(bilhões de \$US)			Participação CGV %		Posição CGV %	
	TTVA 2014	EXPORT 2014	DVA-FVA 2014	2011	2014	2011	2014
AUS	404,7	308,8	80,2	142,9%	131,1%	35,7	25,98
AUT	264,5	236,0	10,4	130,7%	112,1%	18,9	4,41
BEL	511,9	438,8	-3,9	122,2%	116,6%	6	-0,89
BGR	45,3	36,9	-0,6	104,1%	122,9%	-1,2	-1,63
BRA	417,8	270,5	-16,7	148,7%	154,5%	12,9	-6,17
CAN	728,3	569,3	55,1	131,3%	127,9%	25,2	9,68
CHN	2586,7	2462,8	-162,3	148,9%	105,0%	1,9	-6,59
HRV	28,7	26,1	0,6	0	109,7%	0	2,30
CYP	12,1	14,5	1	55,2%	83,4%	-12,4	6,90
CZE	204,6	171,5	-5,3	147,9%	119,3%	10,3	-3,09
DEU	1791,3	1779,6	137,7	122,4%	100,7%	25,9	7,74
DNK	198,8	192,8	-9,4	116%	103,1%	10,2	-4,88
ESP	460,8	450,4	-36,5	127,2%	102,3%	-3,6	-8,10
EST	24,4	21,8	0,8	76,6%	111,9%	10	3,67
FIN	137,1	101,5	-0,2	152,1%	135,2%	16,1	-0,20
FRA	940,2	846,1	-57,6	116,8%	111,1%	5	-6,81
GRC	77,8	76,7	-1,3	115,1%	101,4%	-24,3	-1,69
HUN	149,6	122,8	-12,6	135%	121,8%	7,4	-10,26
IDN	306,8	210,8	3,8	156,1%	145,5%	17,5	1,80
IND	516,4	468,3	-88,7	107,4%	110,3%	-13,4	-18,94
IRL	317,0	284,4	-12,4	120,4%	111,5%	6,9	-4,36
ITA	669,7	630,6	-20,6	136,7%	106,2%	-0,6	-3,27
JPN	1105,2	850,8	-123	143,9%	129,9%	15,8	-14,46
KOR	879,6	709,6	-8,7	142%	124,0%	11,3	-1,23
LTU	38,6	39,3	3,6	81,9%	98,0%	3,4	9,15
LUX	170,6	140,5	-7,1	144,7%	121,4%	13,6	-5,05
LVA	19,2	19,0	1	86,6%	101,0%	8,5	5,25
MEX	447,5	419,2	-65,6	139,5%	106,7%	15,4	-15,65
MLT	18,6	16,8	-3,9	51%	110,9%	2,6	-23,21
NLD	725,2	717,9	106,3	102,5%	101,0%	8,6	14,81
NOR	237,6	193,7	79,9	0	122,7%	0	41,26
POL	302,8	259,4	1,1	138,9%	116,7%	1,2	0,42
PRT	100,1	92,0	-2	99,4%	108,8%	-6,8	-2,17
SVK	99,3	92,7	-7,4	105,4%	107,1%	7,2	-7,98
RUS	606,3	558,3	293,2	102,3%	108,6%	54	52,52
SVN	36,3	37,8	2,1	94,5%	96,0%	8	5,55
SWE	275,0	258,4	27,8	131,3%	106,4%	22,7	10,76
CHE	366,5	455,8	43,7	0	80,4%	0	9,59
TUR	292,6	222,0	-24,5	118,9%	131,8%	-4,3	-11,04
GBR	925,6	856,1	40,4	120,5%	108,1%	15,8	4,72
USA	2650,9	2371,0	-129,3	138,9%	111,8%	2,5	-5,45

Fonte: Cálculos da posição e participação nas CGV 2014 normalizadas pelas exportações realizadas pela autora, seguindo o método apresentado em Galán-Fontoura (2018) e recorrendo às atualizações para 2014 encontradas em Vieira (2018).
Participação nas CGV = DVA exp + FVA imp; Posição nas CGV = DVA exp - FVA imp

Na avaliação a que se propõe este trabalho, as exportações brutas dos países em análise são decompostas nos dois tipos de valor acrescentado, já anteriormente mencionados: o DVA e o FVA. O DVA, correspondente ao valor dos insumos domésticos incorporados

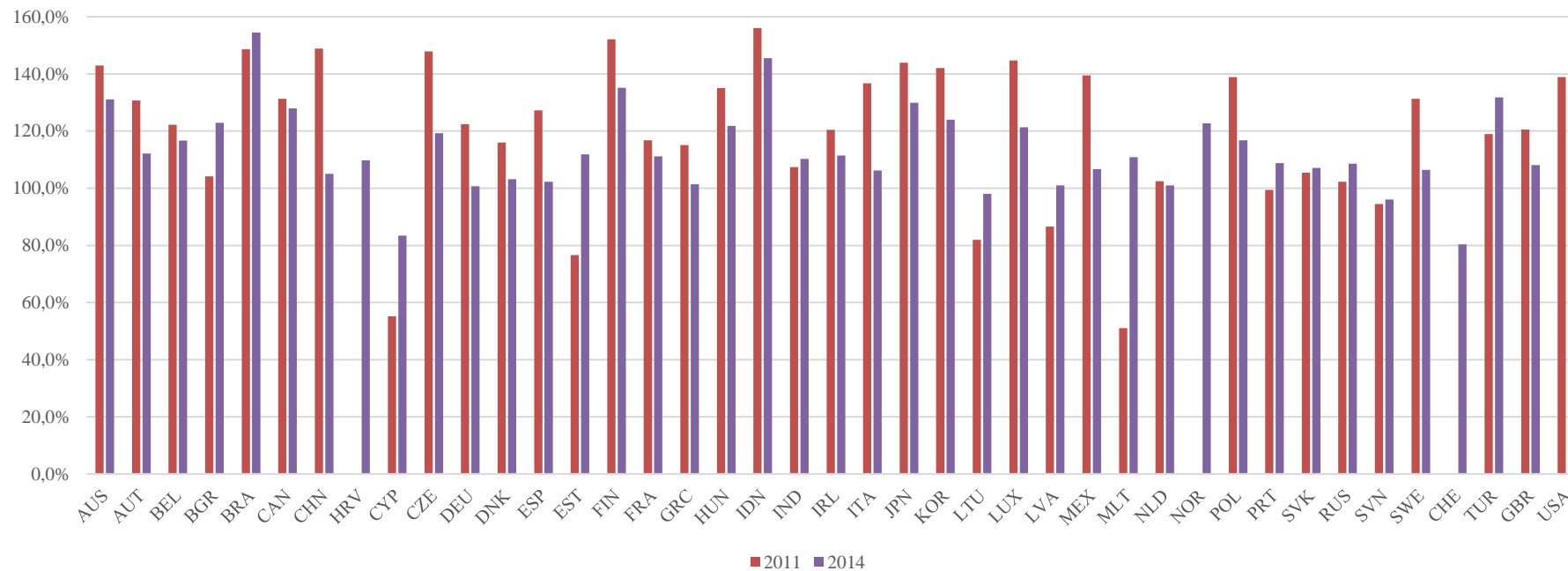
Sílvia Lapa

nos processos de produção doméstica com vista à exportação. O FVA, corresponde ao valor acrescentado dos bens e serviços produzidos pelos parceiros comerciais do país que foram importados como insumos e utilizados nos processos produtivos nacionais. DVA corresponde às abordagens a montante e FVA às abordagens a jusante nos bancos de dados de IO vinculados internacionalmente.

Analisando o gráfico seguinte, resultado dos cálculos descritos na Tabela I, apresentam-se as estimativas para a participação da CGV em 2011 e 2014 nos 41² países na base deste estudo.

² Cálculos para o ano de 2011 para 38 países, recorrendo ao método apresentado em Galán-Fontoura (2018), com exclusão da Croácia, Noruega e Suíça por ausência de dados.

Gráfico 2 – Participação nas CGV (%) – Comparação 2011 / 2014



Fonte: Cálculos da participação nas CGV para 2011 retirados de Gálan-Fontoura (2018) e para 2014 normalizadas pelas exportações realizados pela autora, seguindo o método apresentado em Gálan-Fontoura (2018) e recorrendo às atualizações para 2014 encontradas em Vieira (2018). Participação nas CGV = DVA exp + FVA imp

Em termos relativos, em 2011, a economia da Indonésia foi aquela com maior medida de incorporação de valor acrescentado nas CGVs, atingindo 156,1% das exportações brutas da economia. Também de destacar a Finlândia, China e Brasil, em que o comércio de valor acrescentado representou 152,1%, 148,9% e 148,7% das suas exportações brutas, respetivamente. Estes países foram, do conjunto das economias avaliadas, as mais incorporadas nas CGVs. Outras economias asiáticas emergem entre as dez principais, nomeadamente, a China, o Japão e a Coreia do Sul. Na Europa, particularmente, os países bálticos e os pequenos países insulares europeus, como Estónia com 76,6% e Malta com 51%, apresentam-se como as economias com a menor medida de valor acrescentado da participação da CGV, já que o comércio de valor acrescentado relacionado à CGV representava menos de 90% de suas exportações brutas.

Em 2014, Brasil, Indonésia e Finlândia mantêm a sua posição com 154,5%, 145,5% e 135,2%, respetivamente. De referir que a totalidade dos países em estudo aumentam substancialmente a sua participação em cadeias globais de valor, apresentando valores acima dos 80%.

Considerando o Índice de Posição nas CGV³, incluído também na Tabela I, a Rússia apresenta-se como a economia com a posição mais alta da CGV a montante. Conclui-se que o comércio de valor acrescentado líquido da participação da CGV na Rússia representava 54,0% das suas exportações brutas, mantendo a sua posição predominante em 2014 com 52,2%. Sucedem-se a Austrália (mantendo-se também em 2014), Alemanha e Canadá, as três economias mais beneficiadas em termos líquidos em 2011. Embora sem dados para 2011, a Noruega é em 2014 uma das economias consideradas no topo da tabela. Por outro lado, observamos que a participação da CGV contribuiu negativamente no valor acrescentado líquido para a produção total da Grécia, Índia, Chipre e Portugal, com perdas líquidas representando, respetivamente, 24,3%, 13,4%, 12,4% e 6,8% das suas exportações brutas. Em 2014, apenas a Índia continua com valores penalizantes, juntando-se a este país, o México e Malta.

³ Subtrair os dois componentes do índice de participação da CGV (DVA exportado e FVA importado) fornece uma representação da posição predominante do país (a montante ou a jusante) nas CGV. Esse conceito capta se um país é predominantemente exportador líquido ou importador líquido de valor acrescentado, ou seja, se o valor acrescentado doméstico incorporado nas exportações de insumos (vínculos futuros) é maior ou menor que o valor acrescentado externo usado nas exportações do próprio país (ligações atrasadas). Um país com um saldo positivo no valor acrescentado líquido negociado encontra-se a montante nas CGVs. Quanto mais a montante um país é, maior é a produção baseada em vínculos diretos e menor é a produção baseada em vínculos regressivos. (Gálan-Fontoura, 2018) Os resultados da posição em CGV em 2011 e 2014 para os países em estudo em estão descritos na Tabela I.

4.3 BASE DE DADOS E AMOSTRA

Tendencialmente, os países procuram melhorar a qualidade das instituições, a sua competitividade, bem como solidificar indicadores de *governance* para atrair o IDE, dado que cada vez mais, a escolha da localização das empresas está muito mais relacionada com esse fator do que com condições económicas.

O presente trabalho propõe uma análise das decisões dos países sobre a localização do IDE aferindo a relevância da participação nas CGV como seu determinante, procurando evidências de uma relação causal entre um determinado conjunto de variáveis e o IDE. A amostra é constituída por 369 observações, de 41 países, conforme o anexo II, onde se incluem, como referido, países da OCDE e Economias Emergentes. Para cada país obtiveram-se nove observações das variáveis em estudo, relativas aos anos de 2009 a 2017, dando seguimento ao período analisado em Martínez-Gálan e Fontoura (2018). A variável explicativa de interesse, CGV, encontrava-se disponível apenas para os anos de 2011 e 2014, pelo que se considerou o valor de 2011 para o período 2009-2012 e o de 2014 para 2013- 2017. Na Tabela II apresentam-se as estatísticas descritivas das variáveis em análise e, seguidamente, apresenta-se uma exposição sobre a sua relevância no contexto deste trabalho. Na componente de estatística descritiva, as variáveis são apresentadas na forma em que foram incluídas nos modelos econométricos. Essencialmente, algumas variáveis positivas, foram integradas na sua versão logarítmica. Note-se que no caso específico da variável de interesse, o investimento direto estrangeiro, dada a existência de valores negativos (em referência à Tabela II), a possibilidade de aplicação dessa função não pode ser considerada. A descrição das variáveis inicia-se com a variável de interesse e de seguida avança para as variáveis potencialmente explicativas.

Tabela II - Estatísticas Descritivas das Variáveis em Estudo

	<i>Obs.</i>	<i>Média</i>	<i>Desvio-Padrão</i>	<i>Min.</i>	<i>Máx.</i>
Variável Dependente					
<i>IDEinward</i>	369	37756,44	72642,12	-39482	509287
Variável Independente					
<i>LogPIBpc</i>	369	10,09248	0,8888988	7,004882	11,6854
<i>LogForçadeTrabalho</i>	369	9,1013	1,8967	5,1474	13,5796
<i>LogAberturaaoComércio</i>	369	4,134875	0,5573052	2,833213	5,192957
Liberdade de Expressão	369	0,9113821	0,6841362	-1,7	1,74
Estabilidade Política	369	0,5196206	0,7012244	-2,01	1,46
Estado de Direito	369	0,9949051	0,807624	-0,82	2,1
Eficácia do Governo	369	1,05458	0,6735015	-0,47	2,24
Controle de Corrupção	369	0,8957724	0,9435462	-1,13	2,45
Qualidade Regulatória	369	1,037317	0,6583788	-0,52	2,05
<i>GCIrank</i>	369	34,50678	23,0032	1	96
<i>GCScore</i>	369	4,7924	0,5101	3,9	5,9
Grau Participação CGV11/14	369	112,1886	28,6487	0	156,1

Fonte: elaboração própria, com base nos resultados obtidos em *Stata*; Nota: para o Grau Participação CGV 11/14 (%), verificam-se valores omissos para os países CHE – Suíça, HRV – Croácia e NOR – Noruega, durante o período de 2009-2012, portanto quatro observações para cada ano

Descrição da variável dependente

- *IDEinward* - Investimento direto estrangeiro são as entradas líquidas de investimento para adquirir uma participação duradoura (10% ou mais do capital votante) numa empresa que opera numa economia diferente da do investidor. É a soma do capital social, reinvestimento de lucros, outro capital de longo prazo e capital de curto prazo, conforme mostrado no balanço de pagamentos. (dados em dólares americanos atuais) Fonte: Balance of Payments (IMF), data from the United Nations Conference on Trade and Development and official national sources

Descrição das variáveis independentes

- (LOG)PIBpc – O PIB per capita é o produto interno bruto dividido pela população. O PIB é a soma do valor bruto de todos os produtores residentes na economia, mais os impostos sobre os produtos e menos os subsídios não incluídos no valor dos produtos. É calculado sem deduções para depreciação de ativos fabricados ou para esgotamento e degradação de recursos naturais. Fonte: World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files.

•(LOG) Força de Trabalho – considera-se a oferta de mão de obra disponível para produzir bens e serviços numa economia. Inclui pessoas que estão atualmente empregadas e pessoas que estão desempregadas, mas que procuram trabalho, assim como quem procura emprego pela primeira vez. A dimensão da força de trabalho é alvo de variações ao longo do ano, devido à influência de trabalhares sazonais. Os dados são gerados com estimativas da população do Banco Mundial e estimativas da OIT sobre a taxa de participação da força de trabalho, harmonizadas para garantir a comparabilidade entre países e ao longo do tempo. Fonte: World Bank, World Development Indicators

•(LOG) Abertura ao Comércio - O comércio de mercadorias como parcela do PIB considera a soma das exportações e importações de mercadorias divididas pelo valor do PIB, tudo em dólares americanos atuais. Fonte: World Trade Organization, and World Bank GDP estimates

•Grau de Participação em CGV 2011 / 2014 - Detalha os indicadores de TTVA ou seja, (DVA+FVA) para os 41 países com a normalização das exportações brutas. Os critérios de elegibilidade para cada país e períodos são os considerados no lançamento de 2016 da WIOD e abrange os 41 países considerados e dados para o período de 2014. Inclui valores absolutos em bilhões de dólares para TTVA retirados de (Vieira, 2018) e com base nos cálculos efetuados para 2011 em Martínez-Galán e Fontoura (2018), a atualização para o ano de 2014, desse ano.

$$CGVpart_i = \frac{DVAexported_i + FVAimported_i}{Gross\ exports_i}$$

Fonte: Martínez-Galán e Fontoura (2018); Nota: i representa o país i . j representa os parceiros comerciais do país i , variando de 1 a n .

Indicadores de Governança Mundial (WGI) - Seguindo a descrição apresentada em (Kauffman et al. 2010), são usadas seis dimensões de governança: voz e responsabilidade, eficácia do governo, qualidade regulatória, Estado de direito, controle da corrupção,

estabilidade política e ausência de violência/terrorismo. A governança consiste nas tradições e instituições pelas quais a autoridade de um país é exercida. Este fator inclui o processo pelo qual os governos são selecionados, a capacidade do governo de formular e implementar efetivamente políticas sólidas e o respeito dos cidadãos e do estado pelas instituições que governam.

O WGI abrange mais de 200 países e territórios e os seus indicadores agregados são baseados em centenas de variáveis subjacentes individuais, extraídas de diversas fontes de dados existentes e que abrangem o setor público, privado e ONGs, considerando eventuais dificuldades inerentes à sua medição. Os WGI incluídos nesta tese são:

- Liberdade e Responsabilidade – mede até que ponto os cidadãos de um país podem e são capazes de participar da escolha do seu governo, bem como a liberdade de expressão, liberdade de associação e de meios de comunicação livres.
- Estabilidade Política e Ausência de Violência/Terrorismo - medem as percepções de instabilidade política e/ou violência politicamente motivada, ou seja, probabilidade do governo vir a ser desestabilizado por métodos inconstitucionais ou violentos, incluindo o terrorismo.
- Estado de Direito - mede até que ponto os agentes confiam nas regras da sociedade e agem de acordo com elas, incluindo-se aqui a qualidade da execução de contratos e os direitos de propriedade, a polícia e os tribunais, além da probabilidade de crime e violência.
- Eficácia do Governo - mede a qualidade dos serviços públicos, a competência da administração pública e sua independência das pressões políticas, e a qualidade da formulação das políticas.
- Controle da Corrupção - mede até que ponto o poder público é exercido em benefício privado (inclui as pequenas e grandes formas de corrupção, além do «aprisionamento» do estado pelas elites e pelos interesses privados).

- Qualidade Regulatória - mede a capacidade do governo de determinar políticas e normas sólidas que habilitem e promovam o desenvolvimento do setor privado.

Índice de Competitividade Global (GCI) – dispõe os países em função dos seus níveis de competitividade e faz parte do Relatório de Competitividade Global (RCG), acompanhando, atualmente, o desempenho de cerca de 141 países em 12 pilares de competitividade. São avaliados os fatores e instituições identificados pela pesquisa empírica e teórica como determinantes da melhoria da produtividade, que por sua vez é o principal determinante do crescimento a longo prazo e um fator essencial no crescimento económico e na prosperidade. O RCG pretende desse modo, ajudar os responsáveis pela tomada de decisões, a entender a complexa natureza do desafio do desenvolvimento, projetar políticas mais adequadas, com base na colaboração público-privada e tomar medidas para restaurar a confiança nas possibilidades de progresso económico sustentável.

De acordo com o conceito definido pelo GCI e num total de 103 indicadores, os mesmos estão agrupados em 12 pilares: instituições, infraestrutura, ambiente macroeconómico, saúde e educação primária, ensino superior e formação, eficiência do mercado de mercadorias, eficiência do mercado de trabalho, desenvolvimento do mercado financeiro, desenvolvimento do mercado financeiro, preparação tecnológica, tamanho do mercado, sofisticação dos negócios e inovação. Esses pilares, por sua vez, estão organizados em três subíndices: requisitos básicos, aprimoradores de eficiência e fatores de inovação e sofisticação. Os três subíndices recebem pesos diferentes no cálculo do índice geral, dependendo do estágio de desenvolvimento de cada economia, conforme a *proxy* do seu PIB per capita e da parcela das exportações representadas por matérias-primas.

O GCI inclui dados estatísticos de organizações internacionalmente reconhecidas, nomeadamente o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial e diversas agências especializadas das Nações Unidas, incluindo a União Internacional de Telecomunicações, a UNESCO e a Organização Mundial da Saúde. O Índice também inclui indicadores derivados do Inquérito de Opinião Executiva do Fórum Económico Mundial que reflete aspetos qualitativos da competitividade ou para os quais não estão disponíveis dados estatísticos abrangentes e comparáveis para um número suficientemente grande de economias. (The Global Competitiveness Report, World

Economic Forum, 2019). Assim, o desempenho das 41 economias que compõem este trabalho está representado por:

- *GCI_{score}* – é a pontuação de progresso da economia na escala de 0 a 100
- *GCI_{rank}* – é o ranking da classificação das economias de 1 a 7

4.4 METODOLOGIA

Para testar as hipóteses propostas, foi utilizado o software econométrico *Stata* com dados em painel disponíveis. Assim, no período de 2009 a 2017, analisam-se neste trabalho os fluxos de IDE *inward*, para um grupo de 41 países, considerando modelos de regressão com as variáveis mencionadas anteriormente, como possíveis determinantes, incluindo o índice de participação CGV 2011 retirado de Martínez-Galán e Fontoura (2018) e o seu cálculo atualizado para 2014. Os dados apresentados em painel permitem estudar, em simultâneo, as variações ao longo do tempo e entre os diferentes países, obtendo-se assim, uma estimação mais completa e mais eficiente dos modelos econométricos, relativamente a casos em que se consideram dados seccionais.

A metodologia a utilizar na dissertação, o modelo para dados em painel, permite também, considerar a heterogeneidade entre os países e, de acordo com Wooldridge (2002), permitem uma análise quantitativa das relações económicas, juntando dados temporais (*time series*) e seccionais (*cross-section*) no mesmo modelo.

A equação do modelo base em dados de painel, estimada para testar empiricamente o grau de influência das variáveis anteriormente descritas sobre o investimento direto estrangeiro, apresenta a seguinte forma geral:

$$inv_{it} = \alpha_i + x'_{it}\beta + u_{it} \quad (i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T)$$

onde,

α_i : são os efeitos individuais, independentes do tempo e não observáveis

x_{it} : são as variáveis explicativas disponíveis e descritas anteriormente

u_{it} : é o erro idiossincrático - difere de país para país e entre períodos

A análise do modelo realizou-se através da inferência relativa à significância individual de cada um dos parâmetros e de testes de diagnóstico: o teste *F* de significância conjunta

e o teste de *Hausman*, para distinguir efeitos fixos de efeitos aleatórios.

Foi utilizada a forma *cluster* da variância dos estimadores dos parâmetros de interesse de forma a incorporar a dependência temporal e a heterocedasticidade.

O teste de *Hausman*, para a distinção entre efeitos fixos e efeitos aleatórios, permitiu verificar que, relativamente ao painel em estudo, o modelo de efeitos aleatórios é mais apropriado do que o modelo de efeitos fixos. De acordo com as especificações deste teste, considerando: $H_0: E(a_i | x_{it}) = 0$ e $H_1: E(a_i | x_{it}) \neq 0$, confirma-se a escolha do modelo de efeitos aleatórios, evidenciando que os estimadores de efeitos aleatórios são consistentes.

4.5 ANÁLISE DO MODELO E RESULTADOS

A Tabela III apresenta uma síntese dos resultados que permitiram aferir relativamente à significância das variáveis explicativas e a avaliação global do modelo. Apresentam-se modelos baseados em dois conjuntos de regressores: modelos não restritos, que incluem todas as variáveis explicativas disponíveis e modelos restritos de onde foram excluídas as variáveis explicativas que não apresentam relevância estatística (optou—se por incluir apenas as variáveis individualmente significativas a 5%). Nestes últimos modelos optou-se por apresentar a versão onde o regressor de interesse, CGV, apresenta significância estatística, ainda que a 10% de significância.

Tabela III – Resumo dos Resultados dos Modelos de Regressão

	MODELO NÃO RESTRITO						MODELO RESTRITO					
	Efeitos Aleatórios			Efeitos Fixos			Efeitos Aleatórios			Efeitos Fixos		
	<i>coef.</i>	<i>S.E.</i>	<i>p-value</i>	<i>coef.</i>	<i>S.E.</i>	<i>p-value</i>	<i>coef.</i>	<i>S.E.</i>	<i>p-value</i>	<i>coef.</i>	<i>S.E.</i>	<i>p-value</i>
LogPIBpc	13761.99	11165.77	0.218	26723.21	15477.6	***0.092	-	-	-	-	-	-
LogForçadeTrabalho	20162.89	6638.407	*0.002	-5664.515	55697.56	0.920	17034.63	6034.88	*0.005	36167.83	48335.5	0.459
LogAberturaaoComércio	14165.6	17582.89	0.420	18350.23	20271.0	0.371	-	-	-	-	-	-
TimeDummy 2012-2017	-68.46354	3999.263	0.986	869.5513	4441.245	0.846	-	-	-	-	-	-
Europa	-53211.39	47981.92	0.267	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ásia (e outros)	-72028.35	50464.29	0.153	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Liberdade de Expressão	-53235.58	18900.85	*0.005	-31146.42	30504.38	0.313	-	-	-	-	-	-
Estabilidade Política	16499.58	9144.998	***0.071	13612.38	11422.74	0.240	-	-	-	-	-	-
Estado de Direito	-688.3392	18298.54	0.970	-19826.14	21180.18	0.355	-	-	-	-	-	-
Eficácia do Governo	-16692.29	23934.33	0.486	-11117.85	26272.71	0.674	-	-	-	-	-	-
Controle de Corrupção	15723.95	17244.38	0.362	18178.98	21035.46	0.393	-	-	-	-	-	-
Qualidade Regulatória	25337.66	12656.22	**0.045	26128.28	14713.49	***0.083	-	-	-	-	-	-
GCIrank	787.6981	421.3277	***0.062	796.0673	602.5461	0.194	-	-	-	-	-	-
GCIscore	59865.79	30122.73	**0.047	60705.98	39067.95	0.128	42206.44	18718.3	**0.024	39844.88	24332.17	0.109
Grau Participação CGV11/14	-181.7926	111.9792	0.104	-164.4113	115.8864	0.164	-177.2918	105.4656	***0.093	-165.4914	106.2834	0.127
R²	0,422			0,002			0,296			0,267		
Teste F de significância conjunta	0,011			0,149			0,026			0,387		
Hausman: p-value	0,891						0,959					

Intervalo de Confiança a 90%

* p<0,01 ** p<0,05 *** p<0,1

Fonte: elaboração própria, com base nos resultados obtidos em *Stata*

Em ambos os modelos, restrito e não restrito, não se rejeitou a hipótese nula do teste de *Hausman*, pelo que o estimador selecionado foi o de efeitos aleatórios. Além disso, o teste *F* à significância global do modelo, permite rejeitar a hipótese de as variáveis independentes não serem conjuntamente significativas para o modelo, ao nível de significância de 5%. O coeficiente de determinação R^2 indica que, aproximadamente 30% da variação que ocorre no *IDEinward* é explicada pelo modelo escolhido.

Os resultados apresentados para variáveis estatisticamente significativas permitem as seguintes considerações: no que diz respeito à variável *LogForçadeTrabalho*, verifica-se que a estimativa do coeficiente é positiva, sendo que uma variação positiva de 1% da força de trabalho de um país, resulta num aumento médio de cerca de 17.035 no *IDEinward*, *ceteris paribus*. De acordo com a literatura, este resultado vai de encontro a uma das premissas para que os países desenvolvam estratégias de investimento direto estrangeiro. Este investimento, encontra a sua motivação na busca por baixos custos de mão de obra, mas que se verifica também em indústrias intensivas em capital que procuram força de trabalho especializada. De destacar, a importância de criar ou fortalecer a capacidade de absorção da força de trabalho local, incentivando as empresas locais para os padrões de melhores práticas. Será interessante analisar qual a associação dos salários neste processo, sendo o custo do trabalho é um elemento a considerar como cativador de IDE. A sua influência pode ser negativa, visto que salários mais altos podem implicar um nível inferior de participação nas CGV. Por outro lado, o impacto pode ser positivo para as economias que são especializadas na produção de alta tecnologia que exige mão de obra qualificada, onde os salários são altos (Kersan- Skabi, 2019).

A estimativa do coeficiente de *GCIscore*, é positiva, o que permite concluir que a variação de uma unidade na pontuação da escala de progresso dos países, resulta num aumento médio de cerca de 42.206 no *IDEinward*, *ceteris paribus*. De acordo com muita da argumentação teórica, os principais esforços do governo concentram-se em desenvolver aspetos como a estabilidade política e macroeconómica, a melhoria das infraestruturas e mão-de-obra qualificada, além da liberalização dos mercados, fatores estes, que possam incentivar tanto o investimento direto estrangeiro nos países, como a participação nas CGVs. A estrutura de análise inerente a este índice e que abrange vários níveis estruturais das economias, possibilita perceber que a competitividade vai muito além do desempenho

económico e que certamente, em estudos futuros, permitirão retirar conclusões interessantes merecedoras de uma análise mais aprofundada.

Finalmente, a variável com maior relevância para este trabalho, o Grau Participação CGV11/14, apresenta um coeficiente negativo, o que demonstra que, nesta amostra de países, a variação de uma unidade no grau de participação nas cadeias globais de valor, provoca em média, uma redução de 177.291 no IDE *inward*, *ceteris paribus*. Conforme mencionado anteriormente, a teoria que suporta esta relação, não se mostra suficiente. Sendo que se constata as CGVs como sendo um fenómeno regional (Vieira, 2018), centrado em 3 polos (China, Alemanha e EUA), um fator importante não contemplado nesta dissertação e que poderá contribuir para o coeficiente negativo desta variável reside no facto de a amostra não captar esta regionalização excluindo países importantes que fazem parte integrante destes agrupamentos regionais de cadeias globais de valor. De referir que a possibilidade da existência de fenómenos endógenos nas variáveis, conforme evidenciado no ponto 3.2. a propósito da relação entre IDE e CGV, dificulta a evidência de uma relação causa-efeito entre estas duas variáveis. Uma perspetiva interessante sobre estas variáveis e que corrobora a dualidade entre a natureza dos seus determinantes e dos resultados que proporciona, é descrita em Gereffi, et al (2005) e apresenta a ideia de que o IDE atua sobre os determinantes da participação em CGV por meio de externalidades e efeitos de difusão. Há que ter, contudo, em consideração, também o facto de na construção desta variável, o índice apresentar valores constantes para o numerador em alguns anos da análise; só uma medição do DVA e FVA para todos os anos deste estudo, o que apenas por interpolação dos valores da base será possível, poderá dar uma noção do impacto desta limitação estatística nos resultados da presente estimação.

5. CONCLUSÃO

Este trabalho demonstra evidências de que as CGVs desempenham um papel relevante na explicação das entradas de IDE, aspeto escassamente considerado na literatura. Martínez-Gálan e Fontoura (2018) analisaram essa relação, mas para um período mais curto e no contexto de um modelo gravitacional. Concretamente, adicionou-se na presente dissertação, a variável fulcral da nossa análise, as CGVs, além de variáveis tradicionalmente consideradas num modelo de fatores determinantes do IDE. O período estudado foi o mais longo possível com os dados disponíveis para CGVs (2009-2017), e

o número de países o mais vasto permitido pela base de dados usada para construir a variável fulcral da nossa análise (41 países). Ao optarmos por um modelo de fatores determinantes do IDE, este trabalho constitui um contributo para a literatura não só sobre a relação entre IDE e CGVs, como também sobre fatores determinantes do IDE.

Os resultados obtidos evidenciam que o IDE dos países que compõem esta amostra é influenciado principalmente pela força de trabalho e pelo *GCI*score, o que remete para fatores e instituições identificados na análise teórica, que apontam no sentido de políticas e reformas que estimulem a prosperidade dos países e o progresso tecnológico. A variável relativa a CGVs apresenta também capacidade explicativa das entradas de IDE, mas com sinal negativo.

Limitações diversas inerentes a este trabalho podem ser apontadas, algumas constituindo possibilidades de análise em estudos futuros. Por exemplo, o facto de terem sido excluídos desta análise países que desempenham um papel significativo nas CGVs, como a Malásia, Filipinas, Tailândia ou o Vietnam, assim como o facto de se verificar empiricamente a regionalização do fenómeno. Saliente-se, também, o facto de terem sido considerados dados da participação nas CGVs para o período de 2009-2012 e 2013-2017, mas com o valor inalterado para esta variável em cada sub-período. Seria ainda interessante analisar a participação nas CGVs com dados a nível sectorial, facultados pela base IO usada, assumindo a possibilidade de significativa heterogeneidade na relação entre CGVs e IDE a este nível. Outras possíveis pistas para investigação futura consistem na análise das CGVs e relação com o IDE a nível regional e na inclusão no modelo das variáveis DVA e FVA individualizadas, na medida em que poderão ser encontradas diferenças na relação com o IDE.

Qualquer uma das vias para trabalhos futuros acima expostas poderá levar a resultados diferentes do obtido neste estudo para a relação entre CGVs e IDE. Existe, contudo, um aspeto da análise entre CGVs e IDE que não foi explorado neste trabalho nem, tanto quanto sabemos, em trabalhos empíricos anteriores, que consiste na análise das implicações para o coeficiente e sinal da variável fulcral do nosso modelo, resultantes da consideração de provável interdependência entre IDE e a participação em CGVs. Esta é, provavelmente, a pista para trabalhos futuros com perspectivas mais inovadoras para o aprofundamento da relação entre os dois fenómenos no contexto da literatura atual.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amador, J., & Cabral, S. (2014). *Global value chains: surveying drivers and measures* (ECB Working Paper No.1739)
- Antràs, P., & Chor, D. (2003). *Organizing the global value chain*. *Econometrica*, 81(6), 2127–2203.
- Antràs, P., & Helpman, E. (2004). Global sourcing. *Journal of Political Economy*, 112, 552–580. <https://doi.org/10.1086/383099>
- Arvis, J.-F., Duval, Y., Shepherd, B. and Utoktham, C. (2013), *Trade costs in the developing world: 1995-2010*, Policy Research Working Paper 6309, World Bank
1. Athukorala, P.-c. (2009), ‘*The rise of China and East Asian export performance: Is the crowding-out fear warranted?*’, *The World Economy* 32(2), 234–266
- Baldwin, R. (2011), *21st century regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules*, CEPR Policy Insight 56, Centre for Economic Policy Research
- Baldwin, R. (2012), *Global supply chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going*, CEPR Discussion Papers 9103, Centre for Economic Policy Research
- Baldwin, R., & Lopez-Gonzalez, J. (2014). *Supply chain trade: A portrait of global patterns and several testable hypotheses*. *The World Economy*, 38(11), 1682–1721
- Baldwin, R. and Venables, A. J. (2013), ‘*Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy*’, *Journal of International Economics* 90(2), 245–254
- Bamber, P., Fernandez-Stark, K., Gereffi, G., & Guinn, A. (2014). “*Connecting Local Producers in Developing Countries to Regional and Global Value Chains: Update, Documents de travail de l’OCDE sur la politique commerciale*”, n° 160, Éditions OCDE, Paris
- Crespo, N., Fontoura, M. P., Proença, I. (2008) “*FDI spillovers at regional level: Evidence from Portugal*” Working Paper Papers in Regional Science, Volume 88 Number 3 August 2009
- Daudin, G., Rifflart, C., & Schweisguth, D. (2009). *Who produces for whom in the world economy?* *The Canadian Journal of Economics*, 44(4), 1403–1437
- De Backer, K., Miroudot, S. (2014) “*Mapping Global Value Chains*” (ECB Working Paper No.1677)

- Dhar, B. (2013), *The future of the World Trade Organization*, ADBI Working Papers 444, Asian Development Bank Institute (ADBI)
- Dunning, J. H. (1977) *Trade, location of economic activity and the MNE: a search for an eclectic approach*. In Ohlin, B., Hesselborn, P. O. and Wijkman, P. M. (eds), *The International Allocation of Economic Activity*, London: Macmillan, 395-431.
- Franco, C., Rentocchini, F., & Vittucci Marzetti, G. (2008). *Why do firms invest abroad? An analysis of the motives underlying foreign direct investments*. Acesso em: 08/11/2020 <https://ssrn.com/abstract=1283573>
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). *The governance of global value chains*. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104.
- Gereffi, G., & Fernandez-Stark, K. (2011). *Global value chain analysis: a primer*. Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, North Carolina, USA.
- Giroud, A., & Mirza, H. (2015). *Refining of FDI motivations by integrating global value chains' considerations*. *The Multinational Business Review*, 23(1), 67-76.
- Grossman, G., Helpman, E., & Szeidi, A. (2005). *Complementarities between outsourcing and foreign sourcing*. *American Economic Review*, 95, 19–24. <https://doi.org/10.1257/000282805774670518>
- Helpman, E. (1984) 'A simple theory of international trade with multinational corporations', *Journal of Political Economy*, 92 (3), 451–71.
- Helpman, E. (1985) 'Multinational corporations and trade structure', *Review of Economic Studies*, 52(3), 443–58.
- Helpman, E. and Krugman, P. (1985) *Market Structures and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Helpman, E., Melitz, M. J., & Yeaple, S. R. (2003). *Export versus FDI* (No. w9439). National Bureau of Economic Research.
- Hillberry, R. (2011), *Causes of international production fragmentation: Some evidence, in A. Sydor, ed., 'Global Value Chains: Impacts and Implications'*, Department of Foreign Affairs and International Trade Canada (DFAIT), chapter 3, pp. 77–101
- Hymer, S. H. (1960, published 1976) *The International Operations of National Firms: a Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge, MA: MIT Press
- Hufbauer, G.C. (1966), *Synthetic Materials and the Theory of International Trade*, London: Duckworth.

- Hummels, D. L., Ishii, J., & Yi, K. M. (2001). The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*, 54(1), 75–96. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(00\)00093-3](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(00)00093-3)
- Jones, R. W. and Kierzkowski, H. (1990), *The role of services in production and international trade: A theoretical framework*, in R. W. Jones and A. Krueger, eds, 'The Political Economy of International Trade', Oxford, Basil Blackwell, 3, pp. 31–48.
- Kalra, S. (2010), *ASEAN: A chronicle of shifting trade exposure and regional integration*, IMF Working Paper 10/119, International Monetary Fund (IMF).
- Kersan-Skabi (2019) "The drivers of global value chain (GVC) participation in EU member states" *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja* 2019, 32(1), 1204-1218
- Koopman, R., Powers, W., Wang, Z., & Wei, S. J. (2011). *Give credit to where credit is due: Tracing value added in global production chains* (National Bureau of Economic Research Working Paper No. 16426). Cambridge, MA
- Knickerbocker, F.T. (1973) *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Cambridge, MA: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University.
- Lopez Gonzalez, J. (2016). *Using foreign factors to enhance domestic export performance: A focus on Southeast Asia* (OECD Trade Policy Paper No. 191). Paris, France: OECD Publishing. Acesso em: 16/10/2020 OECD Publishing website: <https://www.oecd-library.org/>
- Markusen, J.R. (1984) *Multinationals, multiplant economies and the gains from trade*. *Journal of International Economics* 16 (3/4), 205-24. Reprinted Bhagwati, J.N. (ed.) (1981). *International Trade: Selected Readings*. Cambridge, MA: MIT Press, 457-95.
- Markusen, J.R. (1995) 'The boundaries of multinational enterprises, and the theory of international trade', *Journal of Economic Perspectives*, 9 (2), 169–89.
- Markusen, J. R., & Venables, A. J. (1998). *Multinational firms and the new trade theory*. *Journal of international economics*, 46(2), 183-203.
- Martínez-Gálan E., Fontoura M.P. (2018) "Global value chains and inward foreign direct investment in the 2000s." *The World Economy*. 42,175–196
- Posner, M.V. (1961), 'International trade and technical change', *Oxford Economic Papers*, 13(3), 323–41.
- Stephenson, S. (2013) "Global Value Chains: The New Reality of International Trade" E15 Initiative. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum, 2013

Tomiura, E. (2007). Foreign outsourcing, exporting, and FDI: A productivity comparison at firm level. *Journal of International Economics*, 72, 113–127. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2006.11.003>

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2013) *World Investment Report 2013. Global value Chains: Investment and Trade for Development*, Geneva: United Nations.

Vernon, R. (1966) ‘*International investment and international trade in the product cycle*’, *The Quarterly Journal of Economics*, 80, 190–207.

Vieira, S., Flôres Jr, R. G., Fontoura, M.P. (2018) “*The Evolution of the World’s Production Fragmentation: 2000 – 2014, a network analysis*” (em Revisão)

Wonyra, Kwami Ossadzifo, Okah-Efogo, Françoise (2020) *Foreign Direct Investment and Developing Countries Participation in Global Value Chains*” Disponível em: SSRN; acesso em: 15/09/2020

Wooldridge, J. M. (2002). *Introdução à Econometria – Uma abordagem Moderna*; Thomson Learning.

World Economic Forum (WEF) (2019) “*The Global Competitiveness Report 2019*”

World Trade Organization (WTO) (2008), *Trade, the location of production and the industrial organization of firms*, in ‘World Trade Report 2008 - Trade in a Globalizing World’, World Trade Organization (WTO), chapter D, pp. 81–122

World Trade Organization (WTO) (2019) “*Global Value Chain Development Report - Technological Innovation, Supply Chain Trade and Worker in a Globalized World*”

Yeaple, S. (2003). *The complex integration strategies of multinational and cross-country dependencies in the structure of foreign direct investment*. *Journal of International Economics*, 60, 293–314. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(02\)00051-X](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(02)00051-X)

Zanfei, A. (2000) *Transnational firms and changing organization of innovative activities*. *Cambridge Journal of Economics*, 5, 515–554. <https://doi.org/10.1093/cje/24.5.515>

ANEXOS

ANEXO 1
ACRÓNIMOS

APEC - Asia-Pacific Economic Cooperation
ATR - Acordos Comerciais Regionais Profundos
CGV – Cadeias Globais de Valor
DVA - Domestic Value Added
EU – European Union
FVA - Foreign Value Added
GAEE - Grau de Abertura da Economia ao Exterior
GCI – Global Competitiveness Index
GVC – Global Value Chains
IDE – Investimento Direto Estrangeiro
IO - Input-Output
FDI – Foreign Direct Investment
OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
OECD - Organisation for Economic Cooperation and Development
OIT – Organização Internacional de Trabalho
OMC – Organização Mundial do Comércio
ONG – Organização Não Governamental
RCG – Relatório de Competitividade Global
TBI - Tratados Bilaterais de Investimento
TiVA - Trade in Value Added
TTVA – Total Trade in Value Added
UE – União Europeia
WIOD - World Input-Output Database
WTO - World Trade Organisation

ANEXO 2

LISTA DE PAÍSES AGRUPADOS

Europeus

DEU – Alemanha
AUT – Áustria
BEL – Bélgica
BGR – Bulgária
CHE – Suíça
CYP – Chipre
CZE – República Checa
DNK – Dinamarca
ESP – Espanha
EST – Estónia
FIN – Finlândia
FRA – França
GBR – Reino Unido
GRC – Grécia
HRV – Croácia
NLD – Países Baixos
NOR – Noruega
POL – Polónia
PRT – Portugal
SVK – Eslováquia
SVN – Eslovénia
SWE – Suécia
TUR – Turquia
LTU – Lituânia
LUX – Luxemburgo
LVA – Letónia
MLT – Malta
IRL – Irlanda,
ITA – Itália
HUN – Hungria

Asiáticos (e outros)

CHN – China
AUS – Austrália
JPN – Japão
KOR – Coreia do Sul
IDN – Indonésia
IND – Índia
RUS – Rússia

Americanos

USA – Estados Unidos da América
BRA – Brasil
CAN – Canadá
MEX – México