

ARTIGO ORIGINAL

INCENTIVOS FISCAIS E A INSERÇÃO DE UM PAÍS NAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

ORIGINAL ARTICLE

TAX INCENTIVES AND THE INSERTION OF A COUNTRY INTO GLOBAL VALUE CHAINS

Pedro Baccarro Ratc¹
Oswaldo Alencar Billig²

Centro Universitário Dinâmica das Cataratas - UDC, Brasil

RESUMO

Os incentivos fiscais têm sido amplamente utilizados como estratégia para promover o crescimento econômico e atrair investimentos estrangeiros. Neste contexto, a pesquisa aborda a relação entre os incentivos fiscais no Paraguai e a inserção do país nas cadeias globais de valor durante o período de 2000 a 2020. O objetivo do estudo é compreender como as leis de incentivos fiscais implementadas no Paraguai influenciaram a inserção do país nas cadeias globais de valor. A metodologia adotada se baseia na pesquisa bibliográfica através da análise de documentos disponibilizados em sites governamentais, artigos acadêmicos e pesquisas publicadas. As informações recolhidas foram trabalhadas através do método indutivo e comparativo, destacando as mudanças que ocorreram no país e região ao longo dos anos. Os resultados obtidos revelaram que os incentivos fiscais no Paraguai desempenharam um papel crucial na expansão da participação do país nas cadeias globais de valor. Houve um aumento significativo no nível de exportação de produtos manufaturados, diversificação da matriz exportadora e atração de investimento estrangeiro direto. Pode-se concluir que os incentivos fiscais no Paraguai foram efetivos na promoção do aumento do grau de inserção do país nas cadeias globais de valor.

Palavras-chave: crescimento econômico, investimentos, exportação.

ABSTRACT

Tax incentives have been widely used as a strategy to promote economic growth and attract foreign investment. In this context, the research addresses the relationship between tax incentives in Paraguay and the country's insertion in global value chains during the period from 2000 to 2020. The objective of the study is to understand how tax incentive laws implemented in Paraguay influenced the insertion of the country in global value chains. The methodology adopted is based on bibliographical research through the analysis of documents available on government websites, academic articles and published research. The information collected was worked through the inductive and comparative method, highlighting the changes that have occurred in the country and region over the years. The results obtained revealed that tax incentives in Paraguay played a crucial role in expanding the country's participation in global value chains. There was a significant increase in the level of exports of

¹ Acadêmico do Curso de Relações Internacionais no Centro Universitário Dinâmica das Cataratas (UDC), Foz do Iguaçu/PR. E-mail: pedrobaccarro@yahoo.com.br.

² Doutorando em Administração de Empresas na Universidade Presbiteriana Mackenzie (UPM); Mestre em Administração pela Universidade de Caxias do Sul (UCS); Pós-Graduação - MBA em Logística Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) e Bacharel em Administração pela Universidade de Passo Fundo (UPF). Professor do Centro Universitário Dinâmica das Cataratas (UDC). E-mail: probillig@gmail.com.

manufactured products, diversification of the export matrix and attraction of foreign direct investment. It can be concluded that tax incentives in Paraguay were effective in promoting an increase in the country's degree of insertion in global value chains.

Keywords: economic growth, investments, exports.

INTRODUÇÃO

No cenário competitivo do século XXI marcado pela globalização, surge um termo caracterizado por representar como as relações de valor estão estabelecidas atualmente onde as fronteiras estatais se tornam cada vez menos visíveis e os processos de intercâmbio internacional cada vez menos custosos, que é as Cadeias Globais de Valor (CGV) que podem ser definidas como o conjunto de atividades necessárias desde a etapa de produção de um produto a etapa de distribuição e pós-venda para o consumidor final (GEREFFI; HUMPHREY & STURGEON, 2005).

Outro tema atual e que se encaixa em uma das opções a busca dos países pelo desenvolvimento econômico e principalmente o crescimento econômico (curto prazo), são as políticas públicas de incentivos fiscais. Essas políticas constituem um estímulo para que atores econômicos específicos atuem de maneira alinhada aos objetivos estatais, sendo adotados por meio de adaptações às legislações de cada nação. Caracterizados pela extrafiscalidade, tais incentivos frequentemente oferecem uma redução das alíquotas, dependendo de certas condutas adotadas pelos atores envolvidos.

Alguns países com a estratégia da inserção nas CGV utilizam-se de estratégias comerciais e tributárias sendo uma delas o uso de incentivos fiscais como o que ocorreu no México na década de 90 ao desenvolver o incentivo fiscal da lei Maquila sendo responsável pela internacionalização de diversas empresas estadunidenses que buscavam uma redução nos custos tributários.

O mesmo ocorreu no Paraguai em 1998, que tendo como modelo o México, implementou em sua legislação a Lei da maquila caracterizando um dos primeiros incentivos fiscais estabelecidos pelo governo com os mesmos objetivos, de promover o desenvolvimento econômico e contribuir para uma alta de produtos semiacabados e acabados produzidos no país a serem exportados aos demais países.

Entender como os Incentivos Fiscais podem se relacionar com a inserção

dos países às CGV através do case Paraguai também fornece para estudantes, pesquisadores e até mesmo investidores um olhar mais específico sobre Incentivos Fiscais e também sobre a dinâmica das CGV.

Isto posto, o estudo tem por objetivo compreender como os Incentivos Fiscais implementados no Paraguai influenciaram a inserção do país nas CGV.

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

LEI DE INVESTIMENTOS 60/90

A política de incentivos fiscais para investimentos se iniciou em 1990 com a lei nº 60 “De incentivos fiscais ao investimento Nacional e Estrangeiro”. Essa lei foi um dos primeiros incentivos implementados no Paraguai, no qual esteve sujeito a algumas modificações ao longo dos anos conforme Decreto nº 6427/2005 e Decreto 11.462/2013 do Paraguai.

A lei visa promover e incrementar os investimentos de capital e origem nacional e estrangeiro que tenham por objeto acrescentar à produção de bens e serviços de origem paraguaia, criar fontes de trabalho, fomentar as exportações e substituir as importações e também incorporar tecnologias que permitam aumentar a eficiência produtiva do país (REDIEX, 2023).

O processo de adequação fiscal que o Paraguai teve em 2004 atualizou a normativa de incentivos fiscais a uma realidade fiscal atual, entretanto, continuaram sendo generosos. As modificações favoráveis para os investidores incluem o aumento da duração dos incentivos, novas exonerações e a expansão de aplicabilidade dos incentivos a investimentos de ampliação ou modernização de plantas produtivas (PARAGUAI, 1990).

Tabela 01 - Os benefícios atualmente proporcionados pela Lei

Exonerações	Imposto ao valor agregado (IVA) dos bens de capital produzidos por fabricantes nacionais para produção industrial ou agropecuária
	Imposto ao valor agregado (IVA) nas importações de bens de para produção industrial ou agropecuária
	Tributos nas remessas para o exterior por um prazo pactuado para investimentos superiores a USD 5.000.000

	Imposto aos dividendos e utilidades, por até 10 anos, para investimentos maiores a 5.000.000 quando o imposto a tais dividendos e utilidades não forem créditos fiscais do investidor no país ao qual provêm o investimento
	Tributos para a constituição e registro da sociedade
	Direitos aduaneiros sobre a importação de bens de capital

Fonte: adaptado de Iturbe e Serafini, (2020).

No âmbito da lei há uma garantia da primazia dos direitos de propriedade, liberdade de troca e liberdade de contrair seguros de investimentos no país ou no exterior e o livre comércio, ou seja, por um lado temos a liberdade de produção e comercialização de bens e serviços, por outro a livre importação e exportação de bens e serviços (PARAGUAI, 1990). Podemos notar também que a depender do valor investido os benefícios são maiores, fator que iremos observar em outras leis de aplicabilidade fiscal para investidores.

LEI DA MAQUILA (INCENTIVO À EXPORTAÇÃO)

A Lei da Maquila visa promover o estabelecimento e regular as operações das empresas industriais maquiladoras (como são chamadas as empresas que usufruem do incentivo) que se dedicam a realizar processos industriais ou de serviços que incorporem mão de obra e outros recursos nacionais destinados a transformação, elaboração, reparação ou embalagem de mercadorias de procedência estrangeira. O processo é realizado mediante importação temporária e reexportação, em execução de um contrato firmado com uma empresa estrangeira, denominada pela lei como empresa matriz.

Sob a égide do incentivo empresas podem se beneficiar do pagamento de um imposto único de 1% sobre o valor agregado em território nacional, baseado no preço de exportação. De maneira geral, o procedimento para aderir à lei da Maquila não apresenta obstáculos significativos ou requisitos excessivamente específicos. Entretanto, é necessário fornecer série de informações sobre a empresa interessada, incluindo os dados da matriz e uma descrição concisa dos processos industriais envolvidos. A regularidade fiscal da empresa interessada constitui um requisito indispensável para avançar em todas as etapas do processo de adesão à legislação. Dessa forma, assegurar a conformidade com as obrigações fiscais torna-

se, assim, uma etapa crucial para as empresas que buscam usufruir dos benefícios proporcionados por essa legislação (REDIEX, 2023; PARAGUAI, 2000).

O órgão responsável por emitir a resolução que certifica a empresa interessada é o Conselho Nacional das Industrias Maquiladoras de Exportação (CNIME). O órgão é composto ao total por cinco representantes das principais instituições do governo paraguaio, sendo o Ministério da Industria e Comercio, Ministério da Fazenda, Banco Central Paraguaio, Secretaria Técnica de Planificação para o Desenvolvimento Econômico Social e o Ministério das Relações Exteriores (PARAGUAI, 1997).

Tendo realizado a inscrição e emitida resolução a empresa é considerada maquiladora e pode usufruir dos benefícios estipulados no Art. 126º do decreto 9585/20, ao qual também promove exonerações de acordo a Tabela 2:

Tabela 02 – Lista de exonerações totais proporcionadas pela lei maquila.

Exonerações	Pagamento de taxas por serviço de valoração aduaneira
	Imposto consular
	Taxa do Instituto Nacional Indígena (INDI)
	Taxas portuárias e aeroportuárias
	Encargos informáticos
	Totalidade dos impostos, taxas e contribuições que incidem as garantias que as empresas ou terceiros outorguem e que se relacionem com o regime de maquila
	Totalidade dos impostos, taxas ou contribuições que incidam nos empréstimos destinados a financiar operações de maquila
	Tributos que incidam sobre remessas de dinheiro relacionadas ao regime de maquila
	Qualquer outro imposto, taxa ou contribuição existente ou a criar, que agravem o entrada e saída dos bens amparados sob o regime maquila

Fonte: Autores (2023).

Para continuar a usufruir dos benefícios de importação de bens de capital e matéria prima com suspensão de impostos a empresa deve, posterior a obtenção da resolução e no prazo de 90 dias, apresentar o correspondente programa de produção das mercadorias. Nessa etapa deve ser descrito e apresentado as matérias primas, os procedimentos de fabricação e os produtos finais que serão industrializados. Cabe ainda apurar se o produto a ser fabricado pela empresa terá o Índice de Conteúdo Regional (ICR) – que corresponde a margem de valor agregado em território nacional – acima da porcentagem prevista no Acordo de

Complementação Econômica 18 (ACE -18) e seus protocolos adicionais. A etapa serve verificar que os produtos que sejam fabricados pelas empresas maquiladoras no Paraguai contenham de fato processos produtivos com bens e serviços oriundos do próprio país.

Ainda nessa etapa a empresa também deve apresentar os valores correspondentes a sobras e desperdícios na industrialização dos produtos, essas informações assim como as informações mencionadas acima sobre a matéria prima, processos e produtos finais, terão de ser certificadas pelo Instituto Nacional de Normalização e Metrologia (INTN) (PARAGUAI, 2000).

Regime de zonas francas

As Zonas Francas são áreas que estão sujeitas a um regime aduaneiro e tributário especial com o intuito de incentivar os investimentos e a contratação de mão de obra local. Podem ser de gestão pública ou privada, e geralmente são áreas onde estabelecem atividades de processamento, embalagem, logística, industrialização e comércio. Estas zonas desfrutam de privilégios tributários em troca de fomentar o desenvolvimento e o emprego nas áreas onde se estabelecem (PARAGUAI, 1995).

O estabelecimento do Regime de Zonas Francas no Paraguai visa promover a atração de investimento produtivo, diversificar a matriz exportadora, geração de empregos e transferência de conhecimento (REDIEX, 2023). As empresas que usufruem desses benefícios são denominadas usuárias zona franca e possuem acesso a determinadas localidades específicas dentro do território nacional.

No Paraguai existem duas zonas francas constituídas no país, o Consórcio Internacional Trans Trade S.A e Associados e o Consórcio Global do Paraguai S.A.C.S, ambas constituídas em Ciudad del Este, cidade que faz fronteira com o Brasil (MRE Paraguai, 2020). Atualmente há uma quantidade de usuários de 203 empresas se beneficiando dos benefícios sendo, 160 usuários comerciais e 43 usuários industriais (REDIEX, 2023).

As zonas francas possuem seu marco regulatório e estão estabelecidas na legislação do Paraguai através da Lei nº 523/95. De acordo esta lei as zonas francas são espaços localizados dentro do território nacional e autorizadas como tais pelo poder executivo do estado e estão sujeitas a controle fiscal, aduaneiro e

administrativo. Nas zonas francas do Paraguai podem se desenvolver, separadas ou conjuntamente as seguintes atividades (ITURBE E SERAFINI, 2020):

- Atividade Comercial: envolve a intermediação de bens sem transformação significativa, incluindo procedimentos simples como seleção ou classificação;
- Atividade Industrial: engloba processos de fabricação de bens destinados à exportação, envolvendo a transformação de matérias-primas nacionais ou internacionais;
- Atividade de Serviços: inclui usuários dedicados à reparação e manutenção de equipamentos, maquinarias ou prestação de serviços profissionais.

As zonas francas são constituídas através de um contrato e pode ser outorgado pelo poder executivo o regime de incentivo para a localidade específica por um prazo de até 30 anos, podendo ser prolongado dependendo da legislação vigente até o momento da solicitação. Já para os usuários os mesmos podem usufruir de benefícios como o tributo único de 0,5% no valor das exportações e a possibilidade de vender até 10% de sua produção para o território nacional sem a incidência do imposto de renda. Além disso, é interessante ter em conta de que as zonas francas não são consideradas território aduaneiro nacional ainda que dentro do espaço vigore a legislação paraguaia, nestes casos quando não há uma regulamentação específica é utilizada as leis vigentes do país, como por exemplo o código laboral (PARAGUAI, 1995).

Regime de parques industriais

Os parques industriais são frações de terrenos em condições adequadas em termos de localização, infraestrutura, equipamentos e serviços para o estabelecimento de plantas industriais e serviços complementários. Seu funcionamento é respaldado na lei 4.903/2013 “De parques industriais” e devem ser aprovados pelo Ministério da Indústria e Comércio do Paraguai a autoridade de aplicação. Em quanto a sua classificação podem ser públicos, privados ou mistos (PARAGUAI, 2013).

A instalação e funcionamento dos parques industriais possui uma série de

benefícios que não limitam as vantagens que oferecem outras leis de fomento no âmbito da tributação, nesse caso podemos colocar como exemplo uma empresa que está amparada pelo regime da lei maquila e que também pode se estabelecer dentro do parque industrial e usufruir desses benefícios. Entre eles, destacam-se a redução da porcentagem do imposto imobiliário municipal, a redução de 50% sobre o valor da patente industrial que deve ser pago às prefeituras e a exoneração de 100% sobre o Imposto ao Valor Agregado (IVA) por arrendamento de parcelas do parque plantas industriais situadas no parque industrial.

Atualmente, o Paraguai conta com 17 parques industriais, sendo 10 situados no departamento (província) de Alto Paraná pelas condições especiais que oferecem, como o acesso à energia elétrica abundante e barata e a proximidade com Brasil o principal destino comercial das mercadorias fabricadas, além disso o estado é banhado pelo Rio Paraná que o conecta com diversas partes da América do Sul e oferece acesso ao Oceano Atlântico. Em segundo lugar está o departamento Central (REDIEX, 2023).

Existem outros parques em desenvolvimento, porém para a aprovação devem ser cumpridas diversas etapas ante os órgãos competentes que concedem o direito à construção.

LEI DE GARANTIA AO INVESTIMENTO

A lei nº 5.542/2015 que aborda sobre as garantias para os investimentos tem por objeto proteger os investimentos de capital nacional ou estrangeiro que são utilizados para criação de indústrias ou atividades produtivas estabelecidas em território nacional e que promovam a contratação de mão de obra e o desenvolvimento econômico e social ao país (PARAGUAI, 2015).

O benefício da lei é outorgado de maneira antecipada sendo a partir da projeção ou projeto de investimento tendo a empresa que cumprir com as informações prestadas ao longo de dois anos a partir da assinatura do contrato. Se o investimento for maior que 2 milhões de dólares, o prazo é de cinco anos. Para usufruir do benefício a empresa deve cumprir com todos os compromissos estipulados no contrato, como incorporar todo o capital dentro do prazo estabelecido e estar sujeito a legislação interna do país como qualquer outra lei de incentivo fiscal. A lei tem como principal benefício a invariabilidade da taxa de imposto de

renda a partir da assinatura do contrato por dez anos, além disso também garante o direito de enviar livremente remessas de utilidades ao exterior a partir do início do investimento estipulado em contrato (PARAGUAI, 2015).

Como forma de controle do estado em relação as operações realizadas pela empresa são estipuladas obrigações, como por exemplo a empresa submeter-se anualmente a uma auditoria externa com profissionais certificados por instituições competentes do governo. Desta forma, se exoneram também os tributos da venda de ações ou direitos representativos da sociedade, até o montante do investimento comprovadamente realizado, ou da liquidação total ou parcial das empresas (REDIEX, 2023).

Há também benefícios adicionais concedidos a empresas que se enquadram nos investimentos de alto índice social estabelecidos pelo país, nesse caso são empresas que cumprem determinados requisitos como: i) se estabelecem em zonas do país com um menor desenvolvimento relativo e baixa oferta de emprego para a população; ii) que demandem uma importante quantidade de mão de obra e promovam a formação de trabalhadores de nível médio; iii) que tenham como objeto a incorporação de um alto valor agregado de matéria prima através da industrialização; iv) que não degradem significadamente ou irreversivelmente o meio ambiente (PARAGUAI, 2015).

Nesses benefícios extras concedidos, as indústrias recebem uma exoneração adicional de 5% da alíquota do imposto de renda sobre as remessas de utilidades, além de terem benefícios adicionais pela contratação de mão de obra, sendo descontado 1% da taxa impositiva por cada 100 (cem) empregos diretos gerados, até um máximo de 50% do valor total da taxa (PARAGUAI, 2015).

Política Automotriz Nacional (PAN)

A Política Automotriz Nacional (PAN) está amparada na legislação pela lei nº 4838/2012 tendo como âmbito de competência a produção e montagem de veículos automóveis, tratores e demais veículos terrestres (incluindo suas partes e acessórios). Esta lei busca incentivar a instalação de indústrias produtoras ou montadoras do ramo no Paraguai com o objetivo de fomentar o emprego, o valor agregado nacional através da industrialização e aumentar as exportações proporcionando a substituição de

importações de bens de capital, matérias primas, componentes, kits, partes, peças e insumos fabris. Em 2014 esse comercio representou um gasto tributário de quase 10 milhões de dólares e foi a segunda fonte de exonerções mais importante (ITURBE E SERANIFI, 2020).

Além disso, a lei prevê um trato preferencial nas licitações e aquisições públicas para as empresas beneficiadas do setor, contanto também com a redução de 8% do pagamento do IVA para a venda dos produtos finais fabricados no Paraguai (PARAGUAI, 2012).

Inicialmente a lei beneficiava a produção ou montagem de todos os bens compreendidos no capítulo 87 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), oferecendo descontos no Imposto ao Valor Agregado (IVA) de 8% para automóveis e 6% para motocicletas, entretanto a partir de 2017, com a lei 5.817/17, ficou vigente somente os benefícios para os veículos que não sejam motocicletas, sendo que para estas mantiveram a taxa aplicável de 10% . Ao estabelecer a lei 5817/17 foi estipulado a obrigação de destinar parte da arrecadação aos Hospitais de Trauma como um ato compensatório a alta incidência dos acidentes de trânsito no sistema de saúde. Os requisitos para ter o benefício da lei 4838/12 incluem desenvolver programas de fomento a investigação assim como apoio a setores sociais e que o projeto incluia uma linha de montagem, infraestrutura e teste de equipamentos para marcação do número de identificação dos veículos (VIN) (ITURBE E SERAFINI, 2020).

Compreendendo as Cadeias Globais de Valor

As Cadeias Globais de Valor (CGV) são um tema que se torna cada vez mais importante nos dias atuais. Sua concepção partiu da necessidade de um estudo direcionado para o conjunto de processos ou atividades de produção de bens ou serviços realizados em diferentes países e por diferentes empresas que contribuem para a criação de um produto final (GEREFFI e KORZENIEWCZ, 1994).

O conceito parte de um planejamento estratégico utilizado por grandes empresas de explorar o mercado não mais a nível internacional e sim global, explorando a ideia de que as fronteiras estatais não delimitam necessariamente as possibilidades de trocas comerciais, de informação e de viabilidade de operações que podem ser realizadas entre empresas (SCHERER, 2014).

Notamos que a fragmentação da produção industrial e a descentralização dos

processos produtivos começaram a ser estudados na década de 1980 com o avanço da globalização, nessa etapa os estudos focavam na análise de cadeias produtivas ou cadeias de suprimentos como forma de entender a estrutura e as interações entre empresas envolvidas na produção de um produto ou até mesmo um serviço.

Posteriormente, na década de 1990, foi desenvolvido estudos mais aprofundados sobre Cadeia Econômica Global (CEG), com o objetivo de entender melhor a interdependência econômica entre os países em diferentes estágios de desenvolvimento. Sendo assim, o estudo da CEG parte de uma série de ligações comerciais entre países que refletem uma crescente integração da econômica global. (STURGEON,1997).

Foi então que, com o avanço desses estudos, o economista americano Gary Gereffi e Korzeniewicz (1994), no artigo intitulado "*The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks*" expandiu a análise da Cadeia Econômica Global para incluir uma visão mais característica, enfatizando a interconexão entre as empresas e destacando a importância dos processos de coordenação (governança) e gestão em todo o sistema de produção global. Nesse primeiro estudo, é analisado a organização das cadeias Globais de Valor (CGV) a partir da perspectiva de empresas compradoras, especialmente empresas varejistas dos Estados Unidos.

Gereffi e Korzeniewicz (1994) argumentam que as CGV são estruturadas em torno de uma empresa líder, geralmente uma empresa varejista ou de marca que define as especificações dos produtos e estabelece os requisitos de qualidade, preço e prazo de entrega. Essa empresa líder, também conhecida como "*buyer-driven commodity chain*", exerce grande poder sobre os fornecedores em toda a cadeia de produção, desde a obtenção de matérias-primas até a fabricação do produto final.

Nesse estudo é estabelecido ainda uma distinção ao analisar uma estrutura na qual a empresa líder é responsável pela produção ou manufatura, também conhecida como "*producer-driven commodity chain*", que exerce maior controle da cadeia de valor e tem maior poder de negociação em relação aos fornecedores. De acordo Gereffi, na "*buyer-driven commodity chain*", as empresas líderes (como as grandes redes de varejo) impõem seus padrões de qualidade e prazo de entrega aos fornecedores. Além disso, as empresas líderes podem exigir que os fornecedores

reduzam seus preços para se manterem competitivos em um mercado global que se torna cada vez mais competitivo (GEREFFI e KORZENIEWCZ, 1994)

Dessa forma, é destacada as implicações que a estruturação das CGV em torno de empresas líderes pode trazer para o desenvolvimento econômico e social dos países em desenvolvimento que abrigam a maior quantidade de fornecedores na cadeia de produção, sobre o tema já mencionava Porter (1993) sobre a possibilidade das vantagens competitivas e a possibilidade de externalização positiva como efeito desses processos, em suas análises é destacado as vantagens como a criação de empregos, transferência de tecnologia e geração de conhecimento, porém também observa algumas implicações negativas, tendo em vista muitas vezes a demanda pelo mercado da necessidade de uma redução progressista de custos, o que acaba gerando uma concentração de poder e lucros nas mãos das empresas líderes e que por sua vez podem contar com condições de trabalho precário e salários baixos.

Nessa linha de análise é interessante se atentar a algumas características que dependem da coordenação de uma estrutura em torno de empresas líderes para com os produtores em diferentes locais, sendo que, em uma perspectiva global não coordenada, as ações das empresas que principalmente estão estabelecidas em países desenvolvidos podem levar a perda de uma autonomia em relação às práticas adotadas por empresas contratadas. Nesses casos, Gereffi e Korzeniewicz (1994) também trata de alguns mecanismos que as empresas líderes possuem para que isso seja controlado e até mesmo analisado a possibilidade de mudança de fornecedor ou especificações do produto, o que pode acabar reverberando em impactos significativos sobre a economia dos países em desenvolvimento que comportam as empresas do setor produtivo.

No que tange coordenação de diferentes estruturas, mencionava Castells (2022) da importância do estabelecimento de nós interconectados presentes em diferentes partes do mundo que atuam em uma espécie de rede de relacionamentos e de cooperação entre organizações e empresas, normalmente estes situados em grandes polos mundiais e que utilizam da tecnologia para tais feitos.

Partindo dessas análises, diversos pesquisadores assumiram a ideia de que o comércio internacional de bens e serviços não devia ser visto apenas como uma infinidade de transações baseadas no mercado em condições normais de mercado (CASTELLS 2022; STURGEON, 2002). Inclusive nessa etapa começavam a surgir

novos estudos das modalidades de gestão e governança das estruturas que se formavam de maneira mais complexa desde então.

Foi então que um novo estudo de Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) descreveram a forma como empresas multinacionais organizam a produção em diferentes etapas de modo a permitir uma melhor coordenação global através das redes de relacionamento. Essa abordagem se mostrou necessária e eficaz uma vez que as mudanças nas operações das empresas transnacionais ocorriam com mais frequência e orientadas a um aumento na terceirização das atividades.

A partir dessas literaturas notamos que não só nas manufaturas eram o foco das grandes empresas, sendo assim os estudos das estruturas das CGV passaram a ser a partir de uma complexidade de fatores em constante evolução, envolvendo redes de relacionamentos entre empresas, instituições e governos de diferentes países, gerando oportunidades e desafios para as empresas e países envolvidos.

Entretanto, apesar da complexidade das relações e multipolaridade de atores presentes na estrutura das Cadeias Globais de Valor, foi identificado certos padrões na determinação do tipo de governança, a depender da complexidade do produto e até mesmo das políticas internas de empresas líderes.

Assim Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005), chegaram a cinco formas de governança das atividades em uma Cadeia Global de Valor:

a) Mercado - os autores enfatizam que a mudança dos parceiros ocasiona custos pequenos para as duas partes, o que torna possível coordenar essas atividades via mercado;

b) Modulares - os fornecedores seguem as especificações fornecidas pelos compradores, as quais podem ser mais ou menos detalhadas. Utilizando tecnologia disponível no mercado;

c) Relacionais – envolvem interações complexas gerando alta especificidade de ativos transacionados entre compradores e vendedores;

d) Cativas – caracterizam relações onde fornecedores menores são capturados por grandes firmas, enfrentando mudanças frequentes nos planos de produção e preços;

e) Hierárquica - o fluxo das atividades é controlado internamente à firma, seja entre gerentes e subordinados, matriz e subsidiária ou afiliada.

Foi levado em consideração ainda a importância de determinados fatores que devem ser estudados e influenciam a dinâmica das operações, nessa linha destaca-se: I) a gestão eficiente de fluxos de produtos e informações; II) a abordagem das redes de relacionamento empresariais, destacando a colaboração na geração de valor; III) a abordagem a partir de uma perspectiva que enfatiza fatores externos, como as políticas governamentais e a competição internacional na estruturação das CGV. (GEREFFI, HUMPHREY E STURGEON, 2005).

No que tange ao aspecto regional de uma cadeia de valor, também é abordado como alguns pontos influenciam os termos de governança e operações que normalmente são baseados nos seguintes principais critérios (GEREFFI, HUMPHREY E STURGEON, 2005), sendo: a Integração regional; a especialização produtiva; as cadeias de fornecimento locais; a Cooperação interempresarial; e as políticas públicas.

É importante destacar que o conceito de Cadeia Global de Valor e Cadeia Regional de Valor possui foco em aspectos característicos de criação de valor, diferente, nesses casos no que tange aos aspectos de uma Cadeia de Suprimentos ou Cadeia Produtiva, podemos dizer que as primeiras atuam com base ao processo de agregar valor com mínimo custo possível e as outras possuem uma ênfase maior na excelência operacional. Dessa forma, a análise da cadeia de valor é importante para se compreender quais atividades devem ser internalizadas pela empresa, por agregarem valor, e quais devem ser delegadas a terceiros (KAPLINSKY; MORRIS, 2001).

Podemos nesse caso entender que as cadeias de suprimentos e produtiva estão inseridas nas cadeias de valores, que possuem os aspectos de criação de valor em comum, representam ainda uma posição relevante, porém muitas vezes não a maior quota de valor agregado ao produto final, essas muitas vezes sendo representado pelos serviços de pesquisa e desenvolvimento, design, marketing e distribuição. Dessa forma, ao entender em que etapa das Cadeias Globais de Valor um país está inserido é possível identificar a verdadeira posição na divisão internacional do trabalho e suas vantagens e desvantagens comparativas (ZHANG; SCHIMANSKI, 2014).

No que tange a América do Sul, em sua maioria os países estão inseridos nas CGV em etapas de baixo valor agregado, sendo em suma exportadores de produtos

primários e desenvolvendo um papel importante na Cadeias Globais de Suplementos (BID, 2012). O que demonstra um cenário em que os países em desenvolvimento que ocupam determinada posição de baixo valor agregado nas Cadeias Globais de Valor devem traçar medidas que busquem avançar posições na escala de valor.

Humphrey e Schmitz (2002) defendem que esses países possuem a possibilidade de avançar em uma CGV, desde que desenvolvam as capacidades necessárias para isso. As capacidades podem ser desenvolvidas através da inovação e o desenvolvimento de competências específicas em setores chaves da economia, isso inclui no que tange a análise do autor o desenvolvimento de políticas públicas a partir de um planejamento estratégico do estado que estabelecem determinadas medidas a um cumprimento de um objetivo em questão.

Complementando o tema, Ernst (2010) argumenta que os países devem aproveitar a oportunidade de que o desenvolvimento tecnológico não ocorre mais em uma localidade específica, mas sim em redes globais de produção e inovação, onde a troca de conhecimento e tecnologia acontece de forma coordenada e sistêmica.

Nessa linha ainda é destacado a importância da tecnologia no processo de criação de valor, isso porque ao longo do tempo, a vantagem competitiva dos países em diferentes estágios da cadeia de valor mudará em relação a outros países a medida que a tecnologia avança e os custos de produção aumentam fazendo com que países que se concentram em atividades de alta tecnologia e alto valor agregado, como pesquisa e desenvolvimento, design e marketing consigam obter vantagens competitivas crescentes (ZHANG; SCHIMANSKI, 2014).

PARAGUAI RUMO AS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

O Paraguai, sendo um país localizado no coração da América do Sul e não possuindo fronteiras marítimas, tem se dedicado de diversas maneiras para se inserir, mesmo que indiretamente, em posições na Cadeia Global de Valor que tragam efetivos benefícios nas últimas décadas.

Esse movimento conforme, que demonstra a criação de diversos incentivos fiscais, corresponde a uma mudança de postura no que tange o inicial cenário internacional do país e da região que participam de forma primária na importante

rede global (BCP, 2023).

Sabemos que na Cadeia Global de Valor as empresas – e conseqüentemente os países – participam tanto como usuárias de insumos estrangeiros quanto como fornecedoras de bens e serviços (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005). Ao analisarmos a matriz exportadora do Paraguai vemos que o país ao longo dos anos estabeleceu uma condição importante de exportador de produtos primários, com destaque para a produção de soja, carne bovina, milho, trigo, açúcar e chá. (BCP, 2023)

Nesse cenário, a soja, a carne bovina e o milho são os que mais representam os valores de produtos exportados sendo que no início dos anos 2000 representavam em torno de 30% do total das exportações do país. (BCP, 2023) Entretanto, ao observar a linha temporal de 2000 a 2020 pode-se identificar diversas alterações que representam um novo horizonte pleiteado pelo país.

Um produto que merece destaque no setor primário é a carne bovina, no qual representou ao longo dos anos uma quantia significativa das exportações, sendo um importante produtor e exportador de carne bovina com reconhecimento internacional de qualidade (ARCE, 2012).

No âmbito da legislação é possível identificar incentivos para que continue crescendo e se modernizando, isso porque através da Lei nº125/91, conhecida como “Lei de modernização e simplificação do sistema tributário” foram estabelecidas alíquotas diferenciadas para diferentes setores da economia, incluindo o setor agropecuário. Essa lei proporciona uma alíquota reduzida do Imposto sobre o Valor Agregado (IVA) de 5%, em comparação com a alíquota padrão de 10%. Além disso, a lei estabelece que os produtos agropecuários estão isentos de impostos como o Imposto de Renda (IR) e o Imposto Seletivo ao Consumo (ISC) (PARAGUAI, 2015). O que contribui para reduzir os custos de produção e aumentar a competitividade do setor.

Além da questão do incentivo, o sistema tributário do país é um fator importante no que tange as mudanças que iremos observar ocorridas durante os anos. Isso porque o país possui além dos incentivos fiscais um sistema tributário conhecido por sua simplicidade e atratividade para investidores. A forma como o sistema foi estabelecido visa facilitar o pagamento de imposto e reduzir a burocracia, fatores determinantes que criam um ambiente favorável aos negócios.

Uma das principais características do sistema tributário do país é o sistema de tributação conhecido por “10, 10 e 10” que faz referência aos principais impostos que incidem sobre empresas no país (REDIEX, 2018). Isso mostra que Paraguai, em termos de legislação, estabeleceu medidas já de longo prazo que poderiam favorecer o ambiente de negócios para investimentos.

Além do agronegócio, outro produto crucial da matriz produtora do Paraguai é a energia, proveniente principalmente da Usina Hidroelétrica Binacional de Itaipu sendo que, a energia produzida pelo lado Paraguaio que não é utilizada totalmente no país é vendida para o Brasil (GOITIA, 2014). Para fins de comparação no início do século as exportações de energia proveniente do Paraguai eram referentes a 60% do valor dos produtos exportados. Sendo assim a matriz exportadora do Paraguai no ano de 2000.

Em uma análise a partir da conjuntura do Paraguai dos anos 2000, é importante destacar que país recém ingressava no Mercosul e até então o presidente Luis Ángel González Macchi buscava uma maior integração principalmente com Brasil e Argentina, seus principais aliados comerciais (HEDUVAN, 2020). Na época também começavam a desenvolver os estudos referentes as Cadeias Globais de Valor correspondendo ao estudo de diferentes empresas, principalmente estado-unidenses, que realizavam e visavam oportunidades em países distintos. (GEREFFI e KORZENIEWCZ, 1994)

O Paraguai supondo que tais mudanças na estrutura global poderiam influenciar os aportes de investimentos no País, principalmente Investimento Estrangeiro Direto (IED), e tendo como modelo o México, adotou em sua legislação já em 1998 a Lei da maquila. (PARAGUAI, 1998) porém, ainda em fase de adaptação uma vez que a regulamentação se deu com o decreto 9585/20. (PARAGUAI, 2020).

Entretanto, nos anos 2000 ainda podemos identificar uma posição isolada do país nas Cadeias Globais de Valores, sendo que, em termos de prioridade, o governo buscava uma maior integração regional, isso como uma estratégia de longo prazo de fortalecer os laços comerciais com os principais aliados da região. Além disso, o país estava empenhado nas disputas fronteiriças com a Bolívia e a Argentina. (HEDUVAN, 2020).

Nas exportações no ano de 2002 o Paraguai somava de produtos exportados o montante de 2,3 bilhões de dólares americanos e na importação o montante de 1,5 bilhões de dólares americanos, sendo que o principal destino das exportações era o Brasil, assim como a origem das importações. (BCP, 2023)

Nesse cenário o Paraguai atuava quase que exclusivamente como um fornecedor de produtos primários e energia ao Brasil (BCP, 2023). Assim como os indicadores sociais do país que até 2003 demonstravam índices ainda bem distantes dos países desenvolvidos, como por exemplo o indicador do índice de desenvolvimento humano de 0,63 em 2001 (IBGE, 2023).

Em 2003, houve uma maior observância das estratégias de inserção econômica internacional do país (HEDUVAN, 2020). O que contribuía para uma maior visão das oportunidades das leis de incentivos fiscais, e posterior como contribuição para a imagem de país de oportunidade para o mundo, porém o acesso e a troca de informações se davam ainda de forma limitada.

Dessa forma, temos um cenário onde até 2008, como um marco temporal onde o avanço da globalização e os estudos das CGV tornaram-se evidentes e mais abrangentes. o Paraguai se dedicou a buscar uma integração regional com aspectos pragmáticos, utilizando-se da diplomacia e atuando com base a diretrizes dos blocos regionais. Um exemplo foi a atuação através dos chamados Programas Especiais de Cooperação apoiados nos termos da Resolução 8, de 27 de abril de 1984 da ALADI (ALADI, 1984). Resultando no estabelecimento de acordos comerciais bilaterais para a cooperação em áreas como energia, transporte e infraestrutura (HEDUVAN, 2020). Um fortalecimento de laços também foi estabelecido durante convenções internacionais com os Estados Unidos, União Europeia e China, expandindo os laços a nível global o que influenciou posterior nas trocas comerciais principalmente entre Paraguai e China. Além disso, o governo de Duarte Frutos (2003- 2008) trabalhou para melhorar a imagem do Paraguai no âmbito global por meio de ações como o fortalecimento da democracia e dos direitos humanos, pautas que emergiam até então e vinculavam os países a boas práticas não só no âmbito comercial (NICKSON, 2004).

No cenário internacional o país já oferecia instrumentos para a atração de investidores, dada a legislação que contemplava leis como a da maquila e também a lei de atração de investimentos 60/90. Entretanto, verificamos que o governo atuava

com um maior enfoque nas relações políticas diplomáticas, ou seja, de instituições para instituições.

Já as Cadeias Globais de Valor, demonstravam que estavam distribuídas de forma bastante diferente em relação aos dias atuais. A princípio, na questão da governança era perceptível uma atuação significativa dos grandes compradores globais que tinham um grande poder de mercado devido sua posição dominante na cadeia de valor. Suas condições nesse cenário eram facilmente impostas a outras empresas devido a relação de poder assimétrica entre empresas compradoras e fornecedoras. Além disso as interações entre compradores e fornecedores eram predominantemente transacionais, baseadas em contratos comerciais de curto prazo, buscando obter o máximo de valor pelo menor custo possível, muitas vezes mudando de fornecedores conforme necessidade e buscando a oferta mais competitiva em cada transação.

Na questão do controle de qualidade, fator determinante nas relações empresas-clientes, era majoritariamente exercido pelo monitoramento e auditoria, sendo responsáveis os compradores por empregar mecanismos de monitoramento e auditoria para garantir o cumprimento dos contratos e a qualidade dos produtos ou serviços fornecidos por seus parceiros na CGV. Podendo incluir inspeções de qualidade, auditoria financeiras e avaliações de desempenho (GEREFFI e KORZENIEWCZ, 1994).

Sob a perspectiva dos produtores o maior foco estava nas buscas por especialização nas atividades específicas de produção, focando em áreas que possuíam vantagens comparativas ou competitivas. Isso permitiu posteriormente que se concentrassem em seus pontos fortes e alcançassem eficiência e qualidade superior em atividades específicas (GEREFFI e KORZENIEWCZ, 1994).

Havia, entretanto, uma integração vertical limitada, sendo normalmente estabelecida entre empresas independentes que efetuavam transações comerciais pontuais. (KAPLINSKY; MORRIS, 2001).

Nesse cenário, o Paraguai contava com setores produtivos que atuavam de forma significativa na agricultura, sendo que na área de manufatura o país dava os primeiros passos em direção a uma maior capacitação produtiva e de exportação principalmente na produção de bens de consumo, como têxteis, vestuário, calçados

(couro), plástico e eletrônicos (BCP, 2023).

Importante destacar que na década de 2000 o mundo estava passando por uma fase de transição dado o advento da globalização, nessa etapa as grandes empresas começavam a estabelecer relações mais complexas, sendo necessário um estudo mais elaborado do que apenas a coordenação das Cadeias Globais de Suprimentos, que ainda eram predominantemente verticais, com pouca integração horizontal (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005).

A maioria das empresas que possuía potencial para exercer um papel significativo nas CGV estavam concentradas em poucos países desenvolvidos, como Estados Unidos, Japão e países da Europa Ocidental. Entretanto, com a mencionada globalização, países em desenvolvimento começavam a se tornar atrativos para grandes corporações, tendo em vista a facilitação dos meios de troca, o avanço da tecnologia e o acesso às informações (ERNST, 2010)

Para que melhor possamos observar na Figura 1 temos o quadro de quais incentivos fiscais já vigoravam no Paraguai na década de 2000.

Figura 1 - Incentivos fiscais e ano de implementação.

Leis	Ano
Das Industrias Maquiladoras	1997/2000
Zonas Francas	1995
Lei de Investimento 60/90	2004

Fonte: Elaborado pelos autores com base legislação Paraguaia (2023).

Neste contexto, temos um cenário onde o país já dirimiou algumas mudanças estratégicas podendo ser consideradas em dois níveis, apoiado pela maior integração regional proporcionado por acordos e encontros internacionais (nível 1) e por mudanças nas políticas internas que estabeleciam os incentivos de modo a atrair investimento estrangeiro (nível 2).

As mudanças começavam a reverberar nos índices do país, sendo que a matriz exportadora do Paraguai no ano de 2008 se encontrava com resquícios de um maior desenvolvimento e uma ampliação. Em comparação com o início dos anos 2000, houve um aumento nos índices de exportação de produtos manufaturados, principalmente de origem agropecuário. Essas mudanças refletiam um maior investimento em setores de manufatura e indústrias, podendo ser por

empresas do próprio país que buscavam se especializar em novos setores de produção, assim como investimento estrangeiro proporcionado por empresas e organizações de outros países que identificavam oportunidades no território.

A questão é que investimentos em novos setores são sempre passíveis de diversas análises por parte de empresas ou organizações, essas análises abrangem uma variedade de fatores que podem influenciar a decisão de investir no país. Até então o Paraguai contava com as leis de incentivos fiscais, porém diversos outros fatores são considerados objetos de estudo e análise na tomada de decisão de estabelecer grandes investimentos.

Assim como apontam Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) quando mencionam que há diversos fatores externos que influenciam a dinâmica das operações em uma Cadeia Global de Valor, nesse caso podendo ser representado pelo ambiente em que se encontram empresas que exercem determinado papel na CGV.

No que tange a esses aspectos o Paraguai possui uma grande oferta de mão de obra, dada a pirâmide etária do país que demonstra que a maioria da população são jovens. Em termos de infraestrutura o país seguia precisando avançar em algumas áreas, isso porque apesar dos altos investimentos em estradas e rodovias, problemas como alagamentos e falta de energia seguiam sendo recorrentes na capital e também em grandes centros urbanos (CLEMENTE DE SOUZA; GEMELLI, 2011)

Entretanto, a depender do projeto de investimento de grandes empresas, é possível estabelecer parcerias com o governo que através de um diálogo aberto com empresários, seja no âmbito municipal assim como departamental e nacional, deixam o ambiente propício ao novo investimento. Nesses casos as empresas tendo um projeto de investimento detalhado e que especifica algumas demandas na infraestrutura, o governo estabelece investimentos na área, “preparando o terreno” para que o território comporte o novo empreendimento, como é o exemplo do caso da BIODIESEL.

A interação entre empresas, instituições e governos se torna mais evidente e segura tendo em vista o desenvolvimento das tecnologias da informação e comunicação, nesse cenário a troca e o acesso a informação possibilita identificar as

vantagens competitivas entre ambos os cenários. Como menciona Castells (2022), nas recentes redes globais de relacionamento proporcionado por essas tecnologias, empresas, instituições e governos podem estudar diferentes cenários de negócios. Essas redes permitem a troca rápida de informação, coordenação de atividades e a criação de interdependência entre os diferentes atores.

Na década de 2000 o mundo se encontrava em um cenário mais globalizado. O Paraguai buscava mais oportunidades de integração e já obtinha um respaldo diplomático de países da região como Brasil e Argentina nas questões que envolviam os aspectos tributários do país com a oferta de incentivos fiscais e de sua própria legislação simplificada (ALADI, 2019). Com destaque ao incentivo da lei da maquila e a oportunidade de pagamento de imposto de 1% na exportação (PARAGUAI, 1998)..

Esse respaldo era oferecido pelo Acordo de Complementação Econômica nº 18 no qual através do mesmo era possível a isenção da alíquota de importação para países como o Brasil por exemplo, dado o cumprimento de regras de origem que influenciavam e requeriam que o produto comercializado contivesse porcentagens mínimas de valor agregado (ALADI, 2019).

Para um comércio a nível regional o país e as empresas que estivessem estabelecidas no território poderiam usufruir de benefícios que contribuíam para uma melhor competitividade no mercado. Em termos de viabilidade de comércio e operações, o Paraguai, principalmente ao estabelecer redes comerciais com o Mercosul, oferece a empresas e instituições que participam da CGV um ambiente favorável de negócios e oportunidades.

No ano de 2014 a participação do Mercosul no total das exportações e importações do país foram de 40% e 44%, respectivamente. Destacamos também que o Paraguai possui alto grau de abertura de sua economia quando medida pelo percentual da corrente de comércio em relação ao PIB: no ano de 2014, as exportações alcançaram valor de US\$ 13,572 bilhões (incluindo reexportações) e as importações um total de US\$ 11,299 bilhões, o que corresponde a 82% do Produto Interno Bruto.

De acordo com dados estatísticos do Banco Central do Paraguai (BCP) o Mercosul segue sendo um importante mercado de origem e destino do comércio exterior Paraguaio. Entretanto, com o passar dos anos a forte presença do mercado

do Leste Asiático e Oceania, com destaques aos países como China, e Nova Zelândia, o cenário de origem do comércio exterior vem sofrendo algumas mudanças.

Tais mudanças refletem uma crescente rede de comércio com regiões mais afastadas do globo, além disso há um aumento crescente na importação de produtos semiacabados, principalmente do Leste Asiático.

O valor exportado de manufaturas de origem industrial, que são diferentes das manufaturas de origem agropecuária por terem mais valor agregado em seus produtos e também por demandarem maior mão de obra especializada, teve um aumento significativo, sendo que, entre 2011 e 2017 foi registrado um aumento de 358 milhões de dólares, somando ao total das exportações chega-se a um valor de 892 milhões de dólares das exportações realizadas pelo Paraguai entre 2000 e 2020

A evolução na matriz de exportação, é também um reflexo da quantidade significativa de Investimento Estrangeiro Direto (IED) nos últimos anos. De acordo com Banco Central Paraguai (BCP) o valor de IED no ano de 2019 foi de 6,7 bilhões de dólares. Além disso, em 2021 o país recebeu investimentos de 42 países diferentes. Um grande exemplo de uma crescente participação do Paraguai nas Cadeias Globais de Valor se dá ao observamos o setor autopartista que incluem diversas multinacionais com plantas produtivas instaladas no país que realizam a industrialização dos produtos com a utilização de diversos componentes paraguaios por conta de requisitos estabelecidos para a utilização dos incentivos fiscais. Até 2021, 20 empresas do setor se beneficiavam do Regime Maquila e da Política Automotiva Nacional, isso em um cenário em que usufruir de um incentivo fiscal não limita para que outros incentivos fiscais possam também ser aproveitados. Um exemplo das empresas do setor que estão constituídas no Paraguai são: Yazaki Paraguay S.R.L, THN Paraguay S.R.L, Fujikura Automotive Paraguay S.A, EDC S.A, dentre outras (REDIEX, 2023).

METODOLOGIA

O estudo baseia-se na pesquisa bibliográfica através da análise de documentos disponibilizados em sites governamentais, artigos acadêmicos, publicações, pesquisas e alguns conteúdos técnicos em geral publicados de maneira

sistemática e metódica ao longo das últimas duas décadas.

Os termos de busca utilizados foram: cadeias globais de valor, assim como cadeias de produção e suprimentos, intercâmbio empresarial e industrial, cadeia econômica global, políticas públicas de incentivos fiscais, investimento estrangeiro direto e extrafiscalidade, cujo informações foram trabalhadas por meio do método indutivo de análise, demonstrando que um fenômeno é consequência de outro fenômeno. A análise dos dados oficiais do governo e legislação do país desde o ano 1995 também contribuíram para estabelecer uma correlação ao trabalho como um todo. Também é utilizado a metodologia comparativa para contribuir com a análise destacando a mudança do país ao longo dos anos em determinados índices.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao longo deste estudo, exploramos o papel dos incentivos fiscais no Paraguai entre os anos de 2000 e 2020 e seu impacto na inserção internacional do país nas Cadeias Globais de Valor. Os resultados obtidos revelaram que essas medidas desempenharam um papel fundamental no fortalecimento da economia paraguaia e na sua expansão nos mercados internacionais.

Um dos principais resultados alcançados foi o aumento significativo do nível de exportação de produtos manufaturados de origem industrial através de empresas que se beneficiam dos incentivos fiscais. Isso demonstrou a capacidade do Paraguai de impulsionar sua produção industrial e diversificar sua matriz exportadora, reduzindo a dependência de setores específicos e aumentando sua competitividade nos mercados globais.

A atração de Investimento Estrangeiro Direto (IED) foi outro resultado importante dos incentivos fiscais. Através dessas políticas, o Paraguai foi capaz de atrair empresas estrangeiras que trouxeram consigo tecnologia e *know-how*. Como forma de transferência dessas tecnologias destaco aquilo que o Paraguai estabeleceu como requisito para que certas empresas possam se beneficiar das leis de incentivo, como por exemplo, o acesso as informações de produção estabelecidos no regime maquila que constituem medidas estratégicas para que o capital intelectual fique no país.

Há de se observar que ao longo dos anos houve uma evolução no aspecto da

governança das Cadeias Globais de Valor, que passaram de uma estrutura mais centralizada para uma mais descentralizada, demandando das empresas e países que estão inseridos uma maior conformidade com os padrões internacionais de comércio e qualidade. Essas mudanças também refletiram a capacidade de adaptação do Paraguai às demandas do mercado global e sua disposição em seguir as práticas internacionais.

Importante ressaltar que, além dos incentivos fiscais, outros fatores também desempenharam um papel significativo na inserção do Paraguai nas Cadeias Globais de Valor. A disponibilidade de mão de obra e um regime tributário simplificado foram elementos-chave que contribuíram para atrair investimentos e impulsionar o desenvolvimento do setor produtivo. Também é relevante destacar que os negócios regionais desempenharam um aproveitamento das oportunidades de comércio com os países vizinhos o Paraguai foi capaz de estabelecer laços comerciais sólidos e se beneficiar da integração regional, contribuindo para seu posicionamento atual.

É plausível afirmar que os incentivos fiscais proporcionam uma oportunidade de aumento do grau de inserção do país nas Cadeias Globais de Valor, porém outros fatores do atual perfil do país como o regime tributário simples e disponibilidade de mão de obra também favoreceram o ambiente de negócios tornando-o propício a geração de valor em diversos setores.

Além disso, a dinâmica das CGV e do Capital são interdependentes, ambos buscando por lucro e mobilidade, sendo as CGV um mapa do percurso do capital para diferentes maneiras de geração de valor.

Dessa forma, os incentivos fiscais ofertados no Paraguai se mostraram como uma ferramenta eficaz para atração de investimento, manufatura e crescimento econômico fazendo com que o país aumentasse o grau de inserção nas CGV, entretanto é bom reconhecer que é indispensável análise abrangentes e estudos *in loco* para que tais medidas visando uma maior integração nas CGV possam gerar impactos positivos no país em questão e garantir um desenvolvimento sustentável.

REFERÊNCIAS

ALADI – ASSOCIAÇÃO LATINO AMERICANA DE INTEGRAÇÃO. **Acordo de Alcance Parcial**: Complementação Econômica nº 18. 21 de ago. 2019. Disponível em: http://www2.aladi.org/biblioteca/publicaciones/aladi/acuerdos/ace/pt/ace18/ACE_01_8_182_pt.pdf

ALADI – ASSOCIAÇÃO LATINO AMERICANA DE INTEGRAÇÃO. **Conselho de Ministros**: Programas especiais de cooperação e outras medidas em favor dos países de menor desenvolvimento econômico relativo (resolução 8). 27 abr. 1984. Disponível em: http://www2.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Consejo_de_Ministros/CM_Resoluciones/CMRES_008_pt.PDF

ARCE, Lucas. **La industria cárnica en Paraguay**. 2012. Observatório de Economía Internacional (OBEI). Disponível em: <https://www.cadep.org.py/uploads/2022/05/3.pdf>

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID). **Marcos teóricos para el análisis de las zonas de procesamiento de exportaciones en América Latina y el Caribe**. 2012. Instituto para la Integración de América Latina y Caribe. Nota Técnica 432. Disponível em: <https://publications.iadb.org/es/publicacion/15218/marcos-teoricos-para-el-analisis-de-las-zonas-de-procesamiento-de-exportaciones>

BCP – BANCO CENTRAL PARAGUAYO. **Estadísticas económicas**: Estadísticas económicas. Paraguai. 2023. Disponível em: <https://www.bcp.gov.py/estadisticas-economicas-i364>

BIODIESELBR. **Governo Paraguaio concede regime de Zona Franca para Omega Grenn**. Notícias. [S.l.]. jan 2020. Disponível em: <https://www.biodieselbr.com/noticias/usinas/info/governo-paraguaio-concede-regime-de-zona-franca-para-a-omega-grenn>

CASTELLS, Manuel. **A Sociedade em rede**. 24.ed. Rio de Janeiro, RJ: Paz e Terra, 2022.

CLEMENTE DE SOUZA, Edson.; GEMELLI, Vanderléia. Território região e fronteira: Análise geográfica integrada da fronteira Brasil/Paraguai. Vol. 13 n 2 nov. 2011, p 101 -116. **Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais**. Disponível em: <https://www.redalyc.org/pdf/5139/513951688008.pdf>

ERNST Dieter. **Global production networks and the changing geography of innovation systems**. Implications for developing countries. 2010. Disponível em: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/10438590214341>

GEREFFI, Gary; KORZENIEWCZ, Miguel. **The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains**: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. 1994. Disponível em:

https://www.researchgate.net/publication/281870191_The_Organization_of_Buyer-Driven_Global_Commodity_Chains_How_US_Retailers_Shape_Overseas_Production_Networks

GEREFFI, Gary; HUMPHREY, John; STURGEON, Timothy. The governance of global value chains. **Review of International Political Economy**, v. 12, 2005.

GOITIA, Paola D. **O Impacto da exportação de energia elétrica das usinas hidrelétricas binacionais no crescimento econômico do Paraguai no período de 1995 a 2013**. 2014. Dissertação (Mestrado em Políticas Públicas). Universidade Federal do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro. Disponível em: https://gesel.ie.ufrj.br/wp-content/uploads/2022/06/18_dorado1.pdf

HEDUVAN, Julieta H. Veinte años de política exterior paraguaya. Una mirada del 2000 al 2020. 2020. **Perspectivas Revista de Ciências Sociais**. Disponível em: <https://perspectivasrcs.unr.edu.ar/index.php/PRCS/article/view/371/232>

HUMPHREY, John; SCHMITZ, Humbert. **How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?**. 2002. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/24087684_How_Does_Insertion_in_Global_Value_Chains_Affect_Upgrading_in_Industrial_Clusters

KAPLINSKY, Raphael; MORRIS, Mike; READMAN, Jeff. **The globalization of product markets and immiserising growth: lessons from the south african furniture industry**. Brighton: University of Sussex / IDS / CRIM, 2001.

ITURBE, Clara; SERAFINI, Verónica. **Los incentivos a la inversión en Paraguay**. 2020. Decidamos – Campaña por la expresión ciudadana. Disponível em: <https://www.decidamos.org.py/wp-content/uploads/2020/05/INCENTIVOS-A-LA-INVERSIO%CC%81N-19mayo.pdf>

NICKSON, Andrew. **Las perspectivas de desarrollo de Paraguay bajo el gobierno del presidente Duarte Frutos**. 2004. Real Instituto Elcano (RIE). Disponível em: <http://biblioteca.ribei.org/id/eprint/549/>

PARAGUAI. **Decreto 9585 de 17 de julho de 2000**. Por lo cual se reglamenta la ley 1067/1997 “De Maquila”. Disponível em: <https://www.mic.gov.py/maquila/EN/leyes-y-decretos.php>

PARAGUAI. **Lei nº 60, de 20 de dezembro de 1990**. Que aprova com modificações o decreto-lei nº 27 de data 31 de março de 1990 “Pelo qual se modifica e amplia o Decreto-lei nº 19 de data 28 de abril de 1989: “Que estabelece o regime de incentivos fiscais para o investimento de capital de origem nacional ou estrangeiro. [trad.]. Disponível em: https://www.mre.gov.py/consulpar-rio-de-janeiro/application/files/6316/1608/8888/Ley_60_90_Incentivos_Fiscales_a_la_Inversion_Nacional_y_Extranjera.pdf

PARAGUAI. **Lei nº 523, de 16 de janeiro de 1995.** Que autoriza e estabelece o regime Zona Franca. [traduzido]. Disponível em:
https://www.aduana.gov.py/uploads/archivos/Ley_523-95_Zona_Franca.pdf

PARAGUAI. **Lei nº 1064, de 13 de maio de 1997.** Das industrias maquiladoras de exportação. [trad.]. Disponível em:
https://www.aduana.gov.py/uploads/archivos/LEY%20N_%201064.pdf

PARAGUAI. **Lei nº 4903, de 22 de maio de 2013.** De parques industriais. [trad.]. Disponível em: <https://bacn.gov.py/archivos/966/20141015111019.pdf>

PARAGUAI. **Lei nº 5542, de 11 de dezembro de 2015.** Garantias para os investimentos e fomento a geração de empregos e desenvolvimento econômico social.[trad.]. Disponível em: <https://bacn.gov.py/archivos/4523/20160224081415.pdf>

PARAGUAI. **Lei nº 6380, de 19 de agosto de 2020.** De modernização e simplificação do sistema tributário nacional. [trad.]. Disponível em:
<https://www.bacn.gov.py/leyes-paraguayas/9332/ley-n-6380-de-modernizacion-y-simplificacion-del-sistema-tributario-nacional>

PORTER, Michael. **A Vantagem Competitiva das Nações** (trad.).1993. Disponível em
https://www.academia.edu/2917938/A_vantagem_competitiva_das_na%C3%A7%C3%B5es

REDIEX. **Documentos:** Apresentação País. 2023.[S.I]. Disponível em:
<http://www.rediex.gov.py/>

REDIEX. **Principales leyes de incentivos a la inversión.** 2018. [S.I]. Disponível em: <http://www.rediex.gov.py/wp-content/uploads/2017/01/Resumen-Principales-leyes-de-incentivos-a-la-inversion.pdf>

STURGEON, Timothy. **Turn-key Production Networks:** A New American Model of Industrial Organization.1997. Disponível em:
https://www.researchgate.net/publication/5212397_Turn-key_Production_Networks_A_New_American_Model_of_Industrial_Organization

ZHANG, Liping; SCHIMANSKI, Silvana. **As Cadeias Globais de Valor e os Países em Desenvolvimento.** 2014. IPEA. Disponível em:
<https://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/5322>