



## Abordagem de cadeia global de valor e análise em nível micro: um quadro inovador de elementos analíticos e oportunidades de pesquisas futuras

*Global value chain approach and micro-level analysis: a innovative framework of analytical elements and future research opportunities*

 Vinícius Souza Ribeiro<sup>1</sup>  Manoel Xavier Pedroza Filho<sup>2</sup> e  Jaqueline Boni Ribeiro<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Doutor em Desenvolvimento Regional. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Tocantins (IFTO) e Universidade Federal do Tocantins (UFT). Palmas, TO - Brasil 

<sup>2</sup> Doutor em Economia. Embrapa Pesca e Aquicultura e Universidade Federal do Tocantins (UFT). Palmas, TO - Brasil

<sup>3</sup> Mestre em Desenvolvimento Regional. Agência Tocantinense de Regulação, Controle e Fiscalização de Serviços Públicos (ATR). Palmas, TO - Brasil

### Cite as – American Psychological Association (APA)

Ribeiro, V. S., Pedroza Filho, M. X., & Ribeiro, J. B. (2024, Sept./Dec.). Global value chain approach and micro-level analysis: a innovative framework of analytical elements and future research opportunities. *International Journal of Innovation - IJI*, São Paulo, 12(3), p. 1-40, e24742. <https://doi.org/10.5585/2024.24742>

## Resumo

**Objetivo:** Este artigo propõe uma estrutura inovadora de elementos para investigações quantitativas e micro analíticas no campo da abordagem de cadeia global de valor (CGV). Ele também procura sugerir alguns benefícios mútuos da aproximação dessa abordagem com o modelo de estrutura, conduta e desempenho (ECD).

**Metodologia:** Foi realizada uma revisão da literatura e análise bibliométrica de estudos associados às abordagens de CGV e ECD, a partir das bases Scopus e Google Scholar.

**Originalidade e Relevância:** Na literatura relacionada à abordagem de CGV, os pesquisadores reconhecem uma lacuna de estudos quantitativos e micro analíticos. Esta pesquisa contribui para preencher essa lacuna. Além disso, ela propõe uma aproximação entre as abordagens de CGV e ECD.

**Principais resultados:** Aponta os obstáculos para o desenvolvimento de pesquisas com viés quantitativo e/ou com unidades de microanálise no campo das CGVs e apresenta uma estrutura de elementos analíticos.

**Contribuições teóricas/metodológicas:** Discute as limitações e capacidades no uso desses elementos e os possíveis impactos de pesquisas futuras que buscam preencher lacunas no campo das CGVs. Adicionalmente, resume alguns benefícios da aproximação entre os paradigmas de CGV e ECD.

**Contribuições Sociais/contribuições gerenciais:** Aponta os benefícios mútuos de uma aproximação para ambas as abordagens e destaca a importância disso para uma maior consolidação e aceitação da análise de CGV em ambientes acadêmicos e políticos. Por fim, destaca a importância acadêmica e política dos estudos da natureza que busca estimular.

**Palavras-chave:** agenda de pesquisa, análises, CGV, ECD

## Global value chain approach and micro-level analysis: a innovative framework of analytical elements and future research opportunities

### Abstract

**Objective:** This article proposes an innovative framework of elements for quantitative and micro-analytical investigations in the field of the Global Value Chain (GVC) approach. It also seeks to suggest some mutual benefits from bridging this approach with the Structure-Conduct-Performance (SCP) model.

**Methodology:** A literature review and bibliometric analysis were conducted on studies associated with the GVC and SCP approaches, using the Scopus and Google Scholar databases.

**Originality/Relevance:** In the literature related to the GVC approach, researchers recognize a gap in quantitative and micro-analytical studies. This research contributes to filling that gap. Moreover, it proposes a connection between the GVC and SCP approaches.

**Main Results:** It identifies the obstacles to the development of quantitative and/or micro-level research in the field of GVC and presents a framework of analytical elements.

**Theoretical/Methodological Contributions:** It discusses the limitations and capabilities of using these elements and the potential impacts of future research aimed at addressing gaps in the GVC field. Additionally, it summarizes some benefits of bringing the GVC and SCP paradigms closer together.

**Social/Management Contributions:** It highlights the mutual benefits of linking both approaches and underscores the importance of this for the greater consolidation and acceptance of GVC analysis in academic and political environments. Finally, it emphasizes the academic and political relevance of the studies it seeks to promote.

**Keywords:** analysis, GVC, research agenda, SCP

## Enfoque de las cadenas globales de valor y análisis a nivel micro: un marco innovador de elementos analíticos y oportunidades para futuras investigaciones

### Resumen

**Objetivo:** Esta investigación propone una estructura innovadora de elementos para investigaciones cuantitativas y micro analíticas en el campo del enfoque de la cadena global de valor (CGV). También busca sugerir algunos beneficios mutuos de la aproximación de este enfoque con el modelo de estructura, conducta y desempeño (ECD).

**Metodología:** Se realizó una revisión de la literatura y un análisis bibliométrica de estudios asociados a los enfoques de CGV y ECD, a partir de las bases de datos Scopus y Google Scholar.

**Originalidad y relevancia:** En la literatura relacionada con el enfoque de CGV, los investigadores reconocen una falta de estudios cuantitativos y micro analíticos. Esta investigación contribuye a llenar ese vacío. Además, propone una aproximación entre los enfoques de CGV y ECD.

**Principales resultados:** Señala los obstáculos para el desarrollo de investigaciones con un enfoque cuantitativo y/o con unidades de microanálisis en el campo de las CGV y presenta una estructura de elementos analíticos.

**Aportes teóricos/metodológicos:** Discute las limitaciones y capacidades en el uso de estos elementos y los posibles impactos de investigaciones futuras que busquen llenar las lagunas en el campo de las CGV. Adicionalmente, resume algunos beneficios de la aproximación entre los paradigmas de CGV y ECD.

**Contribuciones Sociales/Contribuciones de Gestión:** Señala los beneficios mutuos de una aproximación entre ambos enfoques y destaca su importancia para una mayor consolidación y aceptación del análisis de CGV en entornos académicos y políticos. Por último, subraya la importancia académica y política de los estudios que buscan promover.

**Palabras clave:** agenda de investigación, análisis, CGV, ECD

### Introdução

Devido à globalização da produção, à liberalização do comércio e à redução dos custos logísticos intensificadas no final do século XX, uma abordagem de análise chamada Cadeias Globais de Valor (CGV) foi introduzida nos estudos de cadeias de produção. Sob essa perspectiva, as funções de uma cadeia de valor tornam-se fragmentadas e dispersas ao redor do globo. O mérito da abordagem das CGV reside no fato de que as análises não se concentram exclusivamente nas etapas de transformação de insumos em bens e serviços, ou seja, no conceito de insumo-produto, mas sim em um contexto mais amplo. Ela considera a geração de valor do produto ou serviço final, levando em conta aspectos relacionados à governança da cadeia, desenvolvimento tecnológico, aspectos institucionais, abrangência geográfica e o papel dos *stakeholders* (Gereffi, 2019; Fernández-Stark & Gereffi, 2019).

Desde os anos 2000, há um crescente interesse em pesquisas relacionadas ao framework das CGV, envolvendo diversos campos, como sociologia, economia, estudos regionais, geografia e inovação tecnológica. No entanto, estudos em nível de empresas, com uma abordagem quantitativa, são escassos e geralmente envolvem dimensões limitadas de análise, sem avançar para uma integração de múltiplas perspectivas possíveis. Paralelamente, independentemente da unidade de análise (macro ou micro), a natureza das discussões é fortemente marcada por uma perspectiva qualitativa (De Backer et al., 2018; Frederick, 2014; Sturgeon & Gereffi, 2009).

O modelo de Estrutura, Conduta e Desempenho (ECD) foi um framework empírico que dominou o pensamento econômico até os anos 1980 e estava, sem dúvida, ligado à Escola de Organização Industrial (OI) (Lee, 2007; Panhans, 2023). Por outro lado, o mesmo não pode ser dito sobre o paradigma das CGV, pois suas origens multidisciplinares e estudos empíricos fazem dele um objeto constante de análise no que diz respeito às suas convergências e divergências em relação a outras escolas literárias<sup>1</sup>.

Nesse contexto, este estudo está associado a um problema de pesquisa vinculado a uma lacuna nos estudos empíricos sobre as CGV, bem como a uma frágil sinergia entre as abordagens científicas de CGV e ECD. Com base nisso, este artigo tem como objetivo propor um framework inovador de elementos analíticos que possam ser utilizados em pesquisas micro e quantitativas no campo das CGV. A pesquisa também apresenta um cenário embrionário de aproximação entre a abordagem das CGV e o ECD, bem como alguns pontos que podem beneficiar ambos os campos de pesquisa. Se, por um lado, a pesquisa apresenta limitações em termos de mudanças e avanços práticos na aproximação dessas abordagens, por outro, inova ao propor um framework de elementos analíticos que, de certa forma, dialoga com a literatura mais recente no campo das CGV.

O artigo está dividido em seis seções, sendo a primeira uma introdução geral ao tema. Na segunda seção, as bases dos paradigmas de CGV e de Estrutura, Conduta e Desempenho (ECD) são brevemente apresentadas. A terceira seção descreve a metodologia de pesquisa, seguida pela quarta seção, que apresenta a lacuna na pesquisa empírica sobre a abordagem das CGV e uma revisão da literatura voltada para estudos de natureza quantitativa e/ou com escopo de microanálise (empresas e *clusters*). A quinta seção discute as possíveis causas raízes dessa lacuna empírica e propõe um framework de elementos que contribuem para sua minimização. Além disso, nesta

---

<sup>1</sup> Por exemplo: comércio internacional (Inomata, 2017; Antrás, 2020); negócios internacionais (De Marchi et al., 2020; Humprey et al., 2019); redes de negócios e estratégia (Humprey et al., 2019); sociologia econômica, economia internacional, desenvolvimento econômico e regional, geografia econômica, economia política internacional (Kano et al., 2019).

seção, são apresentadas reflexões sobre a integração das duas abordagens. Finalmente, a sexta seção detalha as considerações finais da pesquisa, bem como as limitações e expectativas futuras em relação à ampliação das pesquisas que preencherão essa lacuna sob perspectivas acadêmicas e políticas.

### Referencial Teórico

#### As bases de CGV e suas dimensões de análise

A origem da abordagem da Cadeia Global de Valor (CGV) tem como pano de fundo a escola de teoria do sistema-mundo, com as pesquisas de Hopkins e Wallerstein. O conceito de cadeia de commodities<sup>2</sup> apresentado por esses dois autores foi posteriormente expandido para cadeia global de *commodities* (CGC) pelos desenvolvimentistas, como Gereffi (1994), em um contexto de crescente interesse acadêmico, naquele que era compreendido como uma nova e/ou intensificada fase da globalização na década de 1990 (Araki, 2007; Bair, 2014; Hopkins & Wallerstein, 1977; 1986).

No contexto da fragmentação da produção mundial, o arcabouço da CGV surge da confluência de três teorias: teoria do sistema-mundo, teoria da dependência e teoria do desenvolvimento. Em 1999, a iniciativa CGV foi introduzida em um *workshop* realizado no Reino Unido, impulsionada por duas tradições de pesquisa distintas, a CGC e os *clusters* econômicos. O objetivo era criar um arcabouço de pesquisa integrado que pudesse conectar variáveis macro (global), meso (indústria e países) e micro (empresas e comunidades) em um período de globalização econômica (Gereffi, 2019).

O esforço para construir um arcabouço de análise de cadeias globais suprimiu a expressão *commodities*, levando a uma neutralidade industrial, e incorporou a ideia de valor de Porter (1989), o que deu origem ao conceito de CGV. Teorias de outras disciplinas, como a economia de custos de transação (ECT), a pesquisa de *clusters* industriais e a teoria das convenções foram introduzidas na análise das cadeias globais (Lee, 2010; Sturgeon, 2008).

Essa trajetória permitiu que o campo de pesquisa apresentasse uma natureza multidisciplinar, expandindo assim suas dimensões de análise. As perspectivas de análise das tradições de pesquisa no final dos anos 1990, isto é, de cima para baixo (CGC) e de baixo para cima (*clusters* econômicos), levaram à formação dos dois pilares principais da estrutura CGV: as

<sup>2</sup> *Commodity chain* foi definido por Hopkins e Wallerstein (1986, p. 159), como: "Uma rede de processos de trabalho e produção cujo resultado final é uma mercadoria acabada."

estruturas de governança e as trajetórias de *upgrading* (Gereffi, 2019). Mais recentemente, Fernández-Stark e Gereffi (2019) identificaram as seguintes dimensões básicas de análise para a CGV: estrutura de *input-output*, escopo geográfico, ambiente de governança, contexto institucional e *upgrading*.

A dimensão de *input-output* foca na identificação das principais atividades e segmentos ligados a uma CGV. Mapear as atividades centrais de uma cadeia é um elemento-chave para a análise dessa dimensão. Além disso, compreender a estrutura e a dinâmica da cadeia observando cada empresa e seus papéis, além da sua própria evolução e tendências são fatores críticos nesse tipo de análise (Fernández-Stark & Gereffi, 2019). A dimensão de escopo geográfico é baseada na oferta e demanda globais, evoluindo para a observação dos fluxos de comércio internacional. Nesse sentido, essa perspectiva permite uma análise da configuração e posição de países e empresas nas CGVs (Gereffi & Fernández-Stark, 2011; Fernández-Stark & Gereffi, 2019).

O pilar de *governança* nos permite entender como a cadeia é controlada e governada com base nas assimetrias de poder entre os agentes. Desde o estudo seminal de Gereffi (1994:97), que definiu governança como "relações de autoridade e poder que determinam como os recursos financeiros, materiais e humanos são alocados e circulam dentro de uma cadeia", a literatura sobre CGV expandiu a visão sobre governança. Indo além de uma análise unidimensional, em que o poder na cadeia de valor está vinculado a uma empresa líder. A teoria da governança modular de Ponte e Sturgeon (2014) sugere três níveis crescentes: (I) governança como direção, (II) governança como vínculo, e (III) governança como normalização.

O primeiro nível enfatiza o papel das empresas líderes e seu poder em relação aos outros atores das cadeias de valor, seguindo assim a contribuição seminal de Gereffi (1994) de "*producer-driven*" (dirigida pelo produtor) ou "*buyer-driven*" (dirigida pelo comprador). De acordo com Ponte e Sturgeon (2014), as mudanças ocorridas nos anos 1990 levaram Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) a propor um modelo mais dinâmico para apresentar as novas formas de conexão entre empresas e atividades em uma cadeia de valor. Nesse contexto, a dimensão de vínculo foca nos determinantes das escolhas do nível de controle das transações e nos cinco tipos de vínculos entre empresas: Mercado; Modular; Relacional; Cativo; Hierárquico.

Passando de uma análise em nível micro para meso, de acordo com Ponte e Sturgeon (2014:206), a governança como normalização "explora a dimensão discursiva que molda as relações comprador-fornecedor e os mecanismos de transmissão ao longo da cadeia". As bases da

governança como normalização estão relacionadas à teoria das convenções e aos seis tipos ideais de “ordens de valor” de Boltanski e Thévenot (2006).

A governança como normalização é o ajuste de condutas de acordo com as normas. Discute como a coordenação entre empresas ocorre com base em seis convenções de qualidade: mercado, industrial, doméstica, cívica, opinião/fama e de inspiração. Essas convenções definem estruturas normativas específicas que coordenam as ações dos atores em uma cadeia de valor (Gibbon et al., 2008; Karlsen, 2018).

O outro pilar da literatura de CGV, junto com a governança, é o *upgrading*. A dimensão de *upgrading* analisa as dinâmicas de avanço das empresas ou países em direção a posições de maior valor nas cadeias globais e seus impactos do ponto de vista econômico, social e ambiental. A literatura discute o *upgrading* a partir de três tipologias: econômica, social (melhores condições de trabalho, proteção social, igualdade de gênero, direitos trabalhistas, níveis salariais, etc) e ambiental (redução de danos ambientais por meio da diminuição do consumo de água e energia, redução de emissões de poluentes e de resíduos, etc).

Esta pesquisa foca no *upgrading* econômico — ou industrial — definido por Gereffi (2005:171) como "o processo pelo qual atores econômicos — nações, empresas e trabalhadores — passam de atividades de baixo valor para atividades de valor relativamente alto em redes de produção global". Humphrey e Schmitz (2002) propuseram quatro trajetórias de *upgrading* econômico: *Upgrading* de processo, onde aumenta-se a participação no valor agregado reorganizando processos internos ou introduzindo novas tecnologias. *Upgrading* de produto, onde migra-se para linhas de produtos mais sofisticadas e avançadas, produzindo novos produtos ou melhorando os antigos. *Upgrading* funcional, onde move-se para funções de maior valor agregado na cadeia; e *Upgrading* intersetorial ou de cadeia, onde migra-se para uma nova cadeia de valor que produza maior valor agregado. Mais especificamente, esta pesquisa focaliza os *upgradings* de processos e funções.

O contexto *institucional* identifica como as condições e políticas locais, nacionais e internacionais moldam a participação de um país em cada estágio da cadeia de valor. Existem três subcontextos nessa dimensão: econômico, social e institucional local. O primeiro abrange os custos de trabalho e infraestrutura, bem como a viabilidade de acesso a outros recursos financeiros. O segundo inclui aspectos relacionados à disponibilidade de mão de obra qualificada, acesso e qualidade da educação formal e informal, participação das mulheres na força de trabalho, etc. O

último, abarca elementos relacionados às leis e regulamentações trabalhistas e fiscais, bem como políticas de comércio internacional, ciência, tecnologia e inovação (Gereffi & Fernández-Stark, 2011; Fernández-Stark & Gereffi, 2019).

A dimensão *stakeholders* propõe mapear cada um dos agentes envolvidos na cadeia explicando seus papéis, logo extrapola a simples tarefa de identificação da dimensão de *input-output*. Por considerar todos os atores envolvidos, tal análise incorpora as empresas (in)diretamente ligadas aos processos de produção. A dimensão, também analisa como as relações entre esses atores são governadas em nível local e quais instituições estão em posição de impulsionar mudanças (Fernández-Stark & Gereffi, 2019).

Embora as três primeiras (últimas) dimensões estejam mais próximas de um contexto macro (micro), a riqueza de elementos de análise nas CGVs permite que as pesquisas abordem essas dimensões de forma isolada ou integrada, seja de cima para baixo (*top-down*) ou de baixo para cima (*bottom-up*). Isso possibilita uma melhor compreensão do papel, dinâmica e organização dos processos produtivos e comerciais do ponto de vista das empresas e países em um cenário de geração de valor e fragmentação da produção.

### **O paradigma de ECD**

O paradigma ECD (Estrutura-Condução-Desempenho) provém da tradição de pesquisa sobre organização industrial, notadamente neoclássica, e é frequentemente utilizado em estudos sobre competitividade industrial. A origem do paradigma remonta às pesquisas de Bain (1959) e Mason (1939), que postularam a existência de relações causais entre a estrutura de mercado onde uma empresa opera, sua conduta e seu desempenho (Lelissa & Kuhil, 2018; Lopes, 2016).

Nesse sentido, a estrutura determina as estratégias das empresas, que, por sua vez, determinam seus desempenhos, resultando em uma linha de raciocínio que infere causalidade da estrutura para o desempenho. No âmbito do paradigma, de forma geral, variáveis estruturais (como o poder de mercado das empresas) afetam variáveis de conduta (como conluio ou concorrência), que, por sua vez, afetam variáveis de desempenho (como lucros) (Laribi & Guy, 2018).

No início dos anos 1980, Michael Porter endereçou duas críticas relevantes ao modelo. A primeira, foi a de que o modelo seria estocástico, não considerando as dinâmicas pelas quais a estrutura passa ao longo do tempo, como mudanças na concentração, barreiras à entrada/saída e diferenciação de produtos. O segundo ponto levantado foi que a estrutura seria um elemento exógeno que as empresas não poderiam alterar, tornando-se, assim, reféns dela. Desde então, novas

abordagens ajustaram o modelo, tornando a estrutura um elemento endógeno impactado pelo *feedback* da conduta e do desempenho, assim como pelas políticas públicas que afetam as regras de mercado (Laribi & Guy, 2018).

Em particular, as observações de Ferguson (1988) permanecem relevantes no que se refere ao uso dessa ferramenta de pesquisa no campo da organização industrial. O autor destacou que as relações entre estrutura, conduta e desempenho eram mais complexas do que se imaginava inicialmente e que uma visão limitada sobre o funcionamento do mercado pode ser perigosa ao se buscar a formulação de políticas públicas sob a ótica do modelo.

Ao longo dos anos, o modelo ECD tornou-se uma ferramenta amplamente utilizada para analisar estruturas industriais, competitividade das empresas e poder de mercado, apesar da concorrência de pesquisas ligadas à Nova Organização Industrial Empírica (NEIO) no campo da organização industrial. Um exemplo de uso do paradigma em pesquisas empíricas é a análise da relação entre concentração de mercado e desempenho bancário, comparando metodologias ou simplesmente testando a hipótese básica de que estruturas de conluio resultam em maiores lucros.

Nesse campo, os resultados em relação a tal hipótese são ambíguos. Como Ajlouni (2010) observou ao analisar 49 estudos do setor bancário entre 1960 e 1980, 20 estudos relataram um significativo impacto da relação entre estrutura de mercado e desempenho bancário, 14 estudos apresentaram relações completamente insignificantes, e 15 estudos inferiram resultados variados, ou seja, às vezes positivos, às vezes negativos, dependendo dos dados utilizados ou das diferentes medidas de estrutura e desempenho.

### Metódo

Uma revisão de literatura foi realizada utilizando as bases de dados Scopus e Google Scholar para identificar estudos associados às abordagens CGV e ECD. A Scopus é a maior base de dados de resumos e citações do mundo, fornecida pela Elsevier, que abrange literatura revisada por pares. O Google Scholar, por outro lado, embora seja cientificamente menos criterioso, abrange uma grande quantidade de relatórios técnicos, *working papers*, teses/dissertações, livros ou capítulos de livros, materiais não publicados (como *preprints*) e outros tipos de documentos em diversas áreas (Martín-Martín et al., 2018a).

Seguimos três etapas para construir nossa base de estudo. Na primeira, utilizamos a Scopus para selecionar artigos ou revisões em inglês, publicados até 2019, com o termo "*global value chain*" no título, resumo ou palavras-chave. Após aplicar essa *string* de consulta, obtivemos 1.461

artigos e revisões. A partir disso, identificamos os cinco autores mais citados e selecionamos os 63 artigos ou revisões de autoria deles (Tabela 1).

**Tabela 1**

*Resumo dos 5 autores mais citados na literatura de CGV*

Autor	Filiação principal	Total de citações (todos docs)	Números até 2019			Mains Subject area
			Documentos		CGV revisões ou artigos	
			Todos	CGV		
Gereffi, Gary	Duke University, USA	7.743	70	29	20	SOS; EFF; BMA;
Humphrey, John	University of Sussex Business School, UK	6.051	44	11	10	SOS; EFF; BMA
Schmitz, Hubert	University of Sussex Business School, UK	4.769	59	8	7	SOS; EFF; BMA and ENV
Sturgeon, Timothy	Massachusetts Institute of Technology, USA	4.458	21	11	9	SOS; EFF; BMA;
Ponte, Stefano	Copenhagen Business School, DEN	3.962	72	20	17	SOS; BMA; ENV
Total		26.983	266	79	63	

*Fonte:* Autores com base na Scopus. *Notas:* O número de citações de autores refere-se a todos os tipos de documentos, ou seja, para além de artigos e revisões, inclui livros ou capítulos, *papers* de conferências, editoriais, etc. O critério para classificar documentos e artigos ou revisões como estudos sobre CGV foi o mesmo descrito pela *string* de consulta da etapa 1 (“*global value chain*” no título, resumo ou palavras-chave). O número de documentos publicados ordena as três principais áreas de publicação. SOS - Ciências Sociais; EFF - Economia, Econometria e Finanças; BMA - Negócios, Gestão e Contabilidade; ENV - Ciências Ambientais.

Na segunda etapa, a fim de construir um grupo de elementos de análise em nível micro e quantitativo, adicionamos os seguintes termos à *string* original (descrita na etapa 1):

- "firm-level" ou "cluster"; AND "analysis" ou "analyze"
- "quantitative" ou "measuring" ou "measurement"; AND "analysis" ou "analyze"

Com isso, criamos dois grupos de estudo e adicionamos 133 novas fontes, totalizando uma base de 196 manuscritos. A Tabela 2 apresenta algumas características desses estudos a partir das duas novas *strings* de consulta.

**Tabela 2**

*Características dos artigos e revisões selecionados na etapa 2*

Abordagem dos estudos de CGV	Total	Período de publicação					Principais áreas temáticas (total)	Principais revistas (total)
		2019	2018	2017	2016	<2015		
Micro analítica	89	21%	10%	12%	12%	44%	Ciências Sociais (48) Negócios, Gestão e Contabilidade (28) Economia, Econometria e Finanças (27) Ciências Ambientais (21)	Eur. Plan. Stud. (6) Entrep. Region. Dev. (5) Sustainability (4) Reg. Stud. (3)
Quantitativa	44	25%	27%	18%	5%	25%	Economia, Econometria e Finanças (19) Ciências Sociais (16) Negócios, Gestão e Contabilidade (11) Ciências Ambientais (7) Ciências agrícolas e biológicas (4)	Physica A Stat. Mech. Appl. (3) Econ. Syst. Res. (2) Plos One (2) Rev. Dev. Econ. (2) Rev. Int. Polit. Econ. (2)
Total	133	23%	16%	14%	5%	42%		

Fonte: Autores com base na Scopus. Notas: Um artigo ou revisão pode pertencer a mais do que uma área temática.

No final da segunda etapa, utilizamos a *string* de consulta original para buscar manuscritos associados à ECD, substituindo o termo de busca inicial "*global value chain*" por "*structure conduct and performance*". Os 10 artigos e revisões mais citados foram selecionados entre os 78 encontrados. Assim, constituímos uma coleção inicial de 206 pesquisas, 196 delas relacionadas a CGV e 10 a ECD. Considerando o número relativamente maior de publicações relacionadas a CGV, foi realizada uma análise bibliométrica complementar de coocorrência de palavras-chave utilizando o VosViewer®.

Na terceira etapa, usamos o Google Scholar para consultar documentos adicionais associados aos mesmos termos de busca do Scopus para título, resumo e palavras-chave, sem delimitar o idioma ou ano de publicação. Nessa base de dados, foi dada atenção especial aos documentos altamente citados e/ou autores frequentemente mencionados em estudos de ambas

abordagens. Escolhemos o Google Scholar porque ele possui uma cobertura mais ampla que o *Web of Science* e a Scopus para categorias como Ciências Sociais e Administração, Economia e Gestão, que abarcam a maioria das publicações relacionadas a CGV. Além disso, essa base de dados é mais prática e eficiente para identificar manuscritos altamente citados em quase todas as áreas do conhecimento (Harzing & Alakangas, 2016; Martín-Martín et al., 2018a; 2018b).

Com essa adição final de fontes, a revisão de literatura desta pesquisa incluiu mais de 300 artigos, revisões e outros documentos. Esses estudos foram classificados de acordo com suas características de pesquisa básica ou aplicada. Os estudos básicos foram avaliados pela relevância e fundamentação teórica, os mais importantes serviram para uma breve caracterização e concetualização dos principais elementos dos paradigmas CGV e ECD. Os estudos de pesquisa aplicada associados aos termos serviram de base para o diagnóstico dos principais tópicos, elementos-chave e vieses analíticos das duas abordagens.

O quadro proposto de elementos de análise foi derivado do raciocínio dedutivo desenvolvido ao longo da revisão de literatura, enquanto as reflexões sobre as contribuições sinérgicas das duas abordagens seguiram um caminho metodológico indutivo.

## Resultados

### A tradição das pesquisas de CGV e as suas lacunas

Os tópicos de empresas multinacionais, comércio, estratégias nacionais de desenvolvimento, *updrading* industrial e pequenas e médias empresas sempre foram associados ao arcabouço das CGV. Como é rico em dimensões de análise, pesquisadores de áreas substancialmente diversas foram atraídos pela estrutura teórica desenvolvida ao longo de mais de duas décadas. Organizações internacionais também se interessam em imprimir suas bases políticas e ideológicas nas publicações. Nesse sentido, os temas pesquisados, com base na abordagem CGV, apresentam uma amplitude significativa (Gereffi, 2019).

No campo das CGVs, as pesquisas geralmente se referem às dimensões de análise de governança e *upgrading*. Essa concentração é até certo ponto orgânica, haja vista que esses foram considerados os pilares fundamentais da iniciativa CGV, como discutido na seção anterior. Esse contexto histórico também explica, ao menos parcialmente, a tradição de análises de nível macro e meso (setorial) nas pesquisas.

Dada essa mentalidade, a primeira lacuna observada no campo é a escassez de estudos que considerem a dimensão institucional em suas análises. As pesquisas frequentemente se referem às

instituições como relevantes para a inserção e evolução de um país, região, *cluster* ou empresa nas CGVs (dois desses pontos serão discutidos a seguir). No entanto, o papel das dinâmicas dos aspectos institucionais nas cadeias globais permanece subpesquisado (Dollar et al., 2016; Eckhardt & Poletti, 2018; Miranda & Wagner, 2015; Neilson & Pritchard, 2009).

Paralelamente ao que foi exposto, uma perspectiva de abordagem qualitativa também é notada na revisão da literatura. Sturgeon e Gereffi (2009, p. 5) apontam que: "O arcabouço CGV oferece uma caixa de ferramentas conceitual, mas faltam medidas quantitativas". Os autores se referem, sobretudo, a estudos com uma abordagem macro que propõem recomendações para políticas públicas. Nessa esteira, Frederick (2014) observa que pesquisas dessa natureza frequentemente utilizam dados qualitativos.

A lacuna em estudos que consideram abordagens quantitativas e têm unidades de microanálise (empresas e *clusters*) é reconhecida pela comunidade acadêmica e por organizações internacionais. A ampla ferramenta conceitual fornecida pela abordagem requer que diversos aspectos conceituais e metodológicos sejam combinados em uma estrutura analítica que possa transitar de forma bidirecional entre o global e o local. Nesse sentido, aprimorar a compreensão da realidade das empresas individuais nas cadeias, por meio de pesquisas específicas capazes de processar uma ampla gama de dados e informações, constitui um caminho importante no campo da análise das CGVs (De Backer et al., 2018; Giovannetti & Marvasi, 2018; Golini et al., 2018; Nielsen, 2018; Hernández & Pedersen, 2017; Keane, 2014).

Reconhecendo as lacunas empíricas no campo e considerando que este artigo contribui para a disseminação de investigações de baixo para cima (em nível de empresas ou *clusters*), além de priorizar um viés quantitativo em seu desenho, apresentamos a seguir uma breve revisão da literatura das pesquisas mais recentes nessa direção.

### **Algumas evidências quantitativas empíricas em nível de empresas e clusters**

Os trabalhos pioneiros liderados por Robert Koopman e Zhi Wang, seguidos pelas importantes observações de Robert Johnson sobre a fragmentação da produção, ajudaram pesquisadores, formuladores de políticas e organizações internacionais a avançar na medição do comércio internacional em termos de valor agregado, em detrimento da métrica de exportações brutas (Johnson, 2014; 2018; Koopman et al., 2014; Wang et al., 2013).

Frederick (2014) foi um dos primeiros pesquisadores a buscar aproximar as abordagens de CGV e de análise Insumo-Produto. Preocupado com a quantificação em CGV a partir de dados

industriais, particularmente nos aspectos de *upgrading* e governança, o pesquisador especificou formas de avançar nesse campo utilizando matrizes de insumo-produto (MIP), tabelas de uso e recursos, e dados de comércio internacional.

Nesse contexto, têm sido realizados esforços para usar bases de dados quantitativas na análise de CGVs, principalmente utilizando matrizes globais de insumo-produto, tais como: *World Input–Output Database* (WIOD) e *Trade in Value Added* (TiVA). Esses esforços abrangem uma ampla gama de tópicos, como a distribuição de valor agregado entre países, as consequências da fragmentação produtiva para o emprego e a receita, a configuração espacial da fragmentação, ganhos de produtividade e renda *per capita*, *upgrading* em cadeias e alternativas metodológicas para medir valor agregado em modelos de insumo-produto (Banga, 2014; Constantinescu et al., 2017; Criscuolo & Timmis, 2017; Del Prete et al., 2018; Gurgul & Lach, 2018; Johnson, 2018; Miroudot & Nordström, 2015; Raei et al., 2019; Timmer et al., 2015).

Além disso, no que diz respeito ao uso de dados quantitativos, vários estudos usaram outras bases de dados (Orbis e Zephyr), e estimativas de elasticidade de demanda para entender os fatores determinantes da integração vertical das empresas, analisando desde as posições dos fornecedores na cadeia até a elasticidade da demanda enfrentada por fornecedores e produtores finais. Com algumas exceções, os trabalhos convergem para a evidência de que os produtores de bens finais (por exemplo, empresas-mãe) tendem a integrar estágios mais a jusante (montante) quando a elasticidade da demanda do produto é relativamente maior (menor) (Alfaro et al., 2019; Antràs & Chor, 2013; Rungi & Del Prete, 2018).

No que se refere à relação entre governança e *upgrading*, Golini et al. (2018) analisaram os efeitos que diferentes formas de governança com fornecedores e clientes têm sobre o *upgrading* econômico (produto, processo e funcional), ambiental e social. Os autores extraíram dados da *International Manufacturing Strategy Survey*, com informações quantitativas de um grande número de companhias localizadas em diferentes contextos (tamanho, países, produtos e posições na cadeia de valor). Os resultados demonstraram que a participação em CGVs apoiou apenas algumas formas de *upgrading* e apenas sob estruturas de governança relacionais ou cativas específicas.

Sobre o tema da inserção em CGVs e suas consequências, Del Prete et al. (2017) conduziram uma investigação utilizando dados das Pesquisas Econômicas do Banco Mundial. Baseando-se em empresas do Norte da África, os pesquisadores concluíram que aquelas inseridas

em CGVs apresentaram melhor desempenho *ex-ante* e apresentaram ganhos incrementais de produtividade *ex-post*. Além disso, sugeriram que políticas voltadas para apoiar certificações e conformidade com normas internacionais, bem como o aumento da confiança entre empresas em diferentes localizações, são elementos importantes para a inserção de países em desenvolvimento nas CGVs.

A partir de uma base de dados diferente cobrindo 189 países (Tabela de Insumo-Produto Multirregional Eora (MRIO), Raei et al. (2019) chegaram a conclusões bastante semelhantes sobre este tema. Para os autores, a participação em CGVs afeta positivamente a renda *per capita* e a produtividade; no entanto, advertiram que o *upgrading* nas cadeias não é automático nem frequente. Nesse sentido, destacaram a importância das características institucionais (aplicação de contratos e qualidade da infraestrutura) e do custo unitário do trabalho como fatores determinantes para a participação nessas cadeias de valor.

Assim como nas pesquisas mais recentes, outros estudos baseados em matrizes de I–O que tradicionalmente possuem um escopo macro (países) e meso (setores industriais) podem contribuir para uma melhor compreensão da dinâmica das empresas e/ou *clusters* nas CGVs, seja em termos de seus resultados, seja nas propostas metodológicas. Um exemplo deste último caso é a pesquisa realizada por Tian et al. (2019), que discutiu a dimensão do *upgrading*, com contribuições diretas para a discussão em nível micro (empresas e *clusters*) na abordagem CGV.

Com base em uma revisão de literatura, esses autores propuseram oito indicadores para medir o *upgrading* industrial. A partir de perspectiva de uma análise de cima para baixo, compararam e analisaram o *upgrading* de diferentes países e setores utilizando as *World Input–Output Tables* (WIOT). No que diz respeito à tarefa de mensuração, a pesquisa fez uma importante contribuição ao propor indicadores de *upgrading* consolidados que abordaram diferentes aspectos do fenômeno (Tian et al., 2019).

Com base em nossa análise, esses indicadores de *upgrading* propostos podem ser adequados para pesquisas em nível das empresas. O significativo desafio de coletar e usar micro dados em pesquisas desempenha um papel crítico para os temas micro analíticos em CGV, dado que os dados das tabelas de insumo-produto e do comércio internacional têm suas limitações. Estes por exemplo, não esclarecem muitas questões relativas às dimensões de governança e *upgrading*, nem aquelas relacionadas a *stakeholders* e instituições, que, conforme os dois últimos estudos desempenham um papel importante na inserção e continuidade de empresas e países nas CGVs.

Com relação a estudos com uma perspectiva de análise em nível das empresas, a partir do fenômeno da fragmentação da produção, estudos de caso dentro de empresas foram desenvolvidos para rastrear bens intermediários ou identificar a distribuição do valor agregado de um determinado produto ao longo de sua cadeia de valor (Ali-Yrkkö et al., 2011; Dedrick et al., 2009; Feenstra, 1998; Ye et al., 2015).

Esses estudos desempenham um papel importante na disseminação e consolidação do fenômeno da fragmentação. No entanto, suas grandes limitações amostrais e analíticas, geográficas e temporais, não permitiram uma compreensão mais ampla dos efeitos e transformações das empresas e/ou *clusters* quando inseridos nas CGVs. Nesse sentido, ao final desta seção, apresentamos dois estudos recentes com a abordagem de CGV que tiveram uma unidade de microanálise e utilizaram dados de censos e pesquisas aplicadas a empresas italianas.

Giovannetti e Marvasi (2018) iniciaram com um censo realizado na Toscana (Itália) para investigar como o posicionamento e a governança se relacionam com a produtividade. Em uma análise econométrica com dados em nível de empresa, os autores levantaram uma hipótese de auto seleção das empresas italianas em relação à participação nas CGVs, citando as conclusões de Del Prete et al. (2017).

Os autores também observaram que a produtividade é maior das empresas inseridas nas CGVs em comparação com aquelas inseridas nas cadeias de valor doméstica, o que para eles corrobora a literatura existente. Por outro lado, identificaram algo que acreditavam ser subestimado no campo de pesquisa: empresas de médio porte em cadeias hierárquicas são mais produtivas do que aquelas em cadeias tipificadas como de mercado. Finalmente, propuseram que futuras pesquisas investigassem o elo causal entre a participação nas cadeias de valor e a produtividade, observando que esse vínculo deve ser bidirecional. Acrescentaram que esse desafio requer um painel de empresas e bons instrumentos para avaliar a participação na cadeia, o posicionamento e a governança.

Golini e Boffelli (2018) analisaram o distrito industrial têxtil e de vestuário em Bergamo (Itália) e buscaram entender o papel da indústria de processamento no apoio à participação das empresas nas CGVs. Eles utilizaram o quadro analítico da abordagem de CGV e investigaram a natureza e o conteúdo dos vínculos entre as etapas da produção.

A metodologia inicialmente desenvolvida mapeou as atividades produtivas no distrito industrial, o que possibilitou a análise da posição de cada empresa, bem como do escopo de sua

participação em um rol de 111 atividades. Posteriormente, foram aplicadas pesquisas em quatro estruturas de uma população de 443 empresas, com uma taxa de resposta de 32,7% (145). Finalmente, foram realizadas entrevistas com representantes de duas empresas-chaves locais (Golini & Boffelli, 2018).

Na pesquisa, a conexão das empresas italianas com a CGV revelou-se fraca, enquanto dentro do distrito era relativamente forte. Em média, 31% das compras e 30% de suas vendas das empresas eram realizadas com outras empresas do distrito, com o país essas porcentagens eram de 69% e 71%, respectivamente. No entanto, ao considerar o restante do mundo (fora da Europa), as empresas do distrito exportaram apenas 11% e importaram 18% (Golini & Boffelli, 2018).

Outros elementos para a integração do distrito na cadeia de valor, particularmente interessantes e pouco explorados em pesquisas empíricas, foram apresentados. Por exemplo, embora um número significativo de empresas realizasse uma ou algumas das 111 atividades, o que corrobora a literatura, quase metade delas eram verticalmente integradas, muitas vezes de forma descontínua, em uma etapa da produção. Essa integração estava geralmente associada aos estágios pré e pós-manufatura (Golini & Boffelli, 2018).

Por fim, os autores destacaram a importância de novos estudos para investigar os vínculos causais entre diferentes variáveis e propuseram que as pesquisas comparassem distritos industriais da mesma indústria e país. Assim como, outros distritos de diferentes produtos na mesma região, replicando os estudos ao longo do tempo (após cinco anos). A metodologia objetiva e quantitativa com potencial de generalizar diferentes *clusters* produtivos chama a atenção para um tópico urgente no campo das CGVs: a conexão entre cadeias de valor globais e locais e sua relação com o desenvolvimento regional.

Semelhante a esta pesquisa, outros estudos observaram que as CGVs não são essencialmente globais, mas sim focadas em *clusters* regionais de produção, e que as empresas multinacionais desempenham um papel fundamental nessas redes. Uma agenda de pesquisa desse tipo, preocupada com políticas específicas que possam auxiliar empresas, *clusters*, regiões e países a se beneficiarem da participação nas CGVs, sobretudo no Sul Global, parece ser um promissor campo de estudo na literatura de CGV (Criscuolo & Timmis, 2017).

## Discussões

### Obstáculos à pesquisa e um quadro investigativo para pesquisa em CGV

As razões para a escassez de pesquisas no campo das CGV com foco quantitativo e/ou unidades de micro analíticas podem estar associadas a diversos fatores. **O primeiro** deles pode estar relacionado às próprias origens de seus precursores, apesar da abordagem de baixo para cima (*clusters* econômicos) ter estabelecido o pilar de *upgrading* (Gereffi, 2019). As pesquisas realizadas no campo, principalmente focadas em governança e *upgrading*, têm se preocupado com o papel dos países nas cadeias globais de valor, predominando uma perspectiva de análise qualitativa.

No início dos anos 2000, essa linha de pesquisa com viés qualitativo foi estimulada por organismos internacionais, tais como a Organização Internacional do Trabalho (OIT) e a Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial (UNIDO). Seguidas pelo Banco Mundial, Organização Mundial do Comércio (OMC), Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e agências de desenvolvimento nacionais, algo que se intensificou após a crise financeira de 2008–2009. Essas organizações contribuíram para a maior amplitude e visibilidade do quadro de CGV, melhorando a qualidade e relevância dos resultados publicados. No entanto, diferentes organizações utilizam definições variadas de CGV de acordo com seus contextos políticos e ideológicos (Gereffi, 2019).

Embora as iniciativas de divulgação de dados de comércio internacional referentes à análise de valor agregado tenham incentivado uma onda de pesquisas quantitativas, como apresentado na subseção 4.2, as iniciativas para trabalhar com microdados permanecem em estágio embrionário. A pesquisa quantitativa focada em empresas e *clusters* está alinhada com a coleta, processamento e disseminação desses dados. No entanto, a disponibilidade de microdados por si só não garante uma proliferação de estudos focados em empresas e *clusters*.

Essa hipótese é apoiada por evidências de que a escassez de pesquisas quantitativas tem persistido desde o início do *framework* de CGV, tanto antes quanto depois das iniciativas de Robert Koopman e Zhi Wang (Koopman et al., 2014; Wang et al., 2013). Embora pesquisas de baixo para cima com dados primários tenham sido realizadas, mesmo em pequena escala, estas ainda são relativamente recentes. **O segundo fator** que pode ter dificultado a consolidação dessa agenda de pesquisa de baixo para cima é o desafio de se estabelecer variáveis em nível das empresas, apesar do amplo número de ferramentas de análise que a abordagem apresenta.

Esse desafio se torna ainda mais árduo ao se considerar, por exemplo, os aspectos institucionais destacados na literatura, que são pouco investigados a partir de uma perspectiva de

baixo para cima. Embora tenham havido avanços significativos na literatura para as dimensões de governança e *upgrading*, com pesquisas geralmente ligadas a questões de produtividade, ainda há uma lacuna de delimitação de variáveis de estudo em nível da firma para as demais dimensões. Esse cenário, pode inclusive contribuir para superestimar o papel da governança e *upgrading* nas análises das firmas e *clusters* em CGV, e por consequência subestimar o papel das demais dimensões da abordagem.

Superando-se o desafio da construção de elementos analíticos em nível micro, há um desafio metodológico que pode ter contribuído como um terceiro fator de desestímulo ou bloqueio ao desenvolvimento de um maior número de pesquisas quantitativas na literatura de CGV. Considerando que a maioria dos elementos analíticos associados às dimensões da abordagem—governança, instituições, *upgrading* e *stakeholders*—têm uma natureza essencialmente qualitativa, a medição ou tradução desses em termos quantitativos pode ter sido um fator crítico de desestímulo<sup>3</sup>.

Entendendo que o primeiro fator decorre da gênese da própria abordagem de CGV e do perfil dos seus pesquisadores precursores, e que o terceiro fator é essencialmente metodológico, focamos no segundo problema. A Tabela 3 apresenta um exercício de construção de elementos analíticos aplicáveis a empresas e *clusters*. Embora genéricos, esses elementos representam um passo em direção à proposição de variáveis de análise mais precisas no campo de pesquisa de CGV.

---

<sup>3</sup> Apesar de levantarmos tal hipótese, argumentamos que existem múltiplos procedimentos metodológicos capazes de contornar tal problema. Como por exemplo na literatura de CGV, as pesquisas de Ribeiro (2022) e Ribeiro e Pedroza Filho (2022) que apresentaram recentemente propostas metodológicas nesse sentido.

**Table 3**

*Elementos da abordagem da cadeia global de valor (CGV): Uma proposta inovadora para investigações micro e quantitativas*

<b>Dimensões de CGV</b>	<b>Objetivos Gerais</b>	<b>Elementos Chaves (cadeias, clusters e empresas)</b>	<b>Autores</b>
<i>Input-output</i>	Analisar a dinâmica e a estrutura das empresas em cada segmento da CGV. Além disso, entender como as principais atividades e segmentos estão organizadas.	Mapeamento das atividades e número de empresas envolvidas em pesquisa e design; insumos; produção; distribuição e <i>marketing</i> , vendas e reciclagem. Em termos de cadeia: produção global; vendas, empregos e impostos pagos. Também é importante analisar a evolução da indústria e as tendências que a moldaram. Em termos de características específicas da empresa: tamanho; natureza estatal ou privada; participação no valor da cadeia; número de empregos; lucros; custos; produtividade; taxa de utilização, infraestrutura logística; acesso e disponibilidade de insumos, equipamentos e recursos naturais.	Agostino et al. (2015); Antràs and Chor, (2013); De Marchi et al. (2020); Fernández-Stark and Gereffi (2019); Giovannetti and Marvasi (2018); Golini and Boffelli (2017); Gonzalez-Ramirez et al. (2020).
Escopo Geográfico	Analisar a configuração e a posição dos países e empresas na CGV. É importante entender o nível doméstico, regional e global das atividades e produtos das empresas.	Distribuição geográfica das empresas e <i>clusters</i> ; conexões entre o global e o local nas cadeias de valor; configuração espacial e alcance geográfico das atividades, insumos e vendas; participação da produção exportada; participação dos insumos importados e potencial para exportar ou expandir exportações.	Giovannetti and Marvasi (2018); Golini and Boffelli (2017); Gonzalez-Ramirez et al. (2020); Gurgul and Lach (2018); Rungi and Del Petre (2018); Sun and Grimes (2016); Timmer et al. (2015).
Governança	Compreender qual estrutura de governança predomina na cadeia, clusters e/ou empresas e suas consequências. Também é importante compreender as relações poder e suas barreiras entre os atores.	Identificação das tipologias de governança existentes; nível de codificação da informação; barreiras à entrada e saída; frequência de troca de parceiros; escalas de confiança; convenções de qualidade doméstica; custos de troca; níveis de envolvimento dos compradores na especificação de padrões de produtos e processos, atividades de P&D e disseminação de tecnologia.	Gereffi (1994); Gereffi et al. (2005); Pietrobelli and Saliola (2008); Ponte and Gibbon (2005); Ponte and Sturgeon (2014).
<i>Upgrading</i> Econômico	Analisar movimentos e suas condições para alcançar atividades de maior valor nas CGVs.	Considerando os tipos de <i>upgrading</i> econômico e sua presença em empresas ou <i>clusters</i> , analisar a melhoria tecnológica (processo e/ou produto); aquisição de um novo papel na cadeia; aquisição de maquinário ou equipamento; aumento da intensidade de capital; treinamento da força de trabalho; diversificação de produtos; desenvolvimento de marca; capacidades de pesquisa e gestão da qualidade;	Humphrey and Schmitz (2000); Islam and Polonsky (2020); Marcato and Baltar (2020); Milberg and Winkler (2011); Navas-Alemán (2011).

Dimensões de CGV	Objetivos Gerais	Elementos Chaves (cadeias, <i>clusters</i> e empresas)	Autores
		expectativas futuras de <i>upgrading</i> ; relação entre <i>clusters</i> e <i>upgrading</i> .	
Contexto Institucional	Identificar e compreender como os aspectos institucionais afetam as CGVs.	Disponibilidade de mão de obra; formalidade do trabalho (direitos trabalhistas); nível de habilidades e custos; qualidade da participação das mulheres na força de trabalho; disponibilidade e acesso à educação; recursos financeiros e incentivos fiscais; eficiência e qualidade das leis e regulamentos; laços de confiança; fidelidade mútua e cooperação social.	Antràs (2020); Barrientos (2019); Barrientos et al. (2011); Dollar and Kidder (2017); Dollar et al. (2016); Miranda and Wagner (2015); Raei et al. (2019); Rossi (2013); Williamson (1985).
Stakeholders	Analisar como as relações entre os <i>stakeholders</i> são governadas em nível local. Além disso, avaliar o impacto das iniciativas multissetoriais nas dimensões de governança, contexto institucional e <i>upgrading</i> social e ambiental.	Número de atores envolvidos e parcerias voluntárias; existência e papel de agentes de promoção de exportação e investimento; participação de governos e organizações não governamentais; nível de articulação estratégica entre os <i>stakeholders</i> e condições para impulsionar mudanças.	Dallas et al. (2019); Fernández-Stark and Gereffi (2019); Gereffi and Lee (2016).

*Fonte:* Autores. Nota: Exclusivamente para uma melhor apresentação dos elementos propostos pela presente pesquisa, nós os organizamos a partir dos seis contextos propostos por Fernández-Stark e Gereffi (2019). Esta proposta não busca delimitar cada elemento exclusivamente a um único contexto, pois alguns deles são claramente transversais. Por exemplo, a confiança pode ser um elemento-chave para analisar as relações dos atores na governança, mas também é um tema valioso para o *upgrading* social e o pensamento institucional. Na mesma esteira, a literatura associada ao *upgrading* social foi alocada no contexto institucional.

Com relação à Tabela 3, a divisão de objetivos e elementos-chave com base nas dimensões da CGV foi adotada meramente para fins organizacionais. Dada a natureza interligada dessas dimensões, o mesmo se aplica aos elementos propostos. Não há delimitação fixa de objetivos e elementos, mas sim uma sugestão que pode e deve ser reorganizada com base na natureza de cada estudo.

Alguns dos elementos e indicadores propostos na Tabela 3 podem ser encontrados na literatura recente. Exemplos incluem estudos de Kwon, Park, e Cho (2021)<sup>4</sup>; Banga (2022)<sup>5</sup>, Ribeiro (2022)<sup>6</sup>; Ribeiro e Pedroza Filho (2022)<sup>7</sup>; Altun, Turan e Yanikkaya (2023)<sup>8</sup>; Ribeiro et al. (2024)<sup>9</sup>. No entanto, muitos dos elementos resumidos na Tabela 3 permanecem inexplorados, especialmente em estudos com desenhos metodológicos que analisam simultaneamente múltiplas dimensões.

A Figura 1 ilustra a coocorrência de palavras-chave de 196 estudos relacionados à CGV extraídos da base de dados Scopus. A palavra-chave com maior coocorrência, após "cadeias globais de valor", foi "governança". As dimensões de *upgrading* e análise input-output também foram diretamente representadas por suas palavras-chave. Além disso, um grupo de palavras-chave emergiu, este relacionado à dimensão de escopo geográfico (por exemplo, China, Itália, Índia, Eurásia, Estados Unidos, redes, perspectiva global, etc.). No entanto, não houve termos claros associados às dimensões de instituições e *stakeholders*.

---

<sup>4</sup> Variáveis relacionadas à dimensão de *input-output*.

<sup>5</sup> Variáveis relacionadas à dimensão de *upgrading* econômico.

<sup>6</sup> Variáveis relacionadas à dimensão de contexto institucional.

<sup>7</sup> Variáveis relacionadas às dimensões de: *input-output*; *upgrading* econômico; contexto institucional; e governança.

<sup>8</sup> Variáveis relacionadas à dimensão de *input-output*.

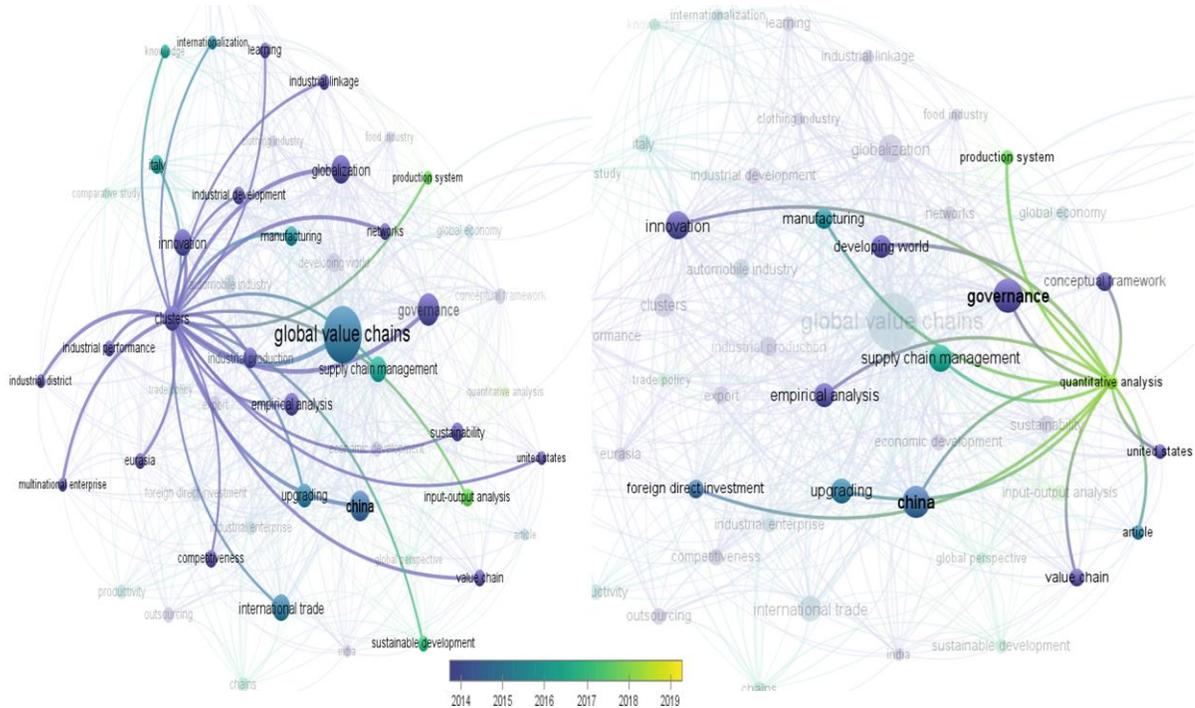
<sup>9</sup> Variáveis relacionadas à dimensão de *upgrading* econômico.





**Figure 3**

*Evolução temporal da coocorrência de palavras-chave: clusters e quantitative analysis*



Fonte: Autores.

Seguindo essas tendências, embora ainda seja cedo para analisar e projetar as mudanças que a pandemia de Covid-19 pode trazer para as configurações das CGVs, Verbeke (2020) levanta a hipótese de que os modelos de governança podem mudar, com empresas líderes possivelmente se engajando em contratos mais relacionais (e menos formais) em nível micro com parceiros-chaves identificados como mais confiáveis. Tais parceiros podem acessar e processar informações e expectativas econômicas locais de maneira mais eficaz do que uma empresa líder isolada, resultando em estratégias mais resilientes e robustas para toda a cadeia de valor.

Sob a perspectiva deste artigo, as cadeias de valor, sejam elas mais ou menos globalizadas, estão cada vez mais sujeitas a choques. Portanto, enfatizamos a importância de realizar estudos que possam ser replicados ao longo do tempo para melhor compreender a dinâmica dessas mudanças, especialmente para cadeias nos estágios iniciais de integração global.

A análise de empresas e *clusters* não deve ser estática, e as ações de governos nacionais ou estrangeiros devem ser tratadas como endógenas nas análises. Embora incluamos elementos que

visam estabelecer essa conexão, reconhecemos a necessidade de avanços significativos nessa direção. A operacionalização da coleta, processamento e análise de muitos dos elementos-chave propostos apresenta desafios. No entanto, alguns desses elementos, apesar de sua complexidade, oferecem valiosas oportunidades para pesquisas futuras, como a relação entre *clusters* e *upgrading*, que é crucial para entender os movimentos de *upgrading* nas CGVs.

### **CGV e ECD: Uma proposta embrionária de aproximação**

A abordagem de CGV, com seus múltiplos elementos analíticos, pode beneficiar o paradigma ECD ao expandir a visão das operações de mercado, a partir do funcionamento das cadeias de valor<sup>10</sup>. Ao oferecer uma gama mais ampla de elementos analíticos, as CGVs podem ajudar a avançar a literatura da Nova Organização Industrial Empírica (*New Empirical Industrial Organization* - NEIO). Além disso, ao examinar a posição de um país ou empresa dentro da rede global e regional, o grau de envolvimento nas cadeias globais de valor e suas conexões com outros atores, é possível esclarecer como esses elementos moldam as estruturas de mercado (Estrutura), as estratégias corporativas (Comportamento) e os resultados econômicos globais (Desempenho) no contexto das CGVs.

Além disso, o paradigma ECD beneficia a abordagem de CGV ao fornecer um rico histórico de pesquisas empíricas acumuladas ao longo de décadas, a maioria quantitativa e realizada em nível empresarial, algo que identificamos como uma lacuna na literatura de CGV. A lógica causal e os efeitos de retroalimentação do modelo ECD podem trazer uma nova perspectiva analítica para investigar a relação entre diferentes dimensões e elementos-chave da abordagem. O modelo ECD também pode iluminar maneiras alternativas de organizar as dimensões e elementos da análise da abordagem de CGV.

Nesse contexto, um método empírico possível para integrar os dois paradigmas em pesquisas futuras seria (re)estruturar os elementos analíticos quantitativos e em nível micro presentes na literatura de ECD nas dimensões de análise do paradigma CGV, e vice-versa. Do ponto de vista teórico, considerando a natureza multidisciplinar da abordagem CGV, pesquisas que busquem analisar convergências teóricas entre os paradigmas, especialmente em relação às escolas de Organização Industrial ou NEIO, poderiam trazer contribuições significativas para este campo.

---

<sup>10</sup> Afinal como indicou Ferguson (1988), o uso do modelo de ECD para formular políticas públicas exige as compressões mais amplificadas possíveis dos funcionamentos dos mercados.

Embora o objetivo desta pesquisa não seja propor um debate sobre a integração das duas abordagens, invariavelmente damos alguns passos nessa direção. Com relação ao ECD, os elementos analíticos aqui apresentados contribuem para trazer as dimensões da estrutura CGV para discussões sobre organizações industriais que utilizam o modelo, além de incorporar as variáveis de análise da Tabela 3 ao campo.

Notavelmente, Figueiredo Junior et al. (2014) já propuseram uma extensão do modelo ECD, conectando-o categoricamente a estratégias de cadeias de valor. Na oportunidade, eles apresentaram argumentos justificando tal expansão, considerando as limitações do modelo tradicional em lidar com cadeias de valor. Um exemplo dado foi que a escolha de arranjos organizacionais entre concorrentes faz parte da dimensão comportamental, e não estrutural, e as decisões organizacionais nem sempre seguem uma sequência ordenada desejável.

Embora eles façam referência a alguns autores vinculados à tradição de CGV, essa conexão é relativamente branda e associada a estudos que abordaram, principalmente, os pilares de governança e *upgrading* a partir de uma perspectiva de desenvolvimento macro. Além disso, os autores deixaram claro que a unidade de análise no modelo estendido não era uma empresa, mas sim parte de uma cadeia de valor em um território que compete com outra cadeia em uma localização distinta (Figueiredo Junior et al., 2014).

De maneira pragmática, a estrutura analítica no caso específico do modelo ECD pode ajudar potencialmente a enfrentar as limitações apresentadas por Ferguson (1988), apesar dos desafios na interpretação, coleta e processamento dessas informações. Isso também pode se estender a abordagens alternativas de organização industrial. Como observou Lee (2007), ao melhorar a qualidade e a disponibilidade de dados em nível de mercado, pode-se aprimorar os estudos baseados na NEIO.

No âmbito deste artigo, CGV enriquece o paradigma ECD ao fornecer uma riqueza de elementos analíticos devido às suas dimensões de análise e variáveis (apresentadas na Tabela 3). Por outro lado, o paradigma ECD ilumina elementos estruturantes importantes para a pesquisa empírica em estudos de CGV, particularmente alinhados ao principal objetivo deste trabalho, que é apresentar elementos analíticos que possam ser utilizados para pesquisas micro e quantitativas dentro da abordagem de CGV. Além disso, considerando a tradição do paradigma ECD em desenvolver estudos dessa natureza, a hipótese central de Bain (1959) levanta uma questão importante para os estudos no quadro analítico de CGV.

Em outras palavras, dada a lógica causal do paradigma ECD, diferentes estruturas levam a diferentes comportamentos e resultados entre as empresas. Portanto, medir múltiplas formas de desempenho de empresas ou *clusters*, já incluídos, ou em processo de inclusão, nas CGVs, usando o rico conjunto de ferramentas apresentadas pela abordagem, parece ser um caminho interessante. A pesquisa no campo das cadeias de valor, conforme apresentado na Seção 4.2, também busca compreender vínculos causais (comum à literatura de ECD), como por exemplo as relações entre governança e *upgrading*, governança e produtividade, e entrada em CGVs e produtividade. No entanto, enquanto o desempenho foi frequentemente reduzido a *proxies* de produtividade (que podem ser muito mais complexas), o reconhecimento dos efeitos de retroalimentação típicos dos modelos de organização industrial recebeu pouca atenção em estudos associados à literatura de CGV.

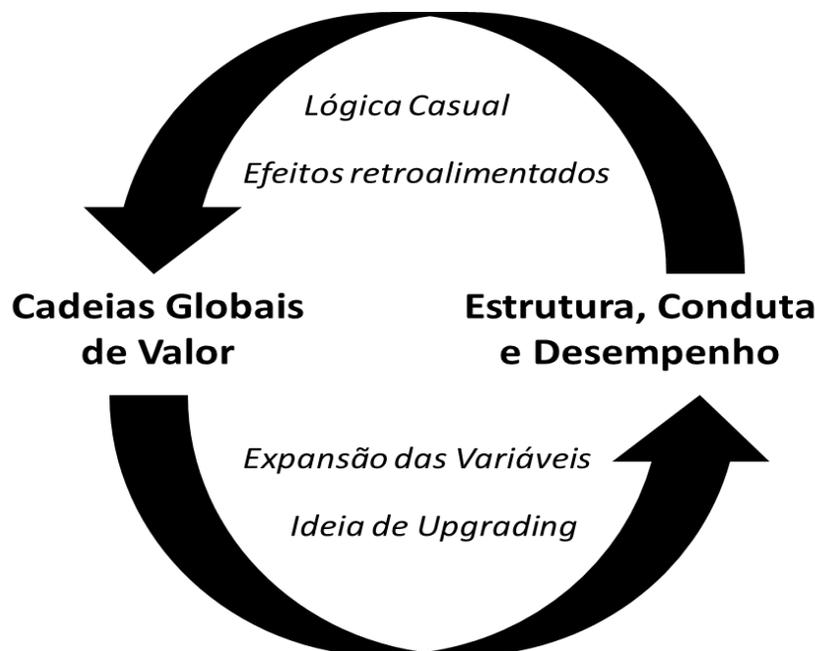
Outra contribuição é que o modelo ECD pode ser útil para estudos de CGV em aspectos relacionados ao *design* de pesquisa. Reestruturar os elementos analíticos de CGV através da lente dos três eixos do ECD pode esclarecer aspectos como o teste de vínculos causais, já que o *framework* de CGV geralmente não facilita essa tarefa. Isso poderia atender a demandas específicas de uma agenda de pesquisa, como aquela proposta por Giovannetti e Marvasi (2018) e Golini e Boffelli (2018).

Nesse sentido, uma proposta seria estabelecer hipóteses causais a partir da perspectiva lógica e funcional do paradigma ECD. A exemplo, elementos associados à governança e *upgrading*, tais como: tipologias de governança empresarial; estratégias de investimento em P&D; e aquisição (ou não) de um novo papel na cadeia, poderiam ser analisados como pertencentes as dimensões de estrutura, conduta e desempenho, respectivamente.

Em resumo, a tradição de pesquisas quantitativas e em nível micro é mais ampla na literatura de organização industrial em comparação com a abordagem mais recente de CGVs, que por sua vez apresenta uma ampla gama de elementos analíticos. Assim, integrar essa tradição de pesquisa com a abordagem CGV é uma via de mão dupla que beneficia ambas as escolas de pensamento e contribui para maior visibilidade e robustez dos resultados publicados.

**Figura 4**

*Resumo de benefícios mútuos da aproximação das abordagens*



*Fonte:* Autores.

### **Conclusões**

Nossa pesquisa indicou uma lacuna existente em pesquisas quantitativas com unidades de microanálise (empresas e *clusters*) no campo recente de CGV e discutiu fatores que, ao longo dos anos, possibilitaram esse fenômeno. Como resultado, apresentou um quadro inovador de elementos, com base na literatura, que pode ser utilizado em pesquisas empíricas para mitigar a lacuna relatada. Esse quadro inovador é um avanço na literatura de CGV, uma vez que sistematiza uma série de elementos analíticos chave com base nas dimensões de CGV.

Mais recentemente, embora mesmo que limitado, houve um progresso na literatura em direção a pesquisas quantitativas em nível das empresas utilizando variáveis associadas ao que é apresentado na Tabela 3. Como vimos, esses estudos cobrem algumas dimensões da análise de CGV, mas ainda há poucos que analisam mais de uma dimensão simultaneamente.

Nesse sentido, essa pesquisa pode ter outra importante contribuição para o campo. Ao apresentar elementos analíticos de múltiplas dimensões em um único quadro, ela ilumina o

entendimento de que estudos quantitativos em nível das empresas podem integrar múltiplas dimensões da abordagem de CGV.

Paralelamente, a pesquisa aproximou os paradigmas de CGV e ECD, apontando benefícios mútuos para ambas. Por um lado, CGV amplia a discussão para cadeias globalizadas e apresenta uma ampla gama de elementos analíticos. Por outro lado, a tradição de investigar as relações causais entre elementos microeconômicos do modelo ECD estabelece importantes bases estruturais para pesquisas quantitativas em nível das empresas no campo de CGV.

Apesar das limitações da pesquisa em termos de mudanças e avanços práticos na aproximação das abordagens, também destacamos que CGV pode contribuir para o avanço da literatura sobre ECD e NEIO em duas frentes. Primeiramente, ao expandir a visão sobre as operações de mercado e contribuir para melhorar a análise de políticas públicas na literatura. Em segundo lugar, CGV, a partir de uma perspectiva globalizada das cadeias, pode contribuir para uma melhor compreensão de como o comércio internacional afeta e molda as estruturas, a conduta e o desempenho das empresas.

Além disso, acreditamos que análises que integrem as duas abordagens e considerem os elementos apresentados nesta pesquisa têm o potencial de apoiar agendas de pesquisa futuras, dando maior visibilidade e robustez aos resultados publicados. Esse cenário é particularmente importante para maior consolidação e aceitação da abordagem de CGV em ambientes acadêmicos e políticos.

Neste último ponto, é de suma importância avançar em estudos com as características que pretendemos promover, pois uma discussão integrada de estudos de diferentes naturezas e unidades de análise, sob a mesma ótica, é crucial para subsidiar intervenções mais adequadas por parte dos governos. A melhoria de políticas industriais e o desenvolvimento socioeconômico nas diferentes etapas das CGVs só será possível com uma visão ampla e multifacetada do fenômeno.

A recente incapacidade, exposta pela pandemia de Covid-19, dos governos e das cadeias globais (especialmente de suprimentos médicos) em responder às crises econômicas e de saúde reforça esse argumento. Precisamos incorporar uma perspectiva sistêmica e estratégica mais ampla para analisar e planejar CGVs mais robustas e resilientes.

### **Declaração de divulgação**

Nenhum conflito de interesse potencial foi relatado pelos autores.

### Declaração de contribuição dos autores Credit

**Vinícius Souza Ribeiro:** Contextualização, Metodologia, Software, Validação, Análise formal, Investigação, Curadoria de dados, Original, Supervisão, Administração do projeto. **Manoel Xavier Pedroza Filho:** Contextualização, Análise Formal, Investigação, Recursos, Curadoria de dados, Original, Revisão e edição, Aquisição de financiamento. **Jaqueline Boni Ribeiro:** Metodologia, Validação, Curadoria de dados, Revisão e edição, Visualização.

**Agradecimentos:** Este trabalho foi apoiado pelo Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Tocantins, Campus Palmas (IFTO-Palmas).

### Referências

- Agostino, M., Giunta, A., Nugent, J.B., Scalera, D., Trivieri, F. (2015) ‘The importance of being a capable supplier: Italian industrial firms in global value chains’, *International Small Business Journal*, 33, pp. 708-730. <https://doi.org/10.1177/0266242613518358>
- Aguirre, M., S., Lee, T., K., Pantos, T., D. (2008) ‘Universal versus functional banking regimes: the structure conduct performance hypothesis revisited’, *Journal of Banking Regulation*, 10 (1), pp.46-67. <https://doi.org/10.1057/jbr.2008.19>
- Ajlouni, M. (2010) ‘The Main Features of the Structure-Conduct-Performance (SCP) Literature in Banking during the Period 1960s-1980s’, *International Journal of Economic Perspectives*, 4 (3), pp.509-523.
- Alfaro, L., Antràs, P., Chor, D., Conconi, P. (2019) ‘Internalizing Global Value Chains: A Firm-Level Analysis’, *Journal of Political Economy*, 127 (2), pp.508-559. <https://doi.org/10.1086/700935>
- Ali-Yrkkö, J., Rouvinen, P., Seppälä, T., Ylä-Anttila, P. (2011) ‘Who captures value in global supply chains?’, *Journal of Industry, Competition and Trade*, 11 (3), pp.263-278. <https://doi.org/10.1007/s10842-011-0107-4>
- Altun, A., Turan, T. and Yanikkaya, H. (2023) ‘Do Turkish firms benefit from GVC participation?’. *International Journal of Emerging Markets*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-02-2022-0334>
- Antràs, P. (2020) ‘Conceptual aspects of global value chains’, Policy Research Working Paper No. 9114, World Bank, Washington, pp.1-34. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-9114>

- Antràs, P., Chor, D. (2013). ‘Organizing the global value chain’, *Econometrica*, 81 (6), pp.2127-2204. <https://doi.org/10.3982/ECTA10813>
- Araki, H. (2007) ‘Global commodity chain approach and geography’, *Japanese Journal of Human Geography*, 59 (2), pp.41-61. [https://doi.org/10.4200/jjhg.59.2\\_151](https://doi.org/10.4200/jjhg.59.2_151)
- Bain, J. (1956) ‘*Barriers to New Competition*’, Harvard University Press, Cambridge.
- Bain, J. (1959) ‘*Industrial Organization*’, Wiley, New York.
- Bair, J. (2014) ‘*Editor’s introduction: Commodity chains in and of the world system*’, *Journal of World-Systems Research*, 20 (1), pp.1-10. <https://doi.org/10.5195/jwsr.2014.574>
- Banga, K. (2022) ‘Digital Technologies and Product Upgrading in Global Value Chains: Empirical Evidence from Indian Manufacturing Firms’. *The European Journal of Development Research*, 34 (1), pp.77–102. <https://doi.org/10.1057/s41287-020-00357-x>
- Banga, R. (2014) ‘Linking into global value chains is not sufficient: do you export domestic value-added contents?’, *Journal of Economic Integration*, 29, pp.267-297. <https://doi.org/10.11130/jei.2014.29.2.267>
- Barrientos, S. (2019). ‘Gender dynamics in global value chains’, in Ponte, S., Gereffi, G., Raj-Reichert, G., (Eds.), *Handbook on Global Value Chains*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham UK, pp. 324-338. <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00028> (Accessed 28 February 2019).
- Barrientos, S., Gereffi, G., Rossi, A. (2011) ‘Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world’, *International Labour Review*, 150, pp.319-340. <https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2011.00119.x>
- Boltanski, L., Thévenot, L. (2006) ‘*On Justification: Economies of Worth*’, Princeton University Press, Princeton, pp. 1-400.
- Constantinescu, I. C., Mattoo, A., Ruta, M . (2017) ‘*Does vertical specialization increase productivity ?*’, Policy Research Working Paper, WPS n.7978, World Bank, Washington, D.C. <http://documents.worldbank.org/curated/en/519951487600623263/Does-vertical-specialization-increase-productivity>. (Accessed 15 December 2020).
- Criscuolo, C., Timmis, J. (2017) ‘The Relationship Between Global Value Chains and Productivity’. *International Productivity Monitor*, 32, pp.61-83. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:sls:ipmsls:v:32:y:2017:4>. (Accessed 15 December 2020).

- Dallas, M.P., Ponte, S., Sturgeon, T. J. (2019). ‘Power in global value chains’, *Review of International Political Economy*, 26(4), pp.666-694.  
<https://doi.org/10.1080/09692290.2019.1608284>
- De Backer, K., De Lombaerde, P., Iapadre, L. (2018) ‘Analysing global and regional value chains’, *International Economics*, 153, pp.3-10,  
<http://dx.doi.org/10.1016/j.inteco.2018.01.003>
- De Marchi, V., Di Maria, E., Golini, R., Perri, A. (2020) ‘Nurturing International Business research through Global Value Chains literature: A review and discussion of future research opportunities’, *International Business Review*, 29 (5), 101708.  
<https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2020.101708>
- Dedrick, J., Kraemer, K., L., Linden, G. (2009) ‘Who profits from innovation in global value chains? A study of the iPod and notebook PCs’, *Industrial and Corporate Change*, 19 (1), pp.81-116. <https://doi.org/10.1093/icc/dtp032>
- Del Petre, D., Giovannetti, G., Marvasi, E. (2017). ‘Global value chains: New evidence for North Africa’, *International Economics*, 153, pp.42-54.  
<https://doi.org/10.1016/j.inteco.2017.03.002>
- Dollar, D., Ge, Y., Yu, X. (2016) ‘*Institutions and Participation in Global Value Chains*’. Global Value Chain Development Report Background Paper, World Bank, Washington,  
<http://rigvc.uibe.edu.cn/docs/20160407201118816062.pdf>. (Accessed 19 July 2020).
- Dollar, D., Kidder, M. (2017) ‘Institutional quality and participation in global value chains’ in World Bank (Ed.), *Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development*, The World Bank, Washington, pp. 161-173.  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/gvcs\\_report\\_2017\\_chapter7.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvcs_report_2017_chapter7.pdf). (Accessed 19 July 2019).
- Eckhardt, J., Poletti, A. (2018) ‘Introduction: Bringing Institutions Back in the Study of Global Value Chains’, *Global Policy*, 9 (S2), pp.5-11. <https://doi.org/10.1111/1758-5899.12613>
- Feenstra, R.C. (1998) ‘Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy’, *Journal of Economic Perspectives*, 12 (4), pp.31-50.  
<http://dx.doi.org/10.1257/jep.12.4.31>
- Ferguson P.R. (1988) ‘The Structure-Conduct-Performance Paradigm’. In: *Industrial*

- Economics: Issues and Perspectives*. Palgrave, London. [https://doi.org/10.1007/978-1-349-23306-9\\_2](https://doi.org/10.1007/978-1-349-23306-9_2)
- Fernandez-Stark, K., Gereffi, G. (2019) ‘Global value chain analysis: a primer (second edition)’, in Ponte, S., Gereffi, G., Raj-Reichert, G., (Eds.), *Handbook on Global Value Chains*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham UK, pp.54-76.  
<https://doi.org/10.4337/9781788113779>.(Accessed 28 February 2019).
- Figueirêdo Junior, H.S., Meuwissen, M.P.M., Oude Lansink, A.G.J.M. (2014) ‘Integrating structure, conduct and performance into value chain analysis’, *Journal on Chain and Network Science*, 14 (1), pp.21-30. <https://doi.org/10.3920/JCNS2014.0231>
- Frederick, S. (2014). ‘Combining the Global Value Chain and global I-O approaches’, Discussion Paper for the *International Conference on the Measurement of International Trade and Economic Globalization*. 29 Sep-1 Oct 2014. Aguascalientes, Mexico.  
[https://gvcc.duke.edu/wp-content/uploads/2014-09-29\\_Frederick-Stacey\\_Combining-GVC-and-global-I-O-approaches.pdf](https://gvcc.duke.edu/wp-content/uploads/2014-09-29_Frederick-Stacey_Combining-GVC-and-global-I-O-approaches.pdf). (Accessed 19 July 2019).
- Gereffi, G. (1994) ‘The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks’, in Gereffi, G., Korzeniewicz, M., (Eds), *Commodity chains and global capitalism*, Praeger, Westport, pp.95-122.  
<https://globalvaluechains.org/publication/organization-buyer-driven-global-commodity-chains-how-us-retailers-shape-overseas>. (Accessed 08 March 2019).
- Gereffi, G. (2005) ‘The Global Economy: Organization, Governance and Development’, in Smelser, N.J.; Swedberg, R. (Eds.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press and Russell Sage Foundation, Princeton, pp.160-182.  
[https://www.soc.duke.edu/~ggere/web/Global\\_Economy\\_chapter\\_Handbook\\_2005.pdf](https://www.soc.duke.edu/~ggere/web/Global_Economy_chapter_Handbook_2005.pdf). (Accessed 28 February 2019).
- Gereffi, G. (2019) ‘Global value chains and international development policy: Bringing firms, networks and policy-engaged scholarship back in’, *Journal of International Business Policy* 2, pp.195-210. <https://doi.org/10.1057/s42214-019-00028-7>
- Gereffi, G., Fernández-Stark, K. (2011) ‘*Global Value Chain Analysis: A Primer*’, Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Durham, NC.
- Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon, T. (2005) ‘The governance of global value chains’, *Review of International Economy*, 12, pp.78-104. <https://doi.org/10.1080/09692290500049805>

- Gereffi, G., Lee, J. (2016) 'Economic and Social Upgrading in Global Value Chains and Industrial Clusters: Why Governance Matters', *Journal of business ethics*, 133, pp.25-38. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2373-7>
- Gibbon, P., Bair, J., Ponte, S. (2008) 'Governing global value chains: an introduction', *Economy and Society*, 37, pp.315-338. <https://doi.org/10.1080/03085140802172656>
- Giovanetti, G., Marvasi, E. (2018) 'Governance, value chain positioning and firms' heterogeneous performance: The case of Tuscany', *International Economics*, 154, pp.86-107. <https://doi.org/10.1016/j.inteco.2017.11.001>
- Golini, R., Boffelli, A. (2018) 'The role of manufacturing within industrial districts: Proposing and testing an innovative methodology' in De Marchi, V., Di Maria, E., Gereffi, G., (Eds.), *Local Clusters in Global Value Chains: Linking Actors and Territories Through Manufacturing and Innovation*, Routledge, Abingdon, pp.193-212.
- Golini, R., De Marchi V., Boffelli, A., Kalchschmidt, M. (2018) 'Which governance structures drive economic, environmental, and social upgrading? A quantitative analysis in the assembly industries', *International Journal of Production Economics*, 203, pp.13-23. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2018.05.021>
- González, L.O., Razia, A., Búa, M.V., Sestayo, R.L. (2019) 'Market structure, performance, and efficiency: evidence from the MENA banking sector', *International Review of Economics & Finance*, 64, pp.84-101. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2019.05.013>
- González-Ramírez, M.G., Santoyo-Cortés, V.H., Arana-Coronado, J.J., Muñoz-Rodríguez, M. (2020) 'The insertion of Mexico into the global value chain of berries', *World Development Perspectives*, 20, 100240. <https://doi.org/10.1016/j.wdp.2020.100240>
- Gurgul, H., Lach, L. (2018). 'On using dynamic IO models with layers of techniques to measure value added in global value chains', *Structural Change and Economic Dynamics*, 47, pp.155-170. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2018.07.004>
- Harzing, A., Alakangas, S. (2016) 'Google Scholar, Scopus and the Web of Science: a longitudinal and cross-disciplinary comparison'. *Scientometrics*, 106, pp.787-804. <https://doi.org/10.1007/s11192-015-1798-9>
- Hernandez, V., Pedersen, T. (2017) 'Global value chain configuration: A review and research agenda', *Business Research Quarterly*, 20, pp.137-150. <https://doi.org/10.1016/j.brq.2016.11.001>

- Hopkins, T., K., Wallerstein, I. (1977) 'Patterns of development of the modern world-system', *Review (Fernand Braudel Center)*, 1 (2), pp.111-145.  
<https://www.jstor.org/stable/40240765?seq=1>
- Hopkins, T., K., Wallerstein, I. (1986) 'Commodity chains in the world economy prior to 1800', *Review (Fernand Braudel Center)*, 10 (1), pp.157-170.  
<https://www.jstor.org/stable/40241052?seq=1>
- Humphrey, J., Schmitz, H. (2000) 'Governance and upgrading: Linking industrial cluster and global value chain research' IDS Working Paper, No. 120, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton, pp.1-37.  
<https://www.ids.ac.uk/download.php?file=files/Wp120.pdf>. (Accessed 08 March 2019).
- Humphrey, J., Todeva, E., Armando, E., Giglio, E. (2019). 'Global value chains, business networks, strategy, and international business: Convergences'. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 21(spe), 607-627. <https://doi.org/10.7819/rbgn.v21i4.4014>
- Inomata, S. (2017). Analytical frameworks for global value chains: An overview. Global value chain development report.
- Islam, M.T., Polonsky, M.J. (2020) 'Validating scales for economic upgrading in global value chains and assessing the impact of upgrading on supplier firms' performance', *Journal of Business Research*, 110, pp.144-159. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.01.010>
- Johnson, R.C. (2014) 'Five Facts about Value-Added Exports and Implications for Macroeconomics and Trade Research', *Journal of Economic Perspectives*, 28, (2), pp.119-142. <http://dx.doi.org/10.1257/jep.28.2.119>
- Johnson, R.C. (2018) 'Measuring global value chains'. *Annual Review of Economics*, 10 (1), pp.207-236. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080217-053600>
- Kano, L., Tsang, E. W., & Yeung, H. W. C. (2020). 'Global value chains: A review of the multi-disciplinary literature'. *Journal of international business studies*, 51(4), 577-622.  
<https://doi.org/10.1057/s41267-020-00304-2>
- Karlsen, A. (2018) 'Framing industrialization of the offshore wind value chain-A discourse approach to an event', *Geoforum*, 88, pp.148-156.  
<https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2017.11.018>
- Keane, J. (2014) 'Global Value Chain Analysis: What's New, What's Different, What's Missing', ODI Briefing Paper Briefing paper 91, pp.1-6.

<https://globalvaluechains.org/publication/global-value-chain-analysis-whats-new-whats-different-whats-missing>. (Accessed 08 March 2019).

Koopman, R., Wang, Z., Wei, S.-J. (2014). 'Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports', *American Economic Review*, 104 (2), pp.459-494.

<http://dx.doi.org/10.1257/aer.104.2.459>

Kwon, T.-H., Park, H.-G. and Cho, H.-S. (2021) 'The Globalization and Business Performance of Corporate Value Chain'. *Journal of Korea Trade*, 25 (3), pp.65-86.

<https://doi.org/10.35611/jkt.2021.25.3.65>

Laribi, S., Guy, E. (2018). 'Market structures in coastal shipping: what to expect in Canada following the Comprehensive and Economic Trade Agreement with the European Union?', *WMU Journal of Maritime Affairs*, 17, pp.213-227.

<https://doi.org/10.1007/s13437-018-0146-3>

Lee, C. (2007) 'SCP, NEIO and beyond', Nottingham University Business School, Working Paper Series. [http://file.icsead.or.jp/user03/834\\_212\\_20110622120417.pdf](http://file.icsead.or.jp/user03/834_212_20110622120417.pdf). (Accessed 08 March 2019).

Lee, J. (2010). 'Global Commodity Chains and Global Value Chains'. Oxford Research Encyclopedia of International Studies.

<https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190846626.013.201>

Lelissa, B.T., Kuhil, M.A. (2018) 'The Structure Conduct Performance Model and Competing Hypothesis- a Review of Literature', *Research Journal of Finance and Accounting*, 9 (1), pp.76-89. <https://www.iiste.org/Journals/index.php/RJFA/article/view/40803/41957>

Lopes, H.C. (2016) 'The structure-conduct-performance paradigm and the neo-Schumpeterian evolutionary approach: Proposing a theoretical integration', *Revista de Economia Contemporânea*, 20 (2), pp.336-358. <https://doi.org/10.1590/198055272026>

Marcato, M.B., Baltar, C. T. (2020) 'Economic upgrading in global value chains: concepts and measures', *Revista brasileira de inovação*, 19, e020002-e020002.

<https://doi.org/10.20396/rbi.v19i0.8654359>

Martín-Martín, A., Orduna-Malea, E., Thelwall, M., Delgado López-Cózar, E. (2018a) 'Google Scholar, Web of Science and Scopus: A systematic comparison of citations in 252 subject categories', *Journal of Informetrics*, 12 (4), pp.1160-1177.

<https://doi.org/10.1016/j.joi.2018.09.002>

- Martín-Martín, A., Orduna-Malea, E., Delgado López-Cózar, E. (2018b) ‘Coverage of highly-cited documents in Google Scholar, Web of Science, and Scopus: a multidisciplinary comparison’, *Scientometrics*, 116, pp.2175-2188. <https://doi.org/10.1007/s11192-018-2820-9>
- Mason, E. (1939) ‘Price and Production Policies of Large-Scale Enterprise’, *American Economic Review*, 29(1), pp.61-74. <https://www.jstor.org/stable/1806955?seq=1>
- Milberg, W., Winkler, D. (2011) ‘Economic and social upgrading in global production networks: Problems of theory and measurement’, *International Labour Review*, 150, pp.341-365. <https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2011.00120.x>
- Miranda, R., Wagner, R. (2015) ‘*Neighboring Institutions Matter for the Competitiveness of Your Value Chain*’, Global Value Chain Development Report Background Paper, World Bank, Washington. <http://rigvc.uibe.edu.cn/docs/20160329212441806355.pdf> (Accessed 08 March 2019)
- Miroudot, S., Nordström, H. (2015) ‘*Made in the World?*’, EUI Working Paper n. RSCAS 2015/60. Robert Schuman Centre for Advanced Studies: Global Governance Programme, pp.1-33. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2658562>
- Navas-Alemán, L. (2011) ‘The impact of operating in multiple value chains for upgrading: the case of the Brazilian furniture and footwear industries’’, *World development*, 39, pp. 1386-1397. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2010.12.016>
- Nielsen, P.B. (2018) ‘The puzzle of measuring global value chains - The business statistics perspective’, *International Economics*, 153, pp.69-79. <http://dx.doi.org/10.1016/j.inteco.2017.05.004>
- Panhans, M. T. (2023). ‘The rise, fall, and legacy of the structure-conduct-performance paradigm’. *Journal of the History of Economic Thought*, 1-21. <https://doi.org/10.1017/S105383722300038X>
- Pietrobelli, C., Saliola, F. (2008) ‘Power relationships along the value chain: multinational firms, global buyers and performance of local suppliers’, *Cambridge Journal of Economics*, 32, pp.947-962. <https://doi.org/10.1093/cje/ben016>
- Ponte, S., Gibbon, P. (2005) ‘Quality standards, conventions and the governance of global value chains’, *Economy and society*, 34, pp.1-31. <https://doi.org/10.1080/0308514042000329315>

- Ponte, S., Sturgeon, T. (2014) ‘Explaining governance in global value chains: A modular theory-building effort’. *Review of International Political Economy*, 21, pp.195-223.  
<https://doi.org/10.1080/09692290.2013.809596>
- Raei, F., Ignatenko, A., Mircheva, B. (2019) ‘*Global Value Chains: What are the Benefits and Why Do Countries Participate?*’, Working Papers n.18. International Monetary Fund.  
<https://doi.org/10.5089/9781484392928.001>
- Ribeiro, V.S. (2022) ‘Method for the estimation of institutional quality indexes using fuzzy logic’. *MethodsX*, 9, 101676. <https://doi.org/10.1016/j.mex.2022.101676>
- Ribeiro, V.S., Pedroza Filho, M.X. (2022) ‘Regional analysis of aquaculture value chain: Study of tilapia production zones in Brazil’. *Aquaculture*, 551, 737948.  
<https://doi.org/10.1016/j.aquaculture.2022.737948>
- Ribeiro, V.S., Pedroza Filho, M. X., Rocha, H. S., Ribeiro, J. B. (2024) ‘Tilapicultura no Brasil: uma análise regional a partir de indicadores de upgrading’. *Informe GEPEC*, 28 (1), pp. 366-383. <https://doi.org/10.48075/igepec.v28i1.32644>
- Rossi, A. (2013) ‘Does economic upgrading lead to social upgrading in global production networks? Evidence from Morocco’, *World Development*, 46, pp.223-233.  
<http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.02.002>
- Rungi A., Del Petre, A. (2018) ‘The smile curve at the firm level: where value is added along supply chains’, *Economics Letters*, 164, pp.38-42.  
<https://doi.org/10.1016/j.econlet.2017.12.038>
- Sturgeon, T. (2008) ‘From commodity chains to value chains: interdisciplinary theory building in an age of globalization’. MIT, Cambridge.
- Sturgeon, T., Biesebroeck, J.V., Gereffi, G. (2008) ‘Value chains, networks and clusters: reframing the global automotive industry’, *Journal of Economic Geography* 8, pp.297-321. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbn007>
- Sun, Y., Grimes, S. (2016) ‘China’s increasing participation in ICT’s global value chain: A firm level analysis’, *Telecommunications Policy*, 40, pp.210-22.  
<http://dx.doi.org/10.1016/j.telpol.2015.06.003>
- Tian, K., Dietzenbacher, E., Jong-A-Pin, R. (2019) ‘Measuring industrial upgrading: applying factor analysis in a global value chain framework’, *Economic Systems Research*, 31(4), pp.642-664. <https://doi.org/10.1080/09535314.2019.1610728>

- Timmer, M., P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R., de Vries, G. (2015) ‘An illustrated user guide to the world input-output data-base: the case of global automotive production’, *Review of International Economics*, 23 (3), pp.575-605.  
<https://doi.org/10.1111/roie.12178>
- Verbeke, A. (2020) ‘Will the COVID-19 Pandemic Really Change the Governance of Global Value Chains?’, *British Journal of Management*, 31, pp.444-446.  
<https://doi.org/10.1111/1467-8551.12422>
- Wang, Z., Wei, S., J., Zhu, K. (2013) ‘*Quantifying international production sharing at the bilateral and sector levels*’, Working Paper n.19677, National Bureau of Economic Research, pp.1-91. <http://dx.doi.org/10.13140/2.1.2544.7681>
- Williamson, O.E. (1985). ‘*The Economic Institutions of Capitalism*’, The Free Press, New York.
- Ye, M., Meng, B., Wei, S-J. (2015) ‘*Measuring Smile Curves in Global Value Chains*’, IDE Working Papers n. 530, Institute of Developing Economies, p.1-35.  
<http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.1.2117.3364>