

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

VITÓRIA SILVA COLLARES

Moda e cadeia global de valor na indústria têxtil e vestuário de 1995 a 2020

Florianópolis

2023

VITÓRIA SILVA COLLARES

Moda e cadeia global de valor na indústria têxtil e vestuário de 1995 a 2020

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

Orientador: Prof. Dr. Gilson Geraldino da Silva Junior

Florianópolis

2023

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

Collares, Vitória Silva

Moda e cadeia global de valor na indústria têxtil e
vestuário de 1995 a 2020 / Vitória Silva Collares ;
orientador, Silva Junior Gilson Geraldino da, 2023.
60 p.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) -
Universidade Federal de Santa Catarina, Centro
Socioeconômico, Graduação em Ciências Econômicas,
Florianópolis, 2023.

Inclui referências.

1. Ciências Econômicas. 2. Cadeias globais de valor. 3.
Indústria têxtil e vestuário. 4. Moda. I. Gilson Geraldino
da, Silva Junior. II. Universidade Federal de Santa
Catarina. Graduação em Ciências Econômicas. III. Título.

Vitória Silva Collares

Moda e cadeia global de valor na indústria têxtil e vestuário de 1995 a 2020

Este Trabalho de Conclusão de Curso foi julgado adequado para obtenção do título de Bacharel e aprovado em sua forma final pelo Curso de Ciências Econômicas.

Florianópolis, 23 de novembro de 2023.

Prof. Dr. Arlei Luiz Fachinello
Coordenação do Curso

Banca examinadora

Prof. Dr. Gilson Geraldino da Silva Junior
Orientador

Prof. Dr. Luiz Carlos de Carvalho Junior
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Dr. Ronivaldo Steingraber
Universidade Federal de Santa Catarina

Florianópolis, 2023.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer, primeiramente, à minha mãe, Luzimar Collares. Sem o esforço e o apoio dela, eu não teria chegado até aqui, e ela sempre me inspirou a ser forte e a me dedicar aos estudos. Em seguida, gostaria de agradecer à Aninha, meus tios, avós e avôs, ao Jorge e à todos que me fortaleceram e me apoiaram durante a graduação.

Em seguida, gostaria de agradecer à todas as minhas amigas que fiz durante a graduação, que foram determinantes para eu me apaixonar pelo curso e por Floripa. Por fim, gostaria de agradecer à UFSC, que me desenvolveu pessoal e academicamente, e ao prof. Dr. Gilson Geraldino da Silva Junior pela ajuda e orientação deste trabalho.

RESUMO

Este trabalho visou analisar a cadeia global de valor da indústria têxtil e vestuário entre 1995 a 2020, investigando o nível de participação na cadeia e a presença de 76 países nas etapas do início, meio e fim da cadeia. Para isto, foram coletados dados de cinco indicadores da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico e realizado um tratamento estatísticos dos resultados obtidos, os interligando com as contribuições teóricas do tema. Com isso, observou-se que os países com as empresas mais expressivas em valor de mercado não correspondem aos países com os maiores níveis de participação, concluindo que o último depende apenas do grau de abertura comercial do país. Além disso, com os resultados referentes à posição dos países ao longo da cadeia, foi possível identificar que os países presentes nas atividades em que mais se adiciona valor à cadeia envolvem os países das maiores empresas do setor, além de incluir os países asiáticos como China e Vietnã. Por fim, com o trabalho, foi possível identificar os países em que conseguiram realizar o upgrading, ingressando, assim, nas atividades mais valiosas da cadeia.

Palavras-chave: cadeias globais de valor; indústria têxtil e vestuário; *supply chain* da moda.

ABSTRACT

This work aimed to analyze the global value chain of the textile and clothing industry between 1995 and 2020, investigating the level of participation in the chain and the presence of 76 countries in the primary, center and final stages of the chain. To achieve this, this work used data, that were collected from five indicators from the Organization for Economic Cooperation and Development and a statistical treatment of the results obtained was carried out, interconnecting them with the theoretical contributions of the topic. As a result, it was observed that the countries with the most significant companies in terms of market value do not correspond to the countries with the highest levels of participation, concluding that the latter depends only on the country's degree of commercial openness. Furthermore, with the results regarding the position of countries along the chain, it was possible to identify that the countries present in the activities in which the most value is added to the chain involve the countries of the largest companies in the sector, in addition to Asian countries such as China and Vietnam. Finally, with this work, it was possible to identify the countries in which they were able to upgrade, thus entering the most valuable activities in the chain.

Keywords: global value chains; textiles and apparel industry; fashion supply chain.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 — Curvas de custos.....	16
Figura 2— Maximização do lucro para uma empresa competitiva.....	16
Figura 3— A curva sorridente de Stan Shih.....	25
Figura 4— Variáveis utilizadas para medir o upgrading na CGV.....	27
Figura 5— Cadeia produtiva da confecção de moda.....	29
Figura 6— Cadeias globais de valor orientadas pelo comprador.....	30
Figura 7 — Metodologia do indicador EXGR_FVASH.....	34
Figura 8 — Metodologia do indicador EXGR_DVAFXSH.....	35
Figura 9 — Média anual total dos níveis de participação na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020.....	38
Figura 10 — Gráfico de participação ao longo do tempo das 15 maiores médias do nível de participação na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020...	40
Figura 11 — Indicador EXGR_FVASH de Luxemburgo na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 a 2020.....	42
Figura 12 — Indicador EXGR_DVAFXSH de Luxemburgo na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 a 2020.....	42
Figura 13 — Indicador EXGR_FVASH de Singapura na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 a 2020.....	43
Figura 14 — Indicador EXGR_DVAFXSH de Singapura na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 a 2020.....	43
Figura 15 — Indicador EXGR_FVASH do Vietnã na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 a 2020.....	44
Figura 16— Indicador EXGR_DVAFXSH do Vietnã na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 a 2020.....	45
Figura 17— Indicador EXGR_FVASH de Brasil na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 a 2020.....	46
Figura 18 — Indicador EXGR_DVAFXSH de Brasil na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 a 2020.....	46
Figura 19— Gráfico de participação das 15 maiores médias do indicador “Pure forward” na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020.....	48
Figura 20— Gráfico de participação das 15 maiores médias do indicador “Two-sided” na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020.....	50
Figura 21— Gráfico de participação das 15 maiores médias do indicador pure backward na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020.....	52

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 — 20 Maiores empresas em valor de mercado em USD de 2023.....	32
Tabela 2 — 20 Maiores empresas em valor receita em USD de 20233.....	32
Tabela 3 — Metodologia dos indicadores do The World Bank 3.....	36
Tabela 4 — Top 15 maiores médias do nível de participação na CGV da indústria têxtil, vestuário,couro e relacionados – 1995 - 2020.....	39
Tabela 5— Top 15 maiores variações do nível de participação na CGV da indústria têxtil, vestuário,couro e relacionados – 1995 - 2020.....	41
Tabela 6— Top 15 maiores médias do indicador “Pure forward” na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020.....	47
Tabela 7— Top 15 maiores variações positivas do indicador “Pure forward” na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020.....	49
Tabela 8 — Top 15 maiores médias do indicador “Two-sided” na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020.....	50
Tabela 9 — Top 15 maiores variações positivas do indicador “Two-sided” na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020.....	51
Tabela 10 — Top 15 maiores médias do período total do indicador “Pure backward” na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020.....	52
Tabela 11— Top 15 maiores variações positivas do indicador “Pure backward” na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020.....	53

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABIT	Associação Brasileira da Indústria Têxtil
ATC	<i>Agreement on Textiles and Clothing</i>
CGV	Cadeia global de valor
GATT	Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio
IED	Investimento estrangeiro direto
MFA	<i>Mulfiber Agreement</i>
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OMC	Organização Mundial do Comércio
TIVA	<i>Trade in Value Added</i>

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	12
1.1	OBJETIVOS.....	13
1.1.1	Objetivo geral.....	13
1.1.2	Objetivos específicos.....	13
1.2	JUSTIFICATIVA.....	13
1.3	METODOLOGIA.....	14
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	15
2.1	MICROECONOMIA.....	15
2.1.1	Barreiras à entrada e à saída das firmas.....	17
2.1.2	Inovação e estrutura de mercado.....	18
2.2	TEORIAS DE ECONOMIA INTERNACIONAL.....	19
2.2.1	Vantagens absolutas, comparativas e economias de escala.....	19
2.2.2	Medidas de protecionismo e economia política internacional.....	21
2.3	CADEIAS GLOBAIS DE VALOR.....	22
3	A INDÚSTRIA TÊXTIL E DE VESTUÁRIO.....	28
3.1	A ESTRUTURA DA INDÚSTRIA E O <i>SUPPLY CHAIN</i>	28
3.2	MODELOS DE NEGÓCIOS E MAIORES PLAYERS.....	30
4	METODOLOGIA.....	33
5	NÍVEL DE PARTICIPAÇÃO NA CADEIA	37
5.1	O CASO DE LUXEMBURGO.....	41
5.2	O CASO DE SINGAPURA.....	43
5.3	O CASO DO VIETNÃ.....	44
5.4	O CASO DO BRASIL.....	45
6	POSIÇÃO DE CADA PAÍS NA CADEIA	47
6.1	O CASO DA CHINA.....	54
6.2	O CASO DO VIETNÃ.....	54
6.3	O CASO DA ITÁLIA.....	55
6.4	O CASO DO BRASIL.....	55
7	CONCLUSÃO.....	57
	REFERÊNCIAS.....	59
	APÊNDICE A	63

1 INTRODUÇÃO

Há centenas de anos atrás, comerciantes como Marco Polo viajavam milhares de quilômetros para obterem a seda chinesa (Rota da Seda), considerada por Lund, Muir e Britton (2019) como um dos primeiros *supply chains* do mundo. Assim, com o contato dos tecidos do Oriente no fim da Idade Média, os europeus foram aperfeiçoando técnicas para confecção de peças de vestuário, e essas peças começaram a fazer parte de um padrão estético vigente. Tempos depois, especificamente com Luís XIV (o rei Sol), a França começou a ser a referência no lançamentos de tendências de vestuário para o resto da Europa, imagem que possui até os dias de hoje.

Entretanto, a indústria da moda, como é hoje, só surge em 1858 com a criação da *haute couture* (em português, alta-costura). Esse termo se refere “às criações luxuosas ajustadas às medidas específicas do cliente, sendo assim, caracterizada por sua produção artesanal e elitista” (Meadows, 2013, p. 9). É desta forma que surge o caráter criativo, simbólico e aspiracional envolvidos no consumo de produtos de moda e luxo.

Por um século (1858-1960), a moda era reflexo das classes sociais, que a elite encomendava criações das *Maisons* francesas, e a classe mais baixa tentava recriar localmente as tendências, com tecidos, técnicas e modelagem inferiores. Apenas na década de 60 que surge, pela primeira vez, uma produção industrial de peças de roupa (*prêt-à-porter*) seguindo as tendências das peças da alta-costura, porém sem a exclusividade e técnicas artesanais das últimas.

Pelo ponto de vista comercial, os países desenvolvidos como os EUA e a Inglaterra mantinham sua produção agrupadas geograficamente em *clusters* industriais, para melhor coordenação dos processos. Assim, os últimos séculos foram marcados pelo protecionismo dos países ricos para o fortalecimento de suas indústrias nacionais, por meio de cotas de importação, tarifas e subsídios aos produtores locais.

Tal cenário muda drasticamente em 1994, com o fim do Acordo Multifibras, com a ruptura das cotas de importação vigentes. Com isso, países com custo de produção mais baixo como os do continente asiático ganharam destaque na cadeia produtiva global, especialmente a China. Essa prática de *offshoring*, junto com a pressão “pelo aumento da qualidade, diversidade de escolhas, conteúdo de moda e redução de custos e de preços”, conforme escreve Bruno (2016, p. 41), marcou o surgimento do modelo de negócios de *Fast Fashion*.

Para parâmetros de comparação, uma coleção de moda de uma marca tradicional demora no mínimo cerca de 6 meses de sua criação, divulgação nas semanas de moda, para iniciar a produção e vendas no varejo. Já no modelo *fast fashion*, as peças podem ser desenhadas em horas, produzidas em dias e chegar ao consumidor em semanas. Dessa forma, essa estratégia só foi viável com a possibilidade de alocação das atividades menos valiosas como confecção para países com mão de obra barata.

Neste cenário de intensa fragmentação industrial, é que estão inseridos os conceitos referentes à cadeia global de valor. Considerando que cada atividade em uma cadeia produtiva adiciona certo valor no produto final, o debate tornou-se objeto central do estudo de economia internacional, desenvolvimento econômico e industrialização nas últimas décadas. Posto isso, o presente trabalho foi elaborado para descrever quantitativamente como se dispõem os países na cadeia global de valor na moda.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo geral

O objetivo deste estudo é realizar uma análise descritiva da cadeia global de valor da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados, entre 1995 a 2020, investigando os níveis de participação na cadeia e identificando em quais etapas produtivas estão inseridos cada país.

1.1.2 Objetivos específicos

- a) Apresentar o funcionamento da cadeia produtiva da indústria têxtil e vestuário;
- b) Analisar o nível de participação na cadeia dos países da pesquisa e apontar as posições de cada país na CGV;
- c) Interligar os resultados obtidos com as contribuições teóricas referentes às cadeias globais de valor apresentadas no trabalho.

1.2 JUSTIFICATIVA

A indústria têxtil e de vestuário esteve presente em momentos de industrialização e desenvolvimento econômico de nações, e está cada vez mais consolidada conforme os

padrões sociais, de consumo e tecnológico vão mudando. Apesar disso, observa-se que há um número insuficiente de pesquisa no campo econômico focado na moda. O historiador Andrew Godley (1997) escreve que essa falta de interesse acadêmico pode ser explicado pelo tamanho tipicamente pequeno das empresas de confecção e à relativa facilidade tanto de entrada quanto de saída desse segmento da indústria, conforme aponta Prado (2016). Portanto, além do tema ser de interesse pessoal, observou-se uma lacuna nas contribuições das ciências econômicas para esta indústria.

Adicionalmente, nas contribuições para o tema de cadeias globais de valor, também observou-se uma escassez de trabalhos atualizados e relevantes para a indústria de moda. A maior contribuição para o tema foi por Gary Gereffi (1994), porém o autor foca na cadeia global de valor da indústria de moda como um todo, e a maior parte de suas contribuições estão desatualizadas. Dessa forma, a escolha do tema de cadeias globais de valor para a indústria da moda ocorreu devido à dimensão da indústria e as lacunas em ambos os campos.

1.3 METODOLOGIA

Esta seção visa delinear a pesquisa realizada neste trabalho. Conforme Prodanov e Freitas (2013), a pesquisa pode ser categorizada em termos de natureza, objetivo do estudo, procedimentos técnicos e questões centrais da pesquisa. Em relação à natureza da pesquisa, este trabalho tem natureza aplicada, pois almeja “produzir conhecimentos para aplicação prática dirigidos à solução de problemas específicos” (Prodanov, Freitas, 2013, p. 126). Em seguida, como se propõe a analisar a cadeia global de valor da indústria têxtil e vestuário com base nos dados coletados, o trabalho tem caráter descritivo, pois “expõe as características de uma determinada população ou fenômeno, demandando técnicas padronizadas de coleta de dados” (Prodanov, Freitas, 2013, p. 127).

Em seguida, sobre os procedimentos técnicos, foram realizadas pesquisas bibliográficas por meio de livros, artigos e relatórios; e documentais, utilizando dados secundários de natureza pública dos indicadores *Trade in Value-Added* (TiVA) da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Dessa forma, a pesquisa é qualitativa e quantitativa, conforme as definições de Prodanov e Freitas (2013), e o objetivo central é explicar como é a cadeia global de valor da indústria têxtil e vestuário, em termos de nível de participação e posição dos países por atividade produtiva.

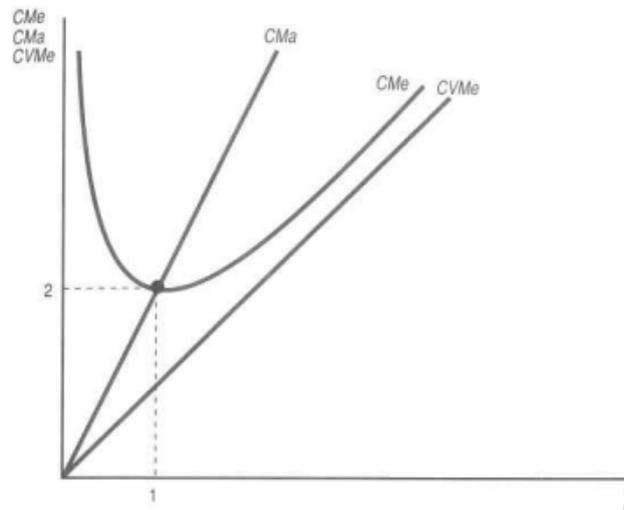
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo, foi realizada uma revisão da literatura referente à microeconomia e a racionalidade da firma, abordando tópicos de curvas de custos, maximização de lucro, barreiras à entrada e à saída e inovação e estrutura de mercado. Em seguida, foi feita a revisão de contribuições às teorias de economia internacional e cadeias globais de valor. O objetivo deste capítulo é contextualizar o tópico de estudo e ser a referência para interligar os resultados obtidos na pesquisa qualitativa e quantitativa, presentes nos capítulos seguintes.

2.1 MICROECONOMIA

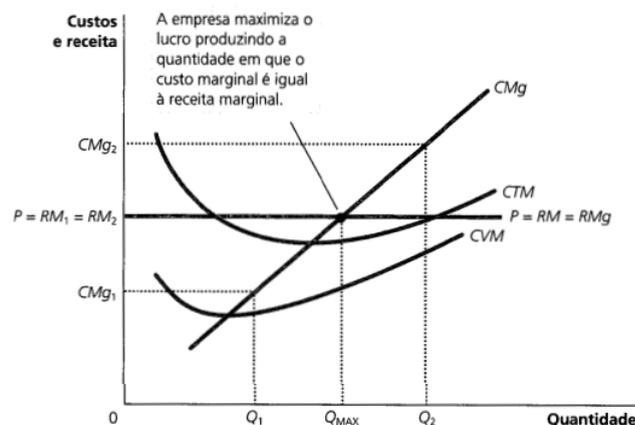
Como escreve Varian (2003), o objetivo das firmas é o lucro, que é a diferença da receita total e o custo total. Esse custo total (médio), por sua vez, é a soma dos custos fixos e variáveis (médios), e é utilizado para a firma entender quanto custou, em média, para produzir um bem; e, para entender quanto custa para aumentar a produção em uma unidade desse bem, calcula-se seu custo marginal (Mankiw, 2014). A função produção, por sua vez, serve para mensurar o total produzido, dados valores dos insumos e quantidade. Para entender em quanto aumenta o total produzido, dado o aumento de uma unidade de insumo ou trabalhadores, surge o conceito de produto marginal. Conforme (Mankiw, 2014), o produto marginal é decrescente, visto que à medida que se aumenta a quantidade de trabalhadores, por exemplo, e os outros fatores permanecem fixos, a produção adicional reduzirá.

Conforme ilustra a figura 1, a curva do custo marginal é inclinada positivamente, pois a cada unidade adicional produzida, aumenta-se o custo. A curva do custo total médio, por outro lado, tem um formato em “U”, porque o custo fixo tende a diminuir ao longo da quantidade produzida e o custo variável médio tende a aumentar ao longo da quantidade produzida (Mankiw, 2014, p. 252).

Figura 1 — Curvas de custos

Fonte: Varian (2003, p. 401).

Para maximizar o lucro no curto prazo, a firma deve produzir a quantidade em que o custo marginal é igual à receita marginal (Mankiw, 2014). Isso ocorre porque, se a firma produzir em uma quantidade em que, aumentando a produção em uma unidade, gera mais receita do que custos, a firma pode lucrar mais elevando a produção. Paralelamente, se a firma produzir em uma quantidade em que o custo marginal exceder a receita marginal, ela pode lucrar mais reduzindo a produção (Mankiw, 2014, p. 265). Assim, a quantidade de produção em que se iguala a receita marginal e o custo marginal é o que se denomina de quantidade maximizadora de lucro, na literatura, conforme mostra a figura 2 à seguir.

Figura 2— Maximização do lucro para uma empresa competitiva

Fonte: Mankiw (2014, p. 266).

Em relação à oferta da firma, Mankiw (2014) apresenta como é a decisão de paralisação das atividades da firma (curto prazo) e saída permanente do mercado (longo prazo). No curto prazo, se a receita total (preço do bem) for menor que custos variáveis de produção (custo variável médio), a firma opta pela paralisação; e, no longo prazo, a decisão de saída do mercado ocorre quando a receita total (preço do bem) for menor que o custo total médio (Mankiw, 2014, p. 268).

Já na oferta do mercado, o dilema surge no longo prazo: quando as empresas no mercado estão obtendo lucros, aumenta-se a entrada de novas empresas, que aumenta a oferta do produto, reduzindo os lucros do mercado. Quando as empresas do mercado estão tendo prejuízos, aumenta-se a saída das empresas neste mercado, que reduz a oferta do produto, aumentando, assim, os lucros do mercado (Mankiw, 2014). Com isso, o lucro econômico no longo prazo das empresas deste mercado se iguala a zero, conforme escreve Varian (2003).

Para a resolução de problemas de otimização estática (maximização de lucro ou minimização de custos), o objetivo central é encontrar os valores ótimos das variáveis em que se obtém o maior lucro ou menor custo (Silveira, 2010, p. 82). Conforme escreve Varian (2003), nos casos de minimização de custos, procuram-se os valores ótimos para o menor custo possível (preço dos fatores, como capital e trabalho) ao nível desejado de produto; e, nos casos de maximização de lucro, procuram-se os valores ótimos (quantidades produzidas) para o maior lucro possível.

2.1.1. Barreiras à entrada e à saída das firmas

De acordo com Kupfer e Hasenclever (2013), os estudos em torno das curvas de custos são insuficientes para determinar a lucratividade das firmas, que está mais relacionada às estratégias de prevenção à entrada de novas firmas e barreiras à saída de firmas no mercado. Essas barreiras podem ser endógenas e exógenas: as primeiras se referem à prevenção de novos entrantes e as segundas se referem à “relação preço-custo médio de longo prazo predominante na indústria” (Kupfer, Hasenclever, 2013, p. 79).

Existem quatro tipos de barreiras exógenas, para Kupfer e Hasenclever (2013). O primeiro se refere às vantagens absolutas de custo, que, por meio de recursos, elevam o custo médio das novas firmas. Em seguida, os autores Kupfer e Hasenclever (2013) citam a estratégia das economias de escala das empresas pré-estabelecidas, que as empresas entrantes não conseguem acompanhar.

Por fim, os outros tipos de barreira exógena são a diferenciação de produtos e o capital inicial necessário. Exemplos de barreiras endógenas, pelos autores Kupfer e Hasenclever (2013, p. 156), são os custos irrecuperáveis, que seriam as aquisições de ativos que não podem ser liquidados sem desvalorização significativa do valor inicial, como por exemplo investimentos em propaganda. Assim, no caso das firmas pré-estabelecidas no mercado, investimentos com custos irrecuperáveis não são apenas estratégias baseadas no preço e lucro, mas também baseadas na dinâmica das outras firmas que podem entrar no mercado.

2.1.2. Inovação e estrutura de mercado

A contribuição mais importante aos estudos de inovação foi a de Schumpeter, no século XX. O autor propôs uma teoria de desenvolvimento econômico, em que o agente principal é a figura do empresário inovador, que promove mudanças estruturais no mercado (como um novo produto, uma nova maneira de produção, extensão de novos mercados) e que visa lucros extraordinários pelo poder de fixar seus preços, devido ao monopólio adquirido (Schumpeter, 1997). Em sequência, os outros empresários escolhem imitar a estratégia dos inovadores, visando os lucros extraordinários dos primeiros, e, assim, os preços dos bens e os lucros diminuem.

De acordo com Schumpeter (1961), essas inovações, que são a implementação das invenções visando riqueza e exploração comercial, têm um efeito propagador benéfico para a sociedade se desenvolver. Além dos benefícios mais explícitos de uma ideia inovadora, como melhora na qualidade de vida geral, por exemplo, ela obriga à estrutura vigente de se atualizar às novas tendências e, caso contrário, promove a destruição de setores e empregos, para a criação de outros (Schumpeter, 1961).

As hipóteses de Schumpeter associadas à inovação e estrutura de mercado se referem às teses de competição via inovação e incerteza. O dilema da competição via inovação é que, mercados competitivos, “com a possibilidade de imitação imediata e, portanto, de redução dos lucros do empreendedor”, não seriam favoráveis ao fomento de ideias inovadoras (Silva Junior, 2009, p. 26). Em relação à inovação e incerteza, a hipótese seria de que o tamanho das firmas estaria relacionado positivamente ao seu nível de inovação, visto que possuem mais recursos para financiar seus projetos. Além disso, firmas maiores podem ter elasticidade-preço da demanda menor, por já terem credibilidade e maior clientela no

mercado, reduzindo sua aversão ao risco na decisão de implementar ideias inovadoras (Silva Junior, 2009).

Em relação aos estudos empíricos relacionados à relação da inovação com estrutura de mercado, Silva Junior (2009, p.14) aponta que a “estrutura de mercado tem impacto positivo sobre inovação, via de regra, quando considerado junto com gasto com propaganda ou com um mix de mecanismos de apropriabilidade”, porém não há evidências comprovando a relação de causalidade entre as duas variáveis *ceteris paribus*.

2.2 TEORIAS DE ECONOMIA INTERNACIONAL

No século XVIII, a teoria de economia internacional surge com David Hume, Adam Smith e David Ricardo com a finalidade de proporcionar o êxito econômico das nações. Neste período, os Estados Modernos visavam prosperar com o comércio internacional ao fortalecerem suas indústrias nacionais com medidas protecionistas. Séculos depois, na década de 40, o mundo pós-Guerra, liderado pelos Estados Unidos, se encontra extremamente favorável ao livre comércio de bens, e cria o Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT), que foi transformado na Organização Mundial do Comércio (OMC) em 1994. A globalização exponencial do final do século XX intensificou mais ainda o debate em torno da economia internacional, e, portanto, é um dos temas mais relevantes atualmente para entender as ciências econômicas.

Em suma, de acordo com Krugman, Obstfeld e Melitz (2015, p. 3-5), os objetos centrais de estudo em economia internacional são os debates em torno dos ganhos oriundos do comércio, padrões de comércio, medidas de protecionismo, o equilíbrio na balança de pagamentos, coordenação da política internacional, política cambial, fluxos financeiros internacionais, entre outros.

2.2.1 Vantagens absolutas, comparativas e economias de escala

O modelo ricardiano de vantagens comparativas defende que países que apresentam uma estrutura diferente entre si obtêm ganhos mútuos no comércio internacional, visto que cada um consegue se especializar nas atividades onde possuem vantagem (RICARDO, 1982). Essas vantagens comparativas podem ser compreendidas analisando a fronteira de possibilidade de produção entre os bens domesticamente e no país estrangeiro parceiro, para a

mensuração do custo de oportunidade e seu preço relativo ao outro bem (Krugman, Obstfeld, Melitz, 2015).

Caso a produtividade relativa de um bem 1 for maior domesticamente, ou seja, for necessário menos trabalho para produzir esse bem internamente do que no outro país, o país local tem vantagens absolutas na produção do bem 1. Assim, o país local poderá se especializar na produção deste bem 1, e o país estrangeira fará o mesmo com um bem 2, que também produz com vantagens absolutas. Desta forma, caso os dois países comercializarem entre si os bens que eles têm vantagem absoluta, ambos são beneficiados na troca, dado que ambos os países terão acesso a consumir o outro bem. Assim, para Ricardo (1982), estes são os ganhos do comércio internacional.

Uma vez definido o conceito das vantagens comparativas e seus benefícios para o comércio internacional, as indústrias nacionais de ambos os países do exemplo podem maximizar sua produção, para obterem o maior produto possível com o menor trabalho (economias de escala). Entre as economias de escala, Krugman, Obstfeld e Melitz (2015, p. 115) as classificam em duas categorias, as externas e as internas:

Economias externas de escala acontecem quando o custo por unidade depende do tamanho do setor, mas não necessariamente do tamanho de alguma empresa. Economias internas de escala acontecem quando o custo por unidade depende do tamanho de uma empresa individual, mas não necessariamente do tamanho do setor.

Economias internas de escala, portanto, beneficiam empresas maiores com maior poder no mercado, visto que, sua escalabilidade está atrelada ao seu tamanho individual. Por outro lado, economias externas de escala não dependem de seu tamanho, e sim em um conjunto de empresas do mercado. Krugman, Obstfeld e Melitz (2015) apontam que as economias externas possuem vantagens sobre as internas devido ao acesso a fornecedores especializados à disposição das firmas do conjunto, ao agrupamento geográfico das mesmas e ao transbordamento de conhecimento entre elas.

Em relação à dinâmica da estrutura de mercado envolvida nos dois tipos de economia de escala, Szwarcfiter e Dalcol (1997) apontam que as economias externas favorecem uma estrutura de mercado atomizada, ou com concorrência perfeita, e as internas favorecem uma estrutura mais monopolizada. Ademais, os fatores determinantes para economias externas são economias de concentração, informação e desintegração; e, para as economias internas, são as indivisibilidades, especialização, economias de grandes dimensões e recursos em grandes quantidades, entre outros (Szwarcfiter, Dalcol, 1997, p. 120).

2.2.2 Medidas de protecionismo e economia política internacional

Para proteção do comércio doméstico, muitas nações ao longo da história utilizaram a prática de tarifas aduaneiras ao comércio. Essas barreiras tarifárias exercem um impacto imediato na economia, pois, ao cobrar um imposto pela importação de um bem, torna-se inviável não produzir domesticamente esse bem.

Com o passar do tempo, essas tarifas foram perdendo espaço e dando lugar às práticas de barreiras não tarifárias, como quotas de importação e subsídios, para proteger a indústria de maneira indireta (Krugman, Obstfeld, Melitz, 2015). Além de cotas e subsídios, acordo com a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (2019), essas barreiras não tarifárias incluem barreiras sanitárias, restrições de distribuição, medidas financeiras.

Para mensuração dos custos e benefícios dessas medidas protecionistas, os autores Krugman, Obstfeld e Melitz (2015) escrevem que, para isso, procura-se o excedente do consumidor e do produtor após a medida ser implementada. Observa-se que, após a tarifa, os preços se elevam, e esse aumento gera ganhos no comércio (produtor) e perdas no excedente do consumidor. Dessa forma, o custo líquido de uma tarifa aduaneira seria a perda do consumidor, subtraído o ganho do produtor e a receita estatal. Há, ainda, os efeitos do peso morto, que são os ganhos perdidos na redução da quantidade (Mankiw, 2014).

De forma geral, com uma tarifa aduaneira, ocorre uma perda por distorção de produção e uma perda de distorção de consumo, enquanto a receita do governo aumenta, segundo Krugman, Obstfeld e Melitz (2015). Feenstra (2002) complementa sobre os efeitos de uma tarifa no bem-estar: uma redução no peso morto, um efeito dos termos de comércio, e uma redução na distorção de monopólio. Entretanto, o autor enfatiza que:

any potential terms of trade gain becomes a loss if the importing country gives up the quota rents to the exporter. In that case, the only possible source of gain for the importing country would be a reduction in the monopoly distortion effect, if the import quota led to a significant increase in home output and offset a monopoly distortion. (Feenstra, 2002, p. 343).

De maneira semelhante, com os subsídios à exportação, o excedente do produtor aumenta e o excedente do consumidor diminui. Entretanto, como os gastos do governo aumentam, a receita do governo diminui. Por último, entre os efeitos das cotas, há a redução do excedente do consumidor, aumento no excedente do produtor, porém não há aumentos nem reduções na receita do governo, visto que as cotas funcionam apenas restringindo a quantidade importada de determinado bem ao país.

Os argumentos políticos a favor do livre comércio são baseados no custo benefício da operação, os ganhos adicionais implícitos no comércio internacional e o argumento político da população geral em favor do livre mercado. Por outro lado, os debates contra o livre comércio justificam medidas protecionistas devido às falhas internas de mercado de mercados de capitais imperfeitos e apropriabilidade. Assim, os opositores ao livre mercado argumentam que o desenvolvimento econômico ocorre por meio da substituição de importações como cotas e subsídios (Krugman, Obstfeld, Melitz, 2015). Além disso, existe uma preocupação referente à exploração de mão de obra em países em desenvolvimento, após a eliminação das barreiras tarifárias.

As negociações de acordos mais relevantes em relação a esse tema são o Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT), criado após a Segunda Guerra, que realizava a vinculação de tarifas e a regulação do cumprimento das barreiras tarifárias e não tarifárias internacionais. O GATT possuía rodadas de negociação, para os países membros proporem medidas de maior livre comércio, e a última rodada (Rodada Uruguai) resultou na criação da Organização Mundial do Comércio (Krugman, Obstfeld, Melitz, 2015). O GATT, por quase cinco décadas, coordenou a política comercial global, incluindo a indústria têxtil e vestuário, e o seu fim ocasionou no Acordo Multifibras (MFA) em 1994.

Embora de maneira gradual, o fim das tarifas, cotas de importação e outras medidas do MFA mudaram drasticamente o cenário da indústria têxtil e vestuário. A China, por exemplo, cresceu exponencialmente sua participação no setor, dado que os salários chineses eram baixos e competitivos, possuíam uma infraestrutura que suportava o crescimento e recursos e tecnologias disponíveis (Krugman, Obstfeld, Melitz, 2015).

Como expõe Amaral (2008), o fim das cotas do MFA aumentou a participação dos países asiáticos nos mercados consumidores ocidentais, o que aqueceu a indústria dos insumos intermediários do setor (fibras naturais e produtos químicos).

Em suma, a Rodada Uruguai “produziu um pouco de dor concentrada para os trabalhadores e companhias nessas indústrias, compensada por ganhos consideravelmente grandes do consumidor” (Krugman, Obstfeld, Melitz, 2015, p. 202).

2.3 CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

Ao se deparar com o cenário econômico global, é inevitável não associar o momento contemporâneo com a intensa integração e internacionalização do fluxo produtivo e

financeiro. Para o Fundo Monetário Internacional (2000), o conceito de “globalização econômica” se refere à integração de economias pelo globo, através de comércio, fluxo financeiro, fluxo de pessoas (pelo trabalho) e fluxo de conhecimento (tecnologia). Desde a Idade Antiga, é possível perceber a existência dos fluxos citados, porém somente na Idade Moderna, com o surgimento do capitalismo, o sistema econômico vigente, surgiram as estruturas do que hoje seria essa integração econômica.

Com o declínio do feudalismo na Idade Média, nações da Europa como Espanha e Portugal necessitavam da intervenção estatal dos Estados Modernos Absolutistas para proteção dos interesses nacionais e, para isso, com as Grandes Navegações do século XV e XVI, o fomento do comércio mercantilista para obtenção de recursos para se manterem competitivas, conforme escrevem Franco e Chacon (1978). Na época, o objetivo de uma nação era a posse de metais como ouro e prata, sustentada pelo colonialismo ibérico nas Américas e Índia. Entretanto, os autores frisam que “os países que não tinham sua própria produção de metais preciosos, o que ocorria na maior parte dos Estados europeus, buscavam obtê-los por meio de uma balança comercial favorável” (Franco, Chacon, 1978, p.164).

Posteriormente, o declínio dos países ibéricos concedeu o protagonismo do cenário mercantilista à Inglaterra e Holanda, que obtiveram êxito em suas medidas protecionistas, como tarifas sobre importações, proibição de fretes de estrangeiros, bloqueio da saída de matéria-prima e concessão de monopólios de interesse nacional. Além do sucesso mercantilista, a Inglaterra se consolidou como pioneira na Revolução Industrial por ter passado por uma revolução agrícola, estruturação financeira em Londres, crescimento populacional, o processo de cercamento e êxodo rural para as indústrias, um mercado consumidor interno e externo, devido às colônias da época, de acordo com Franco e Chacon (1978).

Alguns autores como Chang (2004) criticam o fato de que países industrializados desenvolvidos como a Inglaterra se ancoraram em políticas protecionistas em seu processo de industrialização e desenvolvimento econômico, e defendem que países não desenvolvidos hoje não façam o mesmo. Em suma, essa primeira fase da industrialização foi marcada pelo agrupamento geográfico da produção (*onshoring*), para coordenar com mais eficácia processos industriais complexos (Baldwin, 2013, p. 16).

Passados três séculos de inúmeras revoluções tecnológicas, marcadas pela máquina a vapor, eletricidade, automobilismo, petróleo, computadores e invenções digitais, no final do século XX, o mundo passa por uma ruptura: a abertura comercial da década de 90, marcando

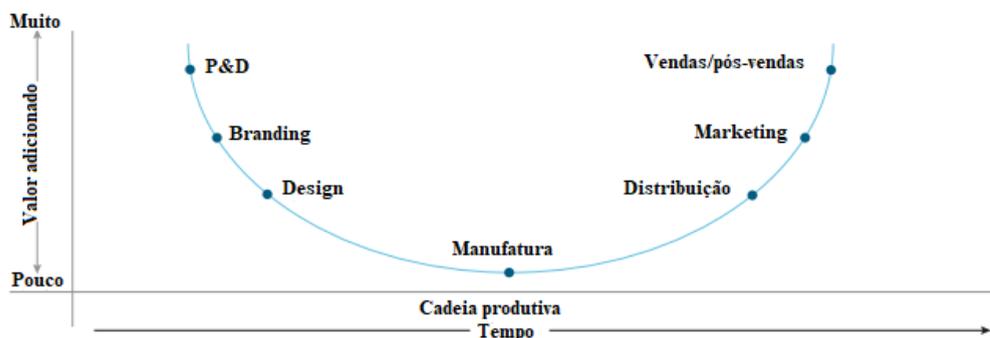
o início da globalização. Os custos de transporte se reduziram, barreiras tarifárias foram lentamente se desfazendo e ocorreram avanços exponenciais relacionados à internet e tecnologias de informação e comunicação. De acordo com Jones e Kierzkowski (2001), existe um trade-off entre custos baixos de produção e custos altos de transação, e, ao alocarem parte da produção em outros países, reduzindo custos de produção, as firmas aumentam seus custos fixos e variáveis para coordenar a operação à distância.

Neste cenário, surgiu a necessidade de pesquisas visando o entendimento dessa nova cadeia produtiva fragmentada em diversos países. Primeiramente citada como “cadeia de commodities” ou até “cadeia de suprimentos” na década de 70, o objetivo central era rastrear toda etapa na produção até chegar ao produto final e, assim, obter uma gestão melhor sobre os custos operacionais relacionadas aos suprimentos das empresas (OCDE, 2012). Segundo Schimanski e Zhang (2014), o fenômeno começa a ser citado como cadeia global de valor na literatura na década de 80, quando o foco deixou de ser apenas o controle dos custos de produção e se tornou a análise dos “aspectos que aumentam os valores do bem ou do serviço” (2014, p. 76). Conforme escrevem Seric e Tong (2019), as cadeias globais de valor (CGVs) podem ser definidas como:

the full range of activities (design, production, marketing, distribution and support to the final consumer, etc) that are divided among multiple firms and workers across geographic spaces to bring a product from its conception to its end use and beyond.

Entretanto, todas essas atividades mencionadas anteriormente não têm peso semelhante na adição de valor do bem ou serviço final. As atividades que mais agregam valor ao bem ou serviço não são as atividades de manufatura em si, e sim as atividades upstream (atividades na etapa anterior à manufatura, como pesquisa, desenvolvimento, branding e design) e downstream (atividades na etapa posterior à manufatura, como distribuição, marketing e vendas), conforme apresentam Schimanski e Zhang (2014) a adaptação da “curva sorridente” de Stan Shih na figura 3.

Figura 3 - A curva sorridente de Stan Shih



Fonte: Schimanski e Zhang (2014, p. 74, tradução própria).

Gereffi (1994) complementa ao dividir as cadeias em: orientadas pelo produtor (*producer-driven chains*) ou orientadas pelo consumidor (*buyer-drive chains*). Para o autor, as cadeias orientadas pelo produtor são as cadeias de valor em que o objetivo principal das empresas transnacionais é o controle da produção do bem, que demanda alto capital e tecnologia intensiva, como a indústria de telefones celulares. Por outro lado, as cadeias orientadas pelo consumidor são aquelas presentes em indústrias com maiores necessidades de mão de obra intensiva e o objetivo das empresas líderes de mercado é controlar a comercialização do bem; podendo alocar a produção para um país menos desenvolvido. A cadeia da indústria de vestuário é um exemplo de cadeia orientada pelos compradores, varejistas e comerciantes. Com isso, os lucros nestas cadeias derivam das:

unique combinations of high-value research, design, sales, marketing, and financial services that allow the buyers and branded merchandisers to act as strategic brokers in linking overseas factories and traders with evolving product niches in their main consumer markets (Gereffi, 1994, p. 99).

Definido o conceito de cadeia global de valor, é necessária a compreensão de como ela é estudada. Para a OCDE (2012), apenas a análise dos dados intra-industriais não são suficientes para a compreensão do fenômeno como um todo e, portanto, torna-se essencial entender quais atividades da cadeia produtiva estão alocadas em cada país. Assim, conclui-se que hoje os países tentam especializar em certas atividades na produção, e não em indústrias específicas inteiras, segundo a OCDE:

The GVC literature insists on business functions, which are the activities along the supply chain, such as R&D, procurement, operations, marketing, customer services, etc. Countries tend to specialise in specific business functions rather than specific industries, such as the assembly operations for China or business services for India. (...) This is also why specialisation is no longer in industries but in specific functions in the value chain. (OCDE, 2012, p. 10).

Desta forma, a literatura contemporânea visa entender que países estão em cada etapa produtiva, ou seja, quanto cada país agregou de valor no bem final de determinado produto em determinada indústria (Schimanski, Zhang, 2014). Os países podem ingressar em uma etapa produtiva dentro de uma cadeia global de valor ao utilizar insumos de outros países para produção doméstica e ao fornecer insumos para a produção de outro país (Seric, Tong, 2019). Os autores acrescentam que, dentre seus benefícios, as cadeias globais de valor permitem aos países em desenvolvimento a possibilidade de industrialização sem a necessidade da estruturação de uma indústria inteira, economias de escala aos países exportadores de insumos e oportunidades de transferência de conhecimento entre firmas.

Países desenvolvidos como Estados Unidos e Itália possibilitaram a exploração de ganhos maiores de escala, visto que a alocação offshore permitiu a entrada dos mesmos em novos mercados via IED e a terceirização de determinadas atividades para países com maior custo-benefício. Já países como a China, Malásia e Chile tiveram êxito em ingressar em determinadas etapas produtivas nas CGVs e conseguiram se especializar em insumos intermediários e, assim, se aproximaram das etapas upstream, de acordo com a OCDE (2012).

Esse upgrading na cadeia global de valor, para Pinto, Fiani e Côrrea (2017), ocorre quando os países conseguem se posicionar em etapas mais valiosas da cadeia, e podem ser avaliados em termos de país, cadeia e firma (figura 4). Tal melhora na posição da cadeia tem como resultado um aumento na intensidade da qualificação das atividades produtivas, valor adicionado, lucro, exportações, nível salarial e emprego. Ainda, para Pinto, Fiani e Côrrea (2017, p. 56), o upgrading dos países em desenvolvimento normalmente ocorre, primeiro, na inserção na CGV, aumentando seu nível de integração na cadeia com maior conteúdo estrangeiro dentro de suas exportações e/ou maior valor adicionado domesticamente em exportações de outros países. Em seguida, esses países melhoram sua produtividade em processos específicos, para a entrada nas etapas com maior valor adicionado da cadeia específica.

Figura 4 - Variáveis utilizadas para medir o *upgrading* na CGV

Nível de agregação	<i>Upgrading econômico</i>	<i>Upgrading social</i>
País	↑ Produtividade ↑ VA ↑ Lucro ↑ Intensidade do capital ↑ Exportações e da renda de exportação	↑ Salarial ↑ Nível de emprego ↓ Pobreza ↑ Trabalho formal e melhoria nas normas de trabalho
Cadeia	↑ Produtividade ↑ VA ↑ Lucro ↑ Intensidade do capital ↑ Exportações ↑ Intensidade da qualificação das funções (<i>assembly/OEM/ODM/OBM</i>) ↑ Intensidade de qualificação no emprego e nas exportações	↑ Salarial ↑ Nível de emprego
Firma	Melhoria no processo, no produto, na cadeia ou na atividade produtiva Alteração da composição no trabalho ↑ Intensidade da qualificação das funções (<i>assembly/OEM/ODM/OBM</i>)	↑ Salarial ↑ Nível de emprego

Fonte: Pinto, Fiani e Côrrea (2017, p. 54).

Neste contexto, Kupfer e Hasenclever (2013) apontam que a internacionalização da produção está interligada com o papel dos investimentos externos diretos (IDES) pelas empresas transnacionais. Essas empresas, sediadas nos países desenvolvidos, atuam em escala global e podem ingressar em uma nova região via investimentos externos diretos, licenciamentos e exportações; e, entre essas três possibilidades, a mais comum é a escolha pelos investimentos externos diretos.

Outrossim, Grossman e Helpman (1994) apresentam as vantagens para as firmas que utilizam o IDE associado à estratégia de licenciamentos: menores custos de produção, menores custos relacionados à manutenção da empresa em solo estrangeiro (como despesas de transporte) e a possibilidade de ingressar em uma região sem precisar lidar com um ambiente de negócios desconhecidos.

3 A INDÚSTRIA TÊXTIL E DE VESTUÁRIO

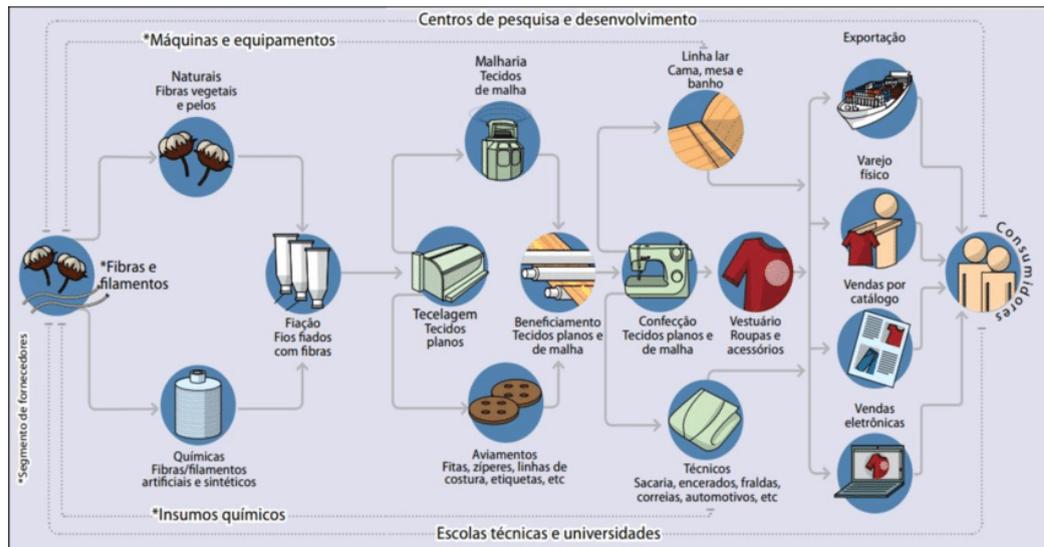
A indústria têxtil e de vestuário é uma das mais antigas do mundo, esteve presente em momentos de industrialização e desenvolvimento econômico de nações, e está cada vez mais consolidada conforme os padrões sociais, de consumo e tecnológico vão mudando. Neste capítulo, o objetivo é apresentar como é a estrutura dessa indústria, seu *supply chain*, maiores players do setor e seus principais desafios a enfrentar.

3.1 A ESTRUTURA DA INDÚSTRIA E O *SUPPLY CHAIN*

Pela ótica da cadeia produtiva da confecção, Rech (2006) escreve que existem seis etapas gerais: a criação do design, a modelagem, o corte, a costura, o acabamento (garments) e a chegada do produto no mercado consumidor. Já pela ótica da cadeia de suprimentos (*supply chain*) de moda, a autora descreve as três macro-setores gerais: a produção da matéria prima, a indústria de transformação e mercado consumidor.

A produção de matérias primas envolvem a transformação de fibras naturais e sintéticas, para posterior fiação e tecelagem. Anteriormente, as empresas tendiam a absorver essa etapa do *supply chain*, com integração vertical, porém, atualmente, é uma atividade que possui maior custo benefício sendo terceirizada. Em seguida, a indústria de transformação envolve o beneficiamento, acabamento e confecção das peças, resultando em maior valor adicionado comparado à primeira etapa. Por fim, o último macro-setor se refere às atividades de distribuição e venda, sendo a principal etapa na cadeia, em quesitos de valor adicionado.

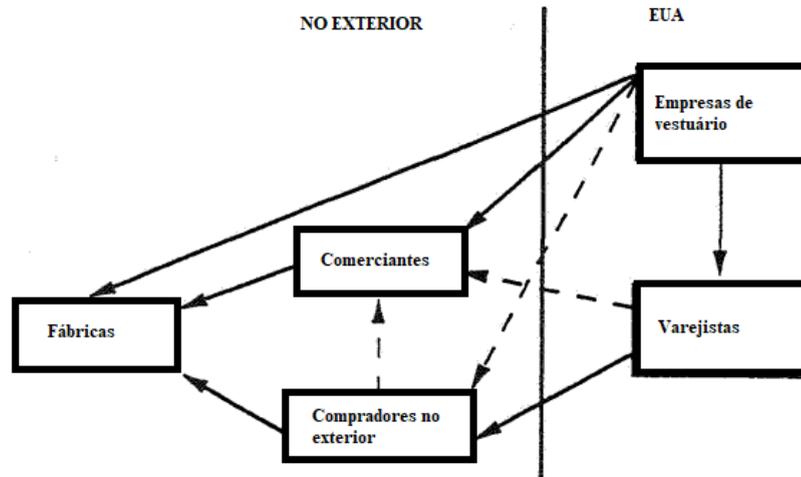
Figura 5- Cadeia produtiva da confecção de moda



Fonte: ABIT (2013).

Tal raciocínio foi introduzido por Gary Gereffi (1994), pioneiro no estudo das cadeias globais de valor no setor de vestuário, escreve que as atividades mais valiosas dessa cadeia são encontradas no design, no desenvolvimento da marca e marketing dos produtos. Para o autor, existem as cadeias orientadas pelo produtor e orientadas pelo comprador, e a indústria de vestuário se encaixa na última categoria (figura 6). Assim, os agentes que controlam o mercado são os grandes varejistas e proprietários de marcas de países desenvolvidos, que terceirizam o processo de fabricação em uma rede global de fornecedores. Com isso, uma enorme barreira à entrada no mercado são os elevados investimentos em “desenvolvimento de produto, propaganda e sistemas de marketplaces para criar e vender esses produtos” (Gereffi, 1994, p. 99). Em suma, as empresas líderes da indústria de moda são as comerciantes, e não manufatureiras em si.

Figura 6- Cadeias globais de valor orientadas pelo comprador



Fonte: Gereffi (1994, p. 98, tradução própria)

3.2 MODELOS DE NEGÓCIOS E MAIORES PLAYERS

Nesta subseção, serão apresentados os principais players do mercado, seus países de origem e suas estratégias empresariais. Conforme Bocconi (2020), há quatro modelos de negócios centrais na moda: os das marcas de luxo, os das marcas de moda dos designers, os das marcas premium e os das varejistas verticais. Esses modelos de negócios não são excludentes entre si, e é comum empresas de moda e luxo operarem com uma combinação de estratégias dos modelos acima.

Primeiramente, o funcionamento das marcas de luxos é baseada no seu caráter exclusivo, tradicional e com elevadíssima qualidade. Nessa categoria, as maiores referências são as empresas da Europa, sendo as marcas francesas mais integradas verticalmente e as marcas italianas mais focadas no design e confecção, terceirizando etapas da produção à fornecedores do mundo inteiro (Bocconi, 2020). Um exemplo de conglomerado de luxo é a LVMH, que hoje é o maior do mundo e tem em seu leque de marcas a Dior, Louis Vitton, Givenchy e Marc Jacobs.

O segundo modelo de negócio se refere às marcas de designer, que funcionam com base nos elementos criativos e artísticos do designer, que externaliza suas novas ideias por meio de desfiles em semanas de moda (*prêt-à-porter* e *haute couture*). O intuito aqui é vender o sonho e a estética da marca, portanto, mostra-se comum observar peças de vestuários totalmente conceituais e pouco comerciais nas passarelas. Dessa forma, após vendida a estética da marca, o retorno comercial vêm de diferentes formas para diferentes clientelas: a

classe mais rica tende a comprar com frequência peças com ticket médio alto de *prêt-à-porter*, a classe média/média alta tende a comprar esporadicamente uma peça com finalidades aspiracionais, e a classe mais baixa compra um subproduto da marca, como um óculos ou perfume, produzido por outras empresas que utilizam a marca em sua produção (licenciamento).

Por fim, os modelos de negócios referentes às marcas premium são uma combinação entre as estratégias acima com o mercado de massa, tipicamente consumido pela classe média alta, em *shoppings* locais. Já os modelos das varejistas verticais, se referem às *fast fashions* como Zara (Inditex), H&M e Shein. Essas *fast fashions* possuem alta integração vertical, e conseguem oferecer peças rápidas, baratas e de baixo custo (Tanji, 2016).

Nas tabelas 1 e 2 à seguir, estão as 20 maiores empresas de moda em valor de mercado e em receitas. Como se pode observar, os países com os conglomerados de moda e luxo mais expressivos do setor são a França, Itália e Estados Unidos. Seguindo Gereffi (1994), esses países teoricamente possuem presença significativa nas etapas finais da cadeia, como distribuição e vendas, tese que será investigada no capítulo seguinte após identificar os países com alta participação nestas atividades.

Em relação às barreiras à entrada e à saída no contexto dessas empresas, como essas empresas operam em escala global, seja adquirindo marcas (como o caso da LVMH) ou realizando extrema integração vertical (como o caso da Zara), adquirem bastante poder de mercado e, assim, torna-se difícil a entrada de novos players. Esse poder de mercado mais concentrado leva à outra barreira presente nessa indústria: os investimentos elevados em publicidade e propaganda, que podem ser classificados como custos irrecuperáveis, de acordo com Kupfer e Hasenclever (2013).

Tabela 1 — 20 Maiores empresas em valor de mercado, em dólares, em 2023

Empresa	País	Marketcap	Participação(%)
LVMH	França	366.320.568.411,0	28,50
Nike	EUA	161.573.584.896,0	12,57
Dior	França	129.016.305.518,0	10,04
Inditex	Espanha	115.634.774.016,0	9,00
TJX Companies	EUA	104.305.770.496,0	8,12
Fast Retailing	Japão	72.030.464.275,0	5,60
Cintas	EUA	54.245.916.672,0	4,22
Lululemon athletica	Canadá	52.095.664.128,0	4,05
Kering	França	51.316.982.355,0	3,99
Ross Stores	EUA	41.780.416.512,0	3,25
Adidas	Alemanha	32.569.134.806,0	2,53
AdidasM	Suécia	23.091.030.052,0	1,80
Prada	Itália	15.037.506.458,0	1,17
Moncler	Itália	14.260.834.531,0	1,11
Next plc	Reino Unido	11.485.152.173,0	0,89
PUMA	Alemanha	8.744.597.135,0	0,68
JD Sports Fashion	Reino Unido	8.469.120.671,0	0,66
Burlington Stores	EUA	8.452.271.104,0	0,66
Ralph Lauren	EUA	7.450.903.552,0	0,58
Burberry	Reino Unido	7.341.073.088,0	0,57
Total		1.285.222.070.849,0	100,00

Fonte: CompaniesMarketCap (2023).

Tabela 2 — 20 Maiores empresas em Receita, em dólares, em 2023

Empresa	País	Receita	Participação(%)
LVMH	França	84.803.958.318,0	16,39
Dior	França	84.802.887.344,0	16,39
Nike	EUA	51.469.000.000,0	9,95
TJX Companies	EUA	51.227.286.000,0	9,90
Inditex	Espanha	37.063.233.766,0	7,16
Adidas	Alemanha	23.431.096.202,0	4,53
H&M	Suécia	22.100.000.000,0	4,27
Kering	França	21.795.379.821,0	4,21
Fast Retailing	Japão	19.372.755.352,0	3,74
Ross Stores	EUA	19.209.311.000,0	3,71
Gap Inc.	EUA	15.106.000.000,0	2,92
JD Sports Fashion	Reino Unido	12.508.029.846,0	2,42
JD Sports Fashion	EUA	11.390.855.000,0	2,20
Zalando	Alemanha	10.939.432.112,0	2,11
PUMA	Alemanha	9.484.626.131,0	1,83
Phillips-Van Heusen	EUA	9.134.400.000,0	1,77
Burlington Stores	EUA	9.096.733.000,0	1,76
Cintas	EUA	8.991.645.000,0	1,74
Lululemon athletica	Canadá	8.838.684.000,0	1,71
Tapstry	EUA	6.660.900.000,0	1,29
Total		517.426.212.892,0	100,00

Fonte: CompaniesMarketCap (2023).

4 METODOLOGIA

Neste capítulo, será apresentada a metodologia utilizada na coleta dos dados e análise dos resultados, e os cálculos por trás de cada indicador selecionado. Os dados desta pesquisa foram coletados, em formato Excel, no banco de dados dos indicadores de valor adicionado do TiVA - *Trade in Value-Added* (edição de 2022), que utilizam como base as tabelas *Inter-Country Input-Output* (ICIO) da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Esses indicadores cobrem o período de 1995 a 2020, 76 países e 45 tipos de indústrias, sendo a indústria selecionada para a pesquisa foi a C13T15 (têxtil, vestuário, couro e calçados).

A escolha deste método de valor adicionado foi baseada na literatura do tema de que apenas dados referentes à exportações brutas de determinado país em determinada indústria não são suficientes para o pleno entendimento de uma cadeia global de valor (Ahmad, 2013).

Estatísticas tradicionais baseadas em níveis brutos de comércio e balanço de pagamentos continuam sendo ferramentas indispensáveis para medir a situação financeira de um país vis-à-vis o resto do mundo, que por sua vez, são um fator-chave na determinação dos seus equilíbrios macroeconômicos globais. Entretanto, são cada vez mais inadequados como indicadores da verdadeira posição de cada país na divisão internacional do trabalho e, portanto, da sua verdadeira presença e respectivas vantagens comparativas. (Schimanski, Zhang, 2014, p. 77)

Entre os 51 indicadores do TiVA, a escolha dos mesmos foi baseada na metodologia utilizada pela OCDE (2012), que para a compreensão das CGVs, é necessário compreender:

- a) O nível de participação da cadeia global de valor, ou seja, o quanto cada país está integrado na cadeia. Para isso, procura-se o valor das importações de insumos estrangeiros em bens finais domésticos que foram exportados e o valor que o país exportou de insumos utilizados em exportações do outro país. Assim, soma-se os dois valores e divide pelo valor de exportações brutas, obtendo o nível de participação na CGV.
- b) A extensão da cadeia, ou seja, a mensuração de quantas etapas de produção existem na cadeia.
- c) A posição específica da cadeia em que estão inseridos os países. Neste caso, objetivo é compreender quais países estão mais presentes nas atividades do início (*upstream*), meio e fim (*downstream*) da cadeia.

Para este estudo, o objetivo foi analisar o primeiro e o terceiro ponto. Após a coleta desses dados, utilizou-se medidas descritivas de estatística geral (média e desvio padrão), cálculos de variações no período e uma categorização das regiões dos países para auxílio na

interpretação dos resultados, inspirado em Munzi (2021). Posto isso, à seguir, nas próximas subseções, estão apresentados os indicadores selecionados para cada análise e sua metodologia específica.

Para a identificação dos índices de participação de cada país na cadeia global de valor desta indústria, foi necessário identificar o conteúdo estrangeiro dentro das exportações e o conteúdo doméstico captado nas exportações de outros países. Então, os indicadores selecionados foram o EXGR_FVASH (*Foreign value added share of gross exports*) e o EXGR_DVAFXSH (*Domestic value added embodied in foreign exports as a share of gross exports*). O primeiro, comum para mensurar a participação backward na cadeia global de valor, representa a parcela nas exportações brutas do valor adicionado no exterior, ou seja, insumos estrangeiros utilizados em bens nacionais que foram exportados. O valor do EXGR_FVASH se encontra no formato de porcentagem e foi calculado com o valor adicionado estrangeiro em milhões de dólares, dividido pelo valor das exportações brutas e multiplicado por 100, conforme mostra a figura 7.

Figura 7 — Metodologia do indicador EXGR_FVASH

EXGR_FVASH: Foreign value added share of gross exports, percentage

VA origin	Exports	Imports	Final Demand
$\sum_{\text{country} \neq c}$	Country (c)		
all industries	Industry (i)		

Indicator dimensions:
[Exp cou | Exp ind | World]

The share of foreign value added in gross exports is available by industry for partner world, and is defined as foreign value added embodied in gross exports $EXGR_FVA_{c,w,i}$, as a percentage of total gross exports, $EXGR_{c,w,i}$.

$$EXGR_FVASH_{c,i} = \frac{\sum_p EXGR_FVA_{c,i,p}}{\sum_p EXGR_{c,i,p}} \times 100$$

Fonte: OCDE (2022, p. 22).

O segundo indicador, comum para mensurar a participação forward na cadeia, se refere ao valor adicionado domesticamente em bens exportados posteriormente por países estrangeiros. O EXGR_DVAFXSH é calculado com a origem do valor adicionado nas exportações brutas em milhões de dólares, dividido pelas exportações brutas e multiplicado por 100, conforme figura 8 abaixo.

Figura 8 — Metodologia do indicador EXGR_DVAFXSH

EXGR_DVAFXSH: Domestic value added embodied in foreign exports as a share of gross exports, percentage

Indicator dimensions:
[VA src cou | Exp ind | World]

VA origin	Exports	Imports	Final Demand
Country (c)	$\sum_{\text{country} \neq c}$		
	Industry (i)		

This indicator presents the country *c* domestic value added content embodied in the gross exports of industry *i* in foreign countries as a percentage of total gross exports of country *c*.

$$EXGR_DVAFXSH_{c,i} = \frac{\sum_p EXGR_BSCI_{c,i,p}}{EXGR_c} \times 100$$

Fonte: OCDE (2022, p. 26).

Após a análise da cadeia pelo seu nível de participação, a segunda parte do trabalho buscou identificar em que fase da cadeia estão cada país - que a OCDE denomina como *upstreamness*. Para isto, nesta seção, utilizou-se dados de natureza secundária, elaborados pelo *The World Bank*, que tem como fonte o banco de dados do *Trade in Value-Added* (TiVA), semelhante às seções anteriores. Os três indicadores escolhidos foram o *pure backward participation*, *pure forward participation* e *two-sided participation*.

O primeiro indicador (*pure backward participation*) se refere à participação de determinado país nas atividades no final da cadeia e próximas do consumidor final, estimado pelo conteúdo estrangeiro dentro das exportações brutas. Os países com os maiores níveis deste indicador são os países com elevado conteúdo estrangeiro e, portanto, estão expostos à choques de oferta oriundos das etapas do início da cadeia, segundo Borin, Mancini e Taglioni (2021). Nas etapas produtivas mais próximas à origem da cadeia, encontram-se as atividades pré manufatura, e os países com o maior nível do indicador de participação *pure forward* são aqueles que mais têm valor adicionado domesticamente em insumos ou atividades que são importados e posteriormente re-exportados por outro país (Borin, Mancini, Taglioni, 2021). Essas atividades, por sua vez, estão expostas à choques de demanda originados nas etapas do final da cadeia. Por último, o indicador de participação *two-sided* se refere à participação nas atividades localizadas no centro da cadeia, ou seja, “utilizando insumos importados para produzir seus próprios bens para exportação, para posterior re-exportação por outro país” (Borin, Mancini, Taglioni, 2021, p. 8). Por fim, enfatiza-se que uma elevada participação em um dos indicadores não tem caráter excludente com os outros, assim, um país pode ter forte

presença nas três posições da cadeia. A tabela 3 à seguir sumariza os três indicadores selecionados.

Tabela 3 — Metodologia dos indicadores do The World Bank

Indicador	Metodologia	Posição na cadeia
<i>Pure forward participation</i>	Valor adicionado domesticamente exportado pelo setor para outro país, para posterior re-exportação	Início da cadeia (etapas <i>upstream</i>)
<i>Two sided participation</i>	Insumos importados utilizados nos produtos manufaturados domesticamente e, posteriormente, exportados	Meio da cadeia
<i>Pure backward participation</i>	Conteúdo estrangeiro dentro das exportações brutas do setor	Final da cadeia, próximo ao consumidor final (etapas <i>downstream</i>)

Fonte: Elaboração própria, com base em Borin, Mancini e Taglioni (2021).

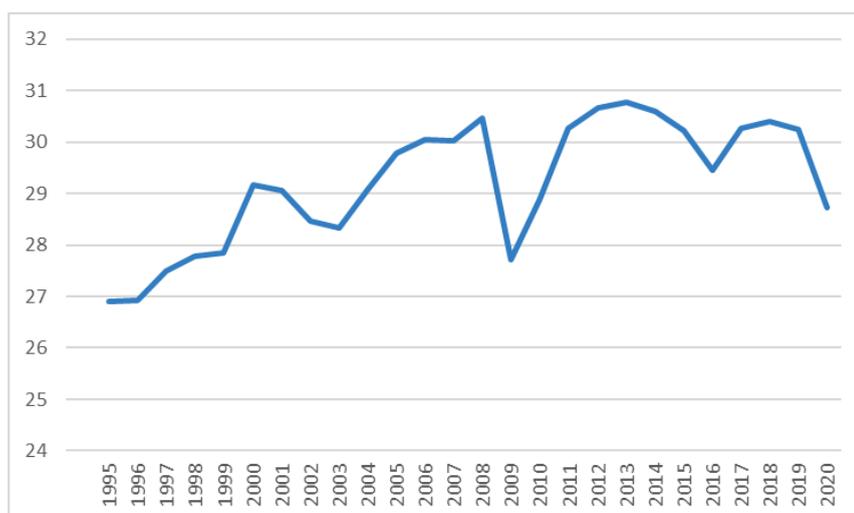
5 NÍVEL DE PARTICIPAÇÃO NA CADEIA

Neste capítulo, serão apresentados e analisados os resultados obtidos referentes ao nível de participação (ou integração) de cada país na cadeia global de valor da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados do ano de 1995 a 2020. Primeiramente, o valor do nível de participação foi obtido pela soma dos indicadores EXGR_FVASH (conteúdo estrangeiro dentro das exportações do país) e EXGR_DVAFXSH (valor adicionado domesticamente em exportações de outros países). Em seguida, foi coletada a média deste nível de participação de cada país, além do desvio padrão e variação no período. No apêndice A, encontra-se a tabela completa contendo todos os dados deste nível de participação, por país, ao longo dos anos.

Dessa forma, para a análise dos resultados obtidos, encontra-se à seguir a média anual total dos países no nível de participação da cadeia. Em seguida, estão os 15 países com as maiores médias do nível de participação na cadeia, as visualizações desses países ao longo do período com gráficos empilhados de participação e, por fim, os 15 países com as maiores variações no período.

Entre 1995 e 2005, houve um aumento no nível de participação médio total de 10,74%. Este período foi marcado pelo fim do GATT, que era responsável pelo protecionismo das indústrias têxteis de lãs e fibras de países desenvolvidos desde 1974, e cobria entre 70% a 80% do comércio mundial de têxteis, de acordo com Furlan (2008). Em 1995, foi criado um novo acordo (Acordo Multifibras) com caráter temporário (vigente até 2004), para a eliminação gradual dessas cotas de importação: o Acordo sobre Têxteis e Vestuário (ATV), da Organização Mundial do Comércio. Assim, na figura 9, é possível visualizar um aumento na média do nível de participação na CGV durante essa abertura comercial do setor, promovida pela fim gradual do Acordo Multifibras.

Figura 9 — Média anual total dos níveis de participação na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da OCDE (2022).

Durante a crise de 2008, a média total dos níveis de participação reduziu drasticamente (-9,06% comparado ao ano anterior), indicando que as trocas comerciais do setor desaceleraram, junto com o resto do mundo. Entretanto, após 2009, observa-se uma recuperação de 3,67% na média total até final do período.

Em seguida, a tabela 4 traz as 15 maiores médias do nível de participação na cadeia do setor no período total, e pode se observar que o que todos esses países do ranking apresentado à seguir têm em comum é o fato de serem países pequenos (e com poucos recursos naturais para a utilização de insumos domésticos na indústria) e com economia aberta. Luxemburgo, por exemplo, país com o alto grau de abertura comercial do mundo, lidera o ranking abaixo, com uma média de 56,29% no período. Em seguida, estão os países do Leste e Sul Asiático: Singapura (50,33%), Brunei (50,26%) e Vietnã (50,18%). Schimanski e Zhang (2014) apontam que esse fenômeno pode ser explicado devido à maioria dos países desenvolvidos e certos países do Leste e Sul Asiático exportarem mais bens intermediários, e outras regiões como América Latina, África e Oeste Asiático exportarem mais bens primários.

Tabela 4 — Top 15 maiores médias do nível de participação na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados — 1995 - 2020

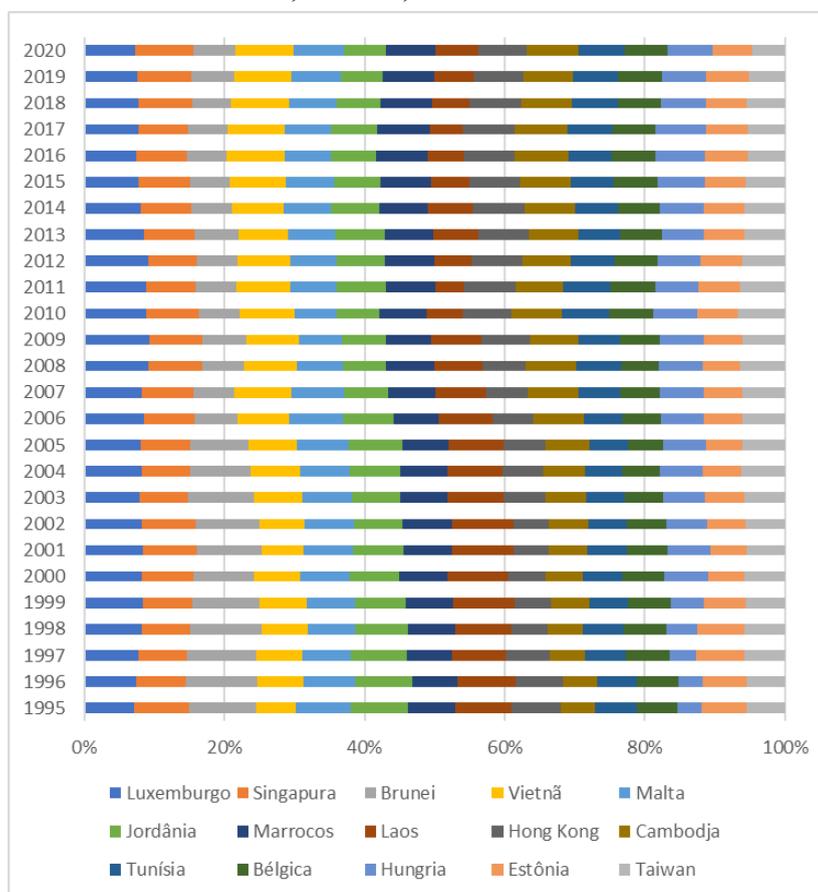
País	Região	1995	2020	Média	Desvio Padrão
Luxemburgo	Europa e Ásia Central	46,65%	50,07%	56,29%	5,03%
Singapura	Leste e Sul da Ásia	50,51%	57,39%	50,33%	3,00%
Brunei	Leste e Sul da Ásia	62,81%	41,13%	50,26%	10,67%
Vietnã	Leste e Sul da Ásia	36,51%	56,80%	50,18%	6,01%
Malta	Europa e Ásia Central	50,54%	49,41%	47,76%	3,40%
Jordânia	Oriente Médio	52,69%	41,51%	47,57%	3,97%
Marrocos	África	44,08%	48,32%	47,34%	3,04%
Laos	Leste e Sul da Ásia	52,07%	41,51%	47,33%	8,99%
Hong Kong	Leste e Sul da Ásia	45,89%	47,63%	44,45%	6,25%
Cambodja	Leste e Sul da Ásia	32,03%	50,99%	44,45%	7,42%
Tunisia	África	38,24%	44,83%	41,35%	3,61%
Bélgica	Europa e Ásia Central	38,51%	42,53%	40,59%	2,49%
Hungria	Europa e Ásia Central	21,54%	43,40%	40,44%	7,77%
Estônia	Europa e Ásia Central	41,97%	38,73%	39,85%	2,47%
Taiwan	Leste e Sul da Ásia	35,74%	32,64%	39,85%	3,54%

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da OCDE (2022).

Metade dos países no ranking acima estão localizados no Leste e Sul Asiáticos, local com grande parte do processamento das atividades produtivas das cadeias globais de valor. Conforme constataram Schimanski e Zhang (p. 80, 2014), esses pequenos países com economia aberta desta região possuem “alta participação nas CVGs, porque além de possuírem valor estrangeiro adicionado às suas exportações, também exportam produtos intermediários que são utilizados nas exportações de outros países”. Assim, têm um nível de participação maior que países como China e Índia, que não têm tanto valor estrangeiro dentro de suas exportações e não estão tão expostas aos choques de oferta e demanda externos, como o caso do Vietnã e Singapura (OCDE, 2012).

No gráfico empilhado à seguir (figura 10), que deve ser lido na direção das colunas, estão as evoluções e diminuições em cada ano do nível de participação na cadeia destes quinze países da tabela anterior. Brunei, Jordânia e Laos são países que têm a média do período total elevada, pois começaram o período com níveis de participação mais elevados porém foram diminuindo ao longo dos anos (uma redução de -34,5%, -21,22% e -20,28%, respectivamente). Paralelamente, entre esses quinze países, os que mais aumentaram sua participação no período foram a Hungria (101,5%), Cambodja (59,21%) e Vietnã (55,57%).

Figura 10 — Gráfico de participação ao longo do tempo das 15 maiores médias do nível de participação na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da OCDE (2022).

Em seguida, na tabela 5, estão as 15 maiores variações do nível de participação na cadeia do setor. A Turquia ocupa o primeiro lugar, com uma variação de 203,77% no período, aumentando seu nível de participação na cadeia de 6,66% para 20,23%. Uma das variações que mais chamaram a atenção foi a da Hungria, que aumentou 101,5% no período, se tornando o nono país com maior nível de participação na CGV em 2020.

Outras variações relevantes foram do Vietnã e Cambodja, que obtiveram o segundo e terceiro maior nível de participação no ano de 2020: um aumento de 55,57% e 59,21%, respectivamente. Por fim, a região mais presente nesse ranking foi a Europa/Ásia Central, com países como Bulgária, Ucrânia, Polônia, Hungria e Croácia.

Tabela 5— Top 15 maiores variações do nível de participação na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020

País	Região	1995	2020	Variação
Turquia	Europa e Ásia Central	6,66%	20,23%	203,77%
Bulgária	Europa e Ásia Central	14,97%	38,07%	154,38%
Chile	América	12,47%	30,24%	142,47%
Índia	Leste e Sul da Ásia	7,05%	16,17%	129,44%
África do Sul	África	10,05%	22,80%	126,94%
Ucrânia	Europa e Ásia Central	12,21%	25,98%	112,78%
Polónia	Europa e Ásia Central	16,81%	34,84%	107,30%
Hungria	Europa e Ásia Central	21,54%	43,40%	101,50%
Japão	Leste e Sul da Ásia	6,59%	13,20%	100,24%
Senegal	África	5,83%	10,53%	80,60%
Brasil	América	8,50%	14,18%	66,96%
Cambodja	Leste e Sul da Ásia	32,03%	50,99%	59,21%
Vietnã	Leste e Sul da Ásia	36,51%	56,80%	55,57%
Croácia	Europa e Ásia Central	21,32%	32,99%	54,73%
Argentina	América	7,55%	11,53%	52,71%

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da OCDE (2022).

Em suma, os níveis de participação apresentados auxiliam na compreensão do quão integrados estão cada país na cadeia global de valor da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados. Os resultados coletados se aproximam do que foi apresentado pelo OCDE (2012), de que o nível de participação maior é comum em países pequenos e com grau de abertura comercial elevado, e está mais correlacionado com o conteúdo estrangeiro nas exportações e valor adicionado domesticamente em exportações estrangeiras, e menos com o tamanho dos países em si (OCDE, 2012, p. 12).

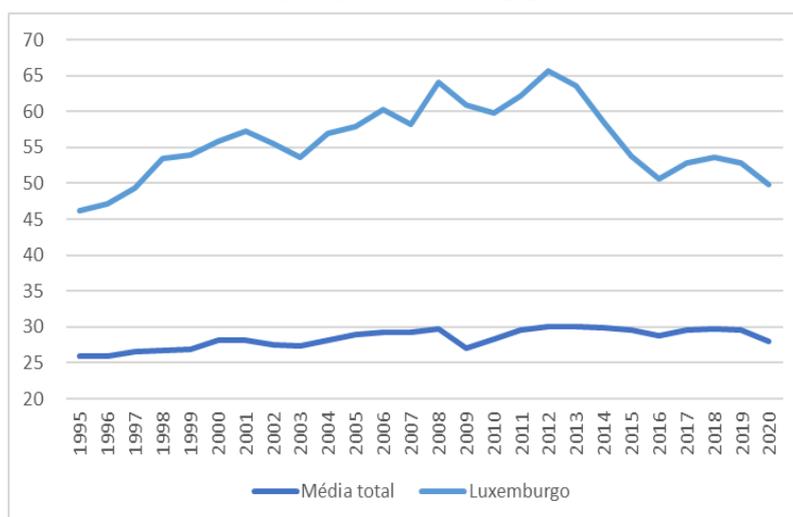
Entretanto, conforme assinalam Schimanski e Zhang (2014), “altos níveis de participação na CGV não correspondem a ganhos automáticos para a economia doméstica, principalmente se não permitirem o largo sorriso da “curva sorridente” (p. 84, 2014). Assim, com os valores apresentados aqui, pode-se presumir que os países estão bastante integrados na cadeia, e não que necessariamente agregam muito valor na indústria e/ou obtêm externalidades positivas com essa integração.

5.1 O CASO DE LUXEMBURGO

Observando mais atentamente um dos países com o maior nível de participação na cadeia do setor em grande parte do período da pesquisa, nas figuras 11 e 12, conclui-se que Luxemburgo tem o maior valor porque seu conteúdo estrangeiro dentro de suas exportações, representado pelo EXGR_FVASH, é alto e acima da média dos 76 países, e com isso, seu

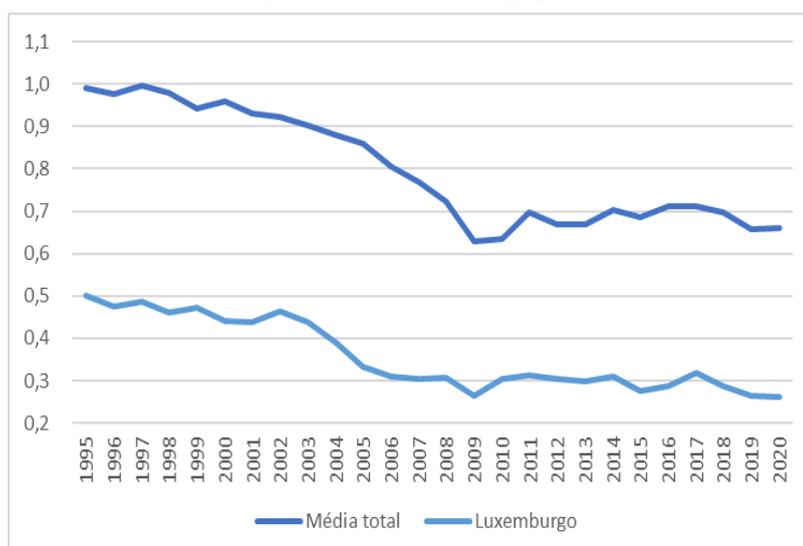
nível de participação na cadeia é alto, por mais que seu valor adicionado domesticamente em exportações estrangeiras (EXGR_DVAFXSH) seja baixo e menor que a média geral. O nível de participação do país variou em 7,32% de 1995 a 2020; seu indicador EXGR_FVASH aumentou em 7,92%, enquanto seu indicador EXGR_DVAFXSH reduziu -47,88% no período.

Figura 11 — Indicador EXGR_FVASH de Luxemburgo na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 a 2020



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da OCDE (2022).

Figura 12 — Indicador EXGR_DVAFXSH de Luxemburgo na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 a 2020

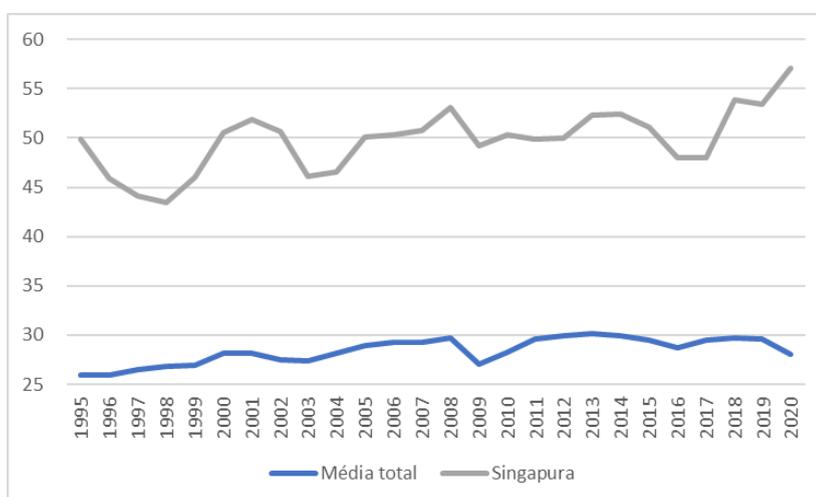


Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da OCDE (2022).

5.2 O CASO DE SINGAPURA

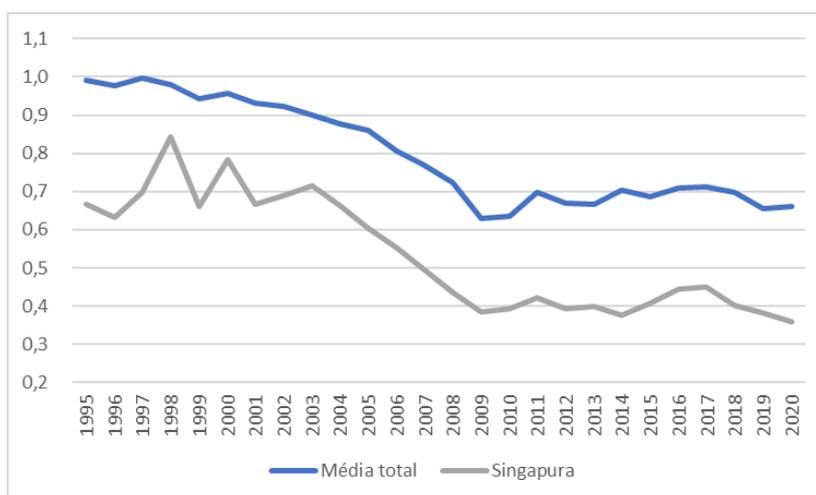
Ao analisar o país com o maior nível de participação na cadeia do setor em 2020, Singapura teve seu nível elevado e acima da média em todo o período analisado, tendo o mesmo aumentado 13,62%, enquanto a média aumentou 6,82%. Assim como o caso de Luxemburgo, Singapura tem o nível de participação elevado pois seu indicador EXGR_FVASH é muito elevado, embora tenha o EXGR_DVAFXSH bem abaixo da média, conforme ilustram as figuras 13 e 14.

Figura 13 — Indicador EXGR_FVASH de Singapura na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 a 2020



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da OCDE (2022).

Figura 14 — Indicador EXGR_DVAFXSH de Singapura na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 a 2020



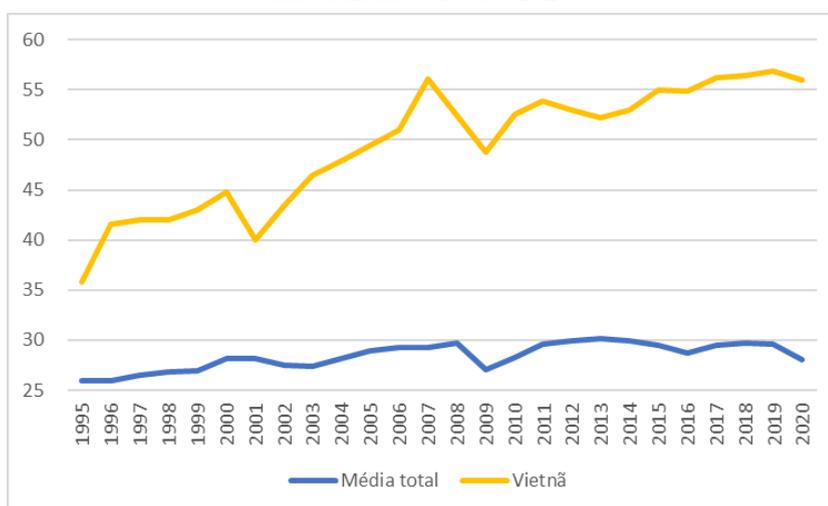
Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da OCDE (2022).

5.3 O CASO DO VIETNÃ

A terceira escolha para o aprofundamento mais detalhado por trás do nível de participação foi para o caso do Vietnã, que teve o segundo maior nível de participação em 2020. O nível de participação do Vietnã na CGV foi acima da média em todo o período analisado, aumentando 55,57%, enquanto a média aumentou apenas 6,82%. O ponto mais importante deste caso é que essa evolução ocorreu não apenas pelo aumento no indicador EXGR_FVASH, como nos casos de Luxemburgo e Singapura, mas também com um aumento do indicador EXGR_DVAFXSH.

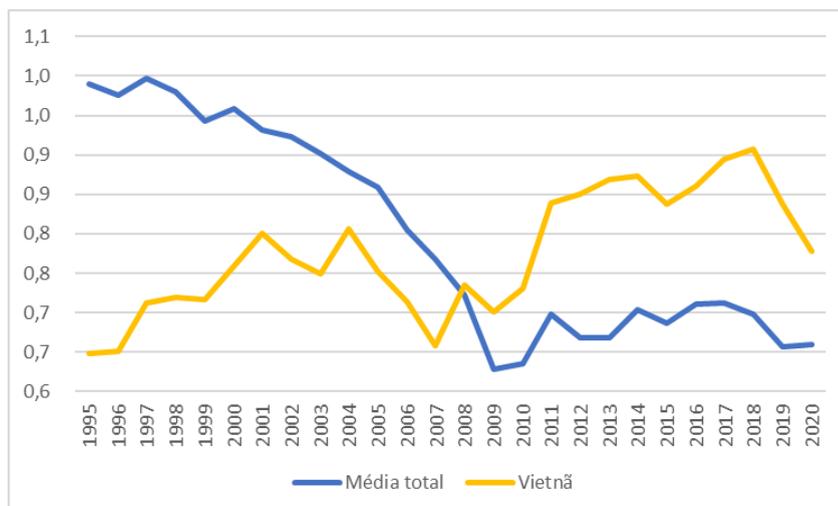
O primeiro indicador (conteúdo estrangeiro nas exportações) aumentou 56,21% no período, enquanto a média aumentou apenas 8,35%, como pode ser visualizado na figura 15. Simultaneamente, o segundo indicador (valor adicionado domesticamente em exportações estrangeiras) também aumentou no período (20,04%), enquanto que a média reduziu -33,38% no período. Isso implica que o país conseguiu se inserir em atividades da cadeia global de valor deste setor em que consiga adicionar mais valor, tese que será abordada com maior detalhadamente na próxima seção.

Figura 15 — Indicador EXGR_FVASH do Vietnã na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 a 2020



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da OCDE (2022).

Figura 16— Indicador EXGR_DVAFXSH do Vietnã na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 a 2020



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da OCDE (2022).

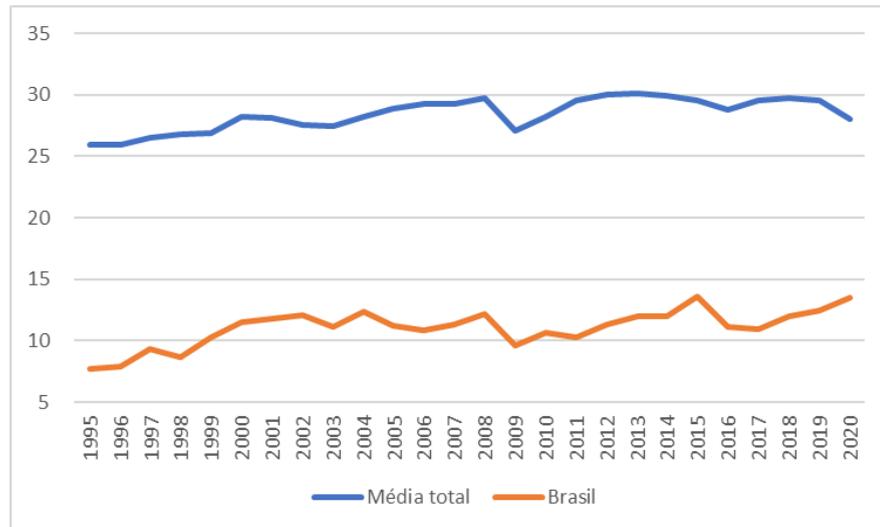
Essa inserção na cadeia global de valor ocorreu após a “Doi Moi” em 1986, política econômica que promoveu um crescimento econômico histórico e que tirou o país da pobreza. Conforme escrevem Pinto e Corrêa (2014), “o aumento do valor adicionado da indústria por meio das exportações de manufaturados no período recente do Vietnã esteve associado à rápida expansão do Investimento Estrangeiro Direto (IED) recebido pelo país” (p. 96, 2014).

5.4 O CASO DO BRASIL

No caso brasileiro, o nível de participação do país na cadeia é abaixo da média, embora tenha aumentado 66,96% no período. Esse aumento na participação foi resultado do aumento de 75,39% no indicador EXGR_FVASH, o conteúdo estrangeiro nas exportações brasileiras. Porém, embora o país tenha aumentado este indicador, o mesmo ainda continua abaixo da média, como mostra a figura 17.

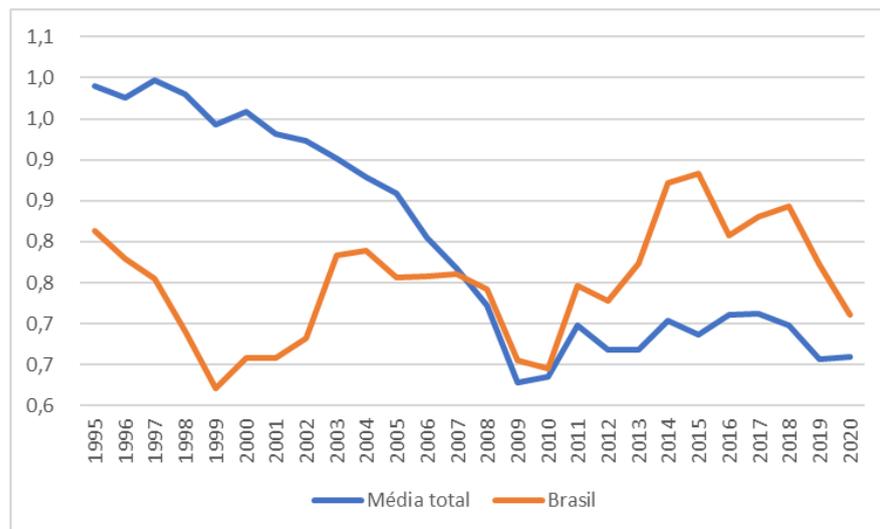
O indicador EXGR_DVAFXSH ultrapassou a média geral no ano de 2008, porém tanto a média (-33,38%) quanto o Brasil em si (-12,67%) diminuíram seu valor adicionado em exportações estrangeiras do setor de 1995 para 2020.

Figura 17— Indicador EXGR_FVASH do Brasil na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 a 2020



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da OCDE (2022).

Figura 18 — Indicador EXGR_DVAFXSH do Brasil na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 a 2020



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da OCDE (2022).

6 POSIÇÃO DE CADA PAÍS NA CADEIA

Neste capítulo, serão apresentados e analisados os resultados obtidos referentes à posição, por país, nas atividades do início, meio e final da cadeia global de valor da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados do ano de 1995 a 2020. Primeiramente, foram coletados todos valores dos três indicadores selecionados para os países da amostra no período, e as tabelas completas podem ser encontradas no apêndice A. Na sequência, de maneira semelhante ao capítulo anterior, encontram-se os 15 países com as maiores médias de cada indicador, as visualizações desses países ao longo do período com gráficos empilhados de participação e, por fim, os 15 países com as maiores variações no período.

Na tabela 6 à seguir, estão os países com as 15 maiores médias no período do indicador *pure forward participation*, ou seja, os países com forte presença nas atividades do início da cadeia, como P&D e design. Os países com as maiores médias do período total nas atividades do começo da cadeia foram China (27,99%), Itália (7,69%), Coreia do Sul (5,79%), EUA (5,14%) e Taiwan (4,15%). Entretanto, como a medida da média indica apenas tendência central dos dados, os valores do desvio-padrão ajudam a entender a dispersão dos mesmos: o desvio padrão da Itália, Coreia do Sul, EUA e Taiwan permaneceu baixo, indicando que o valor do pure forward deles não variou muito ao longo do tempo. Paralelamente, o desvio padrão do indicador para a China foi de 14,03%, o que implica em uma maior oscilação desses valores.

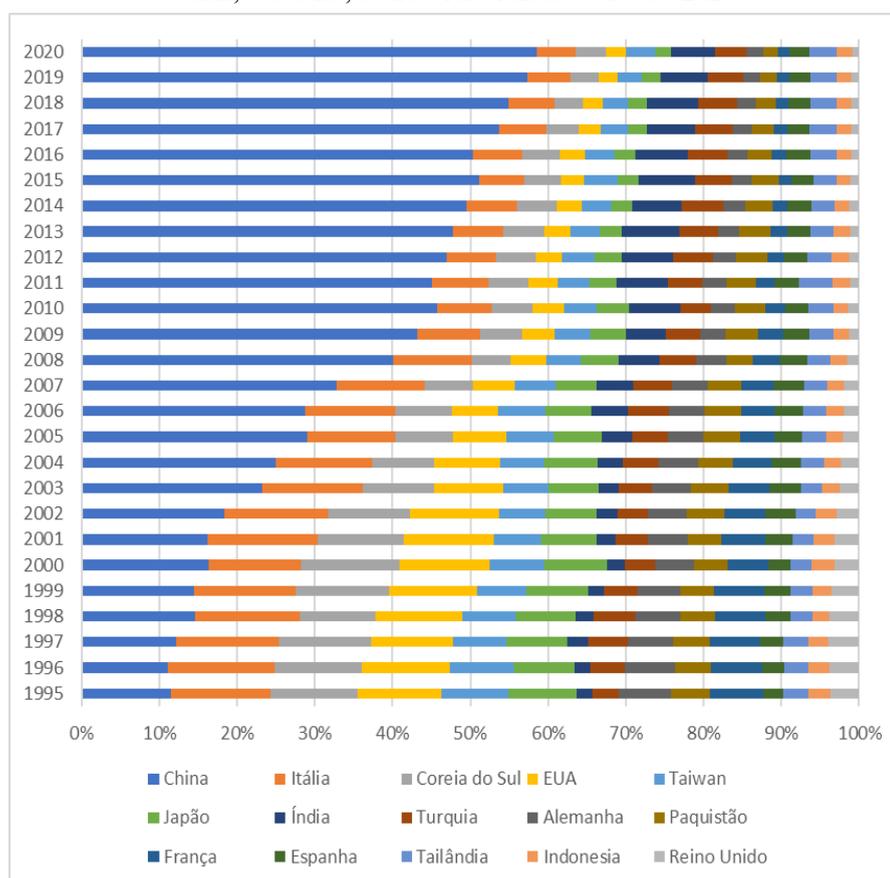
Tabela 6— Top 15 maiores médias do indicador “*Pure forward*” na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020

País	Região	1995	2020	Média	Desvio Padrão
China	Leste e Sul da Ásia	8,96%	48,77%	27,99%	14,03%
Itália	Europa e Ásia Central	9,92%	4,24%	7,69%	2,43%
Coreia do Sul	Leste e Sul da Ásia	8,73%	3,19%	5,79%	2,29%
EUA	América	8,42%	2,20%	5,14%	2,78%
Taiwan	Leste e Sul da Ásia	6,67%	3,08%	4,15%	1,12%
Japão	Leste e Sul da Ásia	6,89%	1,75%	4,08%	1,71%
Índia	Leste e Sul da Ásia	1,52%	4,71%	3,74%	1,66%
Turquia	Europa e Ásia Central	2,71%	3,37%	3,68%	0,43%
Alemanha	Europa e Ásia Central	5,15%	1,76%	3,22%	1,05%
Paquistão	Leste e Sul da Ásia	3,91%	1,60%	3,14%	0,64%
França	Europa e Ásia Central	5,35%	1,21%	3,06%	1,46%
Espanha	Europa e Ásia Central	1,99%	2,13%	2,54%	0,31%
Tailândia	Leste e Sul da Ásia	2,53%	2,99%	2,50%	0,33%
Indonésia	Leste e Sul da Ásia	2,25%	1,62%	1,78%	0,23%
Reino Unido	Europa e Ásia Central	2,87%	0,74%	1,65%	0,83%

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do The World Bank e OCDE (2022).

Em 1995, o país com a maior presença nas atividades *upstream* do setor foi a Itália (9,92%), seguido pela China (8,96%) e Coreia do Sul (8,73%). Vinte e seis anos depois (2020), o cenário é completamente diferente, com a China liderando o ranking com o indicador *pure forward* de 48,77%, enquanto que a Itália, Coreia do Sul, EUA, Taiwan e Japão visivelmente perderam espaço. O único país (entre as 15 maiores médias) que aumentou sua fatia na participação, além da China, foi a Índia, que chegou ao segundo maior valor do indicador em 2020 (4,7%). Essas oscilações ao longo do período podem ser visualizadas, na direção das colunas, no gráfico de participação da figura 19 abaixo.

Figura 19— Gráfico de participação das 15 maiores médias do indicador “*Pure forward*” na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do The World Bank e OCDE (2022).

Em seguida, na tabela 7 nota-se que as maiores variações do indicador de 1995 a 2020 foram marcadas pela região do Sul e Leste Asiático (Vietnã, Myanmar, China, Cambodja, Índia, Bangladesh e Laos). Porém, neste ranking das maiores variações, encontram-se países que aumentaram exponencialmente seu indicador, mas ainda continuam

extremamente baixos, como é o caso do Myanmar (variação de 1132,33%). Por isso, o foco do trabalho será observar os países com as variações mais relevantes e que o indicador esteja alto. Nestes critérios, os países que mais chamaram a atenção foram o Vietnã (3158,63%), a China (444,3%), a Índia (209,38%) e a Turquia (24,48%).

Tabela 7— Top 15 maiores variações positivas do indicador “*Pure forward*” na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020

País	Região	1995	2020	Variação
Vietnã	Leste e Sul da Ásia	0,12%	4,02%	3158,63
Myanmar	Leste e Sul da Ásia	0,014%	0,163%	1032,33
China	Leste e Sul da Ásia	8,96%	48,77%	444,30
Cambodja	Leste e Sul da Ásia	0,226%	1,068%	372,01
Índia	Leste e Sul da Ásia	1,52%	4,71%	209,38
Bangladesh	Leste e Sul da Ásia	0,408%	1,249%	206,16
Laos	Leste e Sul da Ásia	0,006%	0,014%	160,15
Jordânia	Oriente Médio	0,014%	0,033%	132,26
Bulgária	Europa e Ásia Central	0,091%	0,176%	92,38
Lituânia	Europa e Ásia Central	0,094%	0,165%	76,29
Arábia Saudita	Oriente Médio	0,061%	0,088%	45,62
Egito	África	0,189%	0,266%	40,80
Cazaquistão	Europa e Ásia Central	0,009%	0,013%	37,62
Malta	Europa e Ásia Central	0,010%	0,013%	34,48
Turquia	Europa e Ásia Central	2,71%	3,37%	24,48

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do The World Bank e OCDE (2022).

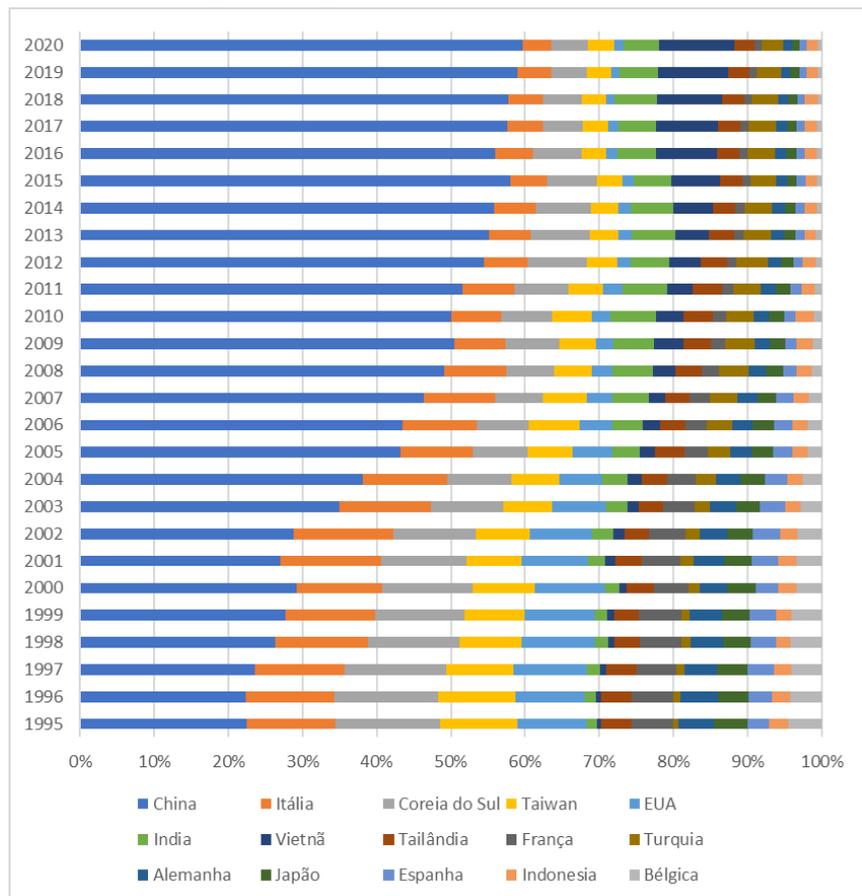
Em seguida, para a análise dos países com forte presença nas atividades da posição central da cadeia, na tabela 8, estão as 15 maiores médias do indicador *two-sided*. As regiões mais presentes neste ranking são do Leste/Sul da Ásia e Europa/Ásia Central, liderados pelos países: China (36,23%), Itália (6,98%) e Coreia do Sul (6,98%). Na figura 20, pode-se observar que a China triplicou sua participação nas atividades do meio da cadeia, atualmente ocupando sozinha 52,55% do indicador *two-sided*. A Coreia do Sul e a Itália, anteriormente ocupando 10% e 9% em 1995, hoje perderam espaço no ranking deste indicador, ocupando 0,4% e 0,3% respectivamente. Paralelamente, países como Vietnã, Turquia e Índia tiveram aumentos exponenciais, aumentando sua fatia de participação no ranking.

Tabela 8 — Top 15 maiores médias do indicador “Two-sided” na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020

Pais	Região	1995	2020	Média	Desvio Padrão
China	Leste e Sul da Ásia	16,97%	52,56%	36,23%	12,89%
Itália	Europa e Ásia Central	9,06%	3,29%	6,98%	2,32%
Coreia do Sul	Leste e Sul da Ásia	10,71%	4,33%	6,98%	2,00%
Taiwan	Leste e Sul da Ásia	7,90%	3,22%	4,75%	1,55%
EUA	América	6,97%	1,10%	3,75%	2,53%
Índia	Leste e Sul da Ásia	1,07%	4,12%	3,41%	1,51%
Vietnã	Leste e Sul da Ásia	0,42%	9,02%	3,19%	2,70%
Tailândia	Leste e Sul da Ásia	3,11%	2,40%	2,83%	0,28%
França	Europa e Ásia Central	4,22%	0,84%	2,36%	1,34%
Turquia	Europa e Ásia Central	0,55%	2,50%	2,32%	1,01%
Alemanha	Europa e Ásia Central	3,65%	1,14%	2,25%	0,86%
Japão	Leste e Sul da Ásia	3,39%	0,88%	2,01%	0,79%
Espanha	Europa e Ásia Central	2,23%	0,78%	1,76%	0,74%
Indonésia	Leste e Sul da Ásia	1,88%	1,38%	1,64%	0,20%
Bélgica	Europa e Ásia Central	3,48%	0,45%	1,62%	1,06%

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do The World Bank e OCDE (2022).

Figura 20 — Gráfico de participação das 15 maiores médias do indicador “Two-sided” na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do The World Bank e OCDE (2022).

Em relação às 15 maiores variações no período do indicador *two-sided*, o Vietnã é o país com maior crescimento, com 2025,65%, ocupando o segundo lugar do indicador em 2020, seguido por Myanmar (681,2%) e Cambodja (541,25%), embora esses dois últimos ainda tenham uma presença baixa (0,22% e 1,01%, respectivamente) no final do período. Um ponto bem interessante foi a ascensão da China nas atividades centrais da cadeia, que triplicou seu indicador de 16,96% em 1995 da participação no indicador *two-sided* para 52,55% em 2020. Assim, em 2020, a posição da CGV do setor que a China mais tem presença é nesta posição central, que será apresentado com mais detalhes no final desta seção.

Tabela 9 — Top 15 maiores variações positivas do indicador “*Two-sided*” na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020

Pais	Região	1995	2020	Variação
Vietnã	Leste e Sul da Ásia	0,42%	9,02%	2025,65
Myanmar	Leste e Sul da Ásia	0,028%	0,223%	681,20
Cambodja	Leste e Sul da Ásia	0,16%	1,01%	541,25
Turquia	Europa e Ásia Central	0,548%	2,496%	355,11
Índia	Leste e Sul da Ásia	1,07%	4,12%	285,75
Bangladesh	Leste e Sul da Ásia	0,519%	1,898%	265,82
China	Leste e Sul da Ásia	16,965%	52,557%	209,79
Bulgária	Europa e Ásia Central	0,056%	0,142%	152,66
Jordânia	Oriente Médio	0,022%	0,050%	127,03
Laos	Leste e Sul da Ásia	0,014%	0,030%	108,07
Ukraine	Europa e Ásia Central	0,015%	0,031%	99,37
Cazaquistão	Europa e Ásia Central	0,015%	0,026%	72,43
Senegal	África	0,004%	0,006%	55,72
Nigéria	África	0,055%	0,069%	25,20
South Africa	África	0,14%	0,18%	23,12

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do The World Bank e OCDE (2022).

Por fim, em relação às atividades no final da cadeia, como distribuição e marketing, à seguir encontram-se a apresentação e análise dos dados do indicador *pure backward* na tabela 10. Em quase todo o período analisado (1995 a 2019), a China foi o país com o valor do indicador mais elevado, apresentando uma média do período total de 19,3%. Além disso, nota-se que, dos 15 países com as maiores médias deste indicador, oito países são do Leste/Sul Asiático, cinco da Europa/Ásia Central e dois do continente americano.

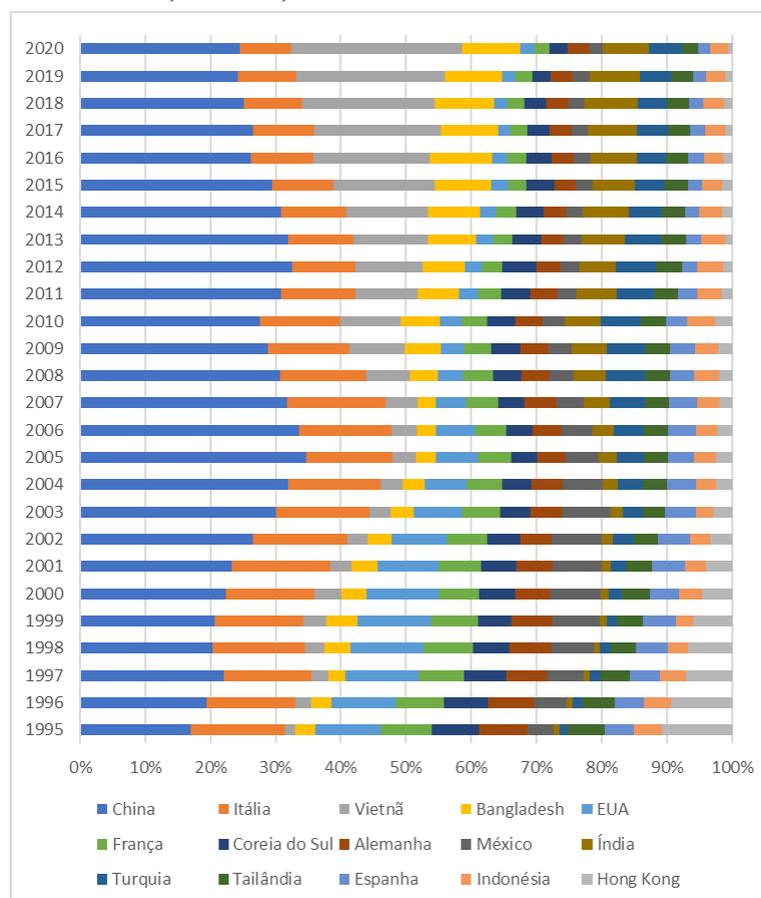
Para melhor compreensão dos indicadores desses 15 países acima ao longo do tempo, na figura 21, está um gráfico de participação, que deve ser lido na direção das colunas, do ranking desses países durante o período analisado.

Tabela 10 — Top 15 maiores médias do período total do indicador “*Pure backward*” na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020

País	Região	1995	2020	Média	Desvio Padrão
China	Leste e Sul da Ásia	10,49%	18,57%	19,30%	4,09%
Italia	Europa e Ásia Central	9,08%	5,95%	8,551%	1,252%
Vietnã	Leste e Sul da Ásia	0,97%	19,83%	6,61%	5,49%
Bangladesh	Leste e Sul da Ásia	1,90%	6,79%	3,982%	1,914%
EUA	América	6,21%	1,63%	3,89%	2,15%
França	Europa e Ásia Central	4,86%	1,80%	3,279%	1,028%
Coreia do Sul	Leste e Sul da Ásia	4,52%	2,06%	3,228%	0,576%
Alemanha	Europa e Ásia Central	4,60%	2,48%	3,214%	0,618%
México	América	2,55%	1,64%	3,099%	1,190%
India	Leste e Sul da Ásia	0,57%	5,37%	3,080%	2,006%
Turquia	Europa e Ásia Central	0,76%	3,86%	2,933%	1,249%
Tailândia	Leste e Sul da Ásia	3,55%	1,88%	2,686%	0,298%
Espanha	Europa e Ásia Central	2,73%	1,41%	2,508%	0,670%
Indonésia	Leste e Sul da Ásia	2,68%	2,01%	2,408%	0,335%
Hong Kong	Leste e Sul da Ásia	6,70%	0,46%	2,12%	1,60%

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do The World Bank e OCDE (2022).

Figura 21 — Gráfico de participação das 15 maiores médias do indicador *pure backward* na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do The World Bank e OCDE (2022).

Entre estes países acima, os que chamaram mais atenção foram a Itália e o Vietnã: o primeiro país teve o segundo maior indicador *pure backward* de 1995 a 2011, e, a partir de 2012, Vietnã ultrapassa a Itália, ocupando o segundo lugar. Por fim, no último ano da pesquisa, o Vietnã (19,83%) ultrapassa a China (18,57%) e se torna o país com a maior participação nas atividades *backstream* da CGV. Assim, embora na tabela das 15 maiores médias do período total deste indicador a Itália ocupar o segundo lugar (8,55%) e o Vietnã a terceira (6,61%), esta medida mostra apenas a posição central dos dados coletados. Ao coletar os desvios-padrão dos dois países, é possível captar essa variação pela medida de dispersão absoluta: a Itália tem o desvio padrão de 1,25% e o Vietnã 5,49%.

Na tabela 11, estão as 15 maiores variações deste indicador no período. O país que mais variou foi o Vietnã, com 1940,62%, o que também pôde ser visualizado na figura 21. Os outros países com as maiores variações foram da região do Leste e Sul asiático e África, entretanto, da mesma forma que nos outros indicadores, embora tenham apresentado variações extraordinárias, o valor do indicador *pure backward* destes outros países continuam pequenos, com exceção da China, Bangladesh e Turquia.

Tabela 11— Top 15 maiores variações positivas do indicador “*Pure backward*” na CGV da indústria têxtil, vestuário, couro e relacionados – 1995 - 2020

País	Região	1995	2020	Variação
Vietnã	Leste e Sul da Ásia	0,97%	19,83%	1940,62
Índia	Leste e Sul da Ásia	0,568%	5,372%	845,16
Cambodja	Leste e Sul da Ásia	0,31%	2,60%	740,93
Turquia	Europa e Ásia Central	0,763%	3,861%	406,14
Bulgária	Europa e Ásia Central	0,10%	0,43%	354,79
Jordânia	Oriente Médio	0,208%	0,797%	283,18
Bangladesh	Leste e Sul da Ásia	1,905%	6,794%	256,64
Nigéria	África	0,073%	0,246%	239,15
Senegal	África	0,005%	0,014%	149,98
Myanmar	Leste e Sul da Ásia	0,151%	0,373%	147,15
Egito	África	0,283%	0,647%	128,72
África do Sul	África	0,154%	0,299%	94,50
China	Leste e Sul da Ásia	10,494%	18,569%	76,95
Costa do Marfú	África	0,005%	0,009%	69,46
Polônia	Europa e Ásia Central	0,84%	1,38%	64,84

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do The World Bank e OCDE (2022).

6.1 O CASO DA CHINA

O país com a maior participação nos três indicadores na maioria do período foi a China, o que indica que o país está inserindo fortemente no começo, meio e fim da cadeia. Entretanto, percebe-se que a etapa da cadeia em que a China é mais forte é nas atividades do meio da cadeia. O indicador de participação *two-sided* do país foi o maior entre todos os países em todos os anos da pesquisa, chegando a ocupar, sozinha, 52,56% das atividades do meio da cadeia do setor. A média do *two-sided* foi 36,23%, e sua variação no período foi de 209,79%.

Em seguida, a China também lidera na presença nas atividades do início da cadeia, como pesquisa e desenvolvimento, tendo sido o país com o maior indicador *pure forward* de 1999 a 2020, com uma média de 27,99%. O país encerrou o último ano com o indicador 48,77%; e teve, por sua vez, a maior variação entre os três indicadores: 444,3%.

Por fim, a participação dos países nas atividades do final da cadeia, como vendas, são mais proporcionais entre si, e nenhum país individualmente teve o indicador *pure backward* acima de 20%. A China também aumentou sua participação neste indicador (76,95% no período), teve uma média de 19,3% no período, ocupando o primeiro lugar de 1995 a 2019, sendo ultrapassado no último ano pelo Vietnã.

Esses resultados não vão de acordo com o que escreveram Lund, Muir e Britton (2019) de que atualmente a China não é mais a fábrica da indústria têxtil e vestuário do mundo (dado seus aumentos nos salários), pois o país aumentou sua participação em todas as etapas da cadeia, inclusive na elaboração dos produtos. Assim, os dados apresentados acima mostram que a China é um dos maiores players da cadeia global de valor do setor, e têm maior presença nas atividades no centro da cadeia (indicador *two-sided*).

6.2 O CASO DO VIETNÃ

O Vietnã tem maior presença nas atividades no final da cadeia, próximas ao consumidor final, com o indicador *pure backward* chegando a 19,83% em 2020. À partir de 2012, o país ultrapassa a Itália e obtém o segundo maior indicador até o penúltimo ano da pesquisa. A média do indicador foi de 6,61%, e sua variação chegou a +1940,62% no período. No último ano (2020), o país ultrapassa a China e se consolida como o país com o maior indicador *pure backward*.

Nas atividades no centro da cadeia, mais da metade do indicador *two-sided* se refere à China, e o Vietnã encontra-se em segundo lugar de 2015 a 2020, tendo finalizado o último ano com 9,2%. A média do indicador é de 3,19% e sua variação no período foi de 2025,65%. Por fim, o indicador que o Vietnã menos tem presença é o *pure forward*, com uma média de 1,52%. Entretanto, este último indicador é o que mais variou para o país (3138,63%) no período, encerrando o último ano (2020) com 4,2%.

Conforme a tese de Gereffi (1994) de que, em cadeias globais de valor de indústrias como a têxtil e vestuário são orientadas pelo comprador, e os agentes conseguem controlar a cadeia ao obterem sucesso e adicionarem valor nas etapas próximas ao consumidor final, o Vietnã é o país que mais conseguiu elevar sua participação nessas etapas mais valiosas da cadeia, sendo assim o país que mais obteve upgrading na CGV (Pinto, Fiani, Côrrea, 2017).

6.3 O CASO DA ITÁLIA

A Itália, um dos maiores países do cenário da indústria têxtil e vestuário do mundo, teve a segunda maior média total dos três indicadores, atrás apenas da China. O país teve média do indicador *pure forward* 7,69%, do indicador *two-sided* 6,98% e do indicador *pure backward* 8,55%. Apesar disso, ao analisar o caso da Itália, nota-se que o país perdeu parcela na participação total dos três indicadores: -57,25% (*pure forward*), -63,67% (*two-sided*) e -34,48% (*pure backward*).

Conforme mencionado no capítulo 3, a Itália é um dos países mais relevantes no mundo da moda e luxo. Com a abertura comercial da década de 90, percebe-se que o país perdeu parte de sua participação, porém, nota-se que a posição da cadeia em que o país menos perdeu sua competitividade foi no final da cadeia, onde se encontram as atividades mais valiosas. Tais resultados condizem com a teoria de Gereffi (1994), embora tenha perdido espaço no indicador *pure backward* no período.

6.4 O CASO DO BRASIL

Por fim, para o contexto brasileiro, os valores dos três indicadores são extremamente baixos. O indicador *pure forward* teve como média 1%, e teve a maior variação negativa entre os três, -66,83% no período, finalizando o ano com 0,48%. Em relação ao indicador *two-sided*, o Brasil teve sua menor presença entre os três, com uma média de 0,72%, variando -47,84% no período, e finalizando o último ano com 0,34%. Por fim, a posição da cadeia em

que o país mais teve espaço no último ano (2020) foi nas atividades do final da cadeia, representadas pelo *pure backward* de 0,68%. Neste indicador, o Brasil finalizou o ano com 0,68%, e variou menos que os demais indicadores: -21,28%.

Em suma, semelhante ao caso da Itália, o Brasil perdeu competitividade nas três posições da cadeia. De acordo com o Relatório Setorial da Indústria Têxtil Brasileira de 2006, com a abertura comercial e fim do GATT nos anos 90, o Brasil se viu exposto aos concorrentes internacionais, tendo que “empreender esforços na modernização para melhorar sua competitividade e, principalmente, para poder enfrentar a concorrência dos artigos importados”. Em relação às atividades específicas da cadeia, a posição que o país perdeu mais competitividade foi nas atividades localizadas no início da cadeia (pré-manufatura).

7 CONCLUSÃO

Este trabalho visou analisar a cadeia global de valor da indústria têxtil e vestuário entre os anos 1995 a 2020, cobrindo 76 países analisados. Para isto, foram coletados dados de indicadores referentes aos níveis de participação e às presenças dos países no início, meio e final da cadeia. Essa metodologia foi escolhida devido à insuficiência metodológica dos dados brutos de comércio, como as exportações, para a compreensão da economia internacional e divisão do trabalho envolvidos na análise da CGV. Assim, o intuito era identificar os países com as maiores presenças nos indicadores selecionados e as maiores variações durante o período, além da posição específica por país na cadeia.

Segundo os resultados obtidos, os países com as empresas de vestuário com maior valor de mercado e receita (como Estados Unidos, França e Itália), apresentadas no terceiro capítulo, não são os países com os maiores níveis de participação na cadeia (como Singapura, Luxemburgo, Brunei, Vietnã e Malta). Assim, esses níveis de participação indicam apenas o quanto aberto comercialmente e integrado está o país na cadeia, calculados pela soma do conteúdo estrangeiro dentro de suas exportações e o valor adicionado domesticamente em exportações estrangeiras. Dessa forma, as médias totais desses valores acompanharam as medidas comerciais do período, como o fim do Acordo Multifibras, e choques globais como a crise de 2008.

Entre os países com elevados níveis de participação, observou-se que esses valores foram majoritariamente ocasionados pelo valor do conteúdo estrangeiro nas exportações do país, e não dependeram muito do valor adicionado domesticamente em exportações de outros países, que foram abaixo da média geral na maioria dos casos. Entretanto, o Vietnã surge como uma exceção entre esse grupo de países, pois, além de apresentar o conteúdo estrangeiro elevado, seu valor adicionado domesticamente nas exportações externas foram acima da média em os anos à partir de 2008. Esse resultado pôde indicar que o país conseguiu ingressar em atividades mais valiosas da cadeia, que foi confirmado nos resultados dos outros indicadores de posição.

Em seguida, o objetivo era identificar a presença dos países no início, meio e final da cadeia global de valor. Segundo Gereffi (1994), as etapas com maior valor adicionado na cadeia global de valor de vestuário são as etapas finais, orientadas pelo consumidor, e comandadas pelos varejistas e distribuidores; e tal tese pôde ser confirmada observando que os países com maior indicador *pure backward*, referente à participação nessas etapas finais,

incluem países como Itália, EUA, França e Alemanha, além dos países com inserção relativamente recente como China, Vietnã e Coreia. Neste indicador, os resultados apresentaram que a maior média do indicador do período foi a China, e o país com a maior variação positiva foi o Vietnã, país que recebeu um intenso fluxo de investimento externo direto, confirmando que o país conseguiu realizar o maior *upgrading* na cadeia.

Nas atividades da posição central da cadeia, tendo mais da metade da participação, encontra-se a China, indicando que o país é o que mais adquire quantidade de insumos estrangeiros, realiza a manufatura do bem domesticamente, e exporta para o exterior. Por fim, nas atividades iniciais da cadeia, contemplando P&D e design, a Itália possuía maior participação nesta etapa, porém, com a inserção da China nesta indústria nos anos 90, foi ultrapassada pela última. No caso do Brasil, observou-se que a abertura comercial do início do período analisado gerou uma redução na participação das três posições da cadeia.

Em suma, o trabalho conseguiu atender seus objetivos de entender a dinâmica dos países em torno do nível de participação e como estão articulados dentre as etapas produtivas da indústria da moda, além de conectar os resultados obtidos com a literatura revisada. Estudos como este podem ter caráter decisivo ao implementar políticas públicas relacionadas ao comércio internacional, como cotas de importação ou tarifas sobre peças de vestuário, por considerar a inserção dos países nas atividades mais valiosas da cadeia (*upgrading*). Devido ao presente trabalho ter feito uma análise de 76 países em torno da CGV da indústria têxtil e vestuário, fica como sugestão para futuros estudos um enfoque maior em países específicos como o Brasil, visto que a maioria dos estudos engloba o fenômeno das CGVs de todas as indústrias de modo geral ou, no caso deste trabalho, uma análise de múltiplos países para uma indústria específica.

REFERÊNCIAS

AHMAD, N. **Estimating trade in value-added: why and how?**. Global value chains in a changing world. Geneva: WTO Publications, 2013.

AMARAL, Daniel Furlan. **Efeitos do fim do Acordo Multifibras sobre a produção e o emprego dos setores têxtil e de vestuário no Brasil**. Piracicaba, 2008. 119 p. Dissertação (Mestrado) - Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, Universidade de São Paulo.

BALDWIN, R.. **Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where are they going**. Global value chains in a changing world. Geneva: WTO Publications, 2013.

BRUNO, Flavio da Silveiro. **A quarta revolução industrial do setor têxtil e de confecção: a visão de futuro para 2030**. São Paulo: Estação das Letras e Cores, 2016.

BORIN, A.; MANCINI, M.; TAGLIONI, D. **Measuring Exposure to Risk in Global Value Chains**. Policy Research Working Paper, 2021.

CHANG, Ha-Joon. **Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica**. São Paulo: Editora UNESP, 2004.

CIETTA, Enrico. **A Economia da Moda: Porque hoje um bom modelo de negócios vale mais que uma boa coleção**. São Paulo: Estação das Letras e Cores, 2017.

COMPANIESMARKETCAP. **Top publicly traded clothing companies by revenue**. 2023.

Disponível em:

<https://companiesmarketcap.com/clothing/largest-clothing-companies-by-revenue/>

Acesso em: 10/11/23.

_____. **Largest clothing companies by market cap**. 2023.

Disponível em:

<https://companiesmarketcap.com/clothing/largest-clothing-companies-by-market-cap/>

Acesso em: 10/11/23.

COSTA, Bruna Emanuelle dos Santos Lavor. **A História da Moda Influenciando Tendências**. São Paulo, 2014. Monografia (Especialização) – Estética e Gestão de Moda, Departamento de Relações Públicas, Propaganda e Turismo da Escola de Comunicação e Artes da Universidade de São Paulo. Disponível em:
https://moda.eca.usp.br/monografias/Bruna%20Emmanuele_t.02.pdf. Acesso em: 09/11/23.

FEENSTRA, Robert C. **Advanced International Trade: Theory and Evidence**. University of California, National Bureau of Economic Research, 2002.

FRANCO, Hilário, CHACON, Paulo. **História Econômica Geral**. São Paulo, Atlas, 1978.

GEREFFI, G. **The organization of buyer-driven global commodity chains**: how us retailers shape overseas production networks. Londres: Praeger Publishers, 1994.

GODLEY, Andrew. **The Development of the Clothing Industry**: Technology and Fashion. In *Journal Textile History*, Volume 28, Taylor and Francis Group/PLC; Londres, 1997. Disponível em: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1179/004049697793711067>. Acesso em 10/10/23.

GROSSMAN, G.; HELPMAN, E. **Technology and trade**. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 1994.

IEMI - Instituto de Estudos e Marketing Industrial. **Brasil têxtil 2005**. Relatório setorial da cadeia têxtil brasileira, v. 6, n. 6, 2006.

IMF - INTERNATIONAL MONETARY FUND. **Globalization: Threats or Opportunity**. 2020. Disponível em: <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/041200to.htm>. Acesso em 09/11/23.

JONES, R.; KIERZKOWSKI, H. **A framework for fragmentation**. Nova Iorque: Oxford University Press, 2001.

KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M.; MELITZ, M. **Economia Internacional**. 10. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015.

KUPFER, D.; HASENCLEVER, L (Org.). **Economia industrial**: fundamentos teóricos e práticas no Brasil. 2 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

LUND, S.; MUIR, M.; BRITTON, C. **Global Value Chains in Apparel**: The New China Effect. *The State of Fashion 2019*. Disponível em: <https://www.businessoffashion.com/reports/luxury/the-state-of-fashion-2019/> Acesso em 10/11/23.

MANKIW, N. G. **Princípios de microeconomia** - Tradução da 6ª edição norte-americana. São Paulo: Cengage Learning, 2014.

MARTINS, A.; LEÃO, R. **Os desafios da inserção externa vietnamita**: o papel decisivo dos investimentos direto externo. *Boletim de Economia e Política Internacional*, v. 6, 2011. Disponível em: https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/4617/1/BEPI_n6_desafios.pdf. Acesso em: 05/11/23.

MEADOW, Toby. **Como montar e gerenciar uma marca de moda**. Porto Alegre: Bookman, 2013.

MUNZI, João Vitor Mosele. **Inovação, mão de obra qualificada e inserção internacional em alta tecnologia**: uma comparação internacional entre 75 países no período de 2007 até 2020. Florianópolis, 2021. 66 p. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Economia) - Universidade Federal de Santa Catarina.

OECD – ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **Mapping global value chains**. Paris: OECD, 2012. Disponível em: https://www.oecd.org/dac/aft/MappingGlobalValueChains_web_usb.pdf
Acesso em 15/10/2023.

OECD – ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. TIVA, 2022. Disponível em: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2022_C1#. Acesso em: 02/11/23.

PINTO, Eduardo Costa, CÔRREA, Ludmilla Macedo. **Cadeias globais de valor e desenvolvimento**: o caso do Vietnã. Brasília: Ipea, v. 17, 2014. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/6613>. Acesso em: 05/11/23.

PINTO, E.; FIANI, R.; CÔRREA, L. Eduardo Costa Pinto, Ronaldo Fiani, Ludmila Macedo Corrêa (2017). **Dimensões da abordagem da cadeia global de valor**: upgrading, governança, políticas governamentais e propriedade intelectual. Brasília: Ipea, 2017. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/8752>. Acesso em: 06/11/23.

PRADO, Luís André do. **Indústria do vestuário e moda no Brasil no século XIX a 1960**: da cópia e adaptação à autonomização subordinada. Tese de doutorado em História Econômica – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2019.

PRODANOV, Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar de. **Metodologia do trabalho científico**: métodos e técnicas de pesquisa e do trabalho acadêmico. 2. ed. Novo Hamburgo/RS: Feevale, 2013. Disponível em: <http://www.feevale.br/Comum/midias/8807f05a-14d0-4d5b-b1ad1538f3aef538/E-book%20Metodologia%20do%20Trabalho%20Cientifico.pdf>
Acesso em 06/11/2023.

RECH, Sandra Regina. **Cadeia Produtiva da Moda**: um modelo conceitual de análise da competitividade no elo confecção. (Tese de Doutorado). Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção – Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, SC: UFSC, 2006.

RICARDO, David. **Princípios de economia política e tributação**. São Paulo: Abril Cultural, Coleção “Os economistas”, 1982.

SCHIMANSKI, S.; ZHANG, L. **Cadeias globais de valor e os países em desenvolvimento**. Brasília: Ipea, v. 18, 2014. Disponível em:
https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/5322/1/BEPI_n18_Cadeias.pdf. Acesso em: 08/10/23.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. Trad. Maria Sílvia Possas. São Paulo: Nova Cultural, 1997.

SCHUMPETER, J. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. RJ: Fundo de Cultura, 1961.

SERIC, A.; TONG, Y. **What are global value chains and why do they matter**. Industrial Analytics Platform, 2019. Disponível em:
<https://iap.unido.org/articles/what-are-global-value-chains-and-why-do-they-matter>. Acesso em 03/09/23.

SILVA JÚNIOR, Gilson Geraldino da. **Inovação, salários e estrutura de mercado**. Porto Alegre, 2009. 179 p. Tese (Doutorado em Economia) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Economia.

SILVEIRA, J. **Elementos de economia matemática II**. Florianópolis: UFSC, 2010.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações**. São Paulo: Abril Cultural, 2 vls, Coleção “Os economistas”, 1983 [1776].

SZWARCFITER, C.; DALCOL, P. **Economias de escala e de escopo**: desmistificando alguns aspectos da transição. 1997. Disponível em:
<https://doi.org/10.1590/S0103-65131997000200001>. Acesso em: 10/11/23.

TANJI, T. **Escravos da moda**: os bastidores nada bonitos da indústria fashion. Revista Galileu, 2016. Disponível em:
<https://revistagalileu.globo.com/Revista/noticia/2016/06/escravos-da-moda-os-bastidores-nada-bonitos-da-industria-fashion.html>. Acesso em: 28/11/23.

THE WORLD BANK. **TIVA**, 2022. Disponível em:
<https://wits.worldbank.org/gvc/gvc-output-by-country.html>. Acesso em: 02/11/23.

UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **International classification of non-tariff measures**. Geneva: UNCTAD, 2019.

VARIAN; H. R. **Microeconomia**: uma abordagem moderna. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

APÊNDICE A – Tabelas utilizadas na pesquisa

Tabela de todos os dados do nível de participação na cadeia:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1SrrTYhW1R2oDe7w4p52hLV-Bo4_uW2qSN_01zn pjY2M/edit?usp=sharing

Tabela de todos os dados do indicador *pure backward*:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1c0lri60KQ_c90MIK9TnJW0mh8fkeO8XVtAjSfv5p gX8/edit?usp=sharing

Tabela de todos os dados do indicador *two-sided*:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1ayJDFZomwQDEfzmmQkULWmaE5wcKHmLYB mwPFkczJzU/edit?usp=sharing>

Tabela de todos os dados do indicador *pure forward*:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/12BEw4bQa_yebHt7K8I3UWuoAwIZk8DH-0pN3rz 82sCc/edit?usp=sharing