



RECALCULANDO A ROÇA NA (DES)FRAGMENTAÇÃO GLOBAL PRODUTIVA

26 a 29 de novembro de 2025

Análise da inserção do Brasil nas CGVs comparativamente aos BRICS (2019-2022)

Analysis of Brazil's Integration into Global Value Chains Compared to the BRICS (2019–2022)

KAIZA CORREIA DA SILVA OLIVEIRA

Doutora em Economia pela Universidade Federal da Bahia(UFBA)

Professora Assistente A, Universidade Federal da Bahia (UFBA)

[E-mail: kaizacorreia@outlook.com](mailto:kaizacorreia@outlook.com)

1 INTRODUÇÃO

A intensificação da fragmentação internacional da produção, observada especialmente a partir das últimas décadas do século XX, consolidou as Cadeias Globais de Valor (CGVs) como o eixo estruturante do comércio mundial e da especialização produtiva contemporânea (Baldwin, 2016; Baldone; Sdogati; Tajoli, 2007; Gereffi, 2018; Antràs; Chor, 2022). Nesse novo paradigma, o comércio internacional deixa de ser explicado apenas pela troca de bens finais entre países e passa a ser compreendido como um sistema articulado de cadeias de suprimentos globais, em que bens e serviços são produzidos, distribuídos e consumidos em escala transnacional.

As CGVs podem ser entendidas como redes globalmente distribuídas de atores, recursos e atividades interdependentes que agregam valor, organizadas em torno de um produto ou serviço específico. Tais redes conectam consumidores, empresas e Estados dentro do cenário econômico global e integram firmas de diferentes portes que cooperam e competem simultaneamente na geração e captura de valor (Gereffi, et al., 2005; Kaplinsky; Morris, 2000).

Nesse contexto, a produção é decomposta em módulos e funções interdependentes, distribuídas entre empresas localizadas em múltiplos territórios — muitas vezes distantes da sede corporativa —, cuja extensão e localização resultam das combinações entre custos relativos, produtividade e vantagens comparativas dinâmicas de cada país participante (Baldwin, 2016; Baldone; Sdogati; Tajoli, 2007; Kano; Tsang, 2020).

Essa reorganização global da produção redefine a natureza da competitividade internacional, deslocando o foco da concorrência entre países para a competição entre elos e funções das cadeias, o que tem implicações diretas sobre a captura e distribuição do valor adicionado ao longo do processo produtivo (Gereffi; Fernandez-Stark, 2016; Kaplinsky, 2005).

Assim, a inserção dos países nessas cadeias não se limita ao volume exportado, mas à capacidade de capturar valor adicionado doméstico, refletindo o grau de integração produtiva, densidade tecnológica e autonomia econômica de cada economia. Nesse contexto, a análise do posicionamento relativo do Brasil torna-se essencial para compreender os limites e as possibilidades de seu desenvolvimento industrial e tecnológico em um cenário de transformações pós-pandemia.

O problema que orienta este estudo parte da seguinte questão: como se diferenciam a inserção internacional e a geração de valor adicionado do Brasil em relação aos demais integrantes do BRICS (China, Rússia, Índia e África do Sul) no período recente de 2019 a 2022? O objetivo geral analisar comparativamente a geração e a captura de valor do Brasil nas Cadeias Globais de Valor, no período de 2019 a 2022, em relação aos demais países do BRICS, de modo a identificar o grau de convergência ou divergência do padrão brasileiro de inserção frente às economias emergentes do bloco.

A relevância desta análise decorre de três aspectos centrais. Primeiro, a nova base OECD-TiVA 2025 oferece a oportunidade inédita de examinar comparativamente como a pandemia e os rearranjos produtivos afetaram a geração e captura de valor entre diferentes grupos de países, de modo que é possível situar o Brasil entre essas trajetórias, identificando mudanças de padrão ou continuidade estrutural, ponto ainda pouco explorado na literatura devido a disponibilidade de dados. Segundo a comparação com o BRICS fornece dois tipos complementares de referência analítica: convergência tecnológica e desenvolvimento relativo. Terceiro,



RECALCULANDO A ROÇA NA (DES)FRAGMENTAÇÃO GLOBAL PRODUTIVA

26 a 29 de novembro de 2025

os resultados contribuem para o debate sobre política industrial e estratégias de *upgrading* produtivo do Brasil no contexto da Nova Indústria Brasil (2024), voltada à recomposição de cadeias e autonomia tecnológica.

Parte-se da hipótese de que, entre 2019 e 2022, o Brasil manteve um padrão de inserção periférica e pouco resiliente nas CGVs, caracterizado pela predominância de atividades de baixo valor agregado, com forte concentração em segmentos primário-exportadores e intermediários de baixa complexidade tecnológica, o que limita sua capacidade de capturar valor e realizar *upgrading* dentro das CGVs.

2 DESENVOLVIMENTO

O conceito de Cadeias Globais de Valor (CGVs) emergiu como uma das principais abordagens analíticas para compreender o contexto de mudanças no comércio internacional derivadas dos avanços tecnológicos, as políticas econômicas liberalizantes adotadas no pós-guerra e no fim da guerra-fria e a harmonização do comércio via leis e regulamentações que eliminaram gradualmente os obstáculos ao comércio internacional como as restrições de investimento estrangeiro direto (IED) e as barreiras tarifárias e não tarifárias entre países, principalmente nos blocos regionais que elevaram a fragmentação da produção, tornando-se fatores essenciais para a elevação dos números do comércio (Gereffi, 2014; Gereffi; Humphrey; Sturgeon, 2005; Humphrey; Schmitz, 2002).

Essas mudanças desencadearam novos processos de produção global, em que a especialização produtiva pode ser alcançada sem a necessidade de concentração geográfica, configurando uma especialização funcional dos países no comércio internacional contemporâneo (Baldwin, 2006, 2011). Essa reconfiguração permitiu às empresas explorarem de forma mais eficiente as diferenças nos custos dos fatores e nas competências produtivas existentes entre países, impulsionando a fragmentação internacional da produção e a consequente realocação de tarefas produtivas para diferentes territórios — processo amplamente reconhecido como *offshoring* (Grossman; Rossi-Hanseberg, 2006a; Gereffi et al., 2001; Gereffi; Fernandez-Stark, 2011; Kaplinsky, 2000; Kaplinsky; Morris, 2001; Frederick, 2014).

De acordo com Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005), essa globalização produtiva redefiniu as formas de inserção dos países na economia mundial, deslocando o foco da produção nacional integrada para elos específicos das cadeias globais, nos quais se originam níveis diferenciados de valor adicionado. Em outras palavras, o que passa a determinar a competitividade e a captura de valor não é apenas a presença em um setor, mas a posição e a função desempenhada dentro da cadeia global.

Sob essa perspectiva, a posição ocupada por um país na Cadeia Global de Valor (CGV) é um determinante crucial de seu potencial de desenvolvimento econômico, uma vez que os segmentos intensivos em conhecimento, como design, pesquisa e desenvolvimento tecnológico, marketing e comercialização, concentram as maiores parcelas de valor e renda — geralmente controladas pelas empresas-sede. Em contrapartida, as etapas de produção, montagem e fornecimento de insumos primários tendem a capturar fatias menores do valor adicionado, configurando uma inserção subordinada no sistema produtivo global (Gereffi, 2018).

Desse modo, a participação dos países nas CGVs é heterogênea, pois duas economias podem exportar o mesmo produto, mas diferem significativamente quanto ao conteúdo doméstico do valor adicionado incorporado às suas exportações — refletindo disparidades estruturais em termos de capacidades produtivas, tecnológicas e institucionais (Baldwin, 2013; Baldone; Sdogati; Tajoli, 2007).

Nessa linha, a capacidade de um país ou empresa de ampliar sua captura de valor no sistema global depende da posição na cadeia, capacidade de realização de processos de *upgrading* — entendidos como a passagem a atividades de maior complexidade tecnológica, intensidade de



RECALCULANDO A ROÇA NA (DES)FRAGMENTAÇÃO GLOBAL PRODUTIVA

26 a 29 de novembro de 2025

conhecimento e margens mais elevadas e da estrutura de governança — modo como as relações entre empresas são coordenadas e controladas. Assim, a capacidade de capturar valor não depende apenas das vantagens produtivas, mas da interação entre estrutura (posição na cadeia), agência (capacidade de *upgrading*) e poder (governança) (Ponte; Gibbon, 2005; Kaplinsky, 2005; Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005).

Dessa forma, a análise das CGVs exige articular as dimensões estrutural (mensuração da inserção) e relacional (governança e poder), reconhecendo que a simples integração a cadeias globais não garante ganhos de desenvolvimento — sendo necessário compreender quem governa, quem aprende e quem captura valor ao longo das redes produtivas transnacionais.

Dada a crescente relevância do tema, observa-se o fortalecimento de uma corrente teórica cada vez mais influente, que nas últimas décadas passou a permeiar a literatura internacional de negócios, economia e estratégia. Essa evolução conceitual e empírica impulsionou o desenvolvimento de diversas metodologias destinadas a mapear e mensurar o grau de participação de países e setores nas Cadeias Globais de Valor (CGVs). Entre os principais estudos teóricos e analíticos, destacam-se as contribuições de Gereffi (2019, 2020), Gölgeci et al. (2021), Kano et al. (2020) e Strange e Humphrey (2019), que exploram as dimensões de governança, coordenação e captura de valor nas CGVs. No campo empírico, a literatura avançou com o desenvolvimento de modelos quantitativos para mensuração do comércio em valor adicionado, propostos por Hummels, Ishii e Yi (2001), Johnson e Noguera (2012), Koopman, Wang e Wei (2014) e, mais recentemente, Borin e Mancini (2023), os quais fundamentam as principais bases de dados internacionais, como a OECD TiVA.

Essas abordagens quantitativas — baseadas em indicadores de comércio em valor adicionado e matrizes interindustriais internacionais, como TiVA, WIOD e ICIO — possibilitaram mensurar com maior precisão a posição, a dependência e a capacidade de captura de valor de diferentes economias dentro das cadeias. A partir delas, tornou-se possível identificar assimetria estrutural entre países centrais e periféricos, bem como analisar como a estrutura produtiva e a composição das exportações determinam o nível de inserção e os ganhos derivados da participação nas CGVs (Timmer et al., 2014; Borin; Mancini, 2023).

3 METODOLOGIA

A metodologia adotada fundamenta-se na decomposição das exportações em valor adicionado, abordagem que permite mensurar a inserção internacional dos países a partir dos principais indicadores derivados das Cadeias Globais de Valor (CGVs), em especial o Valor Adicionado Doméstico (VAD) e o Valor Adicionado Estrangeiro (VAE). A análise utiliza dados da base OECD Trade in Value Added (TiVA), edição 2025, que fornece informações harmonizadas sobre o valor adicionado doméstico e estrangeiro contido nas exportações de 66 economias, desagregadas por setor de atividade e tipo de uso (bens intermediários ou finais), abrangendo o período de 2019 a 2022.

Para fins comparativos, foram considerados o Brasil e os países do BRICS original — China, Índia, Rússia e África do Sul —, de modo a representar o grupo de economias emergentes de industrialização tardia.

2 RESULTADOS

Os resultados da OECD-TiVA 2025 revelam que, no período 2019–2022, a estrutura de inserção internacional do Brasil manteve características típicas de economias emergentes, com elevada dependência de insumos externos e concentração setorial em atividades de base primária. O Valor Adicionado Doméstico (DVA) nas exportações brasileiras passou de 87,9% em 2019 para



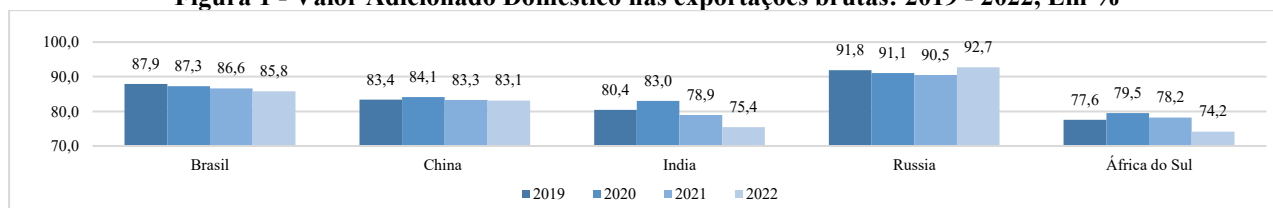
RECALCULANDO A ROÇA NA (DES)FRAGMENTAÇÃO GLOBAL PRODUTIVA

26 a 29 de novembro de 2025

85,8% em 2022. Esse movimento indica perda de densidade produtiva e maior dependência de importações intermediárias, especialmente durante o período pandêmico (2020–2021), quando cadeias industriais globais foram interrompidas. O impacto foi mais severo em setores intensivos em importações de insumos industriais — automotivo, químico e eletroeletrônico (Figura 1).

A China manteve relativa estabilidade (83,4% para 83,1%), evidenciando resiliência e consolidação industrial, com maior internalização de etapas produtivas. Já a Índia registrou a redução mais expressiva, de 83,0% para 75,4%, revelando maior dependência de insumos estrangeiros e vulnerabilidade produtiva. A Rússia, por sua vez, apresentou ligeiro aumento (91,8% para 92,7%), reflexo de sua base exportadora concentrada em commodities energéticas. Por fim, a África do Sul exibiu queda acentuada, de 79,5% para 74,2%, indicando baixa diversificação produtiva e crescente dependência externa. Esses resultados sugerem que o Brasil mantém um padrão intermediário de inserção internacional, mais estável que o de outras economias emergentes, mas sem avanços significativos em complexidade ou captura de valor (Figura 1).

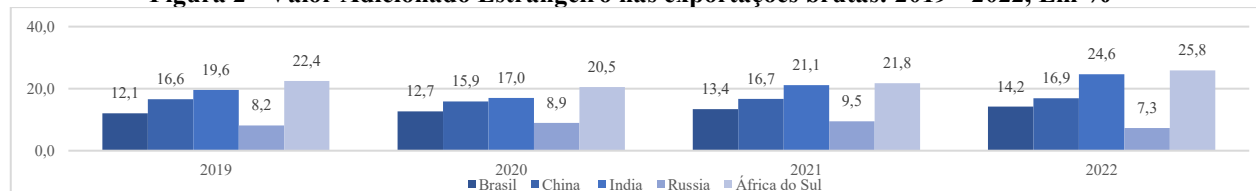
Figura 1 - Valor Adicionado Doméstico nas exportações brutas: 2019 - 2022, Em %



Fonte: Elaboração própria, Tiva (2025).

Em relação ao valor adicionado estrangeiro (VAE) nas exportações, os dados demonstram que o VAE aumentou para a maior parte dos países do BRICS, indicando maior dependência de insumos importados e profundamento da integração às cadeias globais de valor. O Brasil apresentou crescimento moderado, de 12,1% para 14,2%, mantendo uma estrutura exportadora ainda predominantemente doméstica, mas com leve ampliação da inserção internacional. A China mostrou uma redução pouco expressiva, de 16,6% para 16,9%, refletindo sua posição consolidada nas CGVs. A Índia teve forte aumento, de 19,6% para 24,6%, o que evidencia maior dependência externa em etapas produtivas de maior complexidade. A Rússia manteve valores baixos e relativamente estáveis (8,2% para 7,3%), coerentes com seu perfil exportador primário e energético, pouco integrado a cadeias industriais globais. Já a África do Sul registrou alta significativa, de 22,4% para 25,8%, reforçando sua posição de elevada dependência tecnológica e produtiva.

Figura 2 - Valor Adicionado Estrangeiro nas exportações brutas: 2019 - 2022, Em %



Fonte: Elaboração própria, Tiva (2025).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Entre 2019 e 2022, a pandemia evidenciou as fragilidades da inserção brasileira nas CGVs, dado que o Brasil exibiu queda no valor adicionado doméstico, aumento da dependência externa e baixa capacidade de recuperação. Essa estrutura sugere especialização regressiva, em linha com



RECALCULANDO A ROÇA NA (DES)FRAGMENTAÇÃO GLOBAL PRODUTIVA

26 a 29 de novembro de 2025

estudos recentes sobre reprimarização da pauta exportadora brasileira (Sarti; Hiratuka, 2022). Nos BRICS, o contraste é nítido: a China consolida o upgrading em setores eletrônicos e de maquinário; a Índia, em serviços de TIC; enquanto o Brasil se apoia em vantagens comparativas naturais, com baixo spillover tecnológico.

Em conjunto, os dados sustentam a hipótese de que o Brasil não convergiu para o padrão das economias desenvolvidas, reforçando a necessidade de reorientação da política industrial brasileira para aumentar o conteúdo tecnológico doméstico e reduzir a dependência de insumos externos em setores estratégicos. O atual programa Nova Indústria Brasil (2024) pode representar uma oportunidade de reconstrução de capacidades produtivas, mas sua efetividade dependerá da articulação entre financiamento público, inovação tecnológica e integração regional.

REFERÊNCIAS

ANTRÀS, Pol; CHOR, Davin. Global value chains. **Annual Review of Economics**, v. 14, p. 1–38, 2022.

BALDWIN, Richard. Globalisation: **The great unbundling(s)**. Helsinki: Economic Council of Finland, Prime Minister's Office, 2006.

BALDWIN, Richard. Trade and industrialisation after globalisation's second unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters. Cambridge, MA: **National Bureau of Economic Research** (NBER Working Paper nº 17716), 2011.

BALDWIN, Richard. **The great convergence**: Information technology and the new globalization. Cambridge: Harvard University Press, 2016.

BALDONE, Silvio; SDOGATI, Fabio; TAJOLI, Lucia. Patterns and determinants of international fragmentation of production: Evidence from outward processing trade between the EU and Central Eastern European countries. **Review of World Economics**, v. 143, n. 2, p. 264–292, 2007.

BORIN, Alessandro; MANCINI, Michele. **Measuring what matters in global value chains and value-added trade**. Roma: Banca d'Italia, 2023.

FREDERICK, Stacey. **Combining the global value chain and global production network approaches**. Durham: Duke University, Center on Globalization, Governance & Competitiveness, 2014.

GEREFFI, Gary. **Global value chains and development: Redefining the contours of 21st century capitalism**. Cambridge: Cambridge University Press, 2018.

GEREFFI, Gary. Economic upgrading in global value chains. **Journal of International Business Policy**, v. 3, n. 4, p. 279–306, 2020.

GEREFFI, Gary; FERNANDEZ-STARK, Karina. **Global value chain analysis: A primer**. 2. ed. Durham: Duke University, Center on Globalization, Governance & Competitiveness, 2016.

GEREFFI, Gary; HUMPHREY, John; STURGEON, Timothy. The governance of global value



RECALCULANDO A ROÇA NA (DES)FRAGMENTAÇÃO GLOBAL PRODUTIVA

26 a 29 de novembro de 2025

chains. **Review of International Political Economy**, v. 12, n. 1, p. 78–104, 2005.

GÖLGECI, Ismail; YILDIZ, Hakan Emre; KANO, Liena. Global value chains and the organization of firm activities: A review and future research agenda. **Journal of World Business**, v. 56, n. 6, 2021.

GROSSMAN, Gene M.; ROSSI-HANSEBERG, Esteban. The rise of offshoring: It's not wine for cloth anymore. In: **The new economic geography: Effects and policy implications**. Kansas City: Federal Reserve Bank of Kansas City, 2006.

HUMMELS, David; ISHII, Jun; YI, Kei-Mu. The nature and growth of vertical specialization in world trade. **Journal of International Economics**, v. 54, n. 1, p. 75–96, 2001.

HUMPHREY, John; SCHMITZ, Hubert. How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? **Regional Studies**, v. 36, n. 9, p. 1017–1027, 2002.

JOHNSON, Robert; NOGUERA, Guillermo. Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added. **Journal of International Economics**, v. 86, n. 2, p. 224–236, 2012.

KAPLINSKY, Raphael. Globalization and unequalisation: What can be learned from value chain analysis? **Journal of Development Studies**, v. 37, n. 2, p. 117–146, 2000.

KAPLINSKY, Raphael. **Globalization, poverty and inequality: Between a rock and a hard place**. Cambridge: Polity Press, 2005.

KAPLINSKY, Raphael; MORRIS, Mike. **A handbook for value chain research**. Brighton: Institute of Development Studies (IDS), 2001.

KANO, Liena; TSANG, Eric W. K.; YEUNG, Henry Wai-Chung. Global value chains: A review of the multidisciplinary literature. **Journal of International Business Studies**, v. 51, p. 577–622, 2020.

KOOPMAN, Robert; WANG, Zhi; WEI, Shang-Jin. Tracing value-added and double counting in gross exports. **American Economic Review**, v. 104, n. 2, p. 459–494, 2014.

OECD; WTO. **Trade in Value-Added (TiVA) Database: Concepts, methodologies and indicators**. Paris: OECD Publishing, 2021.

PONTE, Stefano; GIBBON, Peter. Quality standards, conventions and the governance of global value chains. **Economy and Society**, v. 34, n. 1, p. 1–31, 2005.

STRANGE, Roger; HUMPHREY, John. What lies between market and hierarchy? Insights from internalization theory and global value chain theory. **Journal of International Business Studies**, v. 50, p. 1401–1413, 2019.

TIMMER, Marcel P.; DIETZENBACHER, Erik; LOS, Bart; STEHRER, Robert; DE VRIES, Gaaitzen J. Slicing up global value chains. **Journal of Economic Perspectives**, v. 28, n. 2, p. 99–118, 2014.