



## RECALCULANDO A ROÇA NA (DES)FRAGMENTAÇÃO GLOBAL PRODUTIVA

26 a 29 de novembro de 2025

### **Cadeias Globais de Valor: organismos multilaterais e contratos internacionais**

*Global Value Chains: multilateral organizations and international contracts*

**Jeferson Howard Paiva de Azevedo**

Mestre em Direito, Governança e Políticas Públicas (UNIFACS)

E-mail: [howardjhpa@gmail.com](mailto:howardjhpa@gmail.com)

**Rodrigo Britto Pereira Lima**

Doutorando em Desenvolvimento Regional e Urbano (UNIFACS)

E-mail: [keyronland@gmail.com](mailto:keyronland@gmail.com)

## **1 INTRODUÇÃO, JUSTIFICATIVA E OBJETIVO**

Cadeias Globais de Valor: organismos multilaterais e contratos internacionais, é o tema deste artigo. A delimitação do tema surgiu da observação das condições que permitiram a implantação das Cadeias Globais de Valor (CGV), partindo do estabelecimento de uma nova ordem econômica mundial, no pós-guerra, seguindo para os mecanismos que levaram ao fortalecimento das relações jurídicas, o papel dos organismos multilaterais de comércio e dos contratos internacionais e a compreensão de como essas condições criaram um novo ambiente de negócios global.

A nova ordem econômica mundial no pós-guerra possibilitou um aumento significativo do comércio internacional, favorecendo o fluxo transnacional de mercadorias e capitais.

Assim como, um sistema jurídico internacional estável e previsível também foi essencial para a viabilidade desse ambiente de comércio. De maneira similar, ao se considerar que as relações comerciais entre países distintos envolvem questões como cultura, hábitos e diferença de jurisdições. A atuação de organismos multilaterais capazes de suportar essas relações torna-se importante no equilíbrio entre soberania e negócios.

O objetivo deste artigo é descrever a relação entre a formação das CGV e os contratos internacionais. Especificamente, demonstrar o processo econômico que criou condições favoráveis para o surgimento das CGV, assim como analisar o ambiente jurídico construído e a sua relação com o comércio internacional.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

O primeiro eixo teórico refere-se ao estabelecimento de uma nova ordem econômica internacional com a reconstrução do sistema monetário global do pós-guerra, destacando Eichengreen (2012), que interpreta Bretton Woods como o marco de uma nova ordem institucional capaz de conciliar estabilidade e flexibilidade cambial.

A estabilização das relações jurídicas internacionais, é citada através dos autores Mazzuoli (2021), Araújo (2019) e Ramos (2021), que trazem a normatização internacional como elemento estruturante da previsibilidade e da segurança jurídica no comércio global.

O núcleo teórico seguinte aborda o Direito Contratual Internacional, com base em Gama Júnior (2006) e Dolinger (2003). Demonstrando a evolução dos contratos internacionais, sob a influência do *soft law*, dos Princípios UNIDROIT e da Câmara de Comércio Internacional (CCI).



## RECALCULANDO A ROÇA NA (DES)FRAGMENTAÇÃO GLOBAL PRODUTIVA

26 a 29 de novembro de 2025

No último eixo, o documento se ancora na teoria das cadeias globais de valor, tendo como principais referências Gereffi e Fernandez-Stark (2011), Morris e Kaplinsky (2001), cujas contribuições explicam a fragmentação e dispersão geográfica da produção.

Essas referências permitem compreender como o processo de globalização, impulsionado pelas tecnologias de informação e pelas políticas de liberalização, transformou o comércio internacional em redes produtivas interdependentes.

### 3 METODOLOGIA

A metodologia de abordagem utilizada foi de caráter descritivo, auxiliada pelo estudo histórico, coleta de dados e informações por meio de pesquisas bibliográficas, em fontes impressas, além de pesquisa em instrumentos contratuais.

Este artigo está dividido em cinco tópicos, incluindo a introdução acima. O segundo tópico trata sobre sistema jurídico internacional, descreve a trajetória do comércio internacional desde a criação de condições econômicas favoráveis até o estabelecimento de um arcabouço jurídico que servisse de suporte a essas relações. O terceiro tópico analisa a globalização da produção através das cadeias globais de valor. O quarto tópico analisa os organismos multilaterais de comércio e os tipos de contratos internacionais e o último capítulo apresenta as conclusões.

### 4 ESTABELECIMENTO DE UMA NOVA ORDEM ECONOMICA

A Conferência de Bretton Woods, realizada em julho de 1944, consolidou uma nova ordem monetária e institucional que foi capaz de reconstruir o sistema internacional após as destruições da Segunda Guerra Mundial. Essa ordem surgiu de um longo processo de amadurecimento de ideias econômicas e experiências acumuladas desde o colapso do padrão-ouro e a crise das décadas de 1920 e 1930.

Durante a primeira guerra mundial e a desordem do período entreguerras, o sistema do padrão-ouro clássico entrou em declínio. Baseado na convertibilidade das moedas e na hegemonia da libra esterlina, seus princípios que haviam garantido estabilidade cambial e previsibilidade nas transações internacionais, passaram a impor rigidez e contração monetária. Como resultado, ficou evidente que a economia mundial necessitava de um arranjo institucional capaz de conciliar estabilidade e flexibilidade (Eichengreen, 2012).

Conforme Ruggie (1982), Bretton Woods consolidou o paradigma do liberalismo incorporado (*embedded liberalism*), no qual a abertura comercial e a integração financeira coexistiam com a autonomia dos Estados para adotar políticas sociais e de pleno emprego que foi o pilar político que deu estabilidade ao sistema por quase três décadas.

Logo a seguir, o Plano Marshall com investimentos de mais de US\$ 13 bilhões, representou não apenas a reconstrução da Europa, mas também a consolidação da influência norte-americana no Ocidente. O plano, na visão de De Long e Eichengreen (1993), transformou o capital norte-americano em vetor de reconstrução industrial e alicerce para o renascimento do comércio europeu, além de fomentar a expansão das empresas multinacionais.

O legado de Bretton Woods, portanto, transcendeu a estabilidade monetária. Criando as condições macroeconômicas e institucionais para a integração produtiva internacional, base sobre a qual se ergueram as cadeias logísticas e as redes globais de produção contemporâneas. Na visão de Christopher (2005)

Entretanto, o próprio êxito do sistema gerou suas contradições. O aumento da liquidez internacional e o déficit americano provocaram a crise da convertibilidade do dólar em ouro, levando ao colapso do sistema em 1971, com o *Nixon Shock*. Ainda assim, os fundamentos institucionais de



## RECALCULANDO A ROÇA NA (DES)FRAGMENTAÇÃO GLOBAL PRODUTIVA

26 a 29 de novembro de 2025

Bretton Woods, FMI, Banco Mundial e OMC permaneceram como instrumentos centrais de governança econômica global (Rodrik, 2011).

Assim, a estabilidade financeira e cambial transformou-se em dinâmica de movimentação de bens, capitais e valor entre as nações. Para que, as nações tivessem minimamente garantido os seus interesses era necessário a atuação de organismos de governança com o aval internacional.

### 5. A ESTABILIZAÇÃO DAS RELAÇÕES JURÍDICAS INTERNACIONAIS

Os organismos multilaterais de comércio representam a estrutura institucional da governança econômica global. Para Mazzuoli (2021), tais organismos não apenas regulam o comércio, mas também difundem princípios de transparência, lealdade e cooperação, estruturando um verdadeiro Direito Econômico Internacional. Na visão de Araújo (2019), o papel desses organismos vai além da normatização eles atuam criando um ambiente de confiança e previsibilidade indispensável ao desenvolvimento sustentável das relações econômicas globais.

A OMC, criada em 1995 como sucessora do GATT (1947), constitui o principal fórum multilateral de regulação do comércio internacional. De acordo com Jackson (1997), a OMC não é apenas um acordo, mas uma “constituição econômica global”, na medida em que estrutura o sistema de regras e procedimentos de solução de controvérsias entre os Estados-membros.

A Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (CNUDCI) representa o esforço mais consistente das Nações Unidas em criar um “direito uniforme do comércio internacional”, reduzindo a insegurança jurídica derivada da diversidade legislativa entre os Estados. Entre suas contribuições mais relevantes estão: A Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG, 1980); A Lei Modelo sobre Arbitragem Comercial Internacional (1985) e A Lei Modelo sobre Comércio Eletrônico (1996).

A Câmara de Comércio Internacional (CCI), fundada em 1919, é um organismo privado de alcance global que complementa a arquitetura multilateral. Sua relevância está nos usos e práticas uniformes que ela difunde, como os INCOTERMS e as Regras de Arbitragem da CCI, amplamente utilizadas nos contratos internacionais.

Dessa forma, os contratos internacionais deixam de ser meros instrumentos privados para se tornarem elementos estruturantes do sistema econômico mundial.

As iniciativas para uniformização do direito internacional no final do século XIX e início do século XX. O trabalho realizado pelo Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado, do qual surgiram os princípios do Direito Contratual Internacional. Os princípios UNIDROIT sobre Contratos Comerciais Internacionais constituem um marco na uniformização das regras contratuais. Traduzidos e comentados por Gama Júnior (2004).

Os contratos de compra e venda internacional de mercadorias são o núcleo histórico das transações comerciais globais. Sua regulação é assegurada, sobretudo, pela Convenção de Viena de 1980 (CISG), que busca uniformizar regras de formação, execução e inadimplemento contratual.

Os contratos complexos envolvem múltiplas prestações, partes de diferentes jurisdições são exemplos: joint ventures, franchising, leasing, know-how, engineering, offset e contratos de investimento

Constituem-se em normativos autônomos, frutos da interação entre ordenamento jurídico distintos, e não mais como exceções ao direito interno. Nesse contexto, passam a constituir um mecanismo de integração econômica e jurídica, promovendo segurança nas transações e previsibilidade nas relações comerciais globais (Gama Júnior, 2004).



## RECALCULANDO A ROÇA NA (DES)FRAGMENTAÇÃO GLOBAL PRODUTIVA

26 a 29 de novembro de 2025

### 6 FLUXO LOGÍSTICO INTERNACIONAL

Christopher (2011) define que "a logística é essencialmente uma orientação de planejamento e uma estrutura que visa a criação de um plano único para o fluxo de produtos e informações através de um negócio". Logística existe para o transporte e posicionamento dos estoques, a fim de otimizar os recursos relacionados ao tempo, lugar e propriedade.

O termo cadeia global de valor designa as atividades desenvolvidas por organizações e trabalhadores desde o momento da concepção do produto até seu uso final e além. Ou seja, perpassa todas as etapas e atividades, em sentido amplo, desde a concepção, produção e distribuição de um produto, compreendendo a produção dos insumos, partes e componentes utilizados e toda gama de serviços envolvidos, desde o design até o marketing, a distribuição e o suporte pós-venda. A integração funcional das atividades, ou dos diversos fragmentos dispersos seria uma característica chave do conceito. O uso da expressão cadeia de valor em substituição a cadeia produtiva explicita o conceito de agregação de valor inerente a cada fase realizada. (Gereffi e Fernandez-Stark, 2011).

A relação entre logística e as cadeias de suprimento levam à questão da gestão, enquanto atividade de coordenação do processo de um sistema. Isso posto, a logística também pode ser explicada como o processo de gestão estratégica da aquisição, movimentação e armazenagem de materiais, peças e inventário acabado e os fluxos de informações relacionadas através da organização e de seus canais de marketing, de modo que a rentabilidade atual e futura são maximizados através da relação custo-benefício cumprimento de ordens, ou ainda, a logística também pode compreender a natureza inter-relacional de cinco áreas: "(1) processamento de pedidos; (2) inventários; (3) o transporte; (4) o armazenamento, manuseio de materiais e embalagem; e (5) instalações físicas da cadeia de suprimento." (Christopher, 2011).

O termo cadeia global de valor designa as atividades desenvolvidas por organizações e trabalhadores desde o momento da concepção do produto até seu uso final e além. Ou seja, perpassa todas as etapas e atividades, em sentido amplo, desde a concepção, produção e distribuição de um produto, compreendendo a produção dos insumos, partes e componentes utilizados e toda gama de serviços envolvidos, desde o *design* até o *marketing*, a distribuição e o suporte pós-venda. A integração funcional das atividades, ou dos diversos fragmentos dispersos seria uma característica chave do conceito. O uso da expressão cadeia de valor em substituição a cadeia produtiva explicita o conceito de agregação de valor inerente a cada fase realizada. (Gereffi e Fernandez-Stark, 2011).

Ainda segundo a OECD (2103), "cadeia global de valor" reflete a tendência de dispersão geográfica das atividades que compõem as cadeias de valor ao redor do planeta. Ou seja, empresas em atividades distintas, atuando em suas cadeias de valor, por diversos países, de forma síncrona e que terceirizam e subcontratam atividades de outras empresas.

A formação de cadeias internacionais de valor tem sua origem em dois processos estreitamente inter-relacionados: de um lado, a fragmentação das atividades produtivas e de prestação de serviços, relacionadas a uma determinada cadeia de valor e sua distribuição em diferentes países e regiões. Esse processo tornou-se possível pelo desenvolvimento das tecnologias de informação e comunicação (TICs) e, em especial, pelas tecnologias de numerização, que facilitaram a "modularização" do desenho e da produção e pela acumulação de experiência em produção manufatureira nos países em desenvolvimento. Essa foi uma condição necessária para que os países em desenvolvimento absorvessem atividades e funções das cadeias antes concentradas em países desenvolvidos. Como outro aspecto, tem-se o desenvolvimento de diferentes modelos de coordenação da produção fragmentada, também possibilitada por avanços na tecnologia de informação e conhecimento. Estes modelos distanciam-se, em muitos casos, do "comércio tradicional, em que os produtores vendem espontaneamente para compradores desconhecidos", e da integração vertical das transnacionais das



## RECALCULANDO A ROÇA NA (DES)FRAGMENTAÇÃO GLOBAL PRODUTIVA

26 a 29 de novembro de 2025

décadas de 1960 e 1970, dando lugar a “relações de troca estruturadas” entre firmas de diferentes países (Altenburg, 2007).

As formas de coordenação exclusivamente por meio do mercado não desapareceram, mas a novidade é o desenvolvimento de formas de organização razoavelmente estáveis entre as firmas, combinando, em distintos graus, componentes de hierarquia e de networking.

### 8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As cadeias globais de valor representam o ápice de um longo processo de integração econômica e jurídica internacional iniciado no pós-guerra. O estudo demonstra que a consolidação de instituições como o FMI, o Banco Mundial e, posteriormente, a OMC, foi determinante para criar um ambiente de estabilidade monetária e previsibilidade normativa. A ordem de Bretton Woods, conforme Eichengreen (2012), proporcionou o equilíbrio entre liberalização econômica e soberania nacional, permitindo que a globalização produtiva se estruturasse sobre bases institucionais sólidas.

Do ponto de vista econômico e logístico, a literatura de Christopher (2011) evidencia que a fragmentação produtiva e a dispersão geográfica das etapas de produção dependem da estabilidade econômica e jurídica global. As cadeias de valor são, portanto, sistemas interdependentes, sustentados por fluxos de informação, normas e confiança institucional.

No plano jurídico, o fortalecimento dos organismos multilaterais de comércio consolidou um sistema de governança internacional pautado pela cooperação e pela segurança das relações contratuais. Como observa Araújo (2019), a existência de regras claras e mecanismos de solução de controvérsias como os da OMC e da CNUDCI e confere previsibilidade às transações internacionais. Os contratos internacionais demonstram a crescente influência do soft law, dos Princípios UNIDROIT, e das práticas uniformes da CCI na consolidação de um direito contratual globalizado. Gama Júnior (2006) destaca que tais instrumentos reduzem a assimetria entre sistemas jurídicos e facilitam a resolução de conflitos transnacionais. Nesse contexto, o contrato deixa de ser apenas um instrumento econômico e passa a ocupar papel de integração jurídica e cooperação internacional, assegurando maior equilíbrio nas relações comerciais entre agentes públicos e privados.

Conclui-se, portanto, que a interconexão entre economia internacional, direito e logística constitui o núcleo teórico do fenômeno das cadeias globais de valor. O estudo revela que a globalização produtiva não pode ser compreendida apenas pela ótica da eficiência econômica, mas também como resultado de um processo histórico de institucionalização do comércio e de harmonização jurídica. A consolidação dessas estruturas reflete o amadurecimento do multilateralismo e a capacidade do direito internacional de acompanhar as transformações da economia global, reafirmando o papel das normas, dos contratos e da cooperação entre Estados como fundamentos da ordem econômica mundial contemporânea.



## RECALCULANDO A ROÇA NA (DES)FRAGMENTAÇÃO GLOBAL PRODUTIVA

26 a 29 de novembro de 2025

### 9 REFERÊNCIAS

ALTENBURG, Tilman (2007). *Governance Patterns in Value Chains and their Development Impact*. In: *European Journal of Development Research*, vol. 19, n. 4, pp. 496–520. 2007.

ARAÚJO, Nádia de. **Direito Internacional Privado: teoria e prática brasileira**. 8. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2019.

CHRISTOPHER, M. *Logistics and Supply Chain Management*. London: FT Prentice Hall. 2005.

DE LONG, J. B., & EICHENGREEN, B. *The Marshall Plan: History's Most Successful Structural Adjustment Program*. In *Postwar Economic Reconstruction and Lessons for the East Today*. 1993.

DOLINGER, Jacob. **Direito Internacional Privado: Parte Geral e Contratos Internacionais**. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

EICHENGREEN, Barry. **A globalização do capital: uma história do sistema monetário internacional**. São Paulo: Editora 34, 2012.

GAMA JÚNIOR, Lauro. **Contratos Internacionais à luz dos princípios do UNIDROIT: soft law, arbitragem e jurisdição**. Rio de Janeiro: Editora Renovar, 2006.

GEREFFI, G.; FERNANDEZ-STARK, K. *Global Value Chain Analysis: A Primer*. Center on Globalization, Governance and Competitiveness, 2011.

JACKSON, John H. *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*. MIT Press, 1997.

KAPLINSKI, R.; MORIS, M. **Handbook for Value Chain Research**. IDRC, 2001. Disponível em: [https://www.fao.org/fileadmin/user\\_upload/fisheries/docs/Value\\_Chain\\_Handbook.pdf](https://www.fao.org/fileadmin/user_upload/fisheries/docs/Value_Chain_Handbook.pdf). Último acesso em 20/10/25.

MAZZUOLI, Valerio de Oliveira. **Direito Internacional Público e Privado**. 11. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2021.

OECD – ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. *Interconnected economies: benefiting from global value chains*. London: OECD, 2013.

RAMOS, André de Carvalho. **Curso de Direito Internacional Privado**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2021.

RODRIK, D. *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. W.W. Norton. 2011.

RUGGIE, J. *International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order*. *International Organization*, vol. 36, issue 2, p. 379-415, 1982.