

Coordenadores:

Jamile Bergamaschine Mata Diz
Gustavo Garcia Brito
Marcelo Andrade Féres

Editores:

Ana Luísa Campos Rocha
Amon Elpidio da Silva

ASPECTOS DE **GOVERNANÇA CORPORATIVA E COMÉRCIO:**

Entre Mercosul e União Europeia

Ana Luísa Campos
Carolina Fabião da Silva
Gabriella Iermano
Gustavo Garcia Brito
Gustavo Saad Diniz
Marcelo Andrade Féres
Plinio do Carmo Custodio
Santiago Deluca
Thiago Ferreira Almeida



UFMG
UNIVERSIDADE FEDERAL
DE MINAS GERAIS



Cofinanciado por
la Unión Europea

O lançamento de mais este livro ocorre em um momento histórico e singular de intensificação das parcerias acadêmicas e institucionais entre a UFMG e a União Europeia, marcado especialmente pela assinatura do Acordo Comercial entre o Mercosul e o bloco europeu.

Fruto do esforço conjunto de membros e parceiros do CEJM, este volume reúne seis artigos inéditos de elevado rigor acadêmico, dedicados a examinar, sob prismas interdisciplinares e transnacionais, as profundas transformações e os desafios jurídicos, socioeconômicos e ambientais que perpassam a relação birregional entre o Sul Global e a Europa.

A obra percorre temas centrais do Direito contemporâneo, organizando-se ao longo dos seguintes eixos analíticos:

Ferramentas Jurídicas e Governança Sustentável nas Cadeias de Valor;

Adaptações Organizacionais e Desafios de Compliance;

Fragmentação Geoeconômica e Transição Ecológica;

Propriedade Intelectual e Proteção das Indicações Geográficas;

Evolução do Direito Societário e Corporate Purpose; e

Inclusão Produtiva e o Microempreendedor Individual (MEI).

Recomendamos com entusiasmo esta leitura indispensável a todos que desejam se aprofundar nos rumos do desenvolvimento sustentável, da governança corporativa e da integração dos mercados do Mercosul e da União Europeia.

ISBN 978-65-6006-334-1



9 786560 063341 >

doi 10.29327/5977613



ASPECTOS DE **Governança Corporativa** **E COMÉRCIO:** Entre Mercosul e **União Europeia**

Direção Executiva: Luciana de Castro Bastos
Direção Editorial: Daniel Carvalho
Diagramação e Capa: Editora Expert
A regra ortográfica usada foi prerrogativa do autor



Todos os livros publicados pela Expert Editora Digital estão sob os direitos da Creative Commons 4.0 BY-SA. <https://br.creativecommons.org/>
"A prerrogativa da licença creative commons 4.0, referências, bem como a obra, são de responsabilidade exclusiva do autor."

A Expert Editora, bem como a organização da obra não se responsabilizam por quaisquer posições, opiniões e condutas compartilhadas nesta obra, sendo o conteúdo dos capítulos de responsabilidade exclusiva de seus respectivos autores.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

M425a Mata Diz, Jamile Bergamaschine; Brito, Gustavo Garcia; Féres, Marcelo Andrade (coordenadores)
Aspectos de governança corporativa e comércio : entre Mercosul e União Europeia / coordenação de Jamile Bergamaschine Mata Diz, Gustavo Garcia Brito e Marcelo Andrade Féres ; edição de Ana Luísa Campos Rocha e Amon Elpidio da Silva. – Belo Horizonte : Expert Editora Digital, 2026.
192 p.

ISBN: 978-65-6006-334-1

DOI: 10.29327/5977613

Modo de acesso: <https://experteditora.com.br>

1. Direito econômico internacional. 2. Comércio internacional. 3. Governança corporativa. 4. Mercosul. 5. União Europeia. 6. Acordos de comércio internacional. I. Mata Diz, Jamile Bergamaschine, coord.

II. Brito, Gustavo Garcia, coord. III. Féres, Marcelo Andrade, coord. IV. Rocha, Ana Luísa Campos, ed. V. Silva, Amon Elpidio da, ed. VI. Título.

CDD: 341.75

CDU: 339.5

Índices para catálogo sistemático:

Direito econômico internacional / Comércio internacional – CDD 341.75 / CDU 339.5

experteditora.com.br
contato@editoraexpert.com.br





Prof. Dra. Adriana Goulart De Sena Orsini
Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG

Prof. Dr. Alexandre Miguel Cavaco Picanco Mestre
Universidade Autónoma de Lisboa, Escola.
Superior de Desporto de Rio Maior, Escola.
Superior de Comunicação Social (Portugal),
The Football Business Academy (Suíça)

Prof. Dra. Amanda Flavio de Oliveira
Universidade de Brasília - UnB

Prof. Dr. Carlos Raul Iparraguirre
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales,
Universidad Nacional del Litoral (Argentina)

Prof. Dr. César Mauricio Giraldo
Universidad de los Andes, ISDE, Universidad
Pontificia Bolivariana UPB (Bolívia)

Prof. Dra. Cynara Silde Mesquita Veloso
Universidade Estadual de Montes
Claros Unimontes e Centro
Universitário Afa Montes Claros.

Prof. Dr. Eduardo Goulart Pimenta
Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG.
e PUC - Minas

Prof. Dra Érica Guerra da Silva
Universidade Federal Rural do
Rio de Janeiro - UFRRJ

Prof. Dr. Gladston Mamede
Advogado e escritor

Prof. Dr. Francisco Satiro
Faculdade de Direito da USP - Largo São
Francisco

Prof. Dr. Gustavo Lopes Pires de Souza
Universidad de Litoral (Argentina)

Prof. Dr. Henrique Viana Pereira
PUC - Minas

Prof. Dr. Javier Avilez Martinez
Universidad Anahuac, Universidad
Tecnológica de México (UNITEC), Universidad
Del Valle de México (UVM) (México)

Prof. Dr. João Bosco Leopoldino da Fonseca
Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG.

Prof. Dr. Julio Cesar de Sá da Rocha
Universidade Federal da Bahia - UFBA

Prof. Dr. Leonardo Gomes de Aquino
UnICEUB e UniEuro, Brasília, DF.

Prof. Dr. Leonardo Ferreira Vilaça
Universidade de Itaúna – UIT e Universidade
do Estado de Minas Gerais – UEM

Prof. Dr. Luciano Timm
Fundação Getúlio Vargas - FGVSP

Prof. Dr. Mário Freud
Faculdade de direito Universidade
Agostinho Neto (Angola)

Prof. Dr. Marcelo Andrade Féres
Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG

Prof. Dr. Omar Jesús Galarreta Zegarra
Universidad Continental sede Huancayo,
Universidad Sagrado Corazón (UNIFE),
Universidad Cesar Vallejo. Lima Norte (Peru)

Prof. Dr. Rafael Soares Duarte de Moura
Universidade Estadual De Montes Claros

Prof. Dr. Raphael Silva Rodrigues
Centro Universitário Uinhorizontes
e Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG

Prof. Dra. Renata C. Vieira Maia
Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG

Prof. Dr. Rodolpho Barreto Sampaio Júnior
PUC - Minas e Faculdade Milton Campos

Prof. Dr. Rodrigo Almeida Magalhães
Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG.
PUC - Minas

Prof. Dra. Sheila Abreu Mourão
School of Engineering and Built Environment
Griffith University | Gold Coast campus (Austrália)

Prof. Dr. Thiago Penido Martins
Universidade do Estado de
Minas Gerais - UEMG

COORDENADORES:

Jamile Bergamaschine Mata Diz

Gustavo Garcia Brito

Marcelo Andrade Féres

EDITORES:

Ana Luísa Campos Rocha

Amon Elpídio da Silva

AUTORES

Santiago Deluca

Gustavo Saad Diniz

Plinio do Carmo Custodio

Thiago Ferreira Almeida

Gustavo García Brito PhD.

Gabriella Iermano

Marcelo Andrade Féres

Ana Luísa Campos Rocha

Carolina Fabião da Silva

APRESENTAÇÃO

É com grande honra e satisfação que apresentamos esta obra coletiva, fruto das atividades de pesquisa desenvolvidas no âmbito do Eixo 3 do Projeto WISDOM II, referente ao Centro de Excelência da Jean Monnet da Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG¹ (Project ID: 101127643; Programme ERASMUS2027; DG / Agency: EACEA; ERASMUS-JMO-2023-COE).

O lançamento de mais este livro ocorre em um momento histórico e singular de intensificação das parcerias acadêmicas e institucionais entre a UFMG e a União Europeia, marcado especialmente pela assinatura do Acordo Comercial entre o Mercosul e o bloco europeu.

Fruto do esforço conjunto de membros e parceiros do CEJM, este volume reúne seis artigos inéditos de elevado rigor acadêmico, dedicados a examinar, sob prismas interdisciplinares e transnacionais, as profundas transformações e os desafios jurídicos, socioeconômicos e ambientais que perpassam a relação birregional entre o Sul Global e a Europa.

A obra percorre temas centrais do Direito contemporâneo, organizando-se ao longo dos seguintes eixos analíticos:

- **Ferramentas Jurídicas e Governança Sustentável nas Cadeias de Valor:** Analisa a aplicação das novas diretivas europeias de devida diligência socioambiental (*due diligence*) e seu impacto sobre a previsibilidade regulatória e as cadeias produtivas no Mercosul.
- **Adaptações Organizacionais e Desafios de Compliance:** Examina como os padrões de *due diligence* em direitos humanos e meio ambiente (como a CSDDD europeia e a LkSG alemã) reconfiguram os contratos internacionais de fornecimento e impõem desafios de harmonização jurídica ao Brasil.
- **Fragmentação Geoeconômica e Transição Ecológica:** Aborda a competição global por minerais críticos e tecnologias verdes, introduzindo o conceito de “commodities climáticas” para

¹ A página do Centro de Excelência Jean Monnet na internet é: <https://cejm.direito.ufmg.br/>.

refletir criticamente sobre as assimetrias e a dependência do Sul Global em relação ao Norte.

- **Propriedade Intelectual e Proteção das Indicações Geográficas:** Avalia a inserção comercial de produtos tradicionais brasileiros — a exemplo dos queijos artesanais da Canastra e do Serro —, contrapondo a proteção à origem geográfica aos requisitos sanitários e socioambientais de acesso ao mercado europeu.
- **Evolução do Direito Societário e *Corporate Purpose*:** Investiga a transição da tradicional primazia dos acionistas (*shareholder primacy*) para modelos societários orientados a propósitos sustentáveis (*dual purpose*) e a responsabilidade das corporações ao longo de toda a sua cadeia de valor.
- **Inclusão Produtiva e o Microempreendedor Individual (MEI):** Oferece uma radiografia quantitativa e qualitativa do MEI no Brasil sob uma perspectiva interseccional (gênero, raça e classe), discutindo a assimetria dessa figura de subsistência diante do perfil técnico das Pequenas e Médias Empresas (PMEs) europeias no contexto do Acordo Mercosul-UE.

A presente obra articula a precisão da linguagem jurídica à clareza necessária para alcançar não apenas a comunidade acadêmica e os profissionais do Direito, mas também formuladores de políticas públicas, agentes econômicos e o público em geral. A diversidade e a densidade das reflexões aqui reunidas convidam o leitor a compreender criticamente a complexidade das relações internacionais do mundo atual.

Recomendamos com entusiasmo esta leitura indispensável a todos que desejam se aprofundar nos rumos do desenvolvimento sustentável, da governança corporativa e da integração regional.

Desejamos a todos uma excelente e inspiradora leitura.

Belo Horizonte, outubro de 2026.

Jamile Bergamaschine Mata Diz
Gustavo Garcia Brito
Marcelo Andrade Féres

SUMÁRIO

Sustainability in Value Chains in the EU-MERCOSUR Relationship: Legal Tools and Agreements.....	11
--	----

Santiago Deluca

Cadeias Logísticas sob Influência do Acordo Provisório União Europeia e Mercosul: Adaptações Organizacionais e Desafios.....	39
---	----

Gustavo Saad Diniz, Plínio do Carmo Custodio

Geoeconomic Fragmentation and Climate Commodities: Competing for Minerals and Green Technologies While Climate Ambition Falters	67
---	----

Thiago Ferreira Almeida

Origem protegida, acesso condicionado e sustentabilidade: indicações geográficas Canastra e Serro no Acordo Mercosul-UE...	97
---	----

Gustavo Garcia Brito PhD.

Fattori ESG e linee evolutive del diritto societario in Europa: <i>dalla compliance al purpose</i>	123
---	-----

Gabriella Iermano

Microempreendedor individual – MEI e seus números: um agente econômico peculiar nos mercados do MERCOSUL e da União Europeia.....	151
---	-----

Marcelo Andrade Féres, Ana Luísa Campos Rocha, Carolina Fabião da Silva

SUSTAINABILITY IN VALUE CHAINS IN THE EU-MERCOSUR RELATIONSHIP: LEGAL TOOLS AND AGREEMENTS

Santiago Deluca

Abstract

The paper analyzes the impact of the new sustainability standards promoted by the European Union on Mercosur's value chains and their relationship with international trade rules. To this end, it examines the evolution of the multilateral trading system and the structural differences between the European supranational model and the intergovernmental scheme of Mercosur.

In this framework, European legal instruments such as the Regulation on Imported Deforestation, the Directive on Corporate Sustainability Reporting and the Green Taxonomy are described and analyzed, highlighting their extraterritorial projection and their effects on the production and export processes of the Mercosur bloc.

Finally, the European Union-Mercosur Agreement is addressed as a tool for regulatory predictability in a scenario of international governance crisis, assessing whether the sustainability standards it incorporates constitute mechanisms for more sustainable trade or new non-tariff barriers that deepen the asymmetries between the two blocs.

Key words: MERCOSUR – European Union – Sustainability – Value Chains – UE-MERCOSUR Agreement

INTRODUCTION

The consolidation of international economic law following the signing and entry into force of the General Agreement on Trade and Tariffs (GATT'47) constituted a turning point in the organization of world trade and in the structuring of inter-State economic relations. Since then, the multilateral trading system has been built on principles aimed at progressive liberalization, regulatory predictability and the

reduction of barriers to the exchange of goods and services, configuring an institutional framework that articulates States, international organizations and private actors at multiple levels of governance.

In this framework, the processes of economic integration were conceived as instruments aimed at promoting productive integration, the generation of common added value and the expansion of markets.

However, the historical dynamism of international trade progressively incorporated new dimensions to these traditional objectives. In addition to the goals of economic efficiency and trade liberalization, considerations related to development, investment and innovation were added, and, in recent decades, environmental and social requirements that today occupy a central place in the global agenda.

Sustainability, expressed through concepts such as circular economy, emission reduction, due diligence and corporate responsibility, has become increasingly integrated into the regulatory frameworks that regulate global value chains.

In this process, the European Union assumed a leading role, through the development of a complex legal framework aimed at incorporating high environmental and social standards. This regulatory development is not limited to the European space, but is projected towards third countries through regulations, market access requirements and trade agreements, generating regulatory effects of extraterritorial scope.

This normative projection, often associated with the so-called European “regulatory power”, introduces tensions in the multilateral trading system. In particular, the question arises about the compatibility of these standards with the fundamental principles of the GATT and the World Trade Organization (WTO) since, although measures aimed at protecting the environment and promoting responsible business practices pursue legitimate objectives, their implementation can alter the conditions of competition and affect the balance between the different levels of economic development.

These tensions are particularly clearly manifested in the relationship between the European Union and MERCOSUR since the

signing of the Economic and Trade Agreement on January 17, 2026. In this context, various European regulatory frameworks are beginning to have a direct impact on MERCOSUR's value chains, conditioning access to the market and the organization of regional production processes.

This paper is part of this debate and critically addresses the way in which the sustainability and corporate governance schemes promoted by the European Union interact with the rules of international trade.

The central problem will be to determine whether these schemes can become pillars for fairer, more resilient and sustainable trade or whether, on the contrary, they operate as new non-tariff barriers to trade that collide with the commitments assumed within the framework of the GATT-WTO with an asymmetrical impact on the MERCOSUR countries.

1. INTERNATIONAL GOVERNANCE IN THE TWENTIETH CENTURY: EMERGENCE OF REGIONAL INTEGRATION PROCESSES

Understanding the phenomenon of regional integration is based on the recognition that, in the face of wars, the international community established a new *status quo* based on tools of cooperation in economic and commercial matters¹.

After the failure of the creation of the World Trade Organization (ICO)² and the implementation of the World Trade Organization (WTO),³ this new governance materialized with the signing of a voluntary

1 Economic-commercial since among many other triggering factors of World War II, one no less important was the one represented by the conditions imposed in the Treaty of Versailles on Germany, which resulted in a strong protectionist economic policy that generated indiscriminate increases in tariffs on the import of foreign goods.

2 Proposed at the request of the United States as a result of the Bretton Woods Accords.

3 At the beginning of the Uruguay Round in the early 1980s, after years of negotiations, on April 15, 1994, the Agreement was signed that gave rise to it through a Minute at the meeting held in Marrakech, Morocco.

Dive in **NEGRO, Sandra** "Nacimiento y Evolución del Sistema GATT/OMC" in **CORREA, Carlos** (Coord.) *International Trade: From GATT to WTO*, Eudeba 2010.

international legal instrument known as GATT'47⁴, which reflected the new guiding principles of international trade relations between States.

This legal-economic construction generated proposals that made it possible to coordinate dissimilar state positions by explaining the forms of joint work that were understood to be possible, all aimed at achieving specific objectives in the integrated management of international trade, the exploitation of the factors of production and the establishment of sustainable political planning.

In this way, a series of theories were presented that explained the new phenomenon from international relations, some even before the entry into force of GATT'47⁵.

But, at the same time, the fact that these theoretical positions were based on the normative force of GATT itself should not be overlooked. And that means that the new branch of international law called international economic law marks a realistic or, if you like, pragmatic relationship from the fulfillment of which these new rules of international governance of the twentieth century are established⁶.

The regime established by the GATT and its annexes is based on reciprocity, tariff reduction and, fundamentally, on the Principle of Non-Discrimination, expressed in its two aspects of National Treatment and the Most Favored Nation clause⁷.

4 General Agreement on Trade and Tariffs, signed on October 30, 1947.

On the historical vision, **ELKIN, Natan** "Latin American Countries in the Face of the GATT", a working paper presented in 1983 to the then director of INTAL, Dr. Eduardo R. Conesa, is recommended.

5 Expand in **MITRANY, David** *A working peace system: An argument for the functional development of international organization*, London 1943; **CZAR de ZALDUENDO, Susana** "Integration: general notions. Economic Integration and Regional Integration" in **NEGRO, Sandra (Dir.)** *Derecho de la Integración*, Editorial BdeF, 2018., Ch. I; **HASS, Ernst**, *Beyond the Nation-State. Functionalism and international organization*, Stanford University Press, 1964; **MORATA, Francesc** *The European Union: Processes, Actors and Policies*, Editorial Ariel, 1999; among many others.

6 Any special mention should be made of the crisis of this international governance and its reconfiguration over the last 10 years to date. However, since the analysis of this current situation far exceeds the framework of this work, I will limit myself to recommending the reading of **PEÑA, Félix**, "MULTIPLE COMPLEMENTARY OPTIONS? The redesign of institutions and rules of the game that affect world trade" in Newsletter 5/2016, www.felixpena.com.ar, May 2016; among others.

7 Articles I and III of the GATT for goods. Articles II and XVII of the GATS for services. Articles 4 and 3 of the TRIPS on intellectual property rights.

In addition to these principles, the GATT incorporated delimited exceptions that made trade liberalization compatible with certain economic policies. Among them, general exceptions are provided - health, environment -⁸ and for safety reasons⁹. But, as far as we are concerned here, those provided for in Article XXIV stand out, which enabled the formation of free trade zones and customs unions, laying the legal foundations for the processes of regional economic integration, provided that such schemes did not imply the creation of new barriers to trade with third States.

The evolution of the multilateral system, however, highlighted the need for adjustments. The Tokyo Round (1973–1979) introduced a set of specific agreements on non-tariff barriers, approved the Generalized System of Preferences and the Enabling Clause, which made it possible to establish preferential treatment and regional integration schemes among developing countries, even if the requirements of Article XXIV of the GATT were not strictly complied with. Regulatory developments subsequently incorporated, systematized and expanded by the WTO.¹⁰

From this set of regulations emerge the fundamental principles of the multilateral trading system, led by the Principle of Non-Discrimination, which delimits the margin of discretion of States in the adoption of trade policies, accompanied by a regime of general, security and regional integration exceptions designed to address specific situations without distorting the central objective of liberalization and predictability of international trade.

It is in this context that the processes of regional integration arise, subject to or observance of the principles of international trade that give it its international legal basis and *imperium*.

At this point, there is no doubt that whatever the choice of the States as to the formula for carrying out their actions within the framework of a given integration process, it is evident that such integration must

⁸ Article XX of the GATT and Article XIV of the GATS.

⁹ Article XXI of the GATT, Art. XIV bis of the GATS and art. 17 of the TRIPS.

¹⁰ It is recommended that the Decision of 28 November 1979 (L/4903) be read carefully, and paragraph 2(c) thereof.

necessarily be of a “*political*”¹¹ nature and requires international trade to deploy their actions.

In short, to generate resources capable of financing actions aimed at establishing better living conditions for their citizens, within the framework of an integration process, States must establish economic-commercial programs and policies whose guidelines will depend, in turn, on political definitions, whatever their nature - environmental, social, migratory, etc. electoral, cultural, labor, etc.-.

2. LEGAL-POLITICAL METHODOLOGICAL DIFFERENCES IN THE CONSTRUCTION OF THE EUROPEAN UNION AND MERCOSUR

In the regional dynamics, international economic relations develop under different modalities of integration. They can be constituted following economic-commercial objectives or with the aim of generating an integration of a political order. And to achieve these tasks, States decide to form a common space under supranational or intergovernmental integration modalities.

As a result, the institutions of these processes may be favoured by the delegation of competences of the public authorities of the States or, simply, be subject to intergovernmental collaborations.

Next, the differences between these integration methodologies will be exposed, analysing the normative sources of the legal systems, pointing out, a priori, that the European Union represents supranational integration processes and Mercosur represents those of an intergovernmental nature.

2.1. THE EUROPEAN UNION

In the dynamics of supranational integration processes, it must be emphasized that this character includes a legal order that is not only above the internal law of the States, but also owes its reason for existing in it. Thus, States, within the framework of an international treaty,

11 In a broad sense of the expression.

undertake to be legally subject to a higher body of norms, with its own scope of validity and validity, both spatial and territorial.

Always in the exercise of its sovereignty¹², the State transfers part of the exercise of the powers of the public powers - legislative, executive and judicial - to these supranational bodies. This produces a division and delegation of functions between the supranational and domestic legal order that gives rise to a system of legal norms common to both systems.

Consequently, this legal order will have its own sources, will be equipped with optimal bodies and procedures to issue them, interpret them and guarantee their validity through the possibility of confirming them and punishing their violations.

For its part, the constitution of this order of supranational integration will pursue the common objective of representing a unity of political and economic organization under the terms and purposes determined in the constitutive treaties. Such a supranational order derives from integration and constitutes the positive law of an international community. This supranational system of Community law has specific characteristics, such as the direct effect and primacy of the Community legal order and the irreversibility of the commitment undertaken¹³.

On the other hand, supranational normative formation always presupposes a scheme for the resolution of jurisdictional disputes of a judicial nature¹⁴.

In accordance with these initial basic concepts and with a common objective, the Treaty establishing the European Coal and Steel Community (ECSC) was signed in 1951¹⁵, which was succeeded by the Treaties of the European Economic Community (EEC) and the European Atomic Energy Community (EAEC).¹⁶ Communities which, through subsequent amendments introduced by the Single European

12 On the concept of sovereignty see **BARBERIS, J.A.** *The Territory of the State and Territorial Sovereignty*, Ábaco, 2003, chaps. VI and VII.

13 Expand in **DELUCA, S.**, *European Union and MERCOSUR: the effects of community law on national legislations*, Rubinzal Culzoni, Buenos Aires, 2003.

14 **SOTO, A. GONZÁLEZ, F.** *Manual of Integration Law*. La Ley, Buenos Aires, 2017.

See **ALONSO GARCÍA, R.**, *Sistema jurídico de la Unión Europea*, Ed. Civitas S.A., Madrid, 2012.

15 Signed on April 18, 1951.

16 Signed on March 25, 1957.

Act¹⁷, the Treaty of Maastricht¹⁸, the Treaty of Amsterdam¹⁹, the Treaty of Nice²⁰ and the Treaty of Lisbon²¹, were transformed into the international organisation with legal personality that we know today under the name of the European Union.

Consecutively and in accordance with the provisions of the Treaty on European Union (TEU), the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU) and its protocols, the creation of the community legal order is developed.

The sources of law of the European Union are constituted by the set of legal rules on which the Union itself rests. Its principles have their origins in the development of jurisprudence by the Court of Justice of the European Union (CJEU).²² In fact, some of them were deduced from the very nature of communities²³.

At the same time, other principles enunciated by the Community judicature are classified as principles of fundamental rights, which are deduced from the European Convention on Human Rights²⁴, or even from constitutional traditions common to the Member States.

In this context, mention must be made of the principle of subsidiarity enshrined in Article 5 TEU, supplemented in turn by the principle of proportionality²⁵.

The sources also include treaties or similar acts, also known as primary law, acts adopted by the institutions or acts derived from them, external agreements signed on behalf of the EU and case law.

17 Agreement signed on 28 February 1986.

18 Signed on 1 November 1993.

19 Signed on 2 October 1997.

20 Signed on 7 December 2000.

21 Signed on 13 December 2007.

22 On the principles of Community law expand on **ISAAC, G.**, *Manual de Derecho Comunitario general*, 5th ed. updated according to the Treaty of Amsterdam, Ariel Derecho, 2000; **TRUJILLO HERRERA, R.**, *European Union Law: Principles and Internal Market*, Ed. Porrúa, 1999; **DELUCA, S.**, *European Union and MERCOSUR: the effects of community law on national legislations*, Rubinzal Culzoni, Buenos Aires, 2003.

23 By way of example, we can mention institutional balance, free movement, freedom of competition, the principle of non-discrimination on the basis of nationality, among others.

24 Signed November 4, 1950.

25 Expand in **DELUCA, S.**, *European Union and MERCOSUR: the effects of community law on national legislations*, Rubinzal Culzoni, Buenos Aires, 2003.

As far as primary or primary law is concerned, all the actions undertaken by the European Union are based on the Treaties. These binding agreements between the Member States set out their objectives, the rules applicable to their institutions, the way in which decisions are taken and the relationship between the Union and its members. Any Union legislation originating in the Treaties is referred to as primary law.

On the other hand, the body of legislation that is also binding and emanating from the principles and objectives of the Treaties is known as secondary legislation. Here you will find the regulation, the directive, the recommendation and the opinion²⁶.

2.2. MERCOSUR

Unlike supranational processes, in intergovernmental processes such as Mercosur, although there is a legal order superior to the state by virtue of the principles of primacy and autonomy of integration law, there are no those of direct effect, immediate application and State responsibility that reflect the delegation of competences of the public authorities of the Member States to the institutions of the integration process in question²⁷.

In this type of process, the centrality of the consensus of the States Parties is manifested, which can be seen both in legal training schemes and in dispute settlement systems.

Mercosur is not just a trade agreement. From its origin, political motivation was present, which is evident in the bilateral meetings held in 1985 between the presidents of Argentina and Brazil that led to the signing of the Declaration of Iguazú²⁸. In it, the two countries declared their permanent willingness to increasingly strengthen their ties of friendship and cooperation.

After its signing, it was decided to create a Joint Commission whose results were reflected in the Act for Argentine-Brazilian

²⁶ Article 288 TFEU.

²⁷ Expand in **DELUCA, Santiago** *European Union and Mercosur: the effects of the community norm on national legal systems* – Rubinzal Culzoni (2003).

²⁸ Signed on November 30, 1985.

Integration, which established the Economic Integration and Cooperation Program²⁹.

Then both governments reaffirmed “... *the unwavering will of the two nations to ensure the success of the Economic Integration and Cooperation Program...*” in the Argentine-Brazilian Friendship Act Democracy, Peace and Development³⁰. And finally, with the signing of the Act of Buenos Aires³¹, it was decided to establish a common market between the two, which was to be formed on December 31, 1994. Reality showed that their economies, far from being negatively competitive with each other, could complement each other.

The dynamics of the process extended in just one year to Uruguay and Paraguay. And in 1991 negotiations began that ended with the signing of the Treaty of Asunción and the formation of Mercosur³².

However, in order to analyze the legal regime of this integration process, it is essential to take into account that the States Parties never intended to delegate their legislative, executive, or judicial powers to supranational institutions, since Mercosur is essentially “*an agreement between governments to be applied by them, and nothing can be done in Mercosur without the agreement of the member countries, nor against his will*”.³³

In simple words, while from a technical-legal perspective, supranational integration processes foresee and regulate “*micro*” situations, leaving their execution to self-management, intergovernmental processes such as Mercosur regulate “*macro*” situations where it is the States themselves that are responsible for approving the rules in the integrated sphere, as well as for incorporating them into their national legal systems to provide them with Internal and international validity simultaneously with its partners.

29 Signed on July 29, 1986.

30 Signed on July 29, 1986.

31 Signed on July 6, 1990.

32 On March 26 of that same year, the Treaty of Asunción (TA) was signed, which gave rise to it.

33 **MARZORATTI, O.** *International Business Law*, Volume 1, 3rd edition, Astrea, Buenos Aires, (2003).

That said, it must be recognized that the central -constitutive- core of the sources of law or primary source is represented by the Treaty of Asunción (TA) and its Additional Protocols. Alongside them, on a lower hierarchical scale, are derived sources, made up of the acts adopted by the Mercosur Bodies for the application or execution of the principles and objectives established by said Treaty and Protocols.

In addition to these legal instruments of a conventional type, there is another category of law constituted by the set of rules applicable in the legal system of Mercosur - even unwritten - that are translated into atypical or *sui generis* acts, such as the general principles of law or jurisprudence, or whose origin is external to the legal system of the bloc. such as the law arising from foreign relations or the complementary law emanating from the treaty acts concluded between the States Parties for the application of the TA.³⁴

In this context, and in order to allow the integration process to take place correctly, the Protocol of Ouro Preto³⁵ exhaustively lists the legal sources of Mercosur, establishes a normative priority and establishes an order. That is, a rational imposition between the norms that make it up and a relationship of subordination and hierarchy³⁶, classifying them into three different groups³⁷.

As for the principles of community law or integration law, without prejudice to the silence in both the TA and the POP on this issue, the Permanent Court of Review (TPR) by praetorian means confirmed that the principles of primacy and autonomy are verified in the law of Mercosur integration³⁸. It expressly recognized “... *the primacy or superior hierarchy of Mercosur regulations from their incorporation or*

34 **DELUCA, S.** *European Union and MERCOSUR: the effects of community law on national legislations*, Rubinzal-Culzoni Editores, 2003, Ch. II.

35 Signed on 17 December 1994. Hereinafter POP.

36 **SAN MARTINO DE DROMI, M.L** *De la nueva historia del Derecho. A propósito del objeto, método y fuentes del Derecho del MERCOSUR*, Ciudad Argentina, 1997.

37 **JARDEL, S., BARRAZA, A.** *MERCOSUR: Legal and Economic Aspects*, Ciudad Argentina, 1998; **RUÍZ DÍAZ LABRANO, R.** *MERCOSUR, Integración y Derecho*, Ediciones Ciudad Buenos Aires and Intercontinental Editora, Buenos Aires, 1998.

38 Principles whose basic foundations and jurisprudential development have their origin in those of European Community law, today EU law.

internalization over internal norms within the scope of their competence...” and that the latter enjoys from its entry into force “*absolute autonomy and independence from the international order*”.³⁹

On the other hand, the principles of direct effect and immediate application of Community rules are not applicable⁴⁰ since, as it is an intergovernmental process, it does not delegate legislative powers to supranational bodies, as is the case in the European Union.

Finally, the principle of State responsibility for the lack of internal incorporation of integration rules⁴¹ is not replicated in Mercosur either⁴².

The enumeration of the normative sources was interpreted by the Mercosur Ad-Hoc Arbitral Tribunal (TAH) in Award 05/2001 on the Argentine-Uruguayan dispute on restrictions on access to the Argentine market for bicycles of Uruguayan origin⁴³, in which it recognized that these sources are divided into two types of rules: primary law⁴⁴ and secondary law⁴⁵. To these can be added those of a sui generis or atypical nature.

39 Advisory Opinion 1/08 “Succession Carlos Schnek and others c/Ministry of Economy and Finance and others. Collection of pesos”, request made by the Supreme Court of Justice of the Eastern Republic of Uruguay in relation to the orders of the Court of First Instance in Civil Matters of 1st shift IUE 2-32247/07, recitals 31 et seq.

40 ECJ, judgment “Van Gend En Loos” already mentioned.

41 This principle was developed by the ECJ in the judgment “Andrea Francovich and Danila Bonifaci and Others v. Italian Republic” of 19 November 1991.

42 There are two reasons for the non-existence of this principle in Mercosur: first, because it is inherent in supranational processes, since it is the only way to hold a State internationally responsible is by resorting to a common jurisdictional phase that is higher than two or more States, with express State consent; and secondly, as a logical consequence that since there is no time limit for States Parties to transpose the secondary norms, they will even less be held internationally responsible for not doing so.

43 Award 05/2001 of June 8, 2007 of the TAH constituted to hear the dispute between the Oriental Republic of Uruguay and the Argentine Republic on restrictions on access to the Argentine market for bicycles of Uruguayan origin.

44 Art. 41, points 1 and 2 POP.

45 Art. 41, point 3 POP.

3. SUSTAINABILITY AND VALUE CHAINS

Once the differences between the two integration processes under analysis have been established, we must enter into the critical point of this work, defining or conceptualizing some terms whose correct understanding depends, almost necessarily, on the adequate understanding of the subject matter that is developed here, its scope, effects and consequences.

Thus, in the first place, it is imperative to investigate what is meant by sustainability. And resorting to the first report of the World Commission on Environment and Development of the United Nations on the occasion of expressing itself on common concerns at the time, more precisely when referring to the concept of sustainable or sustainable development, it can be said that sustainability is “... satisfy the needs of the present without compromising the capacity of future generations to satisfy their own...”, which implies “... limits, not absolute limits, but limitations imposed by the resources of the environment, the current state of technology and social organization, the capacity of the biosphere to absorb the effects of human activities.”⁴⁶.

Beyond this conceptualization, the report itself recognizes that sustainability implies more than economic growth, since it requires ensuring that people, especially the most vulnerable, have equitable access to the resources necessary to improve their quality of life.

This implied at the time, and still does today, the need for political systems that promote effective participation and more democratic decision-making both nationally and internationally. At the same time, it demands that the most favored sectors adopt environmentally responsible lifestyles, in solidarity.

In short, from a humanistic perspective, sustainable development can be defined as a dynamic process aimed at satisfying present and

46 Report A/42/427, 4 April 1987, “Our Common Future”, better known as the Brundtland Report, after the surname of the person who chaired the Commission, presented in the framework of the forty-second session of the General Assembly of the United Nations. Pages 23/24.

future needs, placing human dignity and the integral well-being of people at the center.

On the other hand, it is necessary to establish an agreement on what is meant by the term value chain. To do this, conceptually, its elements and characteristics must first be established⁴⁷.

The value chain is made up of a set of strategically relevant primary and support activities that a company performs to design, produce, market, deliver and support its products or services.

Among its main characteristics, its systemic and dynamic condition stands out, since the activities do not work in isolation but interrelated through links that influence costs, efficiency and differentiation.

But in addition, the value chain allows identifying sources of competitive advantage, understanding how value is generated and detecting opportunities for improvement in the company, which results in sustainable competitive advantage when the company or organization manages to coordinate its activities efficiently with a differential of exclusivity or difficult to imitate by its competitors.

In this way, it can be concluded by defining the value chain as the set of strategically relevant activities that a company carries out to create value in a product or service, from design and production to marketing, delivery and subsequent support, with the generation of competitive, sustainable and exclusive results or those that are difficult to imitate.

In this context, productive integration acquires a central role as a mechanism of economic articulation within the processes of regional integration. In conceptual terms, it can be understood as the coordination and complementation of the productive structures of the States through the generation of regional chains and value chains

47 For this conceptualization and subsequent definition, the elements presented in **PORTER, Michael E.** *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, Free Press – New York (1985), Chapter II.

capable of distributing the different stages of production among the countries of the bloc⁴⁸.

It is not only a matter of increasing intraregional trade, but also of developing schemes of complementary specialization, business cooperation and joint incorporation of added value that will improve the international insertion of the integrated space.

From this perspective, productive integration functions as a bridge between sustainability and value chains, since the incorporation of environmental, technological and social standards requires increasing levels of coordination between companies, States and integration processes.

Thus, from the perspective of the private sector, it can manifest itself through cross-border alliances or integrated supplier systems. From its national or state face, through public incentive policies. And, finally, at the regional level, through common programs aimed at harmonizing regulations, facilitating investments and promoting strategic regional value chains.

Consequently, sustainability ceases to be an exclusively environmental requirement and becomes a structural factor of competitiveness, capable of redefining the productive organization of regional blocs and the conditions of access to international trade.

4. LEGAL-NORMATIVE TOOLS

Faced with the scenario described, it is now necessary to investigate the legal norms of the integration processes under study – the European Union and Mercosur – and then contrast them with the obligations assumed by both within the framework of the Trade Agreement that has been binding them since last January.

48 See **MOLINARI, Andrea, de ANGELIS, Jesica Y., BEMBI, Mariela**, “Measurement of productive integration in Mercosur: an analysis from the perspective of intra-industrial trade and value chains” in *Desarrollo Económico* 2013, vol. 52, n° 207-208.

4.1. THE EUROPEAN UNION'S COHESIVE AND BINDING FRAMEWORK

If we delve deeper into the analysis of the legislative elements of the European Union, it can be said that it went from declarations to concrete action with the approval of binding rules that redefine the rules of the game for all its members.

The most important regulation is represented by the Imported Deforestation Regulation⁴⁹. This regulation, applicable since June 29, 2023, but subject to successive extensions of implementation, is perhaps the most disruptive.

At its core, it expressly prohibits placing on the European Community market raw materials or products from deforested land, the production of which is not in accordance with the law of the country of production and which do not comply with a declaration of due diligence⁵⁰.

It also establishes a long list of obligations for importers and exporters to comply with a strict due diligence system that includes the collection of geolocated information on production batches, risk assessment and mitigation⁵¹.

But perhaps the most complex point is represented by the raw materials on which the regulation focuses all its rigor. It is that in order to *“a) minimize the Union’s contribution to deforestation and forest degradation worldwide and thus contribute to reducing global deforestation; and (b) reduce the Union’s contribution to greenhouse gas emissions and global biodiversity loss”*,⁵² establishes that its obligations will apply to products containing or have been fed or processed using

49 EUDR Regulation No. 1115/2023.

50 Article 3 “Prohibition. Relevant raw materials and relevant products shall not be placed on the market, traded or exported, except if all of the following conditions are met: (a) they are deforestation-free; (b) that they have been produced in accordance with the relevant legislation of the country of production, and (c) that they are covered by a due diligence statement.”;

51 Chapter II of EUDR Regulation No. 1115/2023.

52 EUDR Regulation No. 1115/2023, paragraphs a) and b).

the following raw materials: cattle, cocoa, coffee, oil palm, rubber, soya and timber⁵³.

However, without prejudice to the minimum intra-European standards provided for in this regulation, the direct impact of its application from the entry into force of the European Union-Mercosur Agreement cannot go unnoticed. To put this into perspective, take as an example the case of a coffee exporter in Minas Gerais, Brazil, or a meat exporter in La Pampa, Argentina, who by virtue of this regulation must now demonstrate the non-deforestation of the lands used for their production, as well as provide coordinates of their lands and demonstrate their legality.

But that is not the limit. Given that the Regulation extends protection - or conversely extends, extends its obligations - to products derived from the use of these raw materials, it is to be assumed that it will also be required in other key industries such as food that has high soy content, biodiesel, etc. With the extra cost that this implies for Mercosur companies and the risk that any observation of its strict compliance could be transformed into a non-tariff restriction on the entry of the merchandise in question into the European space.

However, it is fair to recognize that this general regulation is not entirely new but rather consolidates a trend. Strictly speaking, its letter complements the requirements once imposed by the Corporate Sustainability Reporting Directive⁵⁴. This rule, in turn, modifies the previous NFRD and massively expands the number of companies obliged to report by referring that companies must include producing information on their impact on sustainability matters including their entire value chain⁵⁵.

This means that a Brazilian subsidiary of a European company, or even a Mercosur company that exceeds a certain turnover threshold in the European Union, will have to report its Scope 3 emissions

53 Article 1, first paragraph, EUDR Regulation No. 1115/2023.

54 CSRD Directive No. 2464/2022.

55 Article 19 of the Directive.

(those of its supply chain) and its anti-corruption policies with an unprecedented level of detail.

Finally, the Regulation complements and consolidates the standards established by Regulation No. 852/2020 on the Green Taxonomy of the European Union which, as far as this is concerned, establishes the criteria for classifying an economic activity as environmentally sustainable⁵⁶.

The main note that emerges from this standard is that it is not a mere ranking list but represents a true compass of finance.

Thus, for example, a green hydrogen project in Paraguay, wind energy in southern Brazil, or lithium-electric battery development in northern Argentina will only attract massive European capital if it can demonstrate alignment with this Regulation, particularly with the criteria of “*do no significant harm*”, which in summary imply not generating high GHG emissions, not aggravating climate risks or damaging the state of water bodies, not promoting the inefficiency of resources and waste in the circular economy and increasing pollution or deteriorating biodiversity and the resilience of ecosystems⁵⁷.

4.2. MERCOSUR: EXPRESSION OF DESIRES AND FRAGMENTED NATIONAL RESPONSES

In the face of the European cohesive framework, there is a need to analyze Mercosur’s response capacity as a common space. And in view of this, an undeniable conclusion can be drawn in advance, the architecture of the block shows a clear tension between political will and binding law.

A first and timid step was represented by the approval of the Decision on Mercosur’s Greenhouse Gas Emission Growth Strategy⁵⁸. A norm that recognized, and still recognizes, the need to harmonize

⁵⁶ Article 3 of Regulation 852/2020.

⁵⁷ Article 17 Regulation 852/2020.

⁵⁸ CMC/Decree No. 26/2015.

policies, but that, since its legal-normative system lacks binding goals for the States Parties, falls into the cataloguing of expression of wishes.

Subsequently, and to demonstrate cohesion and validate the individual commitments assumed by the States Parties when signing the Paris Convention, the MERCOSUR Framework Agreement on the Environment was approved⁵⁹.

This is the most ambitious instrument approved in Mercosur and establishes as its objective the “protection of the environment and sustainable development” through cooperation⁶⁰. However, in establishing the guidelines for its implementation, it limits itself to establishing that States must promote joint actions and exchange of information⁶¹, without providing for specific obligations or mechanisms for sanctioning non-compliance. In essence, and although not desirable in an integration process, this Agreement should be classified simply as *soft law*.

Faced with this panorama, it is possible to identify some fragmented responses established at the national level by the States Parties that, although insufficient, come to cover the legal vacuum prevailing in Mercosur.

In Brazil, Decree No. 11,075/2022⁶² establishes the National System for the Reduction of Greenhouse Gas Emissions. It regulates the carbon market, a key tool for sustainability.

Argentina’s Law No. 27,520⁶³ on Adaptation and Mitigation to Climate Change is presented as an umbrella, being able to individualize specific programs such as the Proyungas Project that, on the ground, works with farmers in the northwest of the country to create deforestation-free livestock supply chains, anticipating European regulations.

59 CMC/Dec. No. 02/2021.

60 Article 1.

61 Article 6.

62 Signed on May 19, 2022.

63 Of 20 November 2019 and published in the Official Gazette on 20 December of the same year.

In Uruguay, Law No. 19,355⁶⁴ not only promotes renewable energies, it creates a specific regulatory framework for green hydrogen⁶⁵, generating the intention of direct investment by European companies⁶⁶.

In short, the absence of a Mercosur legal norm with binding force like European regulations is a major gap. This places the bloc's exporters at a disadvantage compared to their European peers, having to comply with multiple standards instead of a unified one with the consequent increase in the cost of their production processes.

5. THE EUROPEAN UNION-MERCOSUR AGREEMENT: A HARMONIZATION ENGINE OR A NEW TOOL FOR NON-TARIFF RESTRICTIONS ON TRADE?

As stated in previous points, in a fragmented international system, bi-regional agreements such as the one between the European Union and MERCOSUR emerge as instruments designed to recompose, at least partially, the lost predictability.

Thus, it should be specified that the Agreement does not constitute a process of regional integration in the terms set out above for the European Union and Mercosur, but a new generation free trade agreement. And although it does not eliminate structural asymmetries or resolve the crisis of multilateralism, it establishes a regulatory framework that reduces uncertainty and acts, in that sense, as an anchor of legal stability in a volatile global context.

The Agreement does not create supranational institutions, establish an autonomous legal order or create a common market. It is an instrument of reciprocal trade liberalization, with legally binding obligations, but without the transfer of competences of the public authorities of the States.

64 Sanctioned on December 19, 2015, and published in the Official Gazette on December 30 of the same year.

65 Article 54.

66 It is recommended to expand in www.proyungas.org.ar

This characteristic is consistent with the context of international governance crises. Faced with the impossibility of advancing in deep integration schemes, States opt for functional agreements that ensure minimum rules of interaction.

It is for this very reason that the Agreement brings with it legal certainty in times of uncertainty. Specifically, because its central contribution lies in the generation of regulatory predictability that can be seen from specific provisions that establish binding tariff reduction schedules, reducing state discretion⁶⁷, introducing transparency, notification and consultation obligations in the field of sanitary and phytosanitary ⁶⁸measures, regulate regulatory disciplines covering services, public procurement, intellectual property and technical barriers to trade⁶⁹ or the incorporation of an arbitration system for dispute resolution that allows compliance with the obligations assumed⁷⁰.

In a scenario of weakening of the multilateral system, these tools acquire a strategic value, as they allow economic actors to operate with a minimum of legal certainty.

But within the framework of this asymmetry, a central problem emerges that must be addressed from the perspective of inclusive economies.

European environmental standards, due to their technical complexity and high cost of implementation, can produce a structural segmentation effect in the Mercosur economies that would result in the generation of a concentrated export sector composed of large companies capable of complying with European requirements and

67 Annex 2-A.

68 Chapter 6.

69 Chapters 4, 5, 6, 10, 12, 13, 15, 16, 17, 18 and 19 on regulatory disciplines considered WTO-plus.

70 The general system of arbitration dispute settlement is provided for in Chapter 21, which is complemented by special mechanisms in Chapters 5 (Technical Barriers to Trade), 6 (Sanitary and Phytosanitary Measures), 13 (Intellectual Property) and 18 (Trade and Sustainable Development), which provide for specific technical procedures or expert panels.

a large sector of small and medium-sized enterprises oriented to the domestic market. with less added value and without the ability to adapt to these standards.

This phenomenon not only reproduces inequalities but also limits the possibility for international trade to function as an engine of inclusive development.

In turn, when these standards do not incorporate adequate mechanisms of cooperation, financing or gradualness, they can operate as para-tariff measures restricting trade, in tension with the principles of international trade law.

Therefore, sustainability in the context of the current international governance crisis cannot be conceived exclusively as a regulatory objective, but also as a problem of equity in the distribution of implementation costs.

Having made these clarifications, it can be agreed that in order to fill this gap of regulatory cohesion that Mercosur evidence, the Agreement stands as the most powerful external mechanism to promote the creation of common standards.

In that regard, I would note that, for example, chapter 18 does not only establish principles, but it is also a series of properly organized and structured articles that provide for concrete commitments.

This can be seen from the reaffirmation of the commitment of the parties to implement the Paris Agreement, directly linking trade with climate action, the specification regarding the exchange of information and cooperation on policies to combat illegal logging and promote sustainable forest management, the commitment to promote the transition to a circular economy, the demand for respect for fundamental labor rights of the International Labor Organization (PIT), or the implementation mechanism of the Committee on Trade and Sustainable Development.

CONCLUSION

In the light of the analysis developed, the following conclusions can be formulated:

- The crisis of international governance redefines the trade debate, shifting it from the idea of “justice” understood as equality of outcomes to the need for clear and predictable rules.
- The European Union-MERCOSUR Agreement is a trade agreement that, in this context, provides legal certainty in a fragmented international system.
- Provisions such as Annex 2-A and Chapter 6 are concrete tools for regulatory predictability.
- European environmental standards – Regulation (EU) 2023/1115, Directive (EU) 2022/2464 and Regulation (EU) 2020/852 – reflect an exercise of regulatory power that, without adequate adaptation mechanisms, can lead to productive segmentation and non-tariff barriers.
- The MERCOSUR regulations – Decisions CMC No. 02/21 and No. 26/15 – show the need to strengthen the bloc’s regulatory capacity.
- The central challenge is to prevent the agreement from consolidating dual structures – highly competitive exporters and producers relegated to the domestic market – and instead to promote more balanced development.
- In an international order in crisis, the real alternative is not between fair trade or free trade, but between trade governed by clear rules or one determined by power relations.

In short, the integration of sustainability is a mirror of the asymmetry between the two blocks. The European Union moves forward with Regulations such as No. 1115/2023 and Directives such as No. 2464/2022, while Mercosur does so with Decisions of its highest

political body, the Common Market Council, such as CMC/Dec. No. 02/2021 and disparate national laws.

The European Union-Mercosur Agreement with its Title IX and specific articles on forests and circular economy, is presented as the lever for Mercosur to use this bi-regional dialogue to accelerate its own internal integration, creating the common rules it lacks. Its success will not be measured only by its ratification, but by its ability to catalyze the creation of a true common space of sustainability in Mercosur.

The path to sustainable value chains requires robust legal frameworks and, above all, the political will to build common standards. Mercosur has before it the opportunity to take that step.

BIBLIOGRAPHY

ALONSO GARCÍA, R. *Legal System of the European Union*, Ed. Civitas S.A., Madrid, 2012.

BARBERIS, J.A. *The Territory of the State and Territorial Sovereignty*, Ábaco, 2003, chaps. VI and VII.

CZAR de ZALDUENDO, Susana “Integration: general notions. Economic Integration and Regional Integration” in **NEGRO, Sandra (Dir.)** *Derecho de la Integración*, Editorial BdeF, 2018., Ch. I.

DELUCA, S. *European Union and MERCOSUR: the effects of community law on national legislations*, Rubinzal Culzoni, Buenos Aires, 2003.

ELKIN, Natan “Latin American Countries in the Face of the GATT”, working paper presented in 1983 to the then director of INTAL, Dr. Eduardo R. Conesa.

HASS, Ernst, *Beyond the Nation-State. Functionalism and international organization*, Stanford University Press, 1964.

ISAAC, G., *Manual de Derecho Comunitario general*, 5th ed. updated according to the Treaty of Amsterdam, Ariel Derecho, 2000.

JARDEL, S., BARRAZA, A. *MERCOSUR: legal and economic aspects*, Ciudad Argentina, 1998.

MARZORATTI, O. *International Business Law*, Volume 1, 3rd edition, Astrea, Buenos Aires, (2003).

MITRANY, David *A working peace system: An argument for the functional development of international organization*, Londres 1943.

MOLINARI, Andrea, de ANGELIS, Jesica Y., BEMBI, Mariela, “Measurement of productive integration in Mercosur: an analysis

from the perspective of intra-industrial trade and value chains” in *Desarrollo Económico* 2013, vol. 52, n° 207-208.

MORATA, Francesc *The European Union: Processes, Actors and Policies*, Editorial Ariel, 1999.

NEGRO, Sandra “Nacimiento y Evolución del Sistema GATT/OMC” in **CORREA, Carlos** (Coord.) *International Trade: From GATT to WTO*, Eudeba 2010.

PEÑA, Félix, “¿Múltiples Opciones Complementararias? The redesign of institutions and rules of the game that affect world trade” in Newsletter 5/2016, www.felixpena.com.ar, May 2016.

PORTER, Michael E. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, Free Press – New York (1985), Cap II.

RUÍZ DÍAZ LABRANO, R. *MERCOSUR, Integración y Derecho*, Ediciones Ciudad Buenos Aires and Intercontinental Editora, Buenos Aires, 1998.

SAN MARTINO DE DROMI, M.L *De la nueva historia del Derecho. A propósito del objeto, método y fuentes del Derecho del MERCOSUR*, Ciudad Argentina, 1997.

SOTO, A. GONZÁLEZ, F. *Manual of Integration Law*. La Ley, Buenos Aires, 2017.

TRUJILLO HERRERA, R., *European Union Law: Principles and Internal Market*, Ed. Porrúa, 1999.

THE AUTHOR

Santiago Deluca

Lawyer – School of Law, University of Buenos Aires.

Doctor of Law – Rey Juan Carlos University, Madrid, Spain.

Specialized in Advanced International Studies, European and Spanish Competition Law, and Administration and Management of Public Institutions.

Undergraduate and graduate professor at the School of Law, University of Buenos Aires, and at the School of Legal Sciences, University of Salvador.

Director of the Seminar on Research in Economic Law and Integration at the Faculty of Legal Sciences of the University of Salvador.

Principal Researcher at the Center for Interdisciplinary Studies in Industrial and Economic Law at the Law School of the University of Buenos Aires.

Former President of the Association for Integration Studies (AdEI). Former Secretary and former Alternate Arbitrator for Argentina at the Permanent Review Tribunal of Mercosur.

Honorary Consul of the Republic of Kazakhstan in Buenos Aires and the Province of Buenos Aires.

CADEIAS LOGÍSTICAS SOB INFLUÊNCIA DO ACORDO PROVISÓRIO UNIÃO EUROPEIA E MERCOSUL: ADAPTAÇÕES ORGANIZACIONAIS E DESAFIOS

SUPPLY CHAINS UNDER THE INFLUENCE OF THE EU–MERCOSUR INTERIM AGREEMENT: ORGANIZATIONAL ADAPTATIONS AND CHALLENGES

Gustavo Saad Diniz¹

Plinio do Carmo Custodio²

Resumo: O acordo comercial provisório entre o Mercosul e a União Europeia integra dois mercados abrangentes e abarca cadeias de suprimentos, ao passo que também traz desafios regulatórios de compatibilização e uniformização de realidades econômicas muito diversas. Nesse sentido, o Acordo determina requisitos de autorregulação e comércio sustentável (artigo 18), que abrem margem para aplicação de regras da Organização Mundial do Comércio e outras regras europeias, como a CSDDD e a LkSG, que impõem deveres de devida diligência em parâmetros de direitos humanos e ambientais que podem implicar supressão de acesso equânime aos espaços de mercado. Tal aspecto agudiza um problema de assimetria regulatória relevante entre o mercado europeu e os membros do Mercosul. O Brasil, além dessa problemática, encontra desafios para implementar uma orientação ética ao comportamento empresarial. Esses tensionamentos levam o presente trabalho a investigar a aplicabilidade de todo o aparato regulatório do Acordo sobre *due diligence* nas cadeias de suprimentos à realidade brasileira, bem como diagnosticar o impacto de regulações internacionais sobre cadeias que atravessam o Sul Global. Por fim, pretende comparar o ordenamento

1 Professor Associado de Direito Empresarial da USP-FDRP. Doutor e Livre Docente em Direito Comercial pela USP. Mestre em Direito Privado pela Unesp. Advogado. gsd@usp.br

2 Graduando em Direito pela USP-FDRP. Pesquisador bolsista pelo PUB/USP. pli.custodio05@usp.br.

alemão, pioneiro, ao brasileiro, com vistas a investigar soluções de compatibilização e harmonização regulatória.

Palavras-chave: Direito empresarial, direito internacional privado, direito comparado, *due diligence*, cadeias globais de suprimentos.

Abstract: *The interim trade agreement between Mercosur and the European Union integrates two comprehensive markets and encompasses supply chains, while simultaneously presenting regulatory challenges related to the reconciliation and standardization of highly diverse economic realities. In this regard, the Agreement establishes self-regulation and sustainable trade requirements (Article 18), creating scope for the application of World Trade Organization rules and European frameworks such as the CSDDD and the LkSG. These instruments impose human rights and environmental due diligence obligations that may ultimately suppress equitable market access. This dimension exacerbates a significant regulatory asymmetry between the European market and Mercosur member states. Beyond these broader issues, Brazil faces distinct challenges in embedding an ethical orientation toward corporate behavior. Driven by these underlying tensions, this study investigates the applicability of the Agreement's entire regulatory framework on supply chain due diligence to the Brazilian context, as well as diagnose the impact of international regulations on supply chains through the Global South. Furthermore, it compares the pioneering German legal framework with the Brazilian system to explore potential solutions for regulatory compatibility and harmonization.*

Keywords: *Corporate law, private international law, comparative law, Mercosur-EU Agreement, due diligence, global supply chains.*

1. ESPECIFICAÇÃO DO PROBLEMA

A tendência cosmopolita das atividades empresariais sempre esteve sujeita às influências de acordos internacionais para incremento das trocas econômicas. Uma das consequências é a uniformização legislativa, na busca de padrões tendentes à facilitação do comércio,

harmonização de culturas e implementação de políticas de países soberanos que buscam trilhar caminhos comuns.

Desafio dessa monta está posto pelo Acordo entre Mercosul e União Europeia (Acordo Mercosul-UE), ainda em sua versão provisória. O conjunto de regras de harmonização foi internalizado no Brasil por meio do PDL 41/26, que impõe aos países contratantes a obrigação de incorporar uma gestão responsável das cadeias logísticas. Nesse sentido, o Artigo 18.11 do Acordo provisório, em seu parágrafo 1, trata da importância da gestão diligente das cadeias de suprimento e da responsabilidade social corporativa. Para além desse dispositivo, o parágrafo 3 enuncia que as partes também devem reconhecer a importância da regulação internacional e setorial acerca desse tema. De antemão, cuida-se de importante desafio regulatório de compatibilização de culturas, valores, princípios e regras muito diversos e assimétricos em termos econômicos e sociais.

Fatos e valores não necessariamente entram com proporções adequadas nessa nova dinâmica econômica, de modo que o desafio do jurista do nosso tempo é encontrar equilíbrios na balança de negócios e exigências que, efetivamente, não sejam os reprodutores de desigualdades históricas entre todas as 718 milhões de pessoas e um Produto Interno Bruto (PIB) somado de 22,4 trilhões de dólares.

Assim, as organizações têm à frente um desafio relevante para uma harmonização induzida pela alteração das práticas produtivas nas cadeias de valor. Nesse contexto, sobressai a necessidade de investigar como a imposição de padrões de *due diligence* e responsabilidade socioambiental corporativa deve ser exigida de organizações privadas dos agentes econômicos no Sul Global. A transposição dogmática de regras concebidas sob influência europeia pode desequilibrar a regulação estrutural, na medida em que a implementação de mecanismos de *compliance* nas empresas latino-americanas pode ficar muito restrita aos grandes agentes econômicos.

Fazer coexistir a sustentabilidade com a tutela do desenvolvimento econômico e com a livre iniciativa previstos no art. 170 da Constituição Federal brasileira demanda investigar, por método dedutivo, os arranjos

institucionais necessários para mitigar as assimetrias regulatórias e prevenir distorções concorrenciais. Pretende-se, ao final, propor critérios balizadores para uma integração normativa equilibrada, capaz de assegurar que a governança das cadeias globais de valor atue como instrumento de verdadeira coesão socioeconômica (e não como uma barreira não tarifária velada ao comércio internacional).

O presente estudo, portanto, se dedica à investigação de parâmetros iniciais e adequados de integração entre os sistemas de diligência de direitos humanos e sustentabilidade, de modo a identificar pontos de tensão, ajustes e incompatibilidades que podem representar barreiras de acesso aos mercados integrados. Para tanto, está dividido em quatro partes: contextualização e análise do Acordo provisório entre UE e Mercosul [i. 2]; descrição das fontes internacionais de Direitos Humanos e sustentabilidade [i. 3]; e análise de impacto regulatório e primeiros ensaios de harmonização [i. 4].

2. CONTEXTUALIZAÇÃO E ANÁLISE DO ACORDO CELEBRADO ENTRE UE E MERCOSUL

Conforme explicitado, o acordo comercial celebrado entre os blocos econômicos sul-americano e europeu representa importante mudança na dinâmica produtiva internacional. Ademais, seu texto provisório encerra uma miríade de cláusulas que, a um só tempo, constituem uma nova zona de livre comércio e que podem repetir dinâmicas tradicionais de poder entre os países envolvidos. De plano, a análise do texto do Acordo evoca desafios de harmonização e proporcionalidade. Consequentemente, o tensionamento posto é pela existência de assimetrias regulatórias que possam resultar em barreiras não tarifárias e acesso não equânime ao mercado comum que resultou do acordo³.

3 Alice Rocha da Silva e Andre Pires Gontijo exemplificam com o mecanismo de Ajuste de Carbono na Fronteira (CBAM), formalizado pelo Regulamento (UE) 2023/256 e que opera por meio de certificados de carbono adquiridos por exportadores e que podem impor “exigências de conformidade sobre agentes econômicos localizados fora do

Quanto às cláusulas, o dispositivo que interessa ao artigo se localiza no capítulo 18, intitulado “COMÉRCIO E DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL”. Seus objetivos são reforçar a integração do desenvolvimento sustentável nas relações comerciais e de investimento entre as Partes. Especificamente, no que concerne às cadeias de suprimentos, o artigo 18.11, em seu primeiro parágrafo, afirma:

1. As Partes reconhecem a importância da gestão responsável das cadeias de suprimentos mediante práticas de conduta empresarial responsável e de responsabilidade social das empresas baseadas em orientações acordadas a nível internacional

Nesse sentido, as orientações acordadas internacionalmente são referenciadas no §2º. Este parágrafo enuncia diplomas supranacionais que embasaram, segundo seus *consideranda*, a CS3D ou CSDDD (*Corporate Sustainability Due Diligence Directive*) ou Diretiva de Devida Diligência em Matéria de Sustentabilidade Empresarial. Logo, na disciplina de cadeias logísticas, há um movimento de assimilação de fornecedores de Estados-parte do Mercosul ao mercado europeu, por padrões regulatórios da UE (verdadeiro *Brussel Effect*) (Silva, Féres, 2026, p. 243).

Ainda, a alínea b) obriga as partes a promoverem a adesão voluntária aos princípios consagrados pelas orientações da alínea a). Para tanto, devem promulgar um marco político favorável à aplicação efetiva dessas diretrizes (alínea c). Dessa maneira, a alínea c) é dispositivo que denota importante efeito. Tal cláusula indica que não decorre diretamente do acordo dever de diligência ou qualquer obrigação de meio ao longo de cadeias de suprimento às empresas que as influenciam.

território europeu” (Silva; Gontijo, 2026, p. 47). Segundo os autores, se de um lado pode ser oportunidade de investimento em energias limpas e eficientes, por outro, pode significar perda de competitividade em setores como siderurgia, fertilizantes e geração elétrica.

Todavia, há esforço, por parte das partes contratantes, de atribuir aos signatários regulação oriunda da UE, peculiar aos seus interesses e própria de sua tradição institucional. A iniciativa pode redundar na imposição unilateral de padrões deste bloco, e, por isso, podem ser desconectados da realidade institucional sul-americana e caracterizar verdadeiro *dumping* socioambiental (Oliveira; Oliveira, 2026, p. 228).

O diagnóstico de impactos sobre os contratos e fornecedores do Mercosul passa pela compreensão do panorama regulatório dos deveres de devida diligência nas cadeias de suprimentos globais. Passa-se à análise das esferas nacionais e supranacionais de regulação.

3. FONTES EUROPEIAS DE DILIGÊNCIA EM DIREITOS HUMANOS E SUSTENTABILIDADE

3.1. DIRETIVA DE DEVIDA DILIGÊNCIA EM MATÉRIA DE SUSTENTABILIDADE EMPRESARIAL

A Europa tem uma tradição tendente ao capitalismo de partes relacionadas e estruturou complexos regulatórios que movem suas organizações a um processo institucionalizante e de entronização de regras éticas e práticas sustentáveis. Naturalmente, tais assertivas são moldadas para a realidade daquele continente.

O marco inicial de comparação é a análise da CSDDD (*Corporate Sustainability Due Diligence Directive*), que obriga grandes empresas a identificar, prevenir e mitigar impactos negativos aos direitos humanos e ao meio ambiente em todas as suas cadeias de valor. Seus 99 *consideranda* evocam instrumentos regulatórios e postulados sintetizados em uma concepção segundo a qual as empresas e o setor público devem, de forma harmônica, promover um desenvolvimento sustentável do ponto de vista econômico, social e climático-ambiental.

Além disso, a CS3D remete ao Guia para uma Conduta Empresarial Responsável da OCDE e seus demais guias setoriais, os ODS da ONU, bem como outros documentos supranacionais setoriais. Como se viu [i. 2], foi feita reminiscência a essa mesma documentação

no Acordo Mercosul-EU, com abertura sistêmica para a incorporação desses padrões de diligência agora aos países sul-americanos.

Quanto à diretiva em si, conforme análise de Stefan Grundmann, os meios empregados na CS3D são indiretos, de incentivo e endereçamento de condutas socialmente responsáveis. Por essa técnica, são as companhias, em dinâmica privada, os agentes principais no processo de atuação diligente na cadeia produtiva. O Estado, de sua vez, distribui os incentivos para a concretização desses objetivos. Apoia-se em guias de comandos sem sanções em caso de descumprimento, que, combinadas com mecanismos diretos de comando e controle, integram persuasão e prescrição.

Ademais, por ter natureza de Diretiva, a CS3D demanda edição de marcos nacionais que internalizem seus comandos, para que possua efeito vinculante sobre os países-membros. Logo, é importante orientação em matéria de gestão diligente de cadeias de suprimentos, mas desprovida de cogência estatal.

Com efeito, estabelece um conjunto de regras que impõe às grandes corporações atuantes no Mercado Comum Europeu a obrigação de integrar processos rigorosos de prevenção e mitigação de riscos socioambientais. No âmbito dos direitos humanos, as diligências exigem o monitoramento contínuo da cadeia global de valor para erradicar práticas como o trabalho análogo à escravidão, o trabalho infantil e a violação de direitos fundamentais do trabalho, além de assegurar condições laborais dignas e a consulta prévia a comunidades afetadas por operações empresariais.

A dimensão ambiental da CS3D vincula a atuação corporativa ao cumprimento do Acordo de Paris, demandando a implementação de planos de transição climática para mitigar emissões e limitar o aquecimento global a 1,5° C. As diretrizes ambientais requerem que as empresas identifiquem, interrompam e reparem impactos adversos recorrentes, tais como a contaminação de recursos hídricos, a perda de biodiversidade e o desmatamento, sob pena de responsabilização civil e imposição de sanções pecuniárias administrativas proporcionais ao seu faturamento global.

De mais a mais, o próprio texto prevê elementos de conexão que redundam em alcance extraterritorial da CS3D, geradores de assimetrias e desafios de conformidade para os exportadores dos países sul-americanos. Logo, desafios de colmatação surgem, pois o Acordo Mercosul-UE busca reduzir barreiras tarifárias, embora a diretiva europeia possa atuar como uma barreira não tarifária transversal, exigindo que cadeias agroindustriais e extrativistas do Mercosul comprovem cumprimento de padrões rigorosos de governança socioambiental. Assim, o alinhamento com as exigências europeias impõe aos setores produtivos sul-americanos e seus sistemas de governança a necessidade de modernização tecnológica e custos de *compliance* socioambiental (Silva, Féres, 2026, p. 240), sob o risco de exclusão dos fluxos de comércio internacional ou da caducidade de preferências tarifárias negociadas no acordo.

Nesse sentido, tais elementos de conexão impõem a aplicação desta diretiva também a agentes de outras nações periféricas, se cumpridas as exigências do art. 2º, número 2, da CS3D. Estes são os agentes que movimentaram considerável volume de capital na Europa. Apesar disso, também se sujeitam à aplicação da CS3D e suas potenciais assimetrias, dado que se organizam em uma realidade institucional incompatível com a aplicação das exigências de conformação feitas pela Diretiva.

Por fim, com o expressivo custo de conformidade da CS3D no próprio espaço europeu, o Conselho Europeu votou pela aprovação de uma série de mudanças no corpo do texto e pelo adiamento da obrigatoriedade de internalização para 2027, no denominado *EU Omnibus I Directive*, por meio das Diretivas 2025/794 e 2026/470. As mudanças consistiram principalmente na redução de encargos e na abrangência da lei.

3.2. LEI ALEMÃ DE DEVIDA DILIGÊNCIA CORPORATIVA NAS CADEIAS DE SUPRIMENTO (LIEFERKETTENSORGFALTSPFLICHTENGESETZ)

O ordenamento alemão foi eleito como base de microcomparação pelo pioneirismo em tratar o tema. Contudo, ainda que tenha editado a sua lei de devida diligência corporativa nas cadeias de suprimento (*LkSG*) antes da publicação da CSDDD, o país encontrou uma série de dificuldades de aplicação do diploma e de conformação com a diretiva posterior. Nesse sentido, seu alcance é previsto no §2, (5):

(5) A cadeia de fornecimento, na acepção desta lei, refere-se a todos os produtos e serviços de uma empresa. Ela abrange todas as etapas, no território nacional e internacional, necessárias para a fabricação dos produtos e prestação dos serviços, desde a extração das matérias-primas até a entrega ao cliente final, e compreende:

1. a atuação de uma empresa em seu próprio escopo de operações;
2. a atuação de um fornecedor direto; e
3. a atuação de um fornecedor indireto.⁴

A *LkSG* exige a adoção de um sistema de gestão de riscos, a elaboração de uma política sobre direitos humanos, a implementação de medidas preventivas e corretivas, a criação de um mecanismo de reclamações acessível, bem como a publicação anual de um relatório de conformidade submetido à supervisão do *Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle* (BAFA). A lei estabelece que tais obrigações se estendem às operações internas da empresa, a fornecedores diretos e,

⁴ Cf. o texto original: (5) *Die Lieferkette im Sinne dieses Gesetzes bezieht sich auf alle Produkte und Dienstleistungen eines Unternehmens. Sie umfasst alle Schritte im In- und Ausland, die zur Herstellung der Produkte und zur Erbringung der Dienstleistungen erforderlich sind, angefangen von der Gewinnung der Rohstoffe bis zu der Lieferung an den Endkunden und erfasst: 1. das Handeln eines Unternehmens im eigenen Geschäftsbereich, 2. das Handeln eines unmittelbaren Zulieferers und 3. das Handeln eines mittelbaren Zulieferers.*

em determinadas condições, a fornecedores indiretos, pelo princípio do *substantiated knowledge*.

Do ponto de vista político-regulatório, a *LkSG* é avanço significativo para institucionalização da responsabilidade empresarial por impactos da atividade, inclusive extraterritorial, deslocando o paradigma de autorregulação para uma abordagem cogente de governança transnacional e contratual (Bertke; Sandbrink, 2024). As regras dialogam com tratados internacionais de direitos humanos e ambientais, como as convenções da OIT e os Princípios Orientadores das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos, e antecipa diretrizes em discussão no âmbito da UE, como a CS3D⁵ [i. 3.1]. Embora a *LkSG* não preveja responsabilidade civil direta por danos causados a terceiros, institui instrumentos administrativos de responsabilização de meios, incluindo multas e a exclusão de empresas infratoras de processos de contratação pública, qualificando o *compliance* socioambiental como vetor estruturante da conduta empresarial atual.

O aumento de custos transacionais derivado da *LkSG* foi de tal ordem que a lei teve a sua eficácia suspensa e não produziu precedentes no *Bundesgerichtshof* (Tribunal Federal de Justiça), a instância final da jurisdição ordinária (civil e penal) alemã. Utilizando os valores de entrada “*Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz*”, “*Lieferkettengesetz*” e “*LkSG*”, não houve o retorno de qualquer resultado.

Por sua vez, pesquisando por CSDDD, houve o retorno de dois resultados, julgados em março de 2026 (VI ZR 334/23 e VI ZR 365/23). Ambos confirmaram que a CSDDD, embora editada, não produz quaisquer efeitos, pendente de transposição por norma interna. Nesse sentido, as *omnibus amendments* também motivaram alterações na *LkSG*. Com as incompatibilidades entre a diretiva e a lei, determinou-se que esta continuaria vigente, mas com redução de encargos

5 Requisito fundamental para a responsabilidade é a violação dos deveres previstos nos Artigos 10 ou 11 da CS3D, referentes à obrigação de prevenir e de cessar as violações já ocorridas de *impactos adversos* (violações de direitos humanos e de normas de proteção ambiental) (Kieniger, 2025. p. 67).

administrativos, até que um novo diploma interno, transpondo o conteúdo da CS3D, fosse editado.

Nesse sentido, a presente comparação com a *LkSG* merece atenção. Isso porque, a despeito do pioneirismo, a lei alemã está datada, frente às incompatibilidades entre a CS3D e a norma nacional. Estas resultaram em sinalização alemã de que irá editar uma nova lei, até 2027, que substituirá a *LkSG*. Dessa maneira, a referência é feita para fixar um marco importante de debate sobre os custos de cadeias logísticas e os impactos de legislação desta natureza aos agentes e contratos oriundos do Sul Global.

Ainda assim, é preciso considerar que a *LkSG* traz obrigações desproporcionalmente onerosas para os agentes do Mercosul, e de todo o Sul Global, na figura dos fornecedores. A necessidade de auditorias constantes, monitoramento de fornecedores indiretos (§9) e auditorias presenciais com mecanismos formais de controle (§6, Abs. 4) exige investimentos massivos em infraestrutura jurídica, consultorias de *compliance* e tecnologia de rastreabilidade. Para os fornecedores da periferia global (mormente empresas de pequeno porte e cooperativas com menor capacidade financeira), arcar com os custos desses sistemas de auditoria anual (§5), auditorias contratuais de terceiros e elaboração de relatórios complexos em idioma estrangeiro (§12) torna-se um gargalo logístico. Diante de margens de lucro reduzidas, a inviabilidade de absorver tais custos administrativos força a exclusão desses atores das cadeias de suprimento europeias.

Além do fardo econômico, a transferência rigorosa de responsabilidade contratual e obrigações institucionais gera entraves operacionais graves na integração com mercados emergentes. O §6 exige obrigações contratuais de conformidade e mecanismos de fiscalização, enquanto o §7 impõe até mesmo o encerramento de relações comerciais caso irregularidades trabalhistas ou ambientais (§2, Abs. 2 e 3) não sejam corrigidas dentro do prazo. Ao condicionar a manutenção de contratos à submissão a auditorias externas, possibilitando a resolução abrupta de contratos, a *LkSG* atua como barreira não tarifária punitiva que inviabiliza acordos de longo prazo

e desestimula a integração comercial almejada entre a União Europeia e estes mercados.

Ainda, nota-se que a aplicação extraterritorial da *LkSG* é assimétrica, pela imposição de obrigações regulatórias concebidas no contexto europeu, desconsiderando aspectos econômicos, técnicos e institucionais da implementação em países emergentes. Essa assimetria normativa decorre de uma desigualdade estrutural de disponibilidade de infraestrutura regulatória, o que coloca fornecedores do Sul Global em uma posição de desvantagem competitiva no comércio internacional. Por isso, a aplicação extraterritorial de padrões elevados de devida diligência, sem mecanismos eficazes de apoio ou adaptação local, pode resultar em barreiras não tarifárias, restringindo o acesso de produtos e serviços provenientes desses países aos mercados europeus, ainda que suas operações estejam em conformidade com as respectivas legislações nacionais.

Assim, devem ser pautados objetivos harmônicos de consumo adequado, diligências de direitos humanos e produção sustentável⁶, inclusive como *standard* de atuação dos administradores das empresas (Genovese, 2026, p. 326): (a) compreensão dos grupos de interesse do entorno das organizações (*stakeholders*); (b) implementação de tendências regulatórias de supressão de conflitos de agência; (c) determinação de parâmetros de autorregulação regulada que imponham às organizações a necessidade de *conhecer, apurar e reagir* aos riscos criados; (d) busca de adequação às tendências mundiais determinadas pela ONU, para um sistema produtivo sustentável, socialmente atento e com governança estável (Silva, Féres, 2026, p. 240);

6 Alice Rocha e Telma Firme, baseadas em relatório da ONU, apresentam cinco áreas de atuação da empresa para promoção e respeito a direitos humanos: “coerência política e efetividade em todos os setores de negócios, inclusive a capacidade do próprio Estado para proteger os direitos nos acordos econômicos; promoção do respeito aos direitos humanos pelo Estado ao realizar negócios com empresas, seja como proprietários, investidores, seguradoras, adquirentes ou promotores; incentivo a culturas corporativas que respeitem os direitos humanos no país e no exterior; elaboração de políticas inovadoras para orientar as empresas que operam em zonas de conflito; e exame da questão transversal da extraterritorialidade (Silva; Firme, 2017, p. 691-692).

(e) necessidade de equilíbrios nas exigências, com proporcionalidade derivada da dimensão e características da organização.

Outrossim, a hipótese de imposição de barreiras não tarifárias pode ser analisada a partir de casos concretos atuais, não sendo mera afirmação teórica. No caso, conglomerados do setor automotivo alemão, sob a supervisão do BAFA, exigiram auditorias e sistemas de rastreabilidade que comprovem a ausência de violações de direitos humanos em comunidades tradicionais. Conclui-se pela existência de barreiras a partir dessas exigências setoriais, mas reconhece-se oportunidade de readequação de práticas das empresas em território brasileiro, se tais exigências forem analisadas no contexto da condenação da Volkswagen do Brasil ao pagamento de dano moral coletivo, em razão da submissão de trabalhadores a condições análogas à escravidão.

No âmbito das *commodities* agrícolas, a aplicação da *LkSG* e da *CS3D* em conjunto com regulamentações ambientais correlatas impõe desafios significativos à rastreabilidade de fornecedores indiretos. Exemplifica-se com o setor de proteína animal no Brasil. Grandes exportadores são compelidos a implementar sistemas de monitoramento geoespacial para garantir que o gado não tenha origem em áreas de conflito agrário ou desmatamento, mesmo em etapas iniciais da vida do animal. A exigência de conhecimento incidente sobre toda a cadeia de fornecedores pode criar uma segmentação de mercado, tolhendo produtores que cumprem a legislação brasileira, mas carecem de mecanismos de rastreabilidade exigidos pelo mercado europeu, uma imposição técnica que ignora as assimetrias institucionais entre as regiões.

4. PRIMEIROS ENSAIOS DE HARMONIZAÇÃO E ANÁLISE DE IMPACTO REGULATÓRIO

4.1. DIAGNÓSTICO ESPECÍFICO DE IMPACTOS NOS CONTRATOS INTERNACIONAIS DE FORNECIMENTO

Destacam-se dois eixos de impactos da legislação de devida diligência sobre cadeias de suprimentos. O primeiro refere-se a impactos no Sul Global, em sua dinâmica produtiva e seus fornecedores. O segundo refere-se às consequências sobre contratos internacionais, que concatenam estes elos produtivos.

Antecipadamente, importa destacar que a implementação prática dessas novas diretrizes europeias e globais encontra fortes obstáculos. Estes decorrem sobretudo da dificuldade logística e financeira que orbita essa política regulatória. Citam-se, novamente, as próprias emendas à CS3D e à *LkSG*, que reduziram seus encargos e seu escopo. Por fim, destaca-se que, por seu caráter persuasivo, não se descarta o aumento substancial de custos e imposição de barreiras.

De uma análise sistêmica, denota-se que empresas da periferia mundial serão impactadas por essas diretrizes de devida diligência a partir de duas posições jurídico-econômicas distintas: empresas incumbidas e parceiros comerciais (fornecedores diretos/indiretos). Empresas incumbidas deverão cumprir deveres de devida diligência ao longo de cadeias de suprimentos organizadas, a montante ou a jusante de seu escopo econômico.

Os limites de aplicação dessas diretivas não são, *per se*, discriminatórios a essas empresas incumbidas. Isso porque tais empresas, por seu volume de capitalização, atingem uma órbita de grupos de interesses (*stakeholders*) significativa, de modo que é esperado delas medidas institucionais relevantes. Contudo, isso não implica a completa igualdade de condições na aplicação desses deveres, ao comparar empresas de países com diferentes níveis de desenvolvimento. Empresas sujeitas a estes deveres que organizam suas atividades em países emergentes encontram outro grau de

maturidade institucional e de infraestrutura regulatória. Isso impõe desafios adicionais ao monitoramento de toda a cadeia de atividades no seu país de origem, ainda que movimente um vultoso volume de negócios na Europa.

Exemplificativamente, o Brasil carece de um marco legal de devida diligência em direitos humanos e meio ambiente, redundando em uma fiscalização fragmentada e de alta complexidade. Somadas aos altos custos de implementação dessas políticas, a extensão de redes terceirizadas e a pulverização dos fornecedores criam verdadeiros pontos cegos de identificação de cumprimento normativo em cadeias logísticas.

Em síntese, na posição de empresas incumbidas, os fornecedores constituídos no Mercosul enfrentam dificuldades práticas adicionais de implementação dessa medida. Todavia, destaca-se que tais atribuições podem significar a estas organizações de alto impacto econômico importante tendência de fortalecimento institucional e implementação de medidas alinhadas a maior responsabilidade social corporativa.

Fornecedores do Mercosul na posição de parceiros comerciais diretos e indiretos, de sua vez, enfrentam impactos refratários mais críticos. Estes fornecedores são organizações que atuam na cadeia de suprimentos organizada pelas empresas incumbidas, e devem manter padrões similares de análise de riscos e adesão a programas de rastreabilidade. Todavia, não têm o mesmo volume de capitalização e nem tampouco o mesmo grau de institucionalização organizacional, por ser categoria de variada gama de agentes econômicos, não necessariamente empresários. A demanda de conformação é atribuída aos fornecedores, por exemplo, na Seção 2.1 do Guia de Devida Diligência da OCDE para Cadeias de Fornecimento Responsáveis no Setor de Vestuário e Calçados, no Apêndice do Guia de Devida Diligência da OCDE para Cadeias de Suprimento Responsáveis de Minerais de Áreas de Alto Risco e no Art. 3º, §1º, “g” da CS3D.

Ainda, tais diretivas podem gerar perdas de mercado relevantes a esses fornecedores. Isso porque se exige dos Estados-membros que

autorizem a cessação do comércio com empresas que tenham gerado efeitos negativos sobre a cadeia, quando as relações forem constituídas segundo o direito europeu (arts. 10, §6º e 11, §7º, CS3D). Esse modelo sancionatório é vago e pode malferir expectativas tuteladas juridicamente, aumentando o risco e o custo de acessibilidade aos mercados europeus. Além das incertezas, a extinção abrupta de contratos de fornecimento prejudica o abastecimento de cadeias inteiras, agravando gargalos logísticos. Especificamente em relação aos parceiros comerciais do Mercosul, que convivem com maior dificuldade de gestão rastreável de seus elos produtivos, tal prerrogativa pode desencorajar a celebração de contratos no mercado europeu. Não se descarta de que tal prerrogativa pode ser utilizada arbitrariamente, como restrição não tarifária ao comércio.

Ademais, como outro fator de impacto crítico a esses parceiros, destacam-se as faculdades concedidas pela Diretiva às empresas incumbidas, em face dos fornecedores, na localização de potenciais riscos ao longo de suas cadeias. A CS3D determina um dever de informar a ser prestado por estes parceiros comerciais, sempre que necessário para a identificação de efeitos negativos reais ou potenciais, pela empresa incumbida, nas cadeias de suprimentos (art. 5, §3º). Tal prerrogativa é assegurada às empresas submetidas à regulação da Diretiva, e permite a elas exigir informações de fornecedores, colocando-os em posição de assimetria concorrencial.

Essas informações de natureza industrial ou financeira podem conferir vantagens competitivas e estratégicas a estes fornecedores que mantêm relações com empresas da União Europeia. Em decorrência do valor econômico que essas informações sustentam, recebem um tratamento jurídico peculiar, tendo natureza de segredo comercial protegido especificamente pela Diretiva (UE) 2016/943.

Nesse sentido, o preceito apontado pela CS3D reconhece a aplicação da Diretiva de 2016. Todavia, admite-se uma relativização da proteção ao segredo comercial, nos casos em que as informações protegidas dos fornecedores possam revelar às empresas incumbidas potenciais riscos ao longo da cadeia logística. Portanto, o dever de

publicização desses segredos comerciais é impacto que se abate sobre fornecedores do Mercosul. Estes, às expensas de acessarem este mercado qualificado, podem ver informações que lhes dão legítimas vantagens competitivas e elementos peculiares de sua organização econômica reveladas ao mercado, inclusive a seus concorrentes. Tais informações podem ser compartilhadas a nível de grupo, quando a sociedade incumbida o integrar. Dessa maneira, empresas europeias podem se colocar, com as prerrogativas regulatórias de acesso à informação, em posição dominante ou abusiva, lesando potencialmente a concorrência mantida entre fornecedores situados em espaços econômicos com assimetrias sociais e de desenvolvimento institucional.

Por fim, reconhecem-se impactos sobre contratos de fornecimento internacionais.

Identifica-se, como primeiro impacto, a incorporação de novas cláusulas, com distribuição de responsabilidades a partir da análise de riscos ao longo das cadeias constituídas por estes acordos. Dessa maneira, surge a possibilidade de incorporação de matrizes de risco, expectativas de deveres de devida diligência (OCDE, 2022, p. 82) e distribuição de responsabilidades em contratos internacionais de fornecimento. Em síntese, o principal impacto diagnosticado a partir dessas iniciativas multilaterais e setoriais nos contratos de fornecimento é o emprego de cláusulas contratuais para apoiar a aplicação das obrigações em matéria de dever de diligência.

Assim, tais diretivas setoriais internacionais incorporam cláusulas contratuais-tipo à técnica de formação de acordos de fornecimento. Tal iniciativa pretende implementar padrões de deveres de controle ao longo das cadeias logísticas, bem como para distribuir ônus e garantias de forma homogênea. Essa técnica permite a implementação de políticas setoriais de devida diligência nos contratos de fornecimento. Ao contrário de impor obrigações indistintas a todas as etapas da cadeia logística, permite especialização setorial de medidas preventivas e remediadoras, evitando sobrecarga de fluxos comerciais que apresentam perfil de baixo risco. Por fim,

a caracterização e a gradação dos riscos descritos devem se basear em evidências objetivas e transparentes, impedindo a discriminação arbitrária e a insegurança jurídica.

Para além disso, a CS3D oferece a possibilidade, às empresas incumbidas, de exigirem de seus parceiros comerciais garantias de cumprimento de códigos de conduta da empresa incumbida e até de cumprimento de suas medidas corretivas. Essas garantias podem ser acopladas aos próprios contratos internacionais de fornecimento, aumentando o grau de integração da cadeia de suprimentos, assegurando a mitigação de riscos ambientais e humanitários. Nesse sentido são o art. 10, nº 2, alínea b), e o nº 4; art. 11, nº 3, alínea c), e nº 5, da CS3D. Todavia, ressalta-se que a imposição de garantias contratuais pode ser excessivamente onerosa quanto ao seu cumprimento, com debates sobre cláusulas e garantias justas e equitativas em contratos de fornecimento, à luz do novo paradigma inaugurado por essas diretivas.

Por fim, alude-se à prerrogativa já destacada que a CS3D confere às empresas incumbidas de encerrarem contratos de fornecimento com parceiros comerciais que perpetraram efeitos negativos nas cadeias de suprimento. O impacto prejudica sobremaneira a lógica estruturada com base na confiança, na previsibilidade e na reciprocidade continuada, que rege os contratos e assegura coesão sistêmica a cadeias de abastecimento inteiras.

O texto das diretivas especifica os parâmetros de sustentabilidade recomendados em suas cláusulas conforme as suas peculiaridades regulatórias. Nesse sentido, o estudo dessa temática propõe sugestões de harmonização entre realidades institucionais distintas, a fim de reequilibrar uma relação econômica assimétrica. Conforme as contribuições de Zweigert e Kötz (1998), estas propostas são o vetor funcional de uma abordagem comparatística. Esse fim pode contribuir para uma uniformização de mecanismos regulatórios distintos, e para incorporar práticas sociais e éticas a um comportamento produtivo cooperativo entre empresa e Estado.

4.2. FUNDAMENTOS DA HARMONIZAÇÃO

Em princípio, a harmonização dessas realidades pode partir de quatro pilares: (a) busca de equivalência de padrões; (b) capacitação e suporte para pequenas e microempresas; (c) simplificação de burocracias e redução de auditorias replicadas; (d) governança conjunta.

(a) *Busca de equivalência de padrões*: a busca de equivalência de padrões parte do reconhecimento mútuo dos fundamentos regulatórios já vigentes nos países do Sul Global, em oposição à aplicação extraterritorial unilateral de legislações estrangeiras. Sob a ótica do direito internacional do comércio, a imposição de exigências normativas idênticas, sem consideração às especificidades jurídicas estatais, pode configurar uma restrição velada ao comércio. Para consolidar essa equivalência entre sistemas de controle ambiental e trabalhista como instrumentos idôneos de comprovação de conformidade sem criar fricções diplomáticas, os critérios de aferição devem ser balizados por referenciais multilaterais consolidados, como os Princípios Orientadores das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos e as Diretrizes da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico. A ancoragem das exigências nesses marcos multilaterais previne a introdução de padrões de conformidade voláteis ou alheios ao consenso internacional. Assim, assegura-se a previsibilidade jurídica necessária para que as organizações ajustem suas operações a parâmetros legítimos, afastando o risco de instrumentalização protecionista das cláusulas do acordo.

Outra estratégia para esses padrões pode ser a adoção de Códigos de Stewardship uniformizados. Conforme destacam Ferrarini e Siri (2023), o *stewardship* socioambiental evoluiu para uma estratégia de monitoramento, alocação consciente de capital e engajamento contínuo entre investidores, compradores e companhias. Diante dos rígidos deveres de devida diligência e das assimetrias regulatórias trazidos pelo Acordo Mercosul-UE, a adoção do *stewardship* emerge como uma alternativa pragmática para a adaptação das empresas do

Mercosul. Em vez de se submeter a uma lógica punitiva de exclusão imediata das cadeias de valor ou a um modelo inflexível do tipo *one-size-fits-all*, a postura de *stewardship* fomenta um processo cooperativo de transição. Dessa forma, o engajamento ativo dos atores do mercado induz a criação de valor de longo prazo, permitindo que as empresas latino-americanas desenvolvam progressivamente suas estruturas de governança e integridade socioambiental sem comprometer sua competitividade no comércio internacional.

(b) *Capacitação e suporte para pequenas e microempresas*: A capacitação e o suporte voltados às micro, pequenas e médias empresas são indispensáveis para promoção sistêmica de acessibilidade (Oliveira; Oliveira, 2026, p. 229). Tais agentes econômicos enfrentam restrições estruturais de ordem técnica e regulatória que impedem a adaptação célere aos exigentes protocolos de devida diligência exigidos por compradores internacionais. Sem a implementação de programas multilaterais de cooperação técnica, transferência de tecnologia e cofinanciamento para a adequação de infraestruturas produtivas, a imposição desses padrões resultará na exclusão desses atores das cadeias globais de valor, frustrando o objetivo intrínseco de desenvolvimento sustentável. Assim, a construção de arranjos institucionais de apoio contínuo transforma a devida diligência em um vetor de capacitação e inserção qualificada no comércio internacional, desfazendo a percepção do requisito como uma barreira de acesso ao mercado europeu.

(c) *Simplificação de burocracias e redução de auditorias replicadas*: A simplificação burocrática e a racionalização dos procedimentos de controle são determinantes para impedir o encarecimento das transações comerciais. A superação desse obstáculo requer integração digital de sistemas e interoperabilidade de plataformas de dados, permitindo a verificação simplificada das obrigações de conformidade por meio de fluxos operacionais unificados e transparentes. Nesse contexto, o reconhecimento mútuo de certidões, relatórios de auditoria e certificação eliminam a duplicação desnecessária de inspeções sobre a mesma cadeia produtiva.

(d) *Governança conjunta*: a instituição de uma governança conjunta e paritária constitui o pilar institucional indispensável para o acompanhamento contínuo da aplicação das disposições de devida diligência. A composição política deve ser dotada de instrumentos de consulta técnica e de mediação para a solução pacífica de divergências regulatórias antes da deflagração de potenciais contenciosos comerciais.

A proposta permite consolidar um ambiente de cooperação contínua que neutraliza a transformação de exigências sociotrabalhistas e ambientais em instrumentos de protecionismo, assegurando a compatibilidade entre o livre comércio e a proteção dos direitos humanos.

5. CONCLUSÃO

A superveniência dos marcos regulatórios europeus de devida diligência corporativa (como CS3D e LkSG) e a sua influência indireta sobre padrões negociais do Mercosul para acesso ao mercado da UE sinalizam transformação estrutural na governança das cadeias globais de valor. Ao redefinir a responsabilidade social corporativa sob parâmetros cogentes de proteção ambiental e dos direitos humanos, a nova regulamentação busca engajar o setor privado na mitigação de riscos sistêmicos ao longo de suas redes de produção.

Contudo, a análise conduzida neste estudo demonstra que a transposição e o espelhamento desses padrões internacionais no âmbito do Acordo Mercosul-UE enfrentam graves obstáculos de assimetria regulatória e institucional. A aplicação unilateral e desproporcional de elevados deveres de monitoramento e auditoria impõe custos de conformidade severos aos fornecedores localizados no Mercosul (em especial às micro, pequenas e médias empresas), arriscando converter requisitos legítimos de sustentabilidade em barreiras não tarifárias veladas ao comércio internacional.

Ademais, a transferência rígida de obrigações por meio de cláusulas contratuais padronizadas e obrigações de prestação

de informações sensíveis pode vulnerar segredos industriais e desequilibrar a sinalização de riscos nos contratos internacionais de fornecimento, prejudicando o acesso equânime dos agentes sul-americanos aos mercados globais.

Diante desse cenário, conclui-se que a compatibilização entre a tutela da sustentabilidade e a promoção do desenvolvimento econômico e da livre iniciativa exige afastar soluções punitivas ou extraterritoriais puras. Propõe-se, em substituição, um paradigma de harmonização regulatória cooperativa assentado em quatro pilares [i. 4.2]: (a) busca de equivalência de padrões; (b) capacitação e suporte para pequenas e microempresas; (c) simplificação de burocracias e redução de auditorias replicadas; (d) governança conjunta. Somente por meio desse arranjo institucional equilibrado será possível assegurar que a gestão responsável das cadeias de suprimentos cumpra sua função primordial de ser vetor de verdadeira coesão socioeconômica, e não como instrumento de fragmentação ou exclusão do comércio transnacional.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

ACEMOGLU, Daron; JOHNSON, Simon; ROBINSON, James A. Institutions as a fundamental cause of long-run growth. In: AGHION, Philippe; DURLAUF, Steven N. (ed.). **Handbook of Economic Growth**. **Amsterdam**: Elsevier, 2005. v. 1, cap. 6, p. 385-472.

ALEMANHA. **Supply chain act**. Disponível em: <<https://www.csr-in-deutschland.de/EN/Legislation/German-Supply-Chain-Act/supply-chain-act-art.html>>. Acesso em: 13 jul. 2026.

AYRES, Ian; BRAITHWAITE, John. **Responsive regulation: transcending the deregulation debate**. New York: Oxford University Press, 1992.

BERTKE, Anne-Kathrin; SANDBRINK, Ria. Menschenrechts- und Beschwerdebeauftragte nach dem LkSG, **NJW**, p. 319-333, 2024.

BRASIL. **PDL 41/26**. Disponível em: <<https://legis.senado.leg.br/sdleg-getter/documentone>>. Acesso em: 22 mar. 2026.

BRASIL. Câmara dos deputados. **Congresso promulga nesta terça-feira o acordo entre Mercosul e União Europeia**. Disponível em: <<https://www.camara.leg.br/noticias/1253197-congresso-promulga-nesta-terca-feira-o-acordo-entre-mercosul-e-uniao-europeia/>>. Acesso em: 23 mar. 2026.

BRASIL. **Tribunal Regional do Trabalho 8ª Região. 4ª Turma. ROT n. 0001135-97.2024.5.08.0118**. Relator Desembargadora do Trabalho Maria Zuíla Lima Dutra. 02/03/2026.

BUNDESAMT FÜR WIRTSCHAFT UND AUFUHRKONTROLLE. **Risiken ermitteln, gewichten und priorisieren**. 2022. Disponível em https://www.bafa.de/DE/Lieferketten/Risikoanalyse/risikoanalyse_node.html. Acessado em 11/03/2026.

BUSINESS HUMAN RIGHTS CENTRE. Disponível em <https://www.business-humanrights.org/en/big-issues/corporate-legal-accountability/frances-duty-of-vigilance-law/>. Acessado em 09/03/2026.

BUONOCUORE, Vincenzo. **L'impresa**. t. 2. Turim: G. Giappichelli, 2002.

DAVIS, Kevin E.; PARGENDLER, Mariana. **Legal heterodoxy in the Global South: adapting private laws to local contexts**. Cambridge University Press. 2025. Disponível em: <https://doi.org/10.1017/9781009539555>. Acesso em: 13 out. 2025.

DINIZ, Gustavo Saad. Organizações e desenvolvimento social no Mercosul e União Europeia. **Revista Direito GV**, v. 22, 2026. DOI: <https://doi.org/10.1590/2317-6172202629>.

DORNJAN, Daniela; BROCKHUES, Julian; ZIMMERMANN, Till. **Strafrechtliche Auswirkungen des LkSG und der CSDDD: Internationale Unternehmensverantwortung in globalen Lieferketten (Schriftenreihe zum deutschen, europäischen Wirtschaftsstrafrecht)**. Baden-Baden: Nomos, 2026.

ENRIQUES, Luca; ROMANO, Alessandro; TUCH, Andrew F. **Green gatekeepers**. 2024. Disponível em: http://ssrn.com/abstract_id=4948397. Acesso em: 05 out. 2025.

FERRARINI, Guido; SIRI, Michele. Stewardship and ESG in Europe. **Law Working Paper**, n. 743, 2023. http://ssrn.com/abstract_id=4651834.

FLEICHER, Holger; PENDL, Mathias. The law of social enterprises: surveying a new field of research. **European Business Organization Law Review**, n. 25, p. 269-297, 2024.

FRAZÃO, Ana. **Função social da empresa: repercussões sobre a responsabilidade civil de controladores e administradores de S/As**. Rio de Janeiro: Renovar, 2011.

FRITZ, K. N., GRUNDMANN, S. (Diretores). (2025). **Abertura - 200 Anos da Imigração Alemã no Brasil**. Enfam. Disponível em: https://www.youtube.com/watch?v=5_MdOAC5xbM.

GENOVESE, Anna. **Reporting di sostenibilità e doveri degli amministratori**. In: DIZ, Jamile Bergamaschine Mata [et.al.]. **Temas contemporâneos em governança corporativa, mercado e sustentabilidade: abordagens brasileiras e europeias**. Belo Horizonte: Expert, 2026. p. 323-355.

KIENIGER, Eva-Maria. Zivilrechtliche Haftung für Sorgfaltspflichtverletzungen nach Lieferkettengesetz und Sustainability-Richtlinie. **Zeitschrift für materielles und prozessuales Klimarecht**, n. 2, p. 60-71, 2025.

OLIVEIRA, Liziane Paixão Silva; OLIVEIRA, Rayza Ribeiro. **Governança climática e o paradigma ESG: da racionalidade econômica à litigância estratégica**. In: DIZ, Jamile Bergamaschine Mata [et. al.]. **Temas contemporâneos em governança corporativa, mercado e sustentabilidade: abordagens brasileiras e europeias**. Belo Horizonte: Expert, 2026. p. 217-238.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO (OCDE). **Guia de Devida Diligência da OCDE para Cadeias de Fornecimento Responsáveis no Setor de Vestuário e Calçados**. Paris: OECD Publishing, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.1787/ce0e9e26-pt>. Acesso em: 14 set. 2026.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO (OCDE). **Guia de devida diligência da OCDE para cadeias de suprimento responsáveis de minerais de áreas afetadas por conflitos e de alto risco**. 3. ed. Paris: OECD Publishing, 2016. Disponível em: <https://www.oecd.org/en/publications/oecd-due-diligence-guidance-for-responsible-supply-chains-of-minerals-from->

conflict-affected-and-high-risk-areas_9789264252479-en.html. Acesso em: 13 set. 2026.

SILVA, Alice Rocha da; FIRME, Telma. A contribuição do Direito Administrativo global para a construção de regras de responsabilidade social empresarial. **Revista de Estudos Institucionais**, v. 3, n.1, p. 680-700, 2017.

SILVA, Alice Rocha da; GONTIJO, André Pires. **Os desafios e as oportunidades para o comércio exterior brasileiro frente ao mecanismo de ajuste de carbono na fronteira (CBAM): a transição para a circularidade**. In: DIZ, Jamile Bergamasschine Mata [et. al.]. **Temas contemporâneos em governança corporativa, mercado e sustentabilidade: abordagens brasileiras e europeias**. Belo Horizonte: Expert, 2026. p. 41-68.

SILVA, Amon Elpidio da; FÉRES, Marcelo Andrade. **Transição energética em juízo: a governança corporativa sustentável na União Europeia e o caso Shell**. In: DIZ, Jamile Bergamasschine Mata [et. al.]. **Temas contemporâneos em governança corporativa, mercado e sustentabilidade: abordagens brasileiras e europeias**. Belo Horizonte: Expert, 2026. p. 239-260.

SAAD-DINIZ, Eduardo. **Ética negocial e compliance: entre a educação executiva e a interpretação judicial**. São Paulo: Thomson Reuters, 2019.

SHERPA. Disponível em: <https://www.asso-sherpa.org/deforestation-despite-the-sale-of-some-of-its-assets-casino-group-will-have-to-face-justice#:~:text=%E2%80%9CIn%20Brazil%20in%20particular%2C%20we,presence%20in%20Brazil%20and%20Colombia>. Acessado em 09/03/2026.

ZWEIGERT, Konrad; KÖTZ, Hein. **An Introduction to Comparative Law. Tradução: Tony Weir.** 3. ed. Oxford, England: Clarendon Press, 1998.

GEOECONOMIC FRAGMENTATION AND CLIMATE COMMODITIES: COMPETING FOR MINERALS AND GREEN TECHNOLOGIES WHILE CLIMATE AMBITION FALTERS

FRAGMENTAÇÃO GEOECONÔMICA E COMMODITIES CLIMÁTICAS: COMPETIÇÃO POR MINERAIS E TECNOLOGIAS VERDES DIANTE DE UMA AMBIÇÃO CLIMÁTICA VACILANTE

FRAGMENTACIÓN GEOECONÓMICA Y COMMODITIES CLIMÁTICOS: DISPUTA POR MINERALES Y TECNOLOGÍAS VERDES ANTE UNA AMBICIÓN CLIMÁTICA VACILANTE

Thiago Ferreira Almeida¹

Abstract

The major crises of the early 21st century occurred in the Global North, the 2008 financial crisis and the 2014 euro crisis, while emerging economies such as China and India demonstrated resilience in growth and commitment to multilateralism through forums like BRICS and the G20. Far from replacing developed economies, these countries are asserting their legitimate role in shaping development, green and digital technologies. Their rise has challenged the traditional dichotomy between developed and developing countries, achieving competitive standards in semiconductors and renewable energies. Nonetheless, historical constraints persist, including social inequalities, environmental vulnerabilities, and infrastructure gaps.

¹ Associate Professor at the Graduate School of International Studies, Laval University, Québec, Canada. Lawyer and Professor at Skema Business School, Jean Monnet Center of Excellence UFMG, and at the Pontifical Catholic University (PUC Minas), Brazil. Two postdoctoral researches concluded at the Federal University of Ceará and at the Federal University of Minas Gerais (UFMG), Brazil, focusing on climate finance, trade protectionism, and critical minerals. Researcher at the Amsterdam Centre for International Law, University of Amsterdam (UvA), Netherlands (2025), and at the University of Lisbon, Portugal (2024). Ph.D. in international investment law at the UFMG (2023), and visiting researcher at the University of Geneva (2021-2023). Specialist at the Development Bank of Minas Gerais (BDMG) (*almeida.thf@gmail.com*).

This paper examines geoeconomic fragmentation in the second quarter of the 21st century, in which the Global North and emerging economies compete for privileged access to critical minerals (lithium, nickel, cobalt, and rare earths) and for control of green and digital technologies, including EVs, PVs, wind turbines, semiconductors, data centres, and AI. This competition undermines national policies committed to the Paris Agreement (2015), the COPs, and the UNFCCC. The climate agenda demands substantial finance, technology transfer, and cooperation oriented toward emerging and developing countries, which are most affected by extreme weather. However, Global North economies, particularly the United States, are retreating from climate commitments in favour of national interests, increasing trade and technology protectionism, and reducing finance for development. This paper introduces the concept of “climate commodities” to argue that faltering Global North climate policies reinforce historical patterns of dependence, transforming climate-related commodities into new means of sustaining Global South dependence.

Keywords: Geoeconomic Fragmentation; Climate Commodities; Economic Protectionism.

Resumo

As grandes crises do início do século XXI ocorreram no Norte Global, a crise financeira de 2008 e a crise do euro de 2014, enquanto economias emergentes como a China e a Índia demonstraram resiliência no crescimento e compromisso com o multilateralismo por meio de fóruns como os BRICS e o G20. Longe de substituírem as economias desenvolvidas, esses países afirmam seu papel legítimo na configuração do desenvolvimento, das tecnologias verdes e digitais. Sua ascensão desafia a dicotomia tradicional entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, alcançando padrões competitivos em semicondutores e energias renováveis. Não obstante, persistem restrições históricas, incluindo desigualdades sociais, vulnerabilidades ambientais e lacunas de infraestrutura. Este artigo examina a fragmentação geoeconômica no segundo quarto do século

XXI, na qual o Norte Global e as economias emergentes competem por acesso privilegiado a minerais críticos (lítio, níquel, cobalto e terras raras) e pelo controle de tecnologias verdes e digitais, incluindo VEs, PVs, turbinas eólicas, semicondutores, data centers e IA. Tal competição compromete as políticas nacionais comprometidas com o Acordo de Paris (2015), as COPs e a UNFCCC. A agenda climática exige financiamento substancial, transferência de tecnologia e cooperação orientada para países emergentes e em desenvolvimento, que são os mais afetados por eventos climáticos extremos. No entanto, as economias do Norte Global, particularmente os Estados Unidos, recuam em seus compromissos climáticos em favor de interesses nacionais, aumentando o protecionismo comercial e tecnológico ao mesmo tempo que reduz o financiamento para o desenvolvimento. Este artigo introduz o conceito de “commodities climáticas” para argumentar que as políticas climáticas vacilantes do Norte Global reforçam padrões históricos de dependência, transformando as commodities relacionadas ao clima em novos meios de sustentar a dependência do Sul Global.

Palavras-chave: Fragmentação Geoeconômica; Commodities Climáticas; Protecionismo Econômico.

Resumen

Las grandes crisis de comienzos del siglo XXI ocurrieron en el Norte Global, la crisis financiera de 2008 y la crisis del euro de 2014, mientras que economías emergentes como China e India demostraron resiliencia en el crecimiento y compromiso con el multilateralismo a través de foros como los BRICS y el G20. Lejos de sustituir a las economías desarrolladas, estos países afirman su papel legítimo en la configuración del desarrollo, de las tecnologías verdes y digitales. Su ascenso desafía la dicotomía tradicional entre países desarrollados y en desarrollo, alcanzando estándares competitivos en semiconductores y energías renovables. No obstante, persisten restricciones históricas, incluidas desigualdades sociales, vulnerabilidades ambientales y brechas de infraestructura. Este artículo examina la fragmentación

geoeconómica en el segundo cuarto del siglo XXI, en la que el Norte Global y las economías emergentes compiten por acceso privilegiado a minerales críticos (litio, níquel, cobalto y tierras raras) y por el control de tecnologías verdes y digitales, incluidos VEs, PVs, turbinas eólicas, semiconductores, centros de datos e IA. Dicha competencia compromete las políticas nacionales comprometidas con el Acuerdo de París (2015), las COPs y la UNFCCC. La agenda climática exige financiamiento sustancial, transferencia de tecnología y cooperación orientada hacia países emergentes y en desarrollo, que son los más afectados por eventos climáticos extremos. Sin embargo, las economías del Norte Global, particularmente Estados Unidos, retroceden en sus compromisos climáticos en favor de intereses nacionales, aumentando el proteccionismo comercial y tecnológico al mismo tiempo que reducen el financiamiento para el desarrollo. Este artículo introduce el concepto de “commodities climáticas” para argumentar que las políticas climáticas vacilantes del Norte Global refuerzan patrones históricos de dependencia, transformando las commodities relacionadas con el clima en nuevos medios para sostener la dependencia del Sur Global.

Palabras clave: Fragmentación Geoeconómica; Commodities Climáticas; Proteccionismo Económico.

1. INTRODUCTION

The major crisis in the international economic system in the beginning of the 21st century occurred in the Global North, like the 2008 financial crisis and the Euro crisis in 2014, while some emerging economies demonstrate resilience in growth and commitment to multilateralism and cooperation, like India and China, identified in forums such as BRIC (since 2009)² and the G20 (since 2008).

² The acronym was coined by Jim O'Neill in 2001, indicating that the four BRIC countries (Brazil, Russia, India, and China) would become the leading economies by the end of the decade. In 2009, it became a forum for annual meetings, and in 2011 South Africa joined the group. Starting in 2023, five additional countries agreed to participate, with

Considering this, emerging countries are not replacing developed economies. On the contrary, they are asserting their legitimate role as key actors in areas such as development, green and digital technologies, climate finance, and economic stability. Their presence in the international economic system established the most powerful transformation of the 21st century: it shattered the paradigm of the division between developed and developing countries, positioning themselves as a middle ground, even achieving high standard in competitive sectors, like semiconductors, electric vehicles, renewable energies, technological information, aviation, and space science.

the group being referred to as BRICS+. In addition to the five members, the group includes Egypt, Ethiopia, Iran, the United Arab Emirates, and Indonesia. Saudi Arabia has not yet confirmed its full membership, although it participates in the summits, and Argentina, invited in 2023, declined to join. See: Thiago F. Almeida, 'Investimentos internacionais e desenvolvimento em países emergentes: O direito internacional do investimento nos níveis bilateral, regional e multilateral, na perspectiva dos países emergentes como importadores e recentes exportadores de capital', Editora Expert, 2024, <<https://experteditora.com.br/investimentos-internacionais-e-desenvolvimento-em-paises-emergentes/>>; Jim O'Neil, 'Building Better Global Economic BRICS', 66, Goldman Sachs, 2001; Stephanie Jones, 'BRICS and Beyond. Executive Lessons on Emerging Markets', John Wiley & Sons, 2012; Andrew F. Cooper, 'The BRICS: A Very Short Introduction' (OUP, 2016); David Collins, 'The BRIC states and outward foreign direct investment' (OUP, 2013); Congyan Cai, 'Balanced Investment Treaties and the BRICS', Symposium on the BRICS Approach to the Investment Treaty System, (CUP, 2018), <www.cambridge.org/core/journals/american-journal-of-international-law/article/balanced-investment-treaties-and-the-brics/56C85862272581F25C28120CA9C5707C>; Simplice Asongu, Nicholas M. Odhiambo, 'Drivers of Growth in Fast Emerging Economies: A Dynamic Instrumental Quantile Approach to Real Output and Its Rates of Growth in BRICS and Mint Countries, 2001-2011', Applied Econometrics and International Development, 18(1), June 2018; Thiago F. Almeida, Roberto L. Silva, 'The Development Bank of BRICS', BRICS Law Jornal, 5(4), University of Tyumen, Russian Federation, 2018; Thiago F. Almeida, Roberto L. Silva, 'BRICS e os bancos multilaterais de desenvolvimento: a atuação na pandemia do COVID-19', Latin American Journal of Development, 4(3), 2022, <<https://latinamericanpublicacoes.com.br/ojs/index.php/jdev/article/view/1106>>; Alvaro Santos, Chantal Thomas, David Trubek (eds.), 'World Trade and Investment Law Reimagined. A progressive Agenda for an Inclusive Globalization', Anthem Press, 2019; Oliver Stuenkel, 'The BRICS and the future of global order', Lexington Books, 2015; Fan Xu, 'Opportunities and Risk Assessment of BRICs New Development Bank', Macro Management & Public Policies, March 2019; Dominic Wilson, Alex Kelston, Swamali Ahmed, 'Is this the 'BRICS Decade'?', BRICs Monthly. Goldman Sachs Global Economics, Commodities and Strategy Research, 10/03, May 20, 2010, <www.goldmansachs.com/insights/archive/archive-pdfs/brics-decade-pdf.pdf>.

Although the emerging economies are thriving in up-to-date areas, there are still historical challenges like social inequalities, protection of the environment, lower quality of public services, and deficit of infrastructure. In this sense, these countries are not fully developed. In the other hand, it is difficult to define a single classification for all economies as developed, developing or emerging. The criteria vary according to one dimension.

This paper aims to demonstrate the phenomenon of “geoeconomic fragmentation”, “geoeconomic rivalry” or “geoeconomic disruption”. in which domestic policies interfere in international economic relations (INTERNATIONAL MONETARY FUND, 2023; ERNST & YOUNG, 2026). In the second quarter of the 21st century, Global North and emerging economies are competing for privileged access for critical and strategical minerals, like lithium, nickel, cobalt, and rare earths, and mainly to the control of green and digital technologies, like Electric Vehicles (EVs), Photovoltaic Panels (PVs), wind turbines, semiconductors, data centers, and artificial intelligence (AI).³

3 For further discussions about “geoeconomic fragmentation”, see: G. Nikolic, J. Zvezdanovic Lobanova; M. Zvezdanovic, ‘The US Trade and Technology War Against China and the Resulting Geoeconomic Fragmentation: Potential Implications and Risks for the Global Economy, *Kultura polisa*, 20(3), 2023, <<https://heinonline-org.peacepalace.idm.oclc.org/HOL/Page?handle=hein.journals/kutapsa20&id=720&collection=journals>>; Marijn A. Bolhuis, Jiaqian Chen, Benjamin Kett, ‘The Cost of Geoeconomic Fragmentation’, *International Monetary Fund*, June 2023, <www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2023/06/the-costs-of-geoeconomic-fragmentation-bolhuis-chen-kett>; Sébastien Jeani, ‘How Geopolitical Tensions Reshape Trade Patterns Geoeconomic Fragmentation, or China’s Big Manufacturing Push?’, *Institut français des relations internationales*, December 16th, 2024, <www.ifri.org/en/papers/how-geopolitical-tensions-reshape-trade-patterns-geoeconomic-fragmentation-or-chinas-big>; International Monetary Fund, ‘A Rocky Recovery. World Economic Outlook’, April 2023, <www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2023/04/11/world-economic-outlook-april-2023>; World Economic Forum, ‘Navigating Global Financial System Fragmentation’, *Insight Report*, January 2025, <https://reports.weforum.org/docs/WEF_Navigating_Global_Financial_System_Fragmentation_2025.pdf>; Shekhar Aiyar, Franziska Ohnsorge, ‘Geoeconomic Fragmentation and “Connector” Countries’, *Munich Personal RePEc Archive*, August 13rd, 2024, <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/121726/1/MPIRA_paper_121726.pdf>; Shirin Hakim, Amim Mohseni-Cheraghlo, ‘Geoeconomic Fragmentation and Net-Zero Targets’, *Atlantic Council*, April 2024, <www.atlanticcouncil.org/wp-content/uploads/2024/04/Amin-Mohseni-and-Shirin-Hakim-Geoeconomic-Fragmentation-and-Net-Zero-Targets.pdf>; Jorge Alvarez, Mehdi B. Andaloussi, *et al*, ‘Geoeconomic

The current competition in the 21st century provokes a lack of national policies committed to the climate agenda, according to the Paris Agreement of 2015 and further consensus under the framework of Conference of Parties (COPs) and the United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCCC). The climate agenda on promoting the economic transition to sustainable practices and low greenhouse gas (GHG) emissions, demands considerable efforts on climate finance, technology transfer, and cooperation oriented to emerging and developing countries, which are the most affected by extreme weathers. Global North economies disposes of better infrastructure, services and public budget to invest in mitigation and resilience efforts, rather than the Global South.

Therefore, the paper demonstrates the falters of current climate commitments of major GHG emissions, particularly the United States of America and the European Union, which are moving away from the climate commitments to national interests, increasing trade and technology protectionism, and reducing cooperation and finance for development and climate to developing countries to promote sustainable development and resilience on climate events.

The paper concludes that the faltering measures of the Global North in climate policies toward developing and emerging economies reinforces historical patterns of dependence, demonstrating that the commodities related to climate, like critical and strategical minerals, green and digital technologies, turn to be another mean for maintaining dependence of the Global South, repeating their roles of providers of basic goods, like minerals, oil, gas and cheap labor forces to multinational companies in the Northern area. Therefore, the paper applies the concept of “climate commodities”, recognizing the existence of primary goods applied to climate. In addition, the paper recognizes that some emerging economies, like China, Korea, Taiwan

Fragmentation and Commodity Markets’, IMF Working Paper, October 2023, <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4599034>; Chikako Baba, Ting Lan, et al, ‘Geeconomic Fragmentation: What’s at Stake for the EU’, IMF Working Paper, November 2023, <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4655691>.

and India, in their recent industrialization, also reinforces the role of developing economies as commodities providers (ALMEIDA, 2026; ALMEIDA, 2025).

2. ECONOMIC FRAGMENTATION AND RIVALRIES BETWEEN GLOBAL NORTH AND EMERGING ECONOMIES

Authors like Ray Dalio, Schumpeter and Arrighi demonstrates that there are cycles of hegemony since the Modern Age. First the Italian cities like Venice and Genoa, then the Dutch Republic, the United Kingdom and, since the aftermath of WWII, the United States (ARRIGHI, 2013; DALIO, 2021; WORLD ECONOMIC FORUM, 2026).

The year of 2025 marked the completion of the first quarter of the 21st century. The new millennium was described in the 1990s as the time for openness, free flow of capital, services, people and technology. The internet was increasing and countries are adopting national policies towards the neoliberal structure. The major powers are relatively aligned as the G7 being the center of the economic order, plus China being persuaded to be part of the World Trade Organization, and Russia as a new member of the G7, turned to be G8 in 1998, as part of the process of ex-soviet economies to be part of the capitalist system (transition economies).

Some academics like Fukuyama adopted a position that state-conflicts would be no longer a reality in this new world, defined by the new era of Global North and neoliberalism (FUKUYAMA, 1992).

The 21st century started in its first decades by two central elements: (i) the surge of emerging economies, like China and Russia being part of the WTO (2001 and 2012, respectively), the recognition of BRIC countries and the G20 as central fora for global economic stability, moving away from G7; and (ii) the beginning of financial crisis inside the U.S. and developed countries, as the 2008 started by the bankruptcy of the Lehman Brothers, and the sovereign debt crisis in Europe, particularly the greek crisis, know as the euro crisis in 2014. Other major events shaped the new millennium as the 9/11

attacks and the surge of transnational terrorism, the pandemics (2020-2022) and the Russian invasion in Ukraine, even not considering the forgotten international conflicts, like in Yemen, Libya, Lebanon, Palestine, Myanmar, Haiti, Sudan, South Sudan, Somalia, Central African Republic, Democratic Republic of Congo, and the terrorism in the Sahel region.

The emerging economies, like the BRICS+, started to compete with the developed countries in up-to-date technologies, like energy and digital transitions, and established the dominance in some commodities and manufacturing sectors, like critical minerals, rare earths and semiconductors. Another key-sector, the artificial intelligence, is been applied in defense by countries without a proper multilateral set of norms to avoid conflicts between states (COUNCIL OF FOREIGN RELATIONS, 2025a; COUNCIL OF FOREIGN RELATIONS, 2026a).

As emerging economies achieve economic independence, the traditional North shifts from cooperation (outsourcing and offshoring in manufacturing) to competition with Global South companies. After the 2008 crisis and the pandemics, the Global North, facing rising competition in trade and investment, seeks to rearrange the international arena to secure its position above countries it does not consider equals, particularly those emerging from colonialism and the struggle for development. In 2025, the U.S. lags as a relied ally, while China is seen as the most reliable power committed to multilateral trade and global commerce, including the SDGs and the Paris Agreement climate agenda. Chinese behaviour reflects a global actor connected to globalization: China needs a globalized world with global supply chains and material flows for trade and investment to sustain its growth. The same applies to other emerging economies, such as India. Russia, by contrast, is not fully integrated into the global system, living on the margins of the so-called global order, outside major economic channels. Thus, China needs balance, stability, and predictability in the global order to do business abroad, whereas Russia can survive in a world in disarray. The international system has shifted

as economies turn increasingly protectionist; this so-called national security functions as a countermeasure, since the Global North now competes with the Global South and refuses to sit at the same table as emerging economies. The reminiscence of colonialism and racism coexists with the fragility that their wealth came from their own effort. Now, despite the struggle for development and reducing inequalities in emerging economies over the last decade, they are becoming new international actors.

The current strategies to obtain privileged access to key sectors such as rare earths and semiconductors are the same as those established by the United States and Europe since the aftermath of WWII.

Although the defence of the free market characterized the 1990s, the Global North has since abandoned it, now creating a concept of national security or national economic security, by promoting onshore, nearshore and friend-shore supply chains, and dismantling free trade agreements.

Neocolonialist structures in international arena has been seen on the perpetuity of commodities exploitation, the reduction and even the absence of foreign aid, and the discredit of Global South issues, such as the reduction of poverty, education, healthcare, infrastructure and sustainable development. The quest for development is not only economic: it involves social, environmental, cultural, political dimensions and, most of all, the awareness that assistance needs reform.

In the current century of returning competition, like trade and technological ones among China, the U.S. and European countries, a surge of adjustments are proposed, like de-risking, rebalancing, engagement and hedging measures (GU, PRASAD, 2011; KALOUT, GUIMARÃES, 2022; GEWIRTZ, 2023). The word “de-risking” converges to another expression, “national security”, as it turns fashionable in the global state post-2008 financial crisis or post-pandemics. The former indicates the willingness of advanced economies to progressively reduce their dependences on China, in terms of trade, investments,

technologies, critical minerals and rare earths. The latter demonstrates an isolationist and protectionist approach, preferring models such as “on-shoring”, “in-shoring”, “re-shoring”, “near-shoring”, and “friend-shoring” (BOHMAN, 2023; ELLERBECK, 2023).

The abuse of “national security” reasons as exceptions in global trade, trespassing the limits established at Article XXI of GATT47, the U.S. imposition of tariffs during the Trump 1 and 2 administrations, as well as the U.S. opposition to resuming WTO Appellate Body functions, are major examples of trade protectionism by the U.S. and other Global North economies (ALMEIDA, 2023; ALMEIDA, 2025; COUNCIL OF FOREIGN RELATIONS, 2024; LINCICONME, MANAK, 2021).

Particularly, the European Union stated the lines of its foreign policy strategy towards China, based on “de-risking” and not “de-coupling” from China, due to the supply chain vulnerabilities, promoting a diversification of the EU economy (EUROPEAN PARLIAMENT, 2024).

In this sense, the major challenge factor in the international economic system is not the rise of extremism or Russian invasion in Ukraine, but the ascendance of China, followed by other emerging economies, promoting different arrangements in the global arena.

3. TRADE AND TECHNOLOGY PROTECTIONISM

Although the United States invited China to join the WTO in 2001, the bilateral trade relations have drastically changed in the last years due to the Chinese government’s investment in high-tech sectors such as solar panels, electric cars, 5G communications, and semiconductors, intensifying trade competition with the Global North economies. Given the recurring measures to increase trade tariffs, the concept of national security (economic security or security exception) is broadly and excessively employed in the global trade system, especially in sectors intensive in technologies related to energy and digital transitions. Therefore, Global North adopts an *ultra legem*

position that diverges from the interpretations of the WTO Dispute Settlement System, according to Article XXI of GATT 47 (WTO, 1994).

The excessive use of the national security exception demonstrates a pattern of tightening in the international trade system, which was originally based on free-market principles and the reduction of barriers. This system, sponsored by the Global North in the 1990s at the height of U.S. unilateralism, and now criticized and restricted by the United States, suggests that the WTO multilateral system is vulnerable to political interference, revealing a clear distortion of the fundamental principles of ruled-based trade dispute settlements and consensus-based on multilateral decision-making.

A bilateral meeting between the People's Republic of China and the United States took place in Beijing on May 13–14, 2026. The meeting had originally been scheduled for March 2026 but was postponed by the United States, a delay attributed to its ongoing military and diplomatic engagements in Iran, specifically concerning the blockade of the Strait of Hormuz and the unresolved peace negotiations with the Iranian government. Note that the postponement was intended to allow the United States to engage China under more favorable conditions, which did not occur. During the Beijing meetings, the two parties discussed trade, energy, technology, and potentially sensitive issues such as Iran and Taiwan. However, the only outcomes announced unilaterally by the United States were non-defined agreements in agriculture and Chinese purchases of Boeing aircraft, later confirmed by the Chinese government (NPR, 2026a; DW, 2026).

A central unresolved issue concerned Chinese export licenses for rare earths, which had been established in April 2025 requiring special government authorization for exports. In October 2025, China further tightened restrictions by prohibiting rare earth exports linked to defense equipment and technology. By the end of that same month, the United States and China had agreed to a one-year postponement of this measure. Despite considerable pomp and circumstance at the May 2026 meeting, any announcement was made regarding a further postponement into 2027 or the removal of these export licenses,

signifying that China continues to hold the upper hand in key elements of warfare and defense technologies (REUTERS, 2026a).

Notably, the licensing regime prohibited the issuance of export permits in cases where rare earth elements, or technologies and manufactures incorporating a minimum of 0.2% rare earth mineral content, were intended for defense or armaments applications. Consequently, the October 2025 decision effectively denied the United States and other arms-producing nations access to minerals essential for the manufacture of military equipment, including drones, aircraft, and advanced defense technologies (COUNCIL OF FOREIGN RELATIONS, 2026b).

President Trump mention in the meeting the possibility to establish a “Board of Trade”. The Chinese government confirmed the willingness to establish a trade council will seek to negotiate reciprocal tariff reductions on specific products, as well as broader cuts on unspecified goods including agricultural products (POLITICO, 2026).

The year of 2026, in this sense, demonstrates an increase global rift in trade, investment, technology and security, prompting countries to adopt strategical relations, in which access to critical or strategical minerals are an essential component to major players. The unfinished wars like in Gaza, Ukraine, Sudan and, since that year, Iran, as well as the U.S rulings against the unilateral U.S. tariffs indicates the limits of the Trump 2 administration. After the U.S. and Israeli attacks on Iran, combine with coercive diplomacy, insults and ultimatums to a total victory or a complete threat to wipe out Iran’s civilization, provided any substantial advancement to end the conflict, which damage the Gulf economies and countries dependent on oil, gas and fertilizers from that region. Plus, the illegal attacks, under the international law, provide a new tool for Iranian government to inflict a long pain in the U.S. economy: the blockage of the Hormuz strait. After more than two months of war, the Iranian theocratic government is still there, there is any substantial consensus about the prohibition to use nuclear weapons and now the Hormuz strait is closed without a foreseen future to be open (REUTERS, 2026c).

Another possibility to confirm the current global arena of fragmentation was observed at the Xi Jinping speech in May 2026, during the Trump 2 administration visit to Beijing, saying: “Can China and the United States transcend the so-called ‘Thucydides Trap’ and forge a new paradigm for major-power relations?”, referring to the Peloponnesian War in ancient Greece, a long conflict between Sparta and Athens in 431 BC. The expression refers to the moment of a rising power (Athens) threatening the established power (Sparta), resulting in a war (the trap) (THE GUARDIAN, 2026; ALLISON, 2015).

Due to the U.S. Supreme Court decision about the illegality of IEEPA tariffs on 2025, new trade agreements between the United States and India, and other with the EU, were postponed or entered in a slow path of negotiations. In May 1st, Trump 2 administration announced raising tariffs from 15% to 25% on cars and trucks against the EU, indicating that the European bloc is not complying with the trade deal (Turnberry Agreement) reached on July 2025 (EURONEWS, 2026).

In respect to the existence of unforeseen consequences of the war in Iran, the restriction on oil and gas supplies resulting from the blockade of the Strait of Hormuz is encouraging affected countries, particularly in Africa and Asia, to reconsider their energy policies. They are exploring the possibility of allocating more resources to their transitions to renewable energy. Unsurprisingly, China leads the green energy market, particularly on solar panels, wind turbines, batteries and electric vehicles. Moreover, China has been advancing in developing countries, like Middle East, Africa and Latin America, potentially bypassing European and U.S. tariffs (THE WASHINGTON POST, 2026; EUROPEAN COUNCIL ON FOREIGN RELATIONS, 2026; GLOBAL TIMES, 2026).

In particular, the Economist cover issue showed the inner dispute for the 21st century: the fragility of the U.S. and the emergence of China positioned as the new global power in this new century. The magazine compared the U.S. failure to achieve a rapid victory against Iran as the wrong decisions of the Napoleon enemies at the Austerlitz battle. It summary the U.S. conduct at the Middle East in this

remarkable Napoleon phrase: “Never interrupt your enemy when he is making a mistake” (THE ECONOMIST, 2026).

The latest summit between the Trump 2 administration and Xi’s China took place in September 2026, reflecting the sensitive dispute between them. In the end, the summit produced hardly any outcomes. The truce between the two countries was merely postponed to January 2027, without a clear definition of the trade and technology framework for critical and strategic minerals, such as rare earths applied in green and digital technologies. From the meeting, it is possible to infer that trade wars and restrictions on foreign investment will continue into the future, increasing protectionism and cleavages in the global economy (REUTERS, 2026d).

4. REDUCTION OF FINANCE FOR DEVELOPMENT AND THE CLIMATE AGENDA

The increase of national-centered measures in international financial system, which put a pression on multilateral coordination amongst countries about the global commons, like climate change, epidemics, and the commitment to the Sustainable Development Goals (SDGs) of the United Nations 2030 Agenda. Such conduct prioritizes national defense budgets and belligerent agendas at the expense of cooperation and peaceful dispute settlements.

The increase in the North Atlantic Treaty Organization’s (NATO) budget target from 2% to 5% of the Gross Domestic Product (GDP) of member states, with the exception of Spain, demonstrates a disregard for global issues such as poverty, inequality, climate disasters, and pandemics (CIENSKI, 2025; NATO, 2026).

It should be emphasized that the demand for infrastructure and sustainable development investments exceeds the availability of external credit. It is estimated that, by 2030, more than USD 2.2 billion will be required for water and basic sanitation, energy, transportation, and telecommunications projects. Of this total, 59% is needed for new infrastructure and 41% for the maintenance of existing infrastructure,

in order to meet the SDG targets (ÑECCO, CHAGRA, 2024; BRICHETTI *et al*, 2021).

Furthermore, the contributions of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) economies do not reach the minimum threshold established under the 2002 Monterrey Consensus. In 2024, the average contribution was 0.33% of Gross National Income (GNI), below the 0.7% annual GNI minimum stipulated by the 2002 Monterrey Consensus. The year 2024 recorded, for the first time, a decline relative to previous years, a 7.1% decrease compared to the 2018–2024 period and to the amount registered in 2023, demonstrating a retreat by the Global North from its commitments to the development agenda (OECD, 2024a; OECD, 2025, UNITED NATIONS, 2002).

Note that public policy and international cooperation must take into account the interrelationships among climate change, the absence of social programs, and persistent poverty. Between 2002 and 2024, the percentage of people living in extreme poverty in Latin America and the Caribbean changed only marginally, from 12.2% to 10.4%, respectively. With regard to the percentage of people living in poverty, the figure fell from 44.1% to 26.8% when comparing 2002 and 2024. However, during the COVID-19 pandemic, this percentage had risen to 32.8% (OECD, 2024b).

In 2021, when Elon Musk questioned the United Nations as to how much it would cost to end world hunger, the Food and Agriculture Organization (FAO) and the World Food Programme (WFP) presented a plan valued at USD 6.6 billion, with the potential to reach 42 million vulnerable individuals in 2022. This amount corresponds to 2% of Musk's wealth. It is essential to recall that SDG 2 sets the target of eradicating poverty by 2030, and that the planet remains far from achieving this objective, particularly in light of the growth of poverty and hunger since the COVID-19 pandemic (WOOD, 2021; CNN, 2021). It should be added that armed conflicts, such as those in Sudan, Gaza, and Ukraine, together with disasters resulting from climate crises, further deteriorate the minimum living conditions of the civilian populations affected (WFP, 2025).

Notably, between June 30 and July 3, 2025, the 4th International Conference on Financing for Development was held in Seville, Spain, following a ten-year period without a summit dedicated to this topic. The summit reached consensus on the need for USD 4 trillion annually to close the SDG financing gap by 2030. Furthermore, the conference acknowledged, with concern, the decline in development investment, while also emphasizing that three billion people live in countries that spend more on external debt interest than on basic services such as health and education (UNITED NATIONS, 2025).

In 2023, United States spending on foreign development aid amounted to 0.15% of its GDP and 0.7% of the federal budget. On average, annual expenditures amount to only about 1% of the U.S. federal budget. These figures fall below the minimum threshold established under the 2002 Monterrey Consensus on Financing for Development, which set the floor at 0.7% of Gross National Income (GNI) (GRESSER, 2023; COUNCIL OF FOREIGN RELATIONS, 2025b).

By comparison, the U.S. defense budget in 2024 achieve the amount of USD 824.3 billion, representing an increase of USD 26.8 billion over 2023 (UNITED STATES OF AMERICA, 2024). Another source indicates that spending reached USD 997 billion in 2024, an amount equivalent to the combined defense budgets of the nine largest spenders after the United States. Together, the military budgets of China, Russia, Germany, India, the United Kingdom, Saudi Arabia, Ukraine, France, and Japan totaled USD 984 billion in 2024. According to World Bank data, the United States allocated 3.4% of its GDP to military spending in 2023 (PETER G. PETTERSON FOUNDATION, 2025; WORLD BANK, 2024).

Therefore, the persistence of international and local conflicts, like in Ukraine, Gaza Strip, Sudan, Libya, Yemen, and the new ones like the U.S. and Israel against Iran reinforces the current paradigm of augmenting national defence budgets. In order to find new sources for defense, diminishing foreign development aid from Global North economies has been the common path, increasing the risk for new international conflicts, displacement of people, violation of human

rights and poverty. The continued increase of global temperature adds new challenges for governments, due to the rising of extreme weather events like floods, hurricanes, and droughts (UNITED NATIONS, 2025).

5. CONCLUSION

The climate agenda established since UNFCCC in Rio conference in 1992, followed by the COPs, and latter under the framework of the Paris Agreement of 2015 is highly conditioned by economic, military, and technological disputes. Countries recognizes that green and digital technologies offer solutions with lower GHG emissions, as well as resilient measures to prevent disasters in rural and urban areas. However, national-oriented concerns restrict multilateral consensus by imposing a system of competition of goods, services and technologies. The Global North economies, along with emerging ones such as China and India, compete in these cutting-edge sectors rather than promote cooperation and technology transfer to developing countries.

Never-ending conflicts, reinforced by belligerent governments such as those of the U.S. and Russia, increase cleavages and erode multilateral consensus on common goods such as climate, poverty, and development. Inevitably, other countries will rely more on their own resources to defend themselves, creating a snowball effect of rising defence budgets and leaving developing countries without sufficient conditions to address structural challenges, like poverty, development and unemployment, alongside climate extreme events.

In this view, climate commodities represent a new form of commodity dependence, in which developing and emerging economies are confined to supplying the raw materials used in green and digital technologies. Cobalt from the Democratic Republic of Congo, nickel from Indonesia, and lithium from Brazil and Chile are exported as raw products to be refined and manufactured into EVs or semiconductors in China and the economies of the Global North. The

path of dependence has thus been reinforced once again by the lack of multilateral cooperation and development finance.

6. REFERENCES

Alberto Nêcco, Andrea Chagra, 'How to close the infrastructure investment gaps in Latin America and the Caribbean', CAF. August 15, 2024, <www.caf.com/en/blog/how-to-close-the-infrastructure-investment-gaps-in-latin-america-and-the-caribbean/>.

Alvaro Santos, Chantal Thomas, David Trubek (eds.), 'World Trade and Investment Law Reimagined. A progressive Agenda for an Inclusive Globalization', Anthem Press, 2019.

Chikako Baba, Ting Lan, et al, 'Goeconomic Fragmentation: What's at Stake for the EU', IMF Working Paper, November 2023, <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4655691>.

Congyan Cai, 'Balanced Investment Treaties and the BRICS', Symposium on the BRICS Approach to the Investment Treaty System, (CUP, 2018), <www.cambridge.org/core/journals/american-journal-of-international-law/article/balanced-investment-treaties-and-the-brics/56C85862272581F25C28120CA9C5707C>.

Council of Foreign Relations, 'Military AI Adoption Is Outpacing Global Cooperation', February 11th, 2026a, <www.cfr.org/articles/military-ai-adoption-is-outpacing-global-cooperation>.

Council of Foreign Relations, 'At the Trump-Xi Summit, China Will Have the Upper Hand', May 10th, 2026b, <www.cfr.org/articles/at-the-trump-xi-summit-china-will-have-the-upper-hand>.

Council of Foreign Relations, 'China, the United States, and a Critical Chokepoint on Minerals', October 17th, 2025a, <www.cfr.org/articles/china-united-states-and-critical-chokepoint-minerals>.

Council of Foreign Relations, 'How the United States Provides Foreign Aid?', April 24th, 2025b, <<https://education.cfr.org/learn/>>

learning-journey/how-united-states-provides-foreign-aid/what-is-us-foreign-aid>.

Council of Foreign Relations, 'Soaring Abuse of "National Security" Exceptions Has Wrecked the Multilateral Trading System', December 19th, 2024, <www.cfr.org/articles/soaring-abuse-national-security-exceptions-has-wrecked-multilateral-trading-system>.

David Collins, 'The BRIC states and outward foreign direct investment' (OUP, 2013).

Dominic Wilson, Alex Kelston, Swamali Ahmed, 'Is this the 'BRICs Decade'?', BRICs Monthly. Goldman Sachs Global Economics, Commodities and Strategy Research, 10/03, May 20, 2010, <www.goldmansachs.com/insights/archive/archive-pdfs/brics-decade-pdf.pdf>.

DW, 'US-China summit exposes Trump's limits on Iran war, Taiwan', May 15th, 2026, <www.dw.com/en/us-china-summit-exposes-trumps-limits-on-iran-war-taiwan/a-77171942>.

Ed Gresser, 'Foreign aid spending in 2023: 0.15% of GDP and 0.7% of the federal budget', Progressive Policy Institute. February 19th, 2025, <www.progressivepolicy.org/foreign-aid-spending-in-2023-0-15-of-gdp-and-0-7-of-the-federal-budget/>.

Eoin Mcsweeney, Adam Pourahmadi, '2% of Elon Musk's wealth could help solve world hunger, says director of UN food scarcity organization', CNN. November 1st, 2021, <<https://edition.cnn.com/2021/10/26/economy/musk-world-hunger-wfp-intl/index.html>>.

Ernst & Young, '2026 Global Economic Outlook: growth slows amid supply shocks', December 15th, 2025, <www.ey.com/en_us/insights/strategy/global-economic-outlook>.

Euronews, ‘Trump to raise US tariffs on EU cars to 25%, accusing bloc of not complying with deal’, May 1st, 2026, <www.euronews.com/my-europe/2026/05/01/trump-says-will-raise-us-tariffs-on-eu-cars-to-25-accusing-bloc-of-not-complying-with-deal>.

European Council on Foreign Relations, ‘EV endgame: Stalling China’s export surge in Europe’s southern neighbourhood’, March 26th, 2026, <<https://ecfr.eu/publication/ev-endgame-stalling-chinas-export-surge-in-europes-southern-neighbourhood/>>.

European Parliament, ‘EU-China relations: De-risking or de-coupling – the future of the EU strategy towards China’, Policy Department for External Relations, March 2024, <[www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2024/754446/EXPO_STU\(2024\)754446_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2024/754446/EXPO_STU(2024)754446_EN.pdf)>.

Fan Xu, ‘Opportunities and Risk Assessment of BRICs New Development Bank’, Macro Management & Public Policies, March 2019.

Francis Fukuyama, ‘The End Of History and the Last Man’, Mcmillan, 1992.

Giovanni Arrighi, ‘O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo’, Contraponto, 2013.

G. Nikolic, J. Zvezdanovic Lobanova; M. Zvezdanovic, ‘The US Trade and Technology War Against China and the Resulting Geoeconomic Fragmentation: Potential Implications and Risks for the Global Economy’, *Kultura polisa*, 20(3), 2023, <<https://heinonline-org.peacepalace.idm.oclc.org/HOL/Page?handle=hein.journals/kutapsa20&id=720&collection=journals>>.

Global Times, ‘Chinese automakers post record exports in March; higher global oil prices boost EV demand: expert’, April 6th, 2026, <www.globaltimes.cn/page/202604/1358466.shtml>.

Grace Gu, Eswar Prasad, 'Rebalancing the U.S.-China Relationship, Brookings, January 2011, <www.brookings.edu/articles/rebalancing-the-u-s-china-relationship/>.

Graham Allison, 'The Thucydides Trap. Are the U.S. and China Headed for War?', The Atlantic, September 24th, 2015, <www.hks.harvard.edu/sites/default/files/centers/mrcbg/files/Allison,%202015.09.24%20The%20Atlantic%20-%20Thucydides%20Trap.pdf>.

Hussein Kalout, Feliciano de Sá Guimarães, 'Hedging Between the U.S. and China: Brazil Protecting Itself to Survive', CEBRI-Journal Year 1, No. 4 (Oct-Nov), <<https://cebri.org/revista/en/artigo/57/hedging-between-the-us-and-china-brazil-protecting-itself-to-survive>>.

International Monetary Fund, 'Goeconomic Fragmentation and the Future of Multilateralism', January 15th, 2023, <www.imf.org/en/publications/staff-discussion-notes/issues/2023/01/11/geo-economic-fragmentation-and-the-future-of-multilateralism-527266>.

International Monetary Fund, 'A Rocky Recovery. World Economic Outlook', April 2023, <www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2023/04/11/world-economic-outlook-april-2023>.

Jan Cieski, 'NATO allies agree to 5 percent defense spending goal', Politico, June 22nd, 2025, <www.politico.eu/article/nato-allies-defense-spending-goal-spain-gdp/>.

Jim O'Neil, 'Building Better Global Economic BRICs', 66, Goldman Sachs, 2001.

John Wood, 'The UN tells Elon Musk how his money could end world hunger', November 19th, 2021, <www.weforum.org/stories/2021/11/elon-musk-un-world-hunger-famine/>.

Jorge Alvarez, Mehdi B. Andaloussi, *et al*, ‘Goeconomic Fragmentation and Commodity Markets’, IMF Working Paper, October 2023, <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4599034>.

Juan P. Brichetti, Leonardo Mastronardi, María E. Rivas, Tomás Serebrisky, Ben Solís, ‘The Infrastructure Gap in Latin America and the Caribbean: Investment Needed Through 2030 to Meet the Sustainable Development Goals’, Interamerican Development Bank. 2021, <<https://publications.iadb.org/en/publications/english/viewer/The-Infrastructure-Gap-in-Latin-America-and-the-Caribbean-Investment-Needed-Through-2030-to-Meet-the-Sustainable-Development-Goals.pdf>>.

Marijn A. Bolhuis, Jiaqian Chen, Benjamin Kett, ‘The Cost of Geoeconomic Fragmentation’, International Monetary Fund, June 2023, <www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2023/06/the-costs-of-geoeconomic-fragmentation-bolhuis-chen-kett>.

North Atlantic Treaty Organization, ‘Defence Investment of NATO Countries (2014-2026)’, Press Release, <www.nato.int/content/dam/nato/webready/documents/finance/def-exp-2026-en.pdf>.

NPR, ‘Key takeaways from Trump’s China trip’, May 15th, 2026a, <www.npr.org/2026/05/15/nx-s1-5822512/trump-china-xi-summit-takeaways>.

NPR, ‘Trump goes to China as Iran war smolders’, May 12th, 2026b, <www.npr.org/2026/05/12/nx-s1-5818529/trump-china-iran-war>.

Oliver Stuenkel, ‘The BRICS and the future of global order’, Lexington Books, 2015.

Organization for Economic Co-Operation and Development, ‘International aid falls in 2024 for first time in six years, says OECD’, April 16th, 2025, <www.oecd.org/en/about/news/press-releases/2025/04/official-development-assistance-2024-figures.html>.

Organization for Economic Co-Operation and Development, ‘Official Development Assistance (ODA)’, 2024a, <www.oecd.org/en/topics/policy-issues/official-development-assistance-oda.html>.

Organization for Economic Co-Operation and Development, ‘Latin American Economic Outlook 2024. Financing Sustainable Development’, December 9th, 2024b, <www.oecd.org/en/publications/2024/12/latin-american-economic-outlook-2024_60523697.html>.

Paul Gewirtz, ‘Words and policies: “De-risking” and China policy’, Brookings, May 30th, 2023, <www.brookings.edu/articles/words-and-policies-de-risking-and-china-policy/>.

Peter G. Petterson Foundation, ‘The United States Spends More on Defense than the Next 9 Countries Combined’, 2025, <www.pgpf.org/article/the-united-states-spends-more-on-defense-than-the-next-9-countries-combined/>.

Politico, ‘China says preliminary agreement reached with US to lower some tariffs’, May 17th, 2026, <www.politico.eu/article/china-says-agreement-reached-with-us-to-lower-some-tariffs-trump-xi-beijing/>.

Ray Dalio, ‘Principles for Dealing with the Changing World Order: Why Nations Succeed and Fail’, November 2021.

Reuters, ‘China still drags its feet on rare earths sometimes, says Greer’, May 15th, 2026a, <www.reuters.com/business/aerospace-defense/china-still-drags-its-feet-rare-earths-sometimes-says-greer-2026-05-15/>.

Reuters, ‘Stung by Iran war, Trump heads to China in need of wins’, May 11th, 2026b, <www.reuters.com/business/aerospace-defense/stung-by-iran-war-trump-heads-china-need-wins-2026-05-12/>.

Reuters, ‘Trump’s geopolitical brinkmanship has hit a wall with Iran’, May 16th, 2026c, <www.reuters.com/world/>.

middle-east/trumps-geopolitical-brinkmanship-has-hit-wall-with-iran-2026-05-16/>.

Reuters, 'Trump and Xi's 'stalemate' summit was a glitzy gift to China', September 28th, 2026d, <www.reuters.com/world/china/trump-xis-stalemate-summit-was-glitzy-gift-china-2026-09-28/>.

Scott Lincicome, Inu Manak, 'Protectionism or National Security? The Use and Abuse of Section 232', CATO Institute, March 9th, 2021, <www.cato.org/policy-analysis/protectionism-or-national-security-use-abuse-section-232>

Sébastien Jeani, 'How Geopolitical Tensions Reshape Trade Patterns Geo-economic Fragmentation, or China's Big Manufacturing Push?', Institut français des relations internationales, December 16th, 2024, <www.ifri.org/en/papers/how-geopolitical-tensions-reshape-trade-patterns-geo-economic-fragmentation-or-chinas-big>.

Shekhar Aiyar, Franziska Ohnsorge, 'Geo-economic Fragmentation and "Connector" Countries', Munich Personal RePEc Archive, August 13rd, 2024, <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/121726/1/MPRA_paper_121726.pdf>.

Stephanie Jones, 'BRICS and Beyond. Executive Lessons on Emerging Markets', John Wiley & Sons, 2012; Andrew F. Cooper, 'The BRICS: A Very Short Introduction' (OUP, 2016).

Stefan, Ellerbeck, 'What's the difference between 'friendshoring' and other global trade buzzwords?', World Economic Forum, February 17th, 2023, <<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>>.

Shirin Hakim, Amim Mohseni-Cheraghlou, 'Geo-economic Fragmentation and Net-Zero Targets', Atlantic Council, April 2024, <www.atlanticcouncil.org/wp-content/uploads/2024/04/

Amin-Mohseni-and-Shirin-Hakim-Geoeconomic-Fragmentation-and-Net-Zero-Targets.pdf>.

Simplice Asongu, Nicholas M. Odhiambo, 'Drivers of Growth in Fast Emerging Economies: A Dynamic Instrumental Quantile Approach to Real Output and Its Rates of Growth in BRICS and Mint Countries, 2001-2011', *Applied Econometrics and International Development*, 18(1), June 2018.

The Economist, 'How China hopes to win from the war', April 1st, 2026, <www.economist.com/leaders/2026/04/01/how-china-hopes-to-win-from-the-war>.

The Guardian, 'What is the Thucydides Trap and why did Xi Jinping mention it in his meeting with Donald Trump?', May 15th, 2026, <www.theguardian.com/us-news/2026/may/15/thucydides-trap-explained-xi-jinping-donald-trump-us-china-taiwan>.

The Washington Post, 'China stands to benefit most from the war-driven energy crisis', April 6th, 2026, <www.washingtonpost.com/world/2026/04/06/iran-war-china-renewable-energy/>

Thiago F. Almeida, 'Climate commodities and the global south perspective: critical minerals, climate finance, trade and geoeconomic fragmentation', *Expert Editora Digital*, 2026, <<https://experteditora.com.br/climate-commodities-and-the-global-south-perspective-critical-minerals-climate-finance-trade-and-geoeconomic-fragmentation/>>.

Thiago F. Almeida, 'Corrida Pelo Ouro Verde e os Minerais Críticos para as Transições Energética e Digital. A Diplomacia dos Minerais e a Perspectiva Emergente do Sul Global' *Expert*, 2025, <<https://experteditora.com.br/a-corrida-pelo-ouro-verde-e-os-minerais-criticos-para-as-transicoes-energetica-e-digital-a-diplomacia-dos-minerais-e-a-perspectiva-emergente-do-sul-global/>>.

Thiago F. Almeida, 'Investimentos internacionais e desenvolvimento em países emergentes: O direito internacional do investimento nos níveis bilateral, regional e multilateral, na perspectiva dos países emergentes como importadores e recentes exportadores de capital', Editora Expert, 2024, <<https://experteditora.com.br/investimentos-internacionais-e-desenvolvimento-em-paises-emergentes/>>.

Thiago F. Almeida, Roberto L. Silva, 'The Development Bank of BRICS', BRICS Law Jornal, 5(4), University of Tyumen, Russian Federation, 2018.

Thiago F. Almeida, Roberto L. Silva, 'BRICS e os bancos multilaterais de desenvolvimento: a atuação na pandemia do COVID-19', Latin American Journal of Development, 4(3), 2022, <<https://latinamericanpublicacoes.com.br/ojs/index.php/jdev/article/view/1106>>.

Thiago F. Almeida, 'The Legitimacy of the MPIA's Decisions in the WTO Dispute Settlement System', TDM, May 2023, <www.transnational-dispute-management.com/journal-advance-publication-article.asp?key=1982>.

United Nations, 'Monterrey Consensus on Financing of the Development. 2002', <www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A_CONF.198_11.pdf>.

United Nations, '4th International Conference on Financing for Development', Sevilha, Spain. 30 June - 3 July 2025. Disponível em: <<https://financing.desa.un.org/ffd4>>.

United States of America, 'House Committee On Appropriations. Defense', Fiscal Year 2024 Bill Summary, <https://democrats-appropriations.house.gov/sites/evo-subsites/democrats-appropriations.house.gov/files/Defense_FY24.pdf>.

United Nations, 'The security we need: rebalancing military spending for a sustainable and peaceful future: report of the Secretary-General', 2025, <<https://digitallibrary.un.org/record/4088022?v=pdf&ln=en#files>>.

Viking Bohman, 'The coming decoupling from China: Consequences for the EU's economic security strategy', Swedish National China Centre, July 17th, 2023, <<https://kinacentrum.se/en/publications/the-coming-decoupling-from-china-consequences-for-the-eus-economic-security-strategy/>>.

World Bank Group, 'Military expenditure (% of GDP)', <https://data.worldbank.org/indicator/MS.MIL.XPND.GD.ZS?most_recent_value_desc=true>.

World Economic Forum, 'Navigating Global Financial System Fragmentation', Insight Report, January 2025, <https://reports.weforum.org/docs/WEF_Navigating_Global_Financial_System_Fragmentation_2025.pdf>.

World Economic Forum, 'Waves of change: Understanding the driving force of innovation cycles', July 5th, 2026, <www.weforum.org/stories/2021/07/this-is-a-visualization-of-the-history-of-innovation-cycles/>.

World Food Programme, 'WFP 2025 Global Outlook', June 23rd, 2025, <www.wfp.org/publications/wfp-2025-global-outlook>.

World Trade Organization, 'General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947)', <www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.htm#art21>.

ORIGEM PROTEGIDA, ACESSO CONDICIONADO E SUSTENTABILIDADE: INDICAÇÕES GEOGRÁFICAS CANASTRA E SERRO NO ACORDO MERCOSUL-UE

Gustavo García Brito Ph.D.

Resumo

A reputação territorial do queijo artesanal mineiro não é condição suficiente para atravessar fronteiras. As indicações geográficas Canastra e Serro estão reconhecidas no Acordo Interino de Comércio Mercosul-UE. Não obstante, o art. 13.38 desse instrumento preserva a incidência da legislação do mercado de destino na importação e comercialização, enquanto o capítulo sanitário disciplina procedimentos de aprovação e equivalência, sem estabelecer reconhecimento automático. Adicionalmente, o capítulo 18 e seu Anexo 18-A associam sustentabilidade, capacidades e cooperação, mas não individualizam recursos ou beneficiários entre os produtores das duas regiões. Nesse sentido, o presente capítulo examina em que medida a proteção jurídica da origem e reputação de produtos artesanais brasileiros pode favorecer o seu acesso e circulação no mercado europeu. Mediante pesquisa bibliográfica e documental que articula economia política internacional e análise jurídico-institucional dos regimes de origem, conformidade e sustentabilidade; sustenta-se que o aproveitamento comercial da proteção jurídica da origem e reputação depende da articulação entre cumprimento de requisitos, meios de comprovação e apoio institucional. Essa configuração permite identificar mecanismos de distribuição de oportunidades e custos, sem focar em perdas econômicas concretizadas nem apontar uma intenção protecionista generalizada. A contribuição consiste em situar a cooperação e a participação dos produtores na própria avaliação da eficácia da proteção, distinguindo entre a valorização da denominação, a admissibilidade do produto e a distribuição dos benefícios.

Palavras-chave: Indicações geográficas; Acordo UE-Mercosul; Queijos artesanais; Sustentabilidade; Economia Política Internacional

Abstract

The territorial reputation of artisanal cheese from Minas Gerais is not, in itself, sufficient to cross borders. The Canastra and Serro geographical indications are recognized under the Mercosur-EU Trade Agreement. Nevertheless, Article 13.38 of that instrument preserves the applicability of the destination market's legislation regarding importation and commercialization, while the sanitary chapter governs approval and equivalence procedures without establishing automatic recognition. Additionally, Chapter 18 and its Annex 18-A link sustainability, capacity-building, and cooperation, yet they do not specify particular resources or beneficiaries among producers in the two regions. In this context, this chapter examines the extent to which legal protection of the origin and reputation of Brazilian artisanal products can facilitate their access to and circulation within the European market. Through bibliographic and documentary research combining international political economy with a legal-institutional analysis of regimes governing origin, conformity, and sustainability, it is argued that the commercial exploitation of legal protections for origin and reputation depends on the interplay between meeting requirements, providing means of verification, and securing institutional support. This framework allows for the identification of mechanisms for distributing opportunities and costs, without focusing on realized economic losses or implying a generalized protectionist intent. The study contributes by situating producer cooperation and participation within the very assessment of protection effectiveness, distinguishing between the valorization of the designation, product admissibility, and the distribution of benefits.

Keywords: Geographical indications; EU-Mercosur Agreement; Artisanal cheeses; Sustainability; International Political Economy

I. INTRODUÇÃO

A inclusão de Canastra e Serro entre as indicações geográficas (Igs) contempladas pelo Acordo Interino de Comércio Mercosul-UE (Acordo) coloca um problema que a celebração do reconhecimento internacional, isoladamente, não resolve. A proteção dessas denominações pode resguardar a reputação vinculada ao território e oferecer meios de defesa contra determinados usos indevidos no mercado importador. Não obstante, o produto que essas Igs identificam continua sujeito às condições jurídicas de acesso e comercialização nesse mercado. O próprio Acordo explicita essa distinção, pois o art. 13.38 submete a importação, a exportação e a comercialização dos produtos com nomes constantes no Anexo 13-B à legislação aplicável no mercado de destino (União Europeia; Mercosul, 2026).

Essa situação permite formular a pergunta central deste capítulo: em que medida a proteção jurídica das indicações geográficas Canastra e Serro pode favorecer o acesso do queijo artesanal mineiro ao mercado europeu, considerando as exigências regulatórias pertinentes e as capacidades dos produtores para cumpri-las? A hipótese é que o reconhecimento fortalece uma posição jurídica, mas sua conversão em oportunidade comercial efetivamente utilizável depende de requisitos complementares e de capacidades desigualmente distribuídas. O interesse da pesquisa reside na identificação e na compreensão dos mecanismos dessa conversão. Ou seja, como e quem pode usar a denominação, demonstrar conformidade, organizar a comercialização e participar das decisões que definem essas condições.

O objeto de estudo é a arquitetura do Acordo Interino de Comercio publicado no Jornal Oficial da Uniao Europeia em 27 de fevereiro de 2026. A aplicação provisória deste instrumento internacional teve início em 1º de maio de 2026; porem, essa situação não comprova, por si mesma, que um produtor esteja habilitado a exportar ou que já tenha obtido benefícios econômicos. A pesquisa é qualitativa, bibliográfica e documental, e mobiliza um conjunto selecionado de trabalhos sobre política, direito econômico, indicações geográficas, alcance externo

da regulação e produção artesanal, confrontado com os dispositivos pertinentes do Acordo e da legislação brasileira e europeia. Canastra e Serro são as regiões mineiras que delimitam o problema, e não constituem uma comparação empírica sistemática.

O argumento se desenvolve em três dimensões: proteção da origem e da reputação; condições sanitárias e informacionais (rotulagem) de acesso; sustentabilidade e cooperação. A contribuição proposta é identificar como a combinação desses regimes distribui responsabilidades e condiciona o aproveitamento da proteção. Isso requer considerar tanto a legitimidade dos objetivos de segurança alimentar e proteção ambiental quanto a possibilidade de que as normas destinadas a assegurá-los produzam efeitos assimétricos. A análise crítica pode perder precisão quando pretende transformar todo requisito em protecionismo; também pode perder capacidade explicativa quando considera suficiente a igualdade formal de tratamento entre atores econômicos e operadores com capacidades e recursos distintos. O desafio analítico, portanto, está em distinguir entre exigências regulatórias legítimas e mecanismos que, embora formalmente neutros, produzem efeitos desproporcionais em contextos marcados por assimetrias econômicas, institucionais e produtivas.

II. DIREITO, PODER REGULATÓRIO E APROVEITAMENTO DAS OPORTUNIDADES COMERCIAIS

A economia política internacional do direito oferece um ponto de partida para examinar a configuração jurídica dos mercados. A esse respeito, Broude, Busch e Porges (2011, p. 4-15) tratam política e direito econômico como dimensões reciprocamente constitutivas. Com efeito, escolhas políticas incidem sobre a conformação de regras, enquanto instituições jurídicas organizam autoridade, estratégias e possibilidades de decisão. Aplicada ao objeto deste capítulo, essa perspectiva desloca a atenção da existência abstrata de uma vantagem comercial para as condições institucionais e materiais de seu efetivo

aproveitamento. A negociação política entre blocos deu origem ao Acordo, cujas normas, por sua vez participam da definição do que pode ser comercializado, de quem pode fazê-lo e das condições e provas exigidas para esse propósito.

A disciplina das indicações geográficas, situada na interseção entre comércio e propriedade intelectual, constitui uma manifestação particularmente clara dessa relação entre conformação jurídica e organização dos mercados. Reservar o uso de uma denominação a produtos conformes com determinadas especificações delimita concorrentes e formas ilícitas de apresentação comercial. A proteção pode reduzir a apropriação indevida da reputação, mas também exige uma organização capaz de estabelecer e verificar o pertencimento ao regime. Esse processo pode gerar disputas no interior das próprias regiões produtoras, especialmente quando a definição dos critérios de pertencimento, dos métodos de produção ou dos mecanismos de controle não decorre de uma ação coletiva suficientemente inclusiva. Nesses casos, a proteção jurídica da origem pode também produzir exclusões entre produtores que compartilham o mesmo território, mas dispõem de capacidades desiguais para participar da governança do regime ou cumprir suas exigências. A delimitação jurídica do produto não apenas reconhece uma realidade econômica e produtiva preexistente, mas passa a integrar as próprias condições sob as quais essa realidade será organizada, apresentada e valorizada no mercado.

No estudo sobre onze acordos comerciais europeus, Huysmans (2022) relata uma associação entre a seleção de indicações geográficas protegidas, o valor das vendas e a relevância política e cultural desses alimentos nos países de origem. O resultado é pertinente porque situa a negociação das IGs na interseção de interesses econômicos e identidades coletivas. Contudo, a seleção das denominações protegidas e a definição das condições institucionais para a implementação dessa proteção constituem decisões diferentes. Tal como mencionamos anteriormente, um nome de uma região pode integrar uma lista internacional sem que todos os produtores potencialmente vinculados

a ela disponham das mesmas condições para utilizar e se beneficiar dessa proteção.

Do anterior decorre a necessidade de observar duas escalas distributivas. Entre as partes do Acordo importa a capacidade de negociar prioridades e influenciar procedimentos. No interior dos territórios, importa identificar quem consegue participar das organizações de produtores, cumprir requisitos, suportar verificações, obter certificações e organizar a oferta. A simetria de uma obrigação jurídica entre Estados ou blocos não elimina, por definição, as diferenças entre os agentes econômicos quanto às condições materiais e institucionais de aproveitar as oportunidades que dela decorrem.

Por outro lado, a análise de Weartherall (2011, p. 52-61) sobre a vinculação de temas em acordos preferenciais dos Estados Unidos ajuda a compreender outro aspecto relevante. Os compromissos negociados internacionalmente podem gerar custos e dificuldades de implementação que não são facilmente deduzíveis da formulação geral da vantagem comercial. A aplicação desse entendimento neste caso é analítica, na medida em que permite examinar como o vínculo entre abertura de mercados e padrões e requisitos de acesso reorganiza escolhas domésticas e distribui encargos de adaptação.

Oforde (2011, p. 96-97, 101), ao discutir negociações africanas na OMC, identifica também limites de capacidades e infraestrutura que dificultam o aproveitamento de possibilidades de acesso a novos mercados. Esse argumento permite distinguir abertura formal e acesso efetivo sem pressupor que uma concessão seja irrelevante. Para os queijos artesanais mineiros, a questão consiste em identificar quais instituições conectam, a oportunidade jurídica às condições de produção, comprovação, certificação e comercialização. O problema não se reduz ao custo de cumprir uma regra, mas envolve também a disponibilidade de meios para compreender seus requisitos, demonstrar a conformidade e mantê-la a longo do tempo.

Há, portanto, três dimensões que precisam permanecer separadas: i) a legitimidade do uso da denominação; ii) a admissibilidade do produto e de seus operadores no mercado de

destino; e, iii) o resultado econômico das transações comerciais. A primeira pode ser reconhecida e fortalecida pelo Acordo. A segunda exige o exame de regimes específicos, segundo o produto, o operador e a operação comercial considerada. A terceira depende também de demanda, organização comercial e repartição de receitas. A passagem entre essas dimensões constitui uma hipótese de pesquisa, não uma consequência automática da proteção. Mesmo quando o ingresso no mercado é juridicamente possível, o benefício efetivamente apropriado pelo produtor não se confunde com o valor final gerado ou obtido na distribuição.

Essa distinção orienta também o emprego do termo protecionismo. Uma medida pode perseguir um objetivo público legítimo e, ainda assim, impor custos mais elevados a determinados fornecedores. Pode também produzir um efeito restritivo sem que esteja demonstrada a intenção de favorecer produtores nacionais. A caracterização de eventual incompatibilidade jurídica depende, contudo, dos critérios normativos aplicáveis, bem como do desenho e da aplicação concreta da medida. No Acordo, a preservação do direito de regular no nível nacional convive com limites à discriminação e às restrições disfarçadas ao comércio, inclusive nos arts. 6.6¹ e 18.2². A investigação distributiva é, por tanto, necessária para identificar assimetrias de impacto, mas não substitui o exame jurídico das condições de validade e aplicação dessas medidas.

1 “**ARTIGO 6.6 Obrigações Gerais** 1. Os produtos exportados de uma Parte cumprirão os requisitos sanitários e fitossanitários aplicáveis da Parte importador. (...)”

2 “**ARTIGO 18.2 Direito A regular e níveis de proteção** 1. Las Partes reconocen o derecho de cada um deles para determinar suas políticas e prioridades de desenvolvimento sustentável, estabelecer os níveis internos de proteção ambiental e laboral médios que considere adequados e adotar ou modificar suas disposições legislativas e regulamentares e suas políticas. (...)”

III. A PROTEÇÃO DE CANASTRA E SERRO E OS LIMITES DE SEU ALCANCE

Canastra e Serro aparecem no Anexo 13-B do Acordo como indicações geográficas brasileiras relativas a queijos. O art. 13.33 vincula a proteção à situação jurídica da indicação geográfica na Parte de origem e prevê sua aplicação segundo o ordenamento jurídico de cada Parte contratante. O reconhecimento no âmbito do Acordo, por tanto, não torna dispensável o regime doméstico que identifica a denominação protegida e estabelece suas condições de uso. Há, nesse sentido, uma articulação entre ordens jurídicas, e não substituição integral de uma pela outra. (União Europeia; Mercosul, 2026, art. 13.33 e Anexo 13-B).

No Brasil, a Lei nº 9.279/1996 distingue indicação de procedência e denominação de origem e disciplina o uso das indicações geográficas nos arts. 176-182. Essa estrutura permite distinguir a proteção conferida ao sinal geográfico de outras formas de qualificação jurídica, cultural ou sanitária do produto. Reconhecimento cultural, identidade artesanal, regularidade sanitária e IG cumprem funções diferentes e não se substituem reciprocamente. A articulação entre esses regimes resulta decisiva, uma vez que a inclusão de determinada denominação na lista do Acordo não dispensa o cumprimento das condições jurídicas associadas ao uso do nome na origem, cuja delimitação continua a depender dos instrumentos nacionais pertinentes.

A proteção negociada alcança, entre outras hipóteses, o uso comercial da denominação protegida para produtos comparáveis que não atendam às especificações aplicáveis, o aproveitamento indevido de sua reputação e determinadas formas de imitação ou apresentação enganosa. O art. 13.35 do Acordo contém também regras de convivência e exceções, de modo que o alcance da proteção não deve ser apresentado como absoluto ou uniforme. Para os produtos conformes, sua utilidade jurídica consiste em restringir determinadas formas de exploração da denominação por terceiros e em possibilitar

sua defesa nos termos do regime aplicável no mercado de destino dos produtos exportados.

Por sua vez, o art. 13.36 associa o direito de uso ao atendimento das especificações correspondentes, constantes do caderno de especificações técnicas que abrangem: a delimitação da área geográfica exata de produção; a descrição detalhada do produto; o processo tradicional de produção ou fabricação; o vínculo com o meio geográfico, que inclui os fatores naturais ou humanos que conferem singularidade ao produto; e as regras de controle. O segundo parágrafo do referido artigo afasta a exigência de novo registro de usuários ou novos encargos de uso decorrentes da proteção conferida pelo Acordo. Essa disposição elimina uma possível camada de formalidades, mas não estabelece uma gratuidade geral da conformidade. Despesas relacionadas a instalações, controles, documentação, transporte ou informação comercial não desaparecem por estarem vinculadas a um produto protegido por uma IG. Confundir essa dispensa específica com ausência de custos produziria uma imagem incorreta da oportunidade oferecida.

Da mesma forma, importa a remissão do art. 13.29, § 6º, às especificações aprovadas pelas autoridades da Parte de origem, inclusive às suas alterações. O regime preserva, assim, um espaço institucional para a definição do produto no território produtor. Esse espaço, entretanto, torna especialmente relevante a governança doméstica da IG. Isto é, importa examinar quem participa das decisões relativas às especificações, como circulam e são acessadas as informações e quais recursos são necessários para demonstrar o seu cumprimento. Não se afirma que Canastra e Serro apresentem o mesmo arranjo institucional ou os mesmos conflitos. Identifica-se uma questão cuja investigação depende dos documentos, das práticas e das estruturas de governança próprias de cada organização, bem como da dinâmica de participação dos produtores vinculados às entidades responsáveis pela gestão da IG.

A consequência comercial dessa proteção permanece condicionada pelo art. 13.38. O produto pode estar legitimado a ostentar

a IG e, ainda assim, depender de requisitos adicionais para ingressar no mercado de destino. A norma não esvazia o reconhecimento conferido a indicação; apenas delimita a sua função dentro de um sistema jurídico mais amplo. A proteção incide sobre a denominação e seus usos, enquanto as condições de importação e comercialização regulam outros aspectos relacionados ao produto, ao processo produtivo e aos operadores. O Acordo faz coexistir essas dimensões sem converter uma delas em prova suficiente do cumprimento da outra.

A legislação brasileira oferece uma formulação convergente. A Lei nº 13.380/2019 relaciona o caráter artesanal a métodos tradicionais e boas práticas e, no parágrafo único do art. 3º, estabelece que a comercialização internacional deve atender aos requisitos sanitários do país importador. A continuidade entre regularização doméstica e exportação, portanto, não decorre exclusivamente de uma exigência imposta pela União Europeia. O próprio marco federal distingue os planos e impede que a identidade artesanal seja tratada como título geral de ingresso em mercados externos.

Por outro lado, a defesa da denominação exige também uma leitura institucional. Pelo art. 13.37, as Partes devem disponibilizar, em seus ordenamentos, meios administrativos e judiciais adequados, para assegurar a proteção. Por sua vez, o art. 23.7 limita, nos termos ali estabelecidos, a atribuição de direitos privados diretamente decorrentes do Acordo e sua invocação perante as instâncias internas. A leitura conjunta dessas disposições afasta duas simplificações: i) a de que o produtor passa a dispor, indistintamente, de uma ação diretamente fundada no Acordo; e, ii) a de que, por essa razão, não poderá defender a IG. A proteção concretiza-se, caso a caso, por meio de mecanismos jurídicos previstos nos ordenamentos aplicáveis, cuja acessibilidade e efetividade prática também precisam ser examinadas.

Por fim, IG e preferência tarifária não são equivalentes. A inclusão no Anexo 13-B não determina a classificação tarifária da mercadoria nem substitui a demonstração da origem exigida para a obtenção de um benefício aduaneiro. Este capítulo não calcula tarifas

ou contingentes, pois tal operação demandaria identificar a linha tarifária aplicável, o produto concreto e as condições correspondentes. Tampouco confunde a origem vinculada a IG com a regionalização sanitária. Preservar essas distinções permite delimitar com maior precisão o resultado efetivamente alcançado: o Acordo oferece proteção à denominação geográfica, mas o alcance comercial dessa posição jurídica depende da articulação com outros regimes e de sua implementação.

IV. CONFORMIDADE SANITÁRIA, INFORMAÇÃO E CAPACIDADES LOCAIS

A passagem de proteção para a comercialização depende de uma cadeia institucional bem definida. No capítulo sobre medidas sanitárias e fitossanitárias do Acordo, o art. 6.6 preserva os requisitos da Parte importadora, ao mesmo tempo que disciplina sua aplicação mediante princípios de proporcionalidade, não discriminação e transparência, além de limites às informações exigidas e de regras relativas a taxas e períodos de transição. A preservação do nível de proteção não deve, portanto, ser interpretada como autorização irrestrita para a imposição de quaisquer procedimentos. O texto combina autonomia regulatória com obrigações destinadas a disciplinar a forma pela qual essa autonomia é exercida, sobretudo para evitar que requisitos de implementação esvaziem, na prática, os direitos e as proteções reconhecidas pelo próprio Acordo.

Ao seu turno, o art. 6.7 do instrumento sob análise ilustra a relevância das condições institucionais. A aprovação de estabelecimentos sem inspeção individual prévia pressupõe, nos termos de seu § 2º, o reconhecimento do sistema oficial de controle, a autorização do produto e as garantias prestadas pela autoridade competente do país exportador. Não se trata, portanto, de uma dispensa universal de aprovação ou controle. Assim, uma queijaria, ainda que seja capaz de aprimorar suas práticas, não resolve individualmente todos esses pressupostos. O aproveitamento do procedimento exige

articulação entre operadores e autoridades, o que torna insuficiente uma política concentrada apenas na adaptação das instalações privadas. A coordenação entre atores públicos e privados revela-se, nesse contexto, especialmente relevante.

Os arts. 6.8 e 6.9 do Acordo oferecem vias distintas para discutir condições alternativas e equivalência. As primeiras dependem da demonstração de que o nível de proteção requerido pode ser alcançado por outros meios, e o próprio art. 6.8 distingue seu tratamento daquele previsto para equivalência. Esta, por sua vez, envolve solicitação e procedimentos entre as Partes, e não um reconhecimento automático da identidade entre regimes. A oportunidade relevante está em abrir uma via institucional para discutir como o nível de proteção pode ser assegurado, seja por medidas alternativas, seja mediante equivalência. O Acordo não determina que uma prática artesanal, por ser tradicional, deva ser aceita como equivalente, nem conduz a conclusão de que apenas um procedimento uniforme possa ser considerado adequado.

Para os queijos artesanais das regiões de Canastra e Serro, essa distinção permite formular uma agenda de comprovação tecnicamente orientada. Se uma exigência pode ser atendida por meios distintos, a questão será demonstrar a adequação da alternativa proposta ao nível de proteção requerido, no âmbito do procedimento pertinente. Essa demonstração demanda pesquisa, documentação e interlocução administrativa. Não basta invocar autenticidade territorial; tampouco se deve descartar previamente o conhecimento local. O problema jurídico consiste em definir quais elementos podem ser reconhecidos como evidência e em que condições uma alternativa poderá ser examinada.

Cintrão e Dupin (2020, p. 250-255), em pesquisa que abrange regiões produtoras de queijo minas artesanal, entre elas Canastra e Serro, descrevem custos de adequação de instalações e conflitos entre exigências sanitárias e modos locais de produção. Sua análise mostra que alterações materiais podem também interferir nas práticas produtivas e nas relações das famílias com a atividade. Trata-se de evidência qualitativa situada em determinado contexto histórico, e

não de uma estimativa atual dos custos de exportação para a União Europeia. Ainda assim, o estudo justifica investigar os encargos de adaptação, sem pressupor que todos os produtores enfrentem a mesma experiência, sobretudo quando se consideram assimetrias de recursos e capacidades.

A preservação das práticas, contudo, precisa ser articulada à avaliação do risco. Pineda et al. (2021), em revisão sobre queijos artesanais brasileiros, salientam a relevância da qualidade da matéria-prima, das boas práticas e da validação científica das condições de segurança. O argumento impede que reputação ou tradição sejam tomadas, por si só, como prova suficiente de segurança microbiológica. Ao mesmo tempo, uma revisão de riscos não determina, isoladamente, a solução regulatória adequada para cada território. A análise jurídica deve relacionar o objetivo sanitário aos meios exigidos para alcançá-lo, às evidências disponíveis e às condições concretas de cumprimento.

A legislação mineira permite observar que o apoio à produção integra a própria estrutura regulatória. A Lei nº 23.157/2018 prevê atribuições relacionadas à capacitação, à assistência técnica, à adequação sanitária e à manutenção da rede laboratorial. Também contempla competências do Instituto Mineiro de Agropecuária (IMA) e, nas condições legais, do sistema de inspeção municipal, além da participação de produtores ou seus representantes, pesquisadores e especialistas na elaboração de regulamentos sanitários relativos aos processos artesanais. Essas previsões instituem responsabilidades e espaços de atuação; mas sua existência formal não demonstra que os serviços disponíveis sejam suficientes ou igualmente acessíveis nos dois territórios (Minas Gerais, 2018, arts. 2º, 4º - 6º).

Essa configuração introduz a escala municipal na análise e permite compreender a regularização como um processo que envolve diferentes níveis de governo. A capacidade dos produtores de cumprir exigências depende, entre outros fatores, da articulação entre inspeção, extensão rural, pesquisa e organização produtiva. A contribuição do Acordo deve ser examinada à luz dessa infraestrutura institucional. Quando um programa exige documentos, análises ou

resultados laboratoriais, importa saber se o produtor consegue obtê-los em condições compatíveis com sua atividade e se dispõe dos recursos e das capacidades indispensáveis para tal finalidade. A existência de obrigação formal e a disponibilidade dos serviços que permitem demonstrar seu cumprimento constituem, portanto, objetos distintos de avaliação.

A rotulagem acrescenta outra dimensão à análise. O art. 5.10 do Acordo estabelece disciplinas sobre marcação e rotulagem, incluindo limites às informações obrigatórias exigidas e possibilidades de facilitar a utilização de idiomas e a adaptação de rótulos, por exemplo, mediante reetiquetagem, sobreimpressão ou retificação, inclusive no regime de entreposto aduaneiro do mercado de destino. Seu alcance deve ser lido à luz da delimitação do capítulo 5, que não converte medidas sanitárias e fitossanitárias em simples obstáculos técnicos. A facilitação das exigências informacionais pode reduzir dificuldades de apresentação comercial, mas não elimina deveres legítimos de informação nem autoriza substituir controles sanitários por um rótulo adequado (União Europeia; Mercosul, 2026, arts. 5.3 e 5.10).

No direito europeu, os arts. 7 e 8 do Regulamento n° 1169/2011 oferecem dois elementos pertinentes para a análise da rotulagem dos produtos: i) a informação fornecida ao consumidor deve ser clara, precisa e não enganosa; e, ii) a responsabilidade recai sobre o operador sob cujo nome o alimento é comercializado ou, quando esse operador não esteja estabelecido na União, sobre o importador. A origem protegida, portanto, não esgota as informações exigidas nem afasta as responsabilidades de outros participantes da cadeia de abastecimento. A análise aqui se limita a esses fundamentos gerais, aplicáveis em qualquer caso, sem pretender apresentar uma lista exaustiva das exigências de rotulagem incidentes sobre uma operação concreta (União Europeia, 2011)

Uma implicação analítica do cenário regulatório descrito anteriormente é que as obrigações atribuídas a um agente do mercado de destino podem se traduzir em solicitações de informação dirigidas ao fornecedor. Por exemplo, um importador que precise assegurar a

exatidão da apresentação comercial poderá demandar documentação sobre a origem e as características do queijo artesanal mineiro. A extensão e a forma dessas solicitações dependerão do regime aplicável e das condições contratuais estabelecidas entre as partes. O exemplo identifica um possível mecanismo de transmissão de exigências, sem afirmar que tais práticas contratuais tenham sido verificadas nas regiões estudadas. Convém, portanto, distinguir a obrigação legal do importador, a obrigação legal do produtor e às exigências eventualmente acrescentadas pela negociação privada, pois se trata de três níveis ou camadas regulatórias distintas.

O mesmo cuidado deve orientar a análise dos custos de transação. Se alguns custos de verificação forem fixos ou pouco sensíveis ao volume negociado, sua incidência média por unidade poderá variar entre os operadores. Essa relação constitui uma hipótese econômica a ser testada, e não um resultado mensurado para as regiões da Canastra ou do Serro. A organização coletiva, pode, em princípio, permitir a partilha de determinados serviços, mas também pode exigir contribuições e formas de gestão que nem todos os produtores consigam assumir. Nenhum desses efeitos decorre inevitavelmente do tamanho da produção. Sua avaliação requer dados sobre serviços disponíveis, despesas, volumes negociados, contratos e formas de participação no mercado.

V. SUSTENTABILIDADE E ALCANCE EXTERNO DA REGULAÇÃO

A sustentabilidade altera o desafio de acesso ao mercado europeu quando passa a informar critérios de produção, comprovação e cooperação. Mata Diz (2021, p. 128-129, 138-140) situa a integração ambiental como dimensão estruturante da atuação europeia e chama atenção para os meios necessários à realização da transição. Seu argumento é útil para evitar uma leitura que trate os compromissos ambientais como simples apêndice da disciplina comercial. Nesse contexto, o art. 18.2 do Acordo reconhece o direito de cada Parte de

definir suas políticas e prioridades de desenvolvimento sustentável, preservando os compromissos internacionais pertinentes. Ao mesmo tempo, veda a redução dos níveis de proteção com a finalidade de fomentar comércio ou investimento e proíbe sua aplicação de modo a constituir restrição disfarçada ao comércio ou discriminação arbitrária ou injustificável.

Nesse sentido, há duas preocupações simultâneas: i) evitar que a competição comercial estimule o enfraquecimento da proteção ambiental; e, ii) impedir que essa proteção seja instrumentalizada de forma indevida. Essa combinação não resolve antecipadamente os conflitos, mas oferece critérios para formulá-los e examiná-los. Diante de uma exigência concreta, seria necessário identificar seu objetivo, âmbito, destinatários, forma de comprovação e tratamento conferido a situações comparáveis. O fato de produzir despesas não demonstra, por si só, desvio de finalidade. A inexistência de discriminação explícita, por sua vez, não permite saber se os meios exigidos são igualmente acessíveis ou se os custos de adaptação se distribuem de forma desigual. A economia política acrescenta essa segunda dimensão à análise jurídica, sem substituir os pressupostos necessários à caracterização de uma infração.

Hadjiyianni (2017, p. 519-523, 541-542) examina medidas ambientais europeias internas com implicações externas e os problemas de responsabilização perante atores de países terceiros. A consideração jurídica de condutas ou circunstâncias ocorridas fora da União Europeia ajuda a precisar a extensão territorial dos efeitos jurídicos e econômicos desses instrumentos. A autora discute também os limites do acesso à justiça europeia por atores externos. Seu estudo oferece categorias úteis para investigar o alcance das obrigações com efeitos extra territoriais e as possibilidades de contestação dessa dinâmica regulatória, mas não permite concluir que associações da Canastra ou do Serro estejam submetidas a uma medida ambiental específica ou privadas de acesso a mecanismos judiciais.

Neste capítulo, alcance externo designa a possibilidade de que uma norma jurídica que estabelece condições de comercialização

repercuta sobre decisões de produção, comprovação ou certificação no território exportador. Essa repercussão não é sinónimo de aplicação direta e geral do direito europeu a uma determinada queijaria mineira; pode, contudo, influenciar suas decisões, sobretudo quando há intenção de exportar para o mercado europeu. Nesses casos, o efeito pode decorrer de uma obrigação aplicável ao produto importado, de uma responsabilidade atribuída ao operador europeu ou de uma condição contratual. Cada uma dessas vias exige fundamento próprio. Sem identificar esse nexo, atribuir extraterritorialidade a todo encargo enfrentado pelo produtor apagaria diferenças relevantes entre jurisdição, condições de acesso ao mercado e relações comerciais privadas.

A esse respeito, o Anexo 18-A do Acordo contribui para essa precisão ao reconhecer a diversidade das condições produtivas e associar comércio sustentável a capacidades e cooperação. Os pontos 27 e 28 contemplam oportunidades para pequenos agricultores, cooperativas e comunidades, enquanto o ponto 36 considera conhecimentos tradicionais e atores locais. Essas disposições tornam juridicamente pertinente discutir a produção artesanal, mas não identificam Canastra e Serro como beneficiários específicos. O vínculo é institucional e permite formular demandas de cooperação compatíveis com o texto do Acordo, cuja concretização dependerá de procedimentos, prioridades e decisões posteriores (União Europeia; Mercosul, 2026, Anexo 18-A).

Também não há identidade entre a lista de Igs e a lista de produtos referida no ponto 39 do Anexo 18-A. Esta última se relaciona à contribuição para a conservação dos ecossistemas e possui previsão própria de elaboração e revisão. A presença de um queijo no Anexo 13-B não demonstra, por si só, seu enquadramento nessa outra iniciativa. A distinção impede tratar a proteção de origem como certificado ambiental e preserva uma questão substantiva de pesquisa: quais práticas e resultados permitiriam associar a produção territorial a objetivos ambientais verificáveis?

Por outro lado, a economia circular encontra fundamento específico no art. 18.13, § 2º, alínea m, do Acordo que inclui entre as matérias de cooperação iniciativas relacionadas à produção e consumo sustentáveis, à eficiência no uso recursos e à redução de resíduos. O dispositivo oferece uma base para discutir projetos vinculados à atividade queijeira, sem instituir, por si só, uma certificação ambiental compulsória para todas as unidades produtivas. Sua pertinência para o objeto de estudo está na possibilidade de estruturar conhecimento, cooperação e apoio em torno dos processos materiais de produção, e não em presumir que a produção artesanal seja, necessariamente, circular.

Como proposição derivada desse fundamento, uma iniciativa dirigida às regiões poderia examinar o uso da água, o tratamento ou aproveitamento de subprodutos e as perdas na conservação e distribuição. Esses temas constituem possibilidades de investigação, e não problemas quantificados neste capítulo ou práticas já comprovadas nos territórios. Sua seleção exigiria diagnóstico e participação local. Tampouco seria adequado exigir um inventário amplo e oneroso sem demonstrar sua utilidade para o objetivo pretendido. O desenho do projeto deve relacionar a informação solicitada às decisões que ela poderá contribuir para melhorar.

A sustentabilidade envolve ainda uma questão de apresentação comercial. Proteger uma denominação de origem não permite atribuir ao produto qualquer qualidade ambiental. A interpretação proposta é que atributos de procedência e atributos de desempenho devem ser distinguidos, ainda que possam reforçar-se economicamente. Se um operador pretende comercializar o queijo com uma alegação de sustentabilidade, será necessário identificar o conteúdo dessa alegação e o regime aplicável à sua demonstração. O presente estudo não presume a incidência distinta de toda a agenda regulatória europeia sobre pequenos produtores, nem deduz de um compromisso interestatal uma obrigação privada de certificação.

Essa delimitação é substantiva. A crítica ao alcance externo de padrões torna-se verificável quando indica a exigência, o sujeito e o meio

pelo qual ela repercute na cadeia de suprimentos. Para as duas regiões, a documentação examinada permite identificar pontos de articulação e possíveis encargos, mas não medir o custo de conformidade com exigências ambientais para um produtor nem afirmar sua exclusão por uma norma determinada. O resultado é um quadro para avaliar medidas e programas concretos. Tratar essa fronteira como limite da evidência, em vez de preenchê-la com generalizações, preserva a utilidade crítica do argumento.

VI. COOPERAÇÃO, PARTICIPAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE BENEFÍCIOS

O ponto 51 do Anexo 18-A do Acordo aproxima expressamente os compromissos sobre sustentabilidade do aproveitamento das novas oportunidades comerciais. As Partes acordaram um enfoque cooperativo para enfrentar desafios relacionados ao cumprimento de requisitos vinculados às medidas de sustentabilidade, considerando os diferentes níveis de desenvolvimento, capacidades e circunstâncias nacionais. O texto reconhece também a necessidade de apoiar a conformidade para que as exportações possam aproveitar as oportunidades de acesso ao mercado proporcionadas pelo Acordo e inclui, entre os meios de apoio aos Estado signatários do Mercosul, recursos financeiros, desenvolvimento de capacidades, assistência técnica e iniciativas conjuntas (União Europeia; Mercosul, 2026, Anexo 18-A, ponto 51).

A leitura desse compromisso em conjunto com as disposições do art. 13.38 do Acordo permite identificar uma relação institucional precisa. De um lado, a proteção do nome convive com a legislação do país de destino. De outro, o acordo reconhece que o cumprimento de medidas de sustentabilidade exige capacidades e apoio. A cooperação passa, assim, a integrar o exame das condições de aproveitamento da abertura negociada. Isso não autoriza transformar o ponto 51 do Anexo 18-A em um direito individual a subsídio; uma vez que o dispositivo normativo não fixa um montante, nem um calendário de repasse ou

um grupo nominal de produtores beneficiários. Sua concretização precisa ser avaliada a partir de instrumentos e ações devidamente identificáveis.

A distinção entre compromisso e implementação é especialmente relevante para a distribuição. Uma iniciativa poderá alcançar produtores já organizados e documentalmente preparados, ou criar condições para a participação daqueles que ainda não dispõem desses recursos. São possibilidades de desenho, não resultados que serão observados de forma automática. Para compará-las, seria necessário conhecer os critérios de seleção, as contrapartidas, as despesas cobertas, a localização dos serviços e os mecanismos de acompanhamento. O número de atividades promovidas, isoladamente, não revelaria se a assistência reduziu uma dificuldade de acesso ao mercado. Adicionalmente, deve-se considerar que a ação coletiva dos potenciais beneficiários será decisiva para a obtenção dos recursos de cooperação.

Os pontos 52-54 do Anexo 18-A complementam essa arquitetura sem estabelecer equivalência automática. O ponto 52 prevê esforços para identificar medidas de facilitação do comércio, sobretudo em relação a produtos relevantes para ambas as Partes, incluindo reconhecimento mútuo ou equivalência quando apropriado. O ponto 53 trata da consideração da informação científica e técnica apresentada pela outra Parte em relação a aplicação de medidas de sustentabilidade que afetam o comércio. O ponto 54 refere-se à situação em que a legislação exige verificar a conformidade do produto com o direito da Parte exportadora. A utilização da informação da autoridade competente nessa hipótese não equivale a declarar que o cumprimento do direito brasileiro satisfaz integralmente os requisitos europeus (União Europeia; Mercosul, 2026, Anexo 18-A).

O regime de controle do cumprimento dos compromissos em matéria de comércio e desenvolvimento sustentável também deve ser considerado. O capítulo 18 prevê consultas, grupo de especialistas, acompanhamento e revisão de sua aplicação. O ponto 61 do Anexo 18-A exclui o recurso ao mecanismo do capítulo 21 (Resolução de litígios)

para controvérsias abrangidas pelo anexo. Essa escolha diferencia procedimentos de exigibilidade e resposta, mas não elimina a natureza jurídica dos compromissos. O ponto 62, ademais, preserva os direitos no âmbito da OMC e afasta a interpretação de que a adoção do anexo significaria o reconhecimento da compatibilidade dos requisitos de mercado com aquele sistema (União Europeia; Mercosul, 2026, arts. 18.15-18.18 e Anexo 18-A, pontos 57-62).

Para o produtor, a distância entre esses mecanismos interestatais e uma dificuldade cotidiana exige mediação. Os grupos consultivos internos e o fórum da sociedade civil previstos nos arts. 22.6 e 22.7 do Acordo oferecem espaços de interlocução, com orientação para uma representação equilibrada. Não asseguram, contudo, participação efetiva nem cadeira reservada a uma associação de produtores de queijo. Mais uma vez, isso depende da ação coletiva dos produtores e de sua capacidade de influência. A questão distributiva alcança também a capacidade de formular uma demanda técnica, acompanhar reuniões e obter resposta. A abertura formal de um canal de diálogo é relevante, mas sua acessibilidade depende de condições políticas, econômicas e sociais que não se esgotam no texto constitutivo.

À luz dos problemas identificados, uma agenda de implementação para os dois territórios poderia articular assistência documental e laboratorial, diagnóstico de requisitos concretos, apoio à organização coletiva e participação na definição de iniciativas de sustentabilidade. Trata-se de uma recomendação, não de um programa já instituído. Seu mérito dependeria de evitar duplicações desnecessárias, relacionar cada exigência a sua finalidade e preservar meios adequados de controle. Também deveria contemplar a exploração e a defesa ativa da denominação, uma vez que obter a proteção e reagir ao uso indevido são dimensões conectadas, mas operacionalmente diferentes.

A avaliação dos benefícios precisaria acompanhar quem recebe o apoio e quem consegue converter a conformidade em operações comerciais. Seria igualmente necessário observar como receitas e despesas se distribuem entre produção, maturação, intermediação e venda. Sem esses dados, não se pode afirmar que a valorização

da indicação tenha sido apropriada pelos produtores ou que tenha ocorrido concentração dos ganhos. A contribuição jurídico-institucional consiste em indicar onde essas informações se tornam necessárias e quais decisões públicas ou coletivas podem influenciar os resultados.

VII. CONCLUSÕES

A proteção das indicações geográficas Canastra e Serro no Acordo Interino de Comércio Mercosul-UE pode favorecer sua inserção comercial ao resguardar o uso das denominações e prever meios de defesa contra usos incompatíveis com o regime negociado. Essa posição não cria autorização sanitária, vantagem, tarifária automática ou garantia de receita. A leitura conjunta dos arts. 13.33-13.39 do Acordo e dos capítulos sobre requisitos técnicos e sanitários revela que o aproveitamento dessa proteção depende da articulação entre normas de origem, admissibilidade do produto e responsabilidade dos operadores.

A hipótese inicial encontra apoio nesse plano institucional, uma vez que o reconhecimento cria uma oportunidade cujo aproveitamento demanda capacidades complementares. A conclusão não equivale a demonstrar exclusão econômica, perdas efetivamente realizadas ou protecionismo generalizado. A documentação permite identificar mecanismos pelos quais encargos e oportunidades podem ser distribuídos de forma desigual; determinar seus efeitos nas regiões de Canastra e Serro exige dados que não integram esta pesquisa. A finalidade pública de uma medida, sua incidência material e sua compatibilidade jurídica permanecem questões relacionadas, mas distintas.

A sustentabilidade participa dessa relação em duas direções. Pode orientar condições e formas de comprovação relevantes à comercialização, cujo alcance precisa ser identificado individualmente. Também fundamenta compromissos de cooperação que reconhecem diferenças de capacidade e procuram apoiar o aproveitamento das

oportunidades comerciais. O Anexo 18-A oferece uma base para essa atuação, sem converter as duas IGs em beneficiárias automáticas de recursos ou em certificações ambientais. A efetividade desse apoio depende de escolhas de implementação e de mecanismos acessíveis de participação e acompanhamento.

A conexão entre política, economia e direito aparece, portanto, no próprio modo de organizar a oportunidade de acesso ao mercado europeu. A lista de denominações prevista no Acordo define a proteção; as regras de acesso delimitam as condições; os procedimentos de comprovação, certificação e cooperação influenciam quem pode utilizar a posição jurídica reconhecida. Para a produção artesanal, avaliar o Acordo exige acompanhar essa sequência institucional até seus efeitos distributivos, preservando a segurança dos alimentos e os objetivos ambientais. O reconhecimento internacional constitui uma aquisição jurídica relevante; sua contribuição efetiva para os territórios dependerá de como proteção, capacidade e participação forem articuladas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL. Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996. Regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9279.htm. Acesso em: 30 set. 2026.

BRASIL. Lei nº 13.860, de 18 de julho de 2019. Dispõe sobre a elaboração e a comercialização de queijos artesanais e dá outras providências. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/113860.htm. Acesso em: 30 set. 2026.

BROUDE, Tomer; BUSCH, Marc L.; PORGES, Amelia. Introduction: Some Observations on the Politics of International Economic Law. In: BROUDE, Tomer; BUSCH, Marc L.; PORGES, Amelia (ed.). *The Politics of International Economic Law*. Cambridge: Cambridge University Press, 2011. p. 1–15.

CINTRÃO, Rosângela Pezza; DUPIN, Leonardo Vilaça. Microbiopolítica e regulação sanitária: desacordos entre ciência e saberes locais na produção dos queijos minas artesanais. *Horizontes Antropológicos*, v. 26, n. 57, p. 239–274, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1590/S0104-71832020000200009>

CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA. EU-Mercosur agreements explained. Atualização: 1 maio 2026. Disponível em: <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/eu-mercosur-agreements-explained/>. Acesso em: 30 set. 2026.

HADJIYIANNI, Ioanna. The Extraterritorial Reach of EU Environmental Law and Access to Justice by Third Country Actors. *European Papers*, v. 2, n. 2, p. 519–542, 2017. DOI: <https://doi.org/10.15166/2499-8249/167>.

HUYSMANS, Martijn. Exporting protection: EU trade agreements, geographical indications, and gastronationalism. *Review of International Political Economy*, v. 29, n. 3, p. 979–1005, 2022. DOI:

<https://doi.org/10.1080/09692290.2020.1844272>. Acesso em: 30 set. 2026.

MATA DIZ, Jamile Bergamaschine. Acordo MERCOSUL-União Europeia: a sustentabilidade como foco. In: NEGRO, Sandra C.; VIEIRA, Luciane Klein (org.). MERCOSUL 30 anos: passado, presente e futuro. São Leopoldo: Casa Leiria, 2021. p. 127–142.

MINAS GERAIS. Lei nº 23.157, de 18 de dezembro de 2018. Dispõe sobre a produção e a comercialização dos queijos artesanais de Minas Gerais. Texto atualizado. Disponível em: <https://www.almg.gov.br/legislacao-mineira/texto/LEI/23157/2018/?cons=1>. Acesso em: 30 set. 2026.

OFODILE, Uche Ewelukwa. The Politics of African Trade Negotiations in the WTO's Doha Round. In: BROUDE, Tomer; BUSCH, Marc L.; PORGES, Amelia (ed.). The Politics of International Economic Law. Cambridge: Cambridge University Press, 2011. p. 64–105.

PINEDA, Ana Paulina Arellano; CAMPOS, Gabriela Zampieri; PIMENTEL-FILHO, Natan Jesus; FRANCO, Bernadette Dora Gombossy de Melo; PINTO, Uelinton Manoel. Brazilian Artisanal Cheeses: Diversity, Microbiological Safety, and Challenges for the Sector. *Frontiers in Microbiology*, v. 12, art. 666922, 2021. DOI: <https://doi.org/10.3389/fmicb.2021.666922>.

UNIÃO EUROPEIA. Regulamento (UE) nº 1169/2011 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 25 de outubro de 2011, relativo à prestação de informação aos consumidores sobre os géneros alimentícios. *Jornal Oficial da União Europeia*, L 304, 22 nov. 2011. Texto consultado: consolidação de 1 jan. 2018, WIPO Lex. Disponível em: <https://www.wipo.int/wipolex/en/legislation/details/19862>. Acesso em: 30 set. 2026.

UNIÃO EUROPEIA; MERCOSUL. Acordo Provisório sobre Comércio entre a União Europeia, por um lado, e o Mercado Comum do Sul, a

República Argentina, a República Federativa do Brasil, a República do Paraguai e a República Oriental do Uruguai, por outro. Jornal Oficial da União Europeia, L, 2026/184, 27 fev. 2026. Disponível em: https://data.europa.eu/eli/agree_international/2026/184/oj.

WEATHERALL, Kimberlee. The Politics of Linkages in U.S. Preferential Trade Agreements. In: BROUDE, Tomer; BUSCH, Marc L.; PORGES, Amelia (ed.). The Politics of International Economic Law. Cambridge: Cambridge University Press, 2011. p. 40–63.

FATTORI ESG E LINEE EVOLUTIVE DEL DIRITTO SOCIETARIO IN EUROPA: DALLA COMPLIANCE AL PURPOSE.

Gabriella Iermano

SOMMARIO. 1. Istanze di sostenibilità e diritto societario: dagli obblighi di *compliance* alla ridefinizione del *purpose*. – 2. Crisi della *shareholder primacy* e ripensamento dell'interesse sociale. – 2.1. Il sistema italiano: gli artt. 2247 e 2086 c.c. rivisti alla luce dei rinnovati artt. 9 e 41 Cost. – 2.2. Il sistema francese: l'art. 1833 *Code Civil* e la *Loi PACTE*. – 3. Nuovi modelli societari *dual purpose*. – 3.1. Il modello italiano delle società benefit (L. 208/2015). – 3.2. I modelli francesi: dalla *raison d'être* alle *société à mission*. – 3.3. Le *sociedades de beneficio e interés común* in Spagna (Ley 18/2022). – 4. La responsabilità sulla catena del valore tra obblighi di *due diligence* e interpretazioni giurisprudenziali. – 4.1. La prima condanna risarcitoria francese in tema di violazione del *devoir de vigilance* (caso Yves Rocher) e di complicità in crimini contro l'umanità (Caso Lafarge). – 4.2. *Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz* (LksG) e formalizzazione dei doveri di gestione del rischio nell'esperienza legislativa tedesca. – 4.3. La giurisprudenza milanese sulla responsabilità di filiera per caporalato (art. 34 del Codice Antimafia). – 5. L'approccio del legislatore europeo in tema di sostenibilità d'impresa, tra *leadership* regolatoria e spinte contrarie: CSRD, CSDDD e direttiva *Stop the Clock*. – 6. Conclusioni. Il futuro del diritto societario della sostenibilità tra irreversibilità del *purpose* e reattività dei mercati.

Abstract

Lo scritto analizza e mette a sistema alcune delle principali trasformazioni del diritto societario europeo – nazionale e unionale – impresse dalla spinta verso la sostenibilità, evidenziando il progressivo superamento del paradigma della *shareholder primacy* a favore di una più profonda ridefinizione della causa contrattuale e dell'interesse sociale (*corporate purpose*), nell'ambito della quale la sostenibilità

cessa di essere una mera dimensione della *compliance* aziendale, per integrare un vero e proprio elemento costitutivo dell'agire economico. L'analisi muove dalle riforme che danno rilevanza all'impatto socio-ambientale all'attività d'impresa (art. 1833 *Code civil* francese; artt. 9 e 41 della Costituzione italiana) e dai nuovi modelli societari *dual purpose* (società benefit in Italia, *société à mission* in Francia, SBIC in Spagna). Successivamente, esamina le discipline francese (*Loi relative au devoir de vigilance*) e tedesca (*Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz - LkSG*) sulla *due diligence* lungo la catena di fornitura, unitamente ai relativi approdi giurisprudenziali (dai casi *Yves Rocher* e *Lafarge*) e alla pionieristica applicazione dell'amministrazione giudiziaria ex art. 34 Codice Antimafia da parte del Tribunale di Milano per le ipotesi di caporalato nelle filiere dell'alta moda. Infine, lo scritto si concentra sulla tensione tra l'ambizione alla *leadership* regolatoria dell'Unione Europea (CSRD e CSDDD) e i recenti "venti contrari" sfociati nella direttiva *Stop-the-clock* ed il Pacchetto Omnibus di semplificazione, per valutare le prospettive future di tenuta dell'architettura giuridica europea della sostenibilità.

Parole chiave: Diritto societario europeo – *corporate purpose* – Società *dual purpose* – *Due diligence* lungo la catena de valore – *Stop-the-clock*.

This article analyzes the transformations in European corporate law driven by the push towards sustainability, highlighting the progressive shift from the shareholder primacy paradigm toward a deeper redefinition of the corporate purpose and interest. From this perspective, sustainability ceases to be a mere dimension of corporate compliance and becomes a constitutive element of business activity. The study begins with legislative reforms granting socio-environmental relevance to corporate activity (Art. 1833 French Code civil; Arts. 9 and 41 Italian Constitution) and explores new dual-purpose corporate forms (Società Benefit, Société à Mission, SBIC). It then examines French (Devoir de vigilance) and German (LkSG) supply chain due diligence regulations, alongside relevant case law (Yves Rocher and Lafarge cases) and the pioneering application of judicial

administration under Art. 34 of the Italian Anti-Mafia Code to luxury supply chains by the Court of Milan to combat labor exploitation. Finally, the paper focuses on the tension between the European Union's ambition for regulatory leadership (CSRD and CSDDD) and the recent headwinds embodied in the stop-the-clock directive and the Omnibus simplification package, evaluating the future resilience of the European legal framework for sustainability.

KEYWORDS

1. European corporate law 2. Corporate purpose 3. Dual-purpose companies 4. Supply chain due diligence 5. Stop-the-clock.

RESUMO

O artigo analisa as transformações no direito societário europeu impulsionadas pela busca da sustentabilidade, destacando a superação progressiva do paradigma da shareholder primacy em favor de uma redefinição da causa contratual e do interesse social (corporate purpose). Sob essa perspectiva, a sustentabilidade deixa de ser uma mera dimensão da compliance empresarial para integrar um elemento constitutivo da atividade econômica. O estudo parte das reformas legislativas que atribuem relevância socioambiental à atividade empresarial (art. 1833 do Code civil francês; arts. 9 e 41 da Constituição italiana) e analisa os novos modelos societários de dupla finalidade (Società Benefit, Sociétés à Mission, SBIC). Em seguida, examina as legislações francesa (Devoir de vigilance) e alemã (LkSG) sobre a due diligence na cadeia de valor, juntamente com a jurisprudência correlata (casos Yves Rocher e Lafarge) e a aplicação pioneira da administração judicial ex art. 34 do Código Antimáfia italiano às cadeias de suprimentos do setor de luxo pelo Tribunal de Milão no combate ao trabalho análogo à escravidão. Por fim, o trabalho aborda a tensão entre a ambição de liderança regulatória da União Europeia (CSRD e CSDDD) e os recentes vitoriosos “ventos contrários” traduzidos na diretiva stop-the-clock e no Pacote Omnibus de simplificação, avaliando as perspectivas futuras de sustentação da arquitetura jurídica europeia da sustentabilidade.

PALAVRAS-CHAVE

1. Direito societário europeu 2. Corporate purpose 3. Sociedades de dupla finalidade 4. Due diligence na cadeia de valor 5. Stop-the-clock.

1. ISTANZE DI SOSTENIBILITÀ E DIRITTO SOCIETARIO: DAGLI OBBLIGHI DI COMPLIANCE ALLA RIDEFINIZIONE DEL PURPOSE.

Per decenni, il diritto societario si è collocato tradizionalmente nel solco della *shareholder primacy*, sintetizzata dalla celebre (e, forse, in parte, fraintesa¹) formulazione di Milton Friedman secondo cui «*the social responsibility of business is to increase its profits*» o, come è stato autorevolmente sintetizzato «ogni attività sociale al di fuori della massimizzazione del profitto è quanto meno stravagante e [...] l'utilizzo del patrimonio sociale per scopi diversi da quello della remunerazione degli azionisti è un furto ai loro danni»². In una prospettiva in cui, dunque, la giustificazione causale dell'agire societario veniva ancorata in maniera pressoché esclusiva alla produzione dell'utile di esercizio ed alla sua massimizzazione in favore dei soci, la c.d. responsabilità sociale d'impresa (*Corporate Social Responsibility* – CSR) è rimasta lungamente confinata nella sfera della *soft law*, della volontarietà e dell'etica dell'impresa, senza scalfire la rigidità del diritto commerciale di fonte legislativa³.

È di tutta evidenza, invece, come nel quadro del diritto contemporaneo il principio della *shareholder value maximization* risulti sempre più indebolito dall'integrazione di considerazioni ambientali,

1 L. Enriques, *Missing in Friedmans' Shareholder Value Maximization Credo: The Shareholders*, in *Rivista delle società*, 2020, p. 1285, che sottolinea come il pensiero di Friedman sia stato, in realtà «*widely misquoted and misunderstood*» (v. anche *infra*, § 6); M. Friedman, *The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits*, in *The New York Times Magazine*, 13 settembre 1970, p. 32.

2 G.B. Portale, *La Corporate Social Responsibility alla ricerca di effettività*, in *Banca borsa e titoli di credito*, 2022, I, p. 947.

3 Cfr. C. Angelici, *Divagazioni sulla «responsabilità sociale» d'impresa*, in *Rivista delle società*, 2018, p. 3 ss.; S. Rossi, *Il diritto della Corporate Social Responsibility*, in *Rivista ODC*, 2021, p. 99 ss.

sociali e di *governance* (ESG) come fattori di forte condizionamento dell'azione imprenditoriale (e, segnatamente, societaria), che prevaricano il perimetro della volontarietà per assumere sempre più carattere vincolante.

Il fenomeno – di portata globale, ma particolarmente accentuato in ambito europeo – inizialmente si è manifestato in termini di *compliance* burocratica ed amministrativa, come testimonia l'esperienza iniziale della direttiva sulla rendicontazione non finanziaria (*Non-Financial Reporting Directive* – *NFRD*, poi confluita nella *CSRD*⁴).

Con sempre maggiore frequenza hanno, tuttavia, preso a susseguirsi rilevanti interventi normativi – sia dell'Unione Europea, sia nazionali – volti a configurare per gli organi sociali veri e propri obblighi sostanziali di considerazione socio-ambientale nell'esercizio dell'attività imprenditoriale, al punto da rendere legittima una riflessione sulla possibile incidenza degli stessi sulla causa del contratto societario e sulla nozione di interesse sociale (*corporate purpose*)⁵.

I limiti della presente sede non consentono, certo, di affrontare *ex professo* questioni di vertice del diritto societario – quali la causa e l'interesse sociale – che richiedono un ben più approfondito respiro ed approfondimento.

Ricostruire le linee di tendenza della più recente evoluzione legislativa, dottrinale e giurisprudenziale può, però, agevolare l'individuazione di alcuni elementi utili per comprendere la direzione verso cui si sta spostando il diritto societario ed il ruolo – di vincoli di condotta, modalità gestionale – che in esso le istanze di sostenibilità ricoprono.

A tal fine, l'analisi verrà condotta su più piani.

In primo luogo, è utile passare al vaglio i più significativi interventi normativi cogenti adottati sia a livello unionale, sia a livello nazionale, volti a dare rilevanza obbligatoria alle istanze ESG

⁴ Direttiva 2014/95/UE del 22 ottobre 2014, poi assorbita dalla Direttiva UE 2022/2464 del 14 dicembre 2022.

⁵ Cfr. M. Stella Richter jr., *Corporate Sustainability Due Diligence: noterelle semisere su problemi serissimi*, in *Rivista delle società*, 2022, p. 714 ss.

all'interno delle regole di funzionamento societario (dalla modifica degli artt. 9 e 41 Cost. e dell'art. 2086 c.c. in Italia, alla riforma dell'art. 1833 *Code civil* in Francia: §§ 1 e 2).

In secondo luogo, va tenuto conto della introduzione e del successo dei nuovi modelli societari «*dual purpose*» ad adozione volontaria (società benefit italiana, *société à mission* francese, SBIC spagnola) in alcuni Paesi europei (§ 3).

Ancora, particolare attenzione merita la configurazione di doveri di vigilanza di sostenibilità sulla catena del valore (*supply chain due diligence*): già anticipata dalla legislazione nazionale in Germania ed in Francia e recentemente codificata a livello unionale, sebbene non ancora recepita (CSDDD), nonché ispiratrice di un significativo orientamento giurisprudenziale che si potrebbe definire di tipo “trasversale”, e che rappresenta il *fil rouge* tra le prime applicazioni della legge francese sul *devoir de vigilance* e la sentenza penale del caso *Lafarge*, passando anche per la pionieristica applicazione dell'amministrazione giudiziaria *ex art. 34* del Codice Antimafia da parte del Tribunale di Milano per il contrasto al caporalato (che può essere anch'essa letta – pur in assenza di disciplina nazionale *ad hoc* – come una misura indiretta di contrasto alla mancanza di *due diligence* lungo la filiera di produzione: § 4.3).

In direzione «ostinata e contraria»⁶, tuttavia, si manifestano crescenti segnali di una inversione radicale di rotta, nettamente percepibili nel dibattito europeo e cristallizzati in particolar modo nella direttiva *Stop-the-clock* e nel Pacchetto Omnibus di semplificazione. Provvedimenti, questi, che danno chiara voce, da un lato, alla preoccupazione ed alle resistenze del mercato verso i limiti stringenti della regolamentazione ESG e, dall'altro, alle istanze di salvaguardia della competitività delle imprese europee; ma che lasciano, altresì, presagire una possibile battuta d'arresto nell'evoluzione legislativa verso la definizione normativa di un'impresa sostenibile, che getta a sua volta una pesante ombra sulla ipotesi della irreversibilità del

⁶ Come si esprimeva F. De André, *In direzione ostinata e contraria* (Raccolta), Sony BMG, 2005.

processo di graduale apertura della causa societaria all'integrazione di istanze socio-ambientali.

2. CRISI DELLA *SHAREHOLDER PRIMACY* E RIPENSAMENTO DELL'INTERESSE SOCIALE.

Come anticipato, nella riflessione giuridico-economica - che ne ha posto in rilievo i limiti strutturali - si è imposto negli ultimi decenni con sempre maggiore insistenza il ripensamento sui limiti della *shareholder primacy* e del correlato “dogma” della massimizzazione di valore per gli azionisti. Esternalizzazione incontrollata dei costi sociali e ambientali, da un lato, e, dall'altro, il disvelamento della compressione dei diritti fondamentali dei lavoratori lungo la filiera produttiva a livello internazionale – frutto della esclusiva focalizzazione sul rendimento finanziario immediato dei soci – hanno palesato distorsioni giudicate non più tollerabili dai mercati finanziari e non.

Allo stesso modo, l'identificazione dell'interesse sociale con quello dei soli azionisti (di maggioranza), ha alimentato una miope visione di *short-termism*, che si è rivelata a più riprese inidonea a fronteggiare strutturalmente non solo le sfide della transizione ecologica, ma anche gli stessi rischi sistemici⁷.

La crisi del modello tradizionale è dunque il motore che, in particolare in Europa, sia a livello nazionale che unionale, ha avuto un ruolo propulsivo determinante nell'avvio di un nuovo approccio normativo, dottrinale e giurisprudenziale orientato a dare spazio all'interno del diritto societario alle nuove istanze di sostenibilità emergenti, anche attraverso l'integrazione degli impatti *ESG* direttamente nei doveri fiduciari e negli assetti organizzativi predisposti dagli amministratori.

⁷ Cfr. Stella Richter jr., *Long-termism*, in *Rivista delle società*, 2021, p. 16 ss.

2.1. IL SISTEMA ITALIANO: GLI ARTT. 2247 E 2086 C.C. RIVISTI ALLA LUCE DEI RINOVELLATI ARTT. 9 E 41 COST.

Particolarmente emblematiche della natura eterogenea dei percorsi intrapresi nei differenti ordinamenti a tal fine sono le esperienze, di impostazione differente, maturate in seno all'ordinamento italiano ed a quello francese.

Quanto al diritto societario italiano, a livello definitorio⁸ esso resta saldamente ancorato ad una nozione di società (art. 2247 c.c.) legata al perseguimento di uno scopo egoistico (lucrativo, nel caso delle società di capitali, o mutualistico, per le cooperative). Al contempo, però, la significativa riforma costituzionale del 2022 (L. Cost. 11 febbraio 2022, n. 1) ha incluso la tutela dell'ambiente, della biodiversità e degli ecosistemi tra i principi fondamentali della Repubblica (art. 9, comma 2, Cost.) e, contestualmente, ha stabilito che l'iniziativa economica privata non può svolgersi in modo da recare danno alla salute e all'ambiente, ma deve essere indirizzata e coordinata a fini ambientali (art. 41, commi 2 e 3, Cost.)⁹.

Da una rilettura costituzionalmente orientata dell'art. 2247 c.c., potrebbe, dunque, inferirsi che la tutela degli interessi socio-ambientali si proietti ora direttamente all'interno dell'organizzazione societaria, concorrendo a delimitare poteri e doveri degli amministratori.

Sotto altro versante, inoltre, il rinnovato art. 2086, co. 2, c.c., per effetto della modifica attuata dall'art. 375 d.lgs. 12 gennaio 2019, n. 14 (Codice della Crisi d'impresa e dell'insolvenza), impone ora ad ogni imprenditore collettivo l'obbligo di istituire assetti organizzativi, amministrativi e contabili adeguati, al fine «anche» del tempestivo rilevamento della crisi¹⁰. E proprio la non esclusività del riferimento

⁸ L'art. 2247 c.c., nella sua formulazione rimasta immutata dal 1942, definisce la società come il contratto con cui «due o più persone conferiscono beni o servizi per lo svolgimento di un'attività economica in comune allo scopo di dividerne gli utili».

⁹ Cfr. F. Fimmanò, *Art. 41 della Costituzione e valori ESG: esiste davvero una responsabilità sociale dell'impresa?*, in *Giurisprudenza commerciale*, 2025, p. 777 ss; .

¹⁰ L'art. 2086 c.c. prevede, in particolare, ogni imprenditore collettivo «il dovere di istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura

alla crisi d'impresa può portare ad ipotizzare che l'adeguatezza degli assetti vada misurata *anche* con riguardo al rilevamento ed alla prevenzione dei rischi ESG e delle violazioni dei diritti umani lungo la filiera, con la conseguenza che la considerazione dell'impatto socio-ambientale dell'attività svolta uscirebbe dall'area della mera discrezionalità etica degli amministratori per assurgere a parametro normativo di adeguatezza e legalità della gestione imprenditoriale¹¹.

2.2. IL SISTEMA FRANCESE: L'ART. 1833 CODE CIVIL E LA LOI PACTE.

Se tali considerazioni, con riferimento all'ordinamento italiano, si limitano ad una valenza di ipotesi interpretative, maggiore è, invece, il fondamento normativo della riscrittura della causa societaria nel riformulato sistema francese. Ai sensi dell'art. 1833 *Code civil*, così come rinovellato dalla Loi PACTE (n. 2019-486 del 22 maggio 2019), infatti, la società, è ora, sì, «*gérée dans son intérêt social*», ma «*en prenant en considération les enjeux sociaux et environnementaux de son activité*»¹².

La norma separa, dunque, ora espressamente e formalmente l'interesse della società dalla mera somma degli interessi finanziari degli azionisti, imponendo agli amministratori il generale dovere

e alle dimensioni dell'impresa, anche in funzione della rilevazione tempestiva della crisi dell'impresa e della perdita della continuità aziendale». Cfr., tra gli altri, M. Mozzarelli, Assetti organizzativi, amministrativi e contabili, adeguatezza e business judgement rule, in Banca borsa e titoli di credito, 2026, I, p. 185 ss.; S. Fortunato, Assetti organizzativi dell'impresa nella fisiologia e nella crisi, in Giurisprudenza commerciale, 2023, I, p. 901 ss.;

¹¹ Il giudizio di adeguatezza non dovrebbe riferirsi, cioè, soltanto agli aspetti inerenti alla prevenzione della crisi d'impresa, ma dovrebbe anche garantire, ad esempio, il controllo di *due diligence* di sostenibilità sulla filiera produttiva. Cfr. A. Benedetti, *Gli «assetti organizzativi adeguati» tra principi e clausole generali. Appunti sul nuovo art. 2086 c.c.*, in *Rivista delle società*, 2023, 979 ss.

¹² Cfr. P.H. Conac, *Le nouvel article 1833 du Code civil français et l'intégration de l'intérêt social et de la responsabilité sociale d'entreprise: constat ou révolution?*, in *Rivista ODC*, 2019, p. 497 ss.

di considerare anche gli impatti sociali e ambientali nel processo di assunzione delle decisioni gestorie¹³.

Ancora oltre si spinge, poi, l'art. 1835 *Code civil*¹⁴, nel prevedere l'ulteriore possibilità che la società integri nello statuto una sua specifica *raison d'être*: indicando, in tal modo i valori strategici e i principi guida ai quali la società intende vincolarsi nell'allocazione delle proprie risorse¹⁵.

3. NUOVI MODELLI SOCIETARI *DUAL PURPOSE*.

Parallelamente alle riforme di portata generale che incidono su aspetti cogenti del diritto societario, alcuni ordinamenti nazionali europei si sono, inoltre, aperti – sulla falsariga dell'esempio americano delle *benefit corporation*, introdotte nel 2010 nel Maryland¹⁶ - alla creazione *ex novo* di forme societarie ibride, ad adozione volontaria, che istituzionalizzano statutariamente il bilanciamento tra profitto e beneficio comune (*dual purpose*), oltre a vincolarsi ad una gestione dichiaratamente “sostenibile”: società benefit, in Italia; *société à mission*, in Francia; *sociedad de beneficio e interes común*, in Spagna.

3.1. IL MODELLO ITALIANO DELLE SOCIETÀ BENEFIT (L. 208/2015).

L'ordinamento italiano ha avuto, in tal senso, un ruolo propulsivo all'interno dell'Unione Europea, introducendo – con Legge 28 dicembre

13 Analoga modifica normativa era stata già introdotta nel 2006 nel rinnovato *Companies Act*, alla *Section 172*.

14 Cfr. I. Urbain-Parleani, *L'article 1835 et la raison d'être*, in *Revue des sociétés*, 2019, p. 575 ss.

15 Sulle ragioni dell'introduzione delle nozioni di *raison d'être* e di *société à mission*, si veda il fondamentale rapporto preparatorio che le ha proposte: N. Notat – J.D. Sénard, *L'entreprise, objet d'intérêt collectif. Rapport aux ministres de la transition écologique et solidaire, de la justice, de l'économie et des finances du travail*, La Documentation française, 9 marzo 2018.

16 J.H. Murray, *Social enterprise innovation: Delaware's Public Benefit Corporation Law*, in *Harvard Business Law Review*, 2014, 4, p. 345 ss.

2015, n. 2008 (art. 1, commi 376-384) – la società benefit (SB): non un nuovo tipo societario, ma una qualifica aggiuntiva che può essere adottata da qualsiasi società lucrativa o cooperativa, attuando una modifica dell'atto costitutivo¹⁷.

Il nuovo modello si caratterizza per poche, ma significative peculiarità strutturali:

- la specificazione all'interno dello statuto delle finalità di beneficio comune perseguite nell'interesse di differenti categorie di *stakeholder*;
- l'obbligo di operare in maniera sostenibile e trasparente;
- il necessario bilanciamento fiduciario, da parte degli amministratori, dell'interesse dei soci con il perseguimento del beneficio comune¹⁸;
- la nomina di un responsabile del beneficio comune;
- la predisposizione di una relazione annuale d'impatto, valutata tramite standard esterni indipendenti (come il *Benefit Impact Assessment*, BIA).

Il mancato perseguimento del beneficio dichiarato espone all'applicazione delle sanzioni dell'Autorità Garante per la Concorrenza ed il mercato (AGCM), nonché gli amministratori agli obblighi risarcitori di cui all'art. 2392 c.c.

A dispetto dell'assenza di agevolazioni fiscali e creditizie - riservate, invece, alle imprese sociali – i dati empirici dimostrano non solo una diffusione significativamente crescente del modello, adottato da un numero sempre maggiore di società che, ma anche delle performance finanziarie molto lusinghiere¹⁹.

17 L'introduzione della società benefit ha sollevato grandi curiosità in dottrina: v. da ultimo, anche per ampi riferimenti bibliografici, AA. Vv, *Le società benefit*, diretto da A. Cetra, Torino, 2026, 3 ss.

18 G. Marasà, *Scopo di lucro e scopo di beneficio comune nelle società benefit*, *Orizzonti del diritto commerciale*, 2017, p. 1 ss.

19 Introdotte nel dicembre 2015, a metà del 2026 le società benefit iscritte nel Registro delle imprese italiano erano più di 5.900, con una crescita di più del 15% rispetto al

Assente, invece, la giurisprudenza in materia, sia per l'introduzione molto recente della disciplina, sia – si ritiene – per l'estrema difficoltà di accertamento di eventuali violazioni all'obbligo di perseguimento del beneficio comune (*benefit-washing*) e, più in generale, della fragilità dell'impianto sanzionatorio (nella disciplina italiana, così come – con intensità variabile - in quelle degli altri paesi che accolgono tale modello societario).

3.2. I MODELLI FRANCESI: DALLA RAISON D'ÊTRE ALLE SOCIÉTÉ À MISSION.

Pochi anni dopo l'introduzione in Italia, il modello della società con duplicità di scopo ha trovato, come anticipato, accoglimento anche nell'ordinamento francese.

Qui la riforma operata dalla citata *Loi PACTE* (Loi n. 2019-486 del 22 maggio 2019) – fortemente ispirata al superamento della *shareholder primacy* - ha configurato, in realtà, una triplice gradazione della responsabilizzazione socio-ambientale.

Oltre ad aver, come visto, da un lato, modificato l'art. 1833 *Code civil* - prevedendo anzitutto un dovere generale di gestione della società non solo a favore dei soci, ma che prenda in considerazione anche le sfide sociali ed ambientali legate alla sua attività e, in aggiunta, la possibilità di indicare nello statuto una *raison d'être*, tale da ancorare l'attività della società a degli obiettivi e a dei principi di carattere non finanziario di lungo termine, al quale la società possa destinare delle risorse dedicate - la riforma ha, infatti, altresì previsto l'adozione volontaria della qualifica statutaria di *société à mission* (art. L. 210-10 del *Code de commerce*), che imprime alla *raison d'être* il carattere di obbligo giuridico, condizionando la disciplina applicabile.

2025. V. *Ricerca nazionale sulle società benefit 2026*, p. 19 ss., cit. consultabile al link <file:///Users/a009619/Downloads/Ricerca%20Nazionale%20sulle%20Societa%20Benefit%20Marzo%202026.pdf>

Nelle *société à mission* –parificabili alle società benefit italiane, sia pur con alcune differenze di disciplina²⁰ – non ci si limita, infatti, ad inserire la *raison d'être* nello statuto, ma occorre altresì: i. specificare uno o più obiettivi sociali ed ambientali espliciti; ii. definire in che modo attuare il monitoraggio sull'effettivo perseguimento degli stessi; iii. istituire un organo interno dedicato (il *comité de mission*²¹ o, nelle PMI, un *référent de mission*).

A differenza di quella italiana sulla società benefit, la legge francese prevede, inoltre, la sottoposizione al controllo periodico obbligatorio di un *Organisme Tiers Indépendant* (OTI)²².

L'inadempimento rispetto all'obbligo di perseguimento della *mission* integra una violazione dei doveri statutari degli amministratori, con conseguente esposizione di questi ultimi ai rimedi endosocietari (azione di responsabilità), nonché all'azione giudiziale promossa da qualunque soggetto interessato finalizzata alla cancellazione della qualifica di *société à mission*.

3.3. LE SOCIEDADES DE BENEFICIO E INTERÉS COMÚN IN SPAGNA (LEY 18/2022).

Ulteriore tassello nel processo di superamento su base volontaria della *shareholder primacy* nel quadro europeo è rappresentato, infine, dall'introduzione nell'ordinamento spagnolo delle *Sociedades de Beneficio e interés Común* (SBIC), ad opera della *Disposición adicional décima* della *Ley 18/2022 de creación y crecimiento de empresas* del 28 settembre 2022 (nota come *Ley Crea y Crece*)²³. Ponendosi nel solco

20 E. Masset, *Vers la société à mission*, in *Revue des sociétés*, 2018, p. 635 ss. V. anche G. Ferri jr., *Le società con finalità benefiche in Italia e in Francia*, in *Rivista italiana per le scienze giuridiche*, 2025, I, p. 49 ss.

21 Il *Comité de mission* è un organo sociale distinto dal consiglio di amministrazione, del quale deve far parte almeno un rappresentante dei lavoratori, con il compito precipuo di monitorare il perseguimento della *raison d'être*.

22 Cfr. CNCC, *Société à Mission*, Paris, 2022, p. 5 ss.

23 Ley 18/2022, de 28 de septiembre, *de creación y crecimiento de empresas*. Boletín Oficial del Estado (BOE) n. 234, de 29 de septiembre de 2022, p. 133221. Sulla SBIC, v. B. Martínez – J. Fontrodona, IESE Business School – University of Navarra, n. 59, 2024,

tracciato dal legislatore italiano con la società benefit e da quello francese con la *société à mission*, anche quello spagnolo ha, dunque, riconosciuto la possibilità che le (sole)²⁴ società di capitali possano assumere statutariamente la qualifica di *SBIC*, integrando lo scopo lucrativo con una finalità socio-ambientale. In particolare, la *SBIC* si caratterizza per «*su sometimiento a la consecución de un impacto social o ambiental positivo o la reducción de un impacto negativo en su entorno*», e ciò mediante la individuazione di obiettivi specifici di carattere «*medioambiental o social*». Ne consegue espressamente la sottoposizione degli amministratori all'obbligo di esercitare la funzione gestoria bilanciando il «*lucro empresarial*» con il «*propósito social o ambiental*», e dunque a «*deberes de diligencia y lealtad ampliado*», formando gli obiettivi non lucrativi sopra menzionati parte integrante dell'oggetto sociale e dovendosi di essi tener conto nell'assunzione delle decisioni gestorie.

Altresì, la *SBIC* accetta di conformarsi a standard di trasparenza e di rendicontazione in materia di perseguimento della finalità socio-ambientale dichiarata. La disciplina prevede la redazione periodica di una relazione d'impatto, la cui verifica da parte di un soggetto terzo indipendente rispecchia il modello delle *société à mission* francesi (e il relativo controllo dell'*Organisme Tiers Indépendant* - OTI). Manca, tuttavia, ancora la definizione di dettaglio di questi ed altri aspetti della disciplina, delegata ad un emanando *Real Decreto* di rango regolamentare, che dovrà, in particolare, determinare criteri di valutazione dell'impatto, i livelli di trasparenza esigibili e le modalità di verifica.

1 ss.; S. González Sánchez, *La sociedad de beneficio e interés común en la Ley 18/2022 and su regulación en el Derecho comparado*, in *Revista de derecho de sociedades*, 2022, n. 66, p. 1 ss.

24 A differenza delle società benefit italiane, che possono assumere qualsivoglia forma societaria (società di persone, di capitali o anche cooperative), il legislatore spagnolo ha circoscritto la possibilità di adozione della qualifica *SBIC* soltanto alle società di capitali (*Sociedad Anónima* e *Sociedad de Responsabilidad Limitada*). Anche in seno all'ordinamento spagnolo - come in quelli italiano e francese - la *SBIC* non rappresenta un nuovo tipo societario, ma costituisce soltanto una qualifica aggiuntiva, che comporta alcune alterazioni nella disciplina di *governance* interna e di rendicontazione esterne.

4. LA RESPONSABILITÀ SULLA CATENA DEL VALORE, TRA OBBLIGHI DI *DUE DILIGENCE* E INTERPRETAZIONI GIURISPRUDENZIALI.

Se l'adozione di uno dei modelli *dual purpose* sopra descritti resta nell'ambito della cd. *démarche volontaire*, essendo rimessa alla libera determinazione dei soci, e riguarda, dunque, soltanto un numero ristretto di società “virtuose”, vera e propria portata prescrittiva acquista, invece, la considerazione dell'impatto di sostenibilità dell'attività d'impresa nella regolamentazione in tema di vigilanza lungo la catena del valore: adottata nel contesto europeo dapprima a livello nazionale in alcuni Paesi membri (la Francia, con la *Loi relative au devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre* - Legge n. 2017-3999; e la Germania, con la *Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz*) e successivamente a livello unionale (con la *Corporate Sustainability Due Diligence Directive*).

4.1. LA PRIMA CONDANNA RISARCITORIA IN TEMA DI VIOLAZIONE DEL *DEVOIR DE VIGILANCE* (CASO YVES ROCHER) E DI COMPLICITÀ IN CRIMINI CONTRO L'UMANITÀ (CASO LAFARGE).

In tale direzione, la Francia ha fatto senz'altro da apripista, introducendo l'obbligo per le grandi imprese di redigere ed attuare un piano di vigilanza idoneo a prevenire gravi violazioni dei diritti umani e delle libertà fondamentali, nonché danni ambientali lungo l'intera catena di fornitura²⁵.

Nonostante l'introduzione relativamente recente della disciplina, sul punto inizia già a delinearsi una prima linea giurisprudenziale, che

²⁵ Cfr. Sulla *Loi relative au devoir de vigilance* (Loi n. 2017-399 du 27 mars 2017), v. da ultimo J. Chacornac, *Impresa, società e sostenibilità: uno sguardo sull'esperienza francese*, in *Banca borsa titoli di credito*, 2026, I, p. 211 ss.

ha avuto avvio con la prima sentenza di condanna all'adeguamento del piano di vigilanza, emessa in relazione al caso *La Poste*²⁶.

Maggiore impatto, tuttavia, ha avuto la prima condanna disposta dal *Tribunal Judiciaire* di Parigi nel marzo 2026 di una società madre francese (*Yves Rocher SA*) al risarcimento dei danni patiti dai dipendenti di una sua controllata turca, a seguito di licenziamenti ritorsivi e discriminazioni sindacali²⁷. Infrangendo lo schermo dell'«*I didn't know*»²⁸, quest'ultima pronuncia rinviene, dunque, una responsabilità diretta - nei confronti dei lavoratori della filiale turca - della società madre francese di per sé estranea alla condotta illecita, per non aver garantito - tramite un piano di vigilanza adeguato e l'attuazione di efficaci controlli - standard sociali minimi anche nelle società sottoposte a controllo, collocate anche al di fuori dell'Unione Europea. L'esiguità dell'importo risarcitorio nel caso di specie nulla toglie al potenziale eversivo della pronuncia dal punto di vista concettuale, se la si paragona alla prassi monolitica di confinare le responsabilità in capo alla società direttamente autrice dell'illecito o del danno.

Sebbene con implicazioni e fondamento giuridico differente, poi, merita di essere citata - per l'ideale linea di continuità con il caso sopra descritto - la recentissima decisione della *Cour de Cassation* francese in merito al cd. “*affaire Lafarge*”, che ha condannato a

26 In argomento, con maggiori dettagli sul contenuto della decisione, v. L. Lombardi, *La prima sentenza di condanna in relazione al c.d. devoir de vigilance delle società francesi*, in *Rivista delle società*, 2024, p. 229 s.

27 *Tribunal Judiciaire* di Parigi, 12 marzo 2026, *Syndacat c. Yves Rocher SA*, Nel caso di specie, una controllata turca (*Kosan Kozmetik*) della capogruppo *Yves Rocher SA* aveva disposto il licenziamento di alcuni dipendenti che avevano aderito ad attività sindacali volte ad ottenere un miglioramento delle condizioni di lavoro. Il Tribunale francese - rigettando le eccezioni di difetto di giurisdizione - ha sancito l'obbligo inderogabile della capogruppo di predisporre ed attuare un piano di vigilanza effettivo, tale da prevenire la violazione dei diritti umani fondamentali anche presso gli stabilimenti delle società figlie o subfornitrici, anche estere. Cfr. V. Neri, *Francia, condannata Yves Rocher: «non ha vigilato sui diritti dei lavoratori turchi»*, in *Valori* del 25 marzo 2026, disponibile al link <https://valori.it/yves-rocher-due-diligence-francia/>.

28 L. Lin, “*I didn't know*” and “*I was only doing my job*”: *Has corporate governance careened out of control? A case study of Enron's information myopia*, disponibile al link: [_I_Didnt_Know_and_I_Was_Only_Doing_My_Job_Has_Corporate_Governance_Careened_Out_of_Control_A_Case_Study_of_Enrons_Information_Myopia](https://www.law.cornell.edu/notes/2002/lin.htm).

sanzione detentiva i vertici societari della multinazionale francese, in quanto consapevoli del pagamento da parte di una sua controllata in Siria di ingenti somme di danaro a gruppi armati e terroristici (tra cui l'ISIS), allo scopo di ottenere la possibilità di continuare lo svolgimento dell'attività di produzione anche durante il conflitto all'epoca dei fatti in essere in quel territorio²⁹. La Corte suprema francese ha, infatti, affermato il principio secondo cui un'impresa e i suoi vertici possono rispondere pienamente di complicità in crimini contro l'umanità se, anche tramite controllate, erogano dei finanziamenti pur essendo consapevoli dell'attività criminosa o della natura criminale del destinatario. Pur non essendo, evidentemente, il caso riconducibile alla *Loi relative au devoir de vigilance*, estranea al piano penale, anche in tal caso la *Cour de Cassation* ha riportato, però, in capo alla società al vertice della catena del valore la responsabilità (in questo caso, penale) per la violazione dei diritti umani perpetrata dalla controllata³⁰.

29 Sull'*Affaire Lafarge*, relativo a complicità in crimini contro l'umanità e finanziamento del terrorismo, v. Cour de Cassation (ch. Crim.), 7 settembre 2021, n. 19-87.367, poi confermata dalle pronunce del 13 aprile 2026 della 16^{ème} Chambre Correctionnelle del Tribunale di Parigi. Per una prima informazione sulla vicenda giudiziaria, cfr. V. Ferrari, *Francia: il caso Lafarge tra responsabilità penale degli enti e ne bis in idem: le aporie del diritto penale nazionale nella dimensione globale*, in *Sistema penale*, 18 febbraio 2026 (<https://www.sistemapenale.it/it/scheda/ferrari-il-caso-lafarge-tra-responsabilita-penale-degli-enti-e-ne-bis-in-idem-le-aporie-del-diritto-penale-nazionale-nella-dimensione-globale>); G. Cardenio, *Le condanne del Tribunale di Parigi nell'Affaire Lafarge: un passo avanti nella responsabilità delle multinazionali per gravi violazioni dei diritti umani?*, in *Corporate, clima and compliance hub*, 30 luglio 2026, disponibile al link: <https://www.compliancehub.it/2026/07/30/le-condanne-del-tribunale-di-parigi-nellaffaire-lafarge-un-passo-avanti-nella-responsabilita-delle-multinazionali-per-gravi-violazioni-dei-diritti-umani/>). Punto centrale della condanna penale applicata alla società e a otto imputati appartenenti alla struttura societaria e operativa del gruppo Lafarge, a vari livelli, è il principio della sufficienza della consapevolezza che i finanziamenti erogati servivano a supportare soggetti dediti a crimini sistematici contro le popolazioni civili, pur in assenza di una diretta condivisione del disegno criminoso o eversivo dei terroristi. Nel caso di specie, la giurisprudenza francese ha accertato il versamento da parte della società controllata in Siria (la *Lafarge Cement Syria*) di ingenti somme a favore di diversi gruppi armati locali, tra cui anche miliziani dell'ISIS. V. European Center for Constitutional and Human Rights, *Landmark Decision in Lafarge Case*, 28 giugno 2018 (<https://www.ecchr.eu/en/press-release/landmark-decision-in-lafarge-case/>).

30 Violazioni che, nel caso della *Loi sur le devoir de vigilance*, consistono nella violazione dei diritti socio-ambientali; mentre in quello da ultimo richiamato il finanziamento di condotte eversive o criminali.

4.2. LIEFERKETTENSORGFALTSPFLICHTENGESETZ (LKSG) E FORMALIZZAZIONE DEI DOVERI DI GESTIONE DEL RISCHIO NELL'ESPERIENZA LEGISLATIVA TEDESCA.

Altro paese europeo già in possesso di una legislazione interna – attualmente al centro di crescenti polemiche, soprattutto da parte del mondo imprenditoriale³¹ – sul controllo di vigilanza lungo la catena del valore, come accennato, è la Germania, con l’emanazione della *Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz*, entrata in vigore nel 2023.

A differenza di quella francese, la legge tedesca definisce il dovere di diligenza prevalentemente in termini gestionali e procedurali. In particolare, essa impone alle imprese di istituire un sistema di gestione del rischio (*Risikomanagement*), di nominare un responsabile della conformità, di compiere analisi di rischio su base annuale e di predisporre una procedura formale di reclamo per i lavoratori della filiera³². In caso di gravi violazioni, prevede sanzioni amministrative pecuniarie commisurate al fatturato globale dell’impresa, nonché, nei casi più seri, l’esclusione dagli appalti pubblici.

Se l’autorità competente (*BAFA - Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle*) risulta, tuttavia, aver ancora comminato nessuna sanzione, nonostante le varie segnalazioni fin qui pervenute³³, sempre più vivaci sono, invece, le reazioni del mondo imprenditoriale alla asserita severità e dispendiosità eccessiva degli obblighi imposti alle società, tanto da alimentare un acceso dibattito sulla opportunità

31 In argomento, v. tra gli altri R. Grabosch, *Nachhaltigkeit in Lieferketten: Zur EU-Gesetzgebung über Sorgfaltspflichten*, in *Arbeit und Recht*, 2022, p. 244 ss.

32 Cfr. A. Vicari, *Risikoaanalyse e Risikomanagement nella LkSG: spunti in tema di assetti adeguati nella “catena di fornitura”*, in *Giurisprudenza commerciale*, 2023, I, p. 757 ss.

33 Al contrario, a partire da ottobre 2025, a seguito di una direttiva ministeriale e di un disegno di legge del governo, il BAFA ha ufficialmente interrotto la revisione dei rapporti aziendali; il catalogo delle sanzioni è stato ridotto da 13 a 4 illeciti legati solo a violazioni gravi (come la mancanza di misure preventive o di procedure di reclamo) ed inoltre l’ente è stato istruito a mostrare la massima flessibilità e cooperazione con le imprese (ad essere “*zurückhaltend und unternehmensfreundlich*”). V. Dehoga, *Lieferkettengesetz: BAFA kündigt Vereinfachungen an*, 17 novembre 2025 (<https://www.dehoga-nrw.de/newsroom/branchen-news/details/lieferkettengesetz-bafa-kuendigt-vereinfachungen-an>).

di mitigare il contenuto impositivo della disciplina, se non di abrogarla *tout court*.

4.3. LA GIURISPRUDENZA MILANESE SULLA RESPONSABILITÀ DI FILIERA PER CAPORALATO (ART. 34 DEL CODICE ANTIMAFIA).

Al contrario di Francia e Spagna, l'Italia non ha, invece, una sua legislazione interna sulla *due diligence* all'interno della filiera produttiva, né gli attuali dati normativi consentono di ricavare univocamente dal sistema, in via interpretativa, degli specifici obblighi cogenti in tal senso di portata generale.

L'indagine sarebbe, tuttavia, incompleta, se non si volgesse lo sguardo anche al cd. diritto vivente: caratterizzato, a ben vedere, da una intraprendenza ben maggiore di quella legislativa e dalla stretta condivisione delle istanze di tutela fatte proprie dagli ordinamenti d'oltralpe.

Il riferimento è, in particolare, all'atteggiamento sempre più frequentemente assunto dalla giurisprudenza della Sezione Autonoma Misure di Prevenzione del Tribunale di Milano, che, se pur tramite percorsi argomentativi e soluzioni giuridiche molto lontani dai contenuti delle discipline francesi e tedesche, purtuttavia si allinea con queste nell'esito finale: pervenendo al coinvolgimento della società posta al vertice della catena del valore negli effetti *lato sensu* sanzionatori³⁴ della

³⁴ Come testimoniano i provvedimenti di revoca anticipata dell'amministrazione giudiziaria emessi nel corso del 2026 previo accertamento dell'adeguamento dei protocolli di controllo della filiera, la finalità della misura del commissariamento non è, tuttavia, sanzionatoria, ma mira a sostenere le imprese nell'attuazione di percorsi di regolarizzazione, tali da poter implementare degli efficaci modelli organizzativi anticaporalato. Tra i i provvedimenti di revoca, v. Tribunale di Milano, Sezione Misure di Prevenzione del 7 aprile 2026 (<https://www.ilpost.it/2026/04/07/revoca-amministrazione-giudiziaria-valentino/>); 17-18 aprile 2026 (<https://www.ilgiorno.it/milano/cronaca/loro-piana-tribunale-revoca-lamministrazione-giudiziaria-caporalato-aqvg8d6>)

violazione dei diritti umani perpetrate da parte delle sue controllate o sub-fornitrici³⁵.

In particolare, attraverso una serie di decreti adottati a partire dal 2023 nei confronti di famose società operanti principalmente nei settori dell'alta moda, della logistica, della vigilanza e della cantieristica, il Tribunale di Milano ha reiteratamente applicato l'istituto dell'amministrazione giudiziaria di beni e aziende previsto all'art. 34 del cd. Codice Antimafia (D.Lgs. 6 settembre 2011, n. 159) per contrastare il caporalato industriale e lo sfruttamento dei lavoratori. Ne è derivato, sul piano applicativo, il commissariamento delle società committenti che avessero, anche se «*prive di contiguità mafiosa diretta, [...] – anche solo per colpa grave od omissione organizzativa – agevolato l'attività di soggetti dediti allo sfruttamento del lavoro e al caporalato (ex art. 603-bis c.p.)*»³⁶.

Il dato di partenza fattuale è stato l'accertamento, da un lato, della prassi di alcune società di esternalizzare parte della produzione a laboratori e subfornitori poco trasparenti, e, dall'altro, dell'emersione di condizioni di impiego (da parte di questi ultimi) di lavoratori irregolari, costretti a turni di oltre 14 ore al giorno, condizioni di degrado igienico

35 Trib. Milano, Sezione Autonoma Misure di Prevenzione, decreti n. 9/2020 e 31/2021 (filiera del *food delivery*); decreti n. 6/2023 e 32/2024 (filiera logistica); decreti n. 31/2024 (filiera della moda), consultabili in Aa.Vv., *Caporalato e sfruttamento del lavoro nelle filiere. Analisi interdisciplinare a partire dalle indagini della Procura della Repubblica di Milano*, Quaderni Fondazione G. Brodolini, a cura di I. Alvino e O. Razzolini, Milano 2026, a cui hanno fatto seguito ulteriori provvedimenti non pubblicati per esteso, di cui ha dato conto la stampa: Trib. Milano, Sezione Autonoma di Prevenzione, decreto. 8 luglio 2025, pubblicato per estratto in *Alta moda e agevolazione colposa del caporalato: ancora un caso di amministrazione giudiziaria da parte del Tribunale di Milano*, in *Giurisprudenza penale* del 16 luglio 2025, consultabile al seguente link: <https://www.giurisprudenzapenale.com/2025/07/16/alta-moda-e-agevolazione-colposa-del-caporalato-ancora-un-caso-di-amministrazione-giudiziaria-da-parte-del-tribunale-di-milano/>). Cfr. in argomento i contributi di F. Mucciarelli, *La cura “coattiva” dell’impresa: sfruttamento del lavoro e amministrazione giudiziaria*, p. 21 ss. e di T. Maistro-M. Ingaggiati-A. Mori-S. Gilardi – F. Tommasi – M. Guerri, *Quale effettivo ruolo dell’amministrazione giudiziaria nel processo di cambiamento dell’impresa? Possibili itinerari di ricerca*, p. 213 ss., entrambi pubblicati in AA.VV., *Caporalato*, cit.

36 Nell'applicazione fattane dai giudici milanesi, l'art. 34 del Codice Antimafia viene utilizzato, pertanto, di fatto come strumento di «*compliance coercitiva 231*» per contrastare il caporalato, contestando alle imprese committenti una “agevolazione colposa” derivante dall'assenza o dal difetto di funzionamenti degli assetti organizzativi ex art. 2086 c.c. e dei Modelli 231 (D. Lgs. 231/2001), risultati inidonei a monitorare la catena di subfornitura, assicurandone il rispetto della legalità.

e di sicurezza precaria o nulla, e salari molto al di sotto dei minimi sindacali.

Alla base del ragionamento giuridico che ha portato il Tribunale a sottoporre la società committente al commissariamento è tanto la mancanza di assetti organizzativi adeguati *ex art.* 2086 c.c., quanto, soprattutto, un difetto di prevenzione dei reati *ex D.Lgs. 231/2001*³⁷, consistente nella violazione o inadeguatezza degli obblighi discendenti da tale disciplina per inidoneità del Modello di Organizzazione e Gestione (MOG 231) concretamente adottato a prevenire i reati di cui le società subappaltatrici sono state accusate (caporalato e sfruttamento dei lavoratori). Di conseguenza, pur se estranee al compimento dell'illecito, le società sono state sottoposte all'amministrazione giudiziaria per aver - anche in via meramente *colposa* - agevolato attività illecite altrui (nei casi di specie, l'intermediazione illecita e lo sfruttamento del lavoro - cd. "caporalato" - sanzionati penalmente all'art. 603-bis c.p.)³⁸. E proprio tale agevolazione colposa sarebbe la conseguenza diretta della incapacità organizzativa della società al vertice: incapacità consistente nella mancanza o nella non efficiente applicazione di meccanismi interni di *due diligence* e di controllo e monitoraggio della catena di fornitura.

L'applicazione della misura del commissariamento non ha, dunque, diretta funzione sanzionatoria, ma essenzialmente di rimozione dei deficit organizzativi interni e di spinta verso l'adozione di un Modello 231 adeguato³⁹.

37 Cfr. P. Barzaghi - M.T. Massarelli - L. Montone, *Sostenibilità e compliance: integrazione tra d.lgs 231/2001 e CSRD*, in *Sistema 231*, 2024, p. 141 ss.

38 Ai sensi dell'art. 603-bis c.p., sono previste la reclusione e sanzioni amministrative per chi «recluta manodopera allo scopo di destinarla al lavoro presso terzi in condizioni di sfruttamento, approfittando dello stato di bisogno dei lavoratori; utilizza, assume, o impiega manodopera, anche mediante l'attività di intermediazione [...], sottoponendo i lavoratori a condizioni di sfruttamento ed approfittando del loro stato di bisogno».

39 Sempre nell'opera di contrasto al fenomeno del caporalato, il Tribunale milanese ha inoltre, più di recente utilizzato il differente, sia pur affine, strumento del controllo giudiziario *ex art.* 34 bis del Codice Antimafia: misura meno invasiva, rispetto al commissariamento, che con lo strumento di cui all'art. 34 condivide il presupposto di agevolazione colposa. Cfr. Procura di Milano, decreto, 9 febbraio 2026, che ha disposto il controllo giudiziario per una piattaforma di *delivery*, con l'ipotesi accusatoria di

È da notare, tuttavia, che l'amministratore giudiziario gode di ampi poteri, che vanno oltre la predisposizione di tale modello: come dimostra la notizia – data con grande enfasi dalla stampa nazionale – della conclusione di un accordo risarcitorio milionario (30 milioni) siglato con un'importante multinazionale dall'amministratore giudiziario della divisione italiana di quest'ultima (sottoposta a commissariamento *ex art. 34* Codice Antimafia) a favore dei lavoratori impiegati in regime di «para-schiavitù» nella costruzione dei cantieri del consolato milanese⁴⁰.

5. L'APPROCCIO DEL LEGISLATORE EUROPEO IN TEMA DI SOSTENIBILITÀ D'IMPRESA, TRA LEADERSHIP REGOLATORIA E SPINTE CONTRARIE: CSRD, CSDDD E DIRETTIVA STOP THE CLOCK.

Allo stato attuale solo pochi paesi europei, come visto, hanno introdotto specifici obblighi e responsabilità in tema di *due diligence* di sostenibilità lungo la catena del valore.

Lo scenario è destinato, tuttavia, a cambiare per effetto del previsto (sebbene attualmente differito – e osteggiato) recepimento interno della *Corporate sustainability due diligence directive*, caratterizzandosi in tal modo non solo per la maggiore uniformità a

caporalato nelle condizioni retributive e di lavoro dei *rider* (<https://www.quotidianopiu.it/dettaglio/14831740/piattaforme-di-delivery-accusa-di-caporalato-e-controllo-giudiziario-se-sfruttano-i-rider>).

40 La notizia ha avuto gran risalto sugli organi di informazione: cfr. S. Monaci, *Consolato americano a Milano, la società americana risarcisce i lavoratori con 30 milioni*, in *IlSole24Ore* del 27 settembre 2026; R. Raimondo, *Caporalato nel cantiere del Consolato Usa, Caddell paga 30 milioni: 44mila euro a testa agli operai*, in *la Repubblica* del 27 settembre 2026. Nella ricostruzione riportata dalla stampa, il Tribunale aveva sottoposto a controllo giudiziario la divisione italiana del colosso di costruzioni americano, arrivando poi a concludere con quest'ultimo un accordo transattivo, a copertura di stipendi arretrati, contributi, risarcimento per danni morali e rimborsi per vitto e alloggio. Nel sistema denunciato dai giudici milanesi, la società avrebbe sfruttato lavoratori stranieri, fatti venire in Italia con la prospettiva di un lavoro dignitoso ed adeguatamente retribuito, per ridurli in una condizione di “para-schiavismo”, approfittando del loro stato di bisogno.

livello europeo, ma soprattutto per una ben maggiore severità rispetto alla situazione attuale.

L'approvazione della CSDDD si pone al culmine di un più ampio impegno del legislatore europeo a favore della transizione verso un'economia sostenibile, segnato da passaggi fondamentali, la cui pietra miliare è stata la presentazione del *Green Deal Europeo* da parte della Commissione nel dicembre 2019: non una legge, ma una strategia di lungo raggio macro-giuridica ed economica, mirante a raggiungere la neutralità climatica (emissioni nette pari a zero) entro il 2025 e a ridurre le emissioni di gas serra di almeno il 55% entro il 2030 rispetto ai livelli del 1990 (cd. pacchetto "*Fit for 55*"), tramite il coinvolgimento anche di capitali privati, oltre che di fondi pubblici.

Ad esso ha fatto seguito il Regolamento sulla tassonomia (Reg. UE 2020/852), entrato in vigore nel 2020, che ha introdotto un sistema classificatorio unificato, definendo in maniera unitaria le attività legalmente definibili come "sostenibili".

Il quadro regolatorio europeo si è, poi, ulteriormente delineato con la *Corporate Sustainability Reporting Directive* (Direttiva UE 2022/2464), che ha definito precisi obblighi di reportistica di sostenibilità gravanti sulle imprese di grandi dimensioni, precisandone il contenuto ed ampliando in novero dei destinatari rispetto alla precedente *Non-Financial Reporting Directive* (Direttiva 2014/95/UE)⁴¹.

41 Principio cardine di tale direttiva è, anzitutto, il principio della doppia materialità, in base al quale l'impresa deve guardare alla sostenibilità da una duplice prospettiva: quella della materialità finanziaria (*outside-in*: come i fattori ESG influenzino le performance aziendali, ad esempio come la siccità influisca sull'approvvigionamento di un'impresa agro-alimentare) e quella della materialità d'impatto (*inside-out*: come l'attività si ripercuota sull'ambiente e le persone (ad esempio, in termini di inquinamento)). La CSRD introduce, inoltre, standard unitari di valutazione (ESRS, *European Sustainability Reporting Standards*), approvati dall'EFRAG (*European Financial Reporting Advisory Group*); nonché l'obbligo di certificazione del Report di sostenibilità – ora parte integrante della Relazione sulla gestione del bilancio di esercizio – da parte di un revisore terzo indipendente, alla stregua dei dati finanziari. Cfr., tra gli altri, G. Racugno, *Informazione non finanziaria e rendicontazione societaria di sostenibilità*, in *Giurisprudenza commerciale*, 2025, p. 19 ss.; M. Ventoruzzo, *Uno sguardo d'insieme alla CS3D: riflessioni preliminari sulla tecnica normativa*, in *Rivista delle società*, 2024, p. 447 ss.; N.M. Bacaro, *La Corporate Sustainability Reporting Directive*, in *Rivista dei dottori commercialisti*, 2024, p. 443; F. M. Di Majo, *The EU regulatory and standard setting action on corporate sustainability reporting and the environmental Taxonomy: fighting against*

In questo contesto normativo, la *Corporate Sustainability Due Diligence Directive* (Direttiva 2024/1760)⁴² - salutata da molti come una doverosa reazione dell'ordinamento unionale rispetto ad eventi drammatici come, ad esempio, quello emblematico, già citato, occorso nel 2013 in Bangladesh⁴³ - andando ben oltre l'obbligo di mera rendicontazione degli impatti ed introducendo l'obbligo (e le relative sanzioni) di prevenire, eliminare o mitigare le violazioni dei diritti umani e ambientali lungo tutta la catena del valore, rappresenta il provvedimento potenzialmente di maggiore impatto.

6. CONCLUSIONI. IL FUTURO DEL DIRITTO SOCIETARIO DELLA SOSTENIBILITÀ TRA IRREVERSIBILITÀ DEL *PURPOSE* E REATTIVITÀ DEI MERCATI.

Tuttavia, proprio tale impatto è alla base delle forti critiche provenienti dal mondo economico ed imprenditoriale, che ritengono la severità della disciplina europea colpevole di penalizzare oltre misura le imprese europee, gravandole di «*lacci e lacciuoli*» (vale a dire di costi ed oneri burocratici ed amministrativi e di rischi sanzionatori), a tutto scapito della loro competitività in un contesto globale.

greenwashing practices with a global reach, in *Diritto del commercio internazionale*, 2024, p. 207 ss.

42 Direttiva (UE) 2024/1760 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 13 giugno 2024, relativa al dovere di diligenza delle imprese ai fini della sostenibilità e che modifica la direttiva (UE) 2019/1937 e il regolamento (UE) 2023/2859 (GU L 2024/1760 del 5.7.2024). In argomento, cfr. C. Amatucci, *Due diligence societaria (CS3D) e amministratori: il binomio archiviato dall'UE e la dottrina europea*, 2026, I, p. 1041 ss.; M. Ventoruzzo, *Uno sguardo d'insieme alla CS3D: riflessioni preliminari sulla tecnica normativa*, in *Rivista delle società*, 2024, p. 447 ss.

43 Il crollo dell'opificio causò, in questo caso tristemente noto, la morte di oltre mille operai tessili che, costretti dai subfornitori locali a lavorare in totale assenza di sicurezza degli ambienti di lavoro, producevano per note multinazionali committenti, andate esenti da qualunque responsabilità per il disastro occorso, in virtù della loro mancata conoscenza delle violazioni dei diritti umani e dei lavoratori perpetrate dai subfornitori. Cfr. P. Supamijoto – C. Audria, *International Labour Organization (ILO) Activities Upholding Workers's Rights in Bangladesh after the Rana Plaza Tragedy*, *Jurnal Asia Pacific Studies*, 2025, p. 63 ss.

Critiche in linea, del resto, con la netta inversione di tendenza che si registra negli ultimi anni.

Una prima avvisaglia dei “venti contrari” si lasciava infatti percepire già in occasione del processo di approvazione del testo della CSDDD, la cui conclusione è stata resa possibile soltanto al costo di una sensibile mitigazione dei contenuti, sia in termini di definizione dei destinatari degli obblighi, sia, soprattutto, in termini di ridimensionamento delle sanzioni applicabili.

E che questo sia il nuovo orientamento è, del resto, confermato dal pacchetto normativo cd. “*Stop the Clock*” (Direttiva UE 2025/794 e successivi interventi di semplificazione *Omnibus*)⁴⁴, che, dando voce alle accuse di *over-regulation* in ambito di sostenibilità da parte del legislatore europeo, ha operato una serie di ridimensionamenti, temporali e contenutistici, degli obblighi precedentemente introdotti⁴⁵.

I crescenti timori in merito al proliferare degli obblighi di sostenibilità delle imprese non solo, come accennato, riguardano le ripercussioni sulla competitività delle società europee rispetto alle concorrenti straniere soggette a regimi meno stringenti e la conseguente tendenza alla delocalizzazione produttiva fuori dall’Unione Europea;

44 In argomento, v. F. Trimarchi Banfi, *Considerazioni sulla sostenibilità della crescita economica (in attesa delle semplificazioni)*, in *Diritto amministrativo*, 2026, p. 3 s.; G. Strampelli, *Sostenibilità, semplificazione e armonizzazione: il difficile equilibrio tra gli obiettivi della disciplina europea in materia di finanza sostenibile*, in *Rivista delle società*, 2025, p. 486 ss.

45 Attraverso la Direttiva (UE) 2025/794 (“*Stop the Clock*”) del Parlamento europeo e del Consiglio, del 14 aprile 2025, che modifica la direttiva (UE) 2022/2464 e la direttiva (UE) 2024/1760 per quanto riguarda i termini di applicazione e Direttiva (UE) 2026/470 (“*Omnibus I*”) del Parlamento europeo e del Consiglio, del 24 febbraio 2026, recante modifica delle norme in materia di rendicontazione di sostenibilità e semplificazione degli obblighi per le imprese (Pacchetto *Omnibus I*), è stato disposto un differimento dei termini per il recepimento e la conseguente introduzione di alcuni degli obblighi previsto dalla CSRD e dalla CSDDD. Inoltre, il provvedimento prevede esenzioni per le piccole e medie imprese che facciano parte alla catena di fornitura. In particolare, il Pacchetto *Omnibus* rappresenta un «complesso armonizzato di proposte per semplificare le norme dell’UE sulla sostenibilità e sugli investimenti perseguendo così lo scopo di stimolare la competitività, liberare capacità di investimento aggiuntiva e, in generale, favorire un contesto imprenditoriale capace di supportare la crescita e l’innovazione dell’imprese» (A. Servodio, *Pacchetto Omnibus UE*, in *Rivista delle società*, 2025, p. 413).

ma attengono anche alle difficoltà oggettive e difficilmente superabili da parte delle imprese nell'acquisire informazioni sulla "sostenibilità" dei loro partner commerciali lungo tutta la filiera; e che coinvolgono, altresì, le difficoltà di individuazione e contrasto del *greenwashing*.

Sotto un'altra prospettiva, inoltre, tali timori si fondano anche su un crescente scetticismo verso l'efficacia degli interventi regolatori di natura privatistica ai fini della realizzazione degli obiettivi di transizione ecologica: la quale – per essere effettiva – necessiterebbe piuttosto dei poteri di *enforcement* di matrice pubblicistica.

Del resto, già la frase di Milton Friedman, eretta a simbolo della teoria della *maximization of the shareholder value* e richiamata all'inizio di queste brevi riflessioni - di solito citata solo nella prima parte della sua enunciazione - in realtà contiene una importante specificazione che meriterebbe forse di essere enfatizzata, in un'ottica di ricollocazione del potere di intervento su tematiche "globali" come quelle socio-ambientali sulle istituzioni pubbliche, piuttosto che sulle organizzazioni imprenditoriali private: se pure «*there is one and only one social responsibility of business – to use its resources and engage in activities designed to increase its profits*», ciò è vero «*so long as it stays within the rules of the game*», vale a dire «*engages in open and free competition without deception or fraud*».

Alla luce delle considerazioni che precedono, e in un contesto di mutato (e raffreddato) entusiasmo dello stesso legislatore europeo sulle tematiche ESG e di conseguente incertezza sulla direzione che i prossimi sviluppi normativi in tema di sostenibilità d'impresa potranno prendere, attribuire alle istanze di tutela socio-ambientale una capacità di condizionamento del *corporate purpose* o dell'interesse sociale (snaturando, in qualche misura, l'essenza del fenomeno societario, almeno così come definito all'art. 2247 c.c.) appare piuttosto arduo.

Ciò che è certo è, invece, che la sfida del moderno diritto societario risiederà sempre di più nel conciliare l'esigenza di preservazione e rafforzamento della competitività aziendale con la nuova consapevolezza – quella, sì, irreversibile – dell'impatto

socio-ambientale dell'attività d'impresa⁴⁶. Ponendo, però, nel far ciò, particolare attenzione ad evitare che, sotto il vessillo dell'impegno sostenibile, possa nascondersi l'esclusiva volontà di beneficiare del vantaggio competitivo che il mercato sempre più spesso riconosce alle imprese asseritamente "virtuose", come sembra dimostrare il largo favore – per molti versi, inaspettato – riscosso delle società benefit ("sostenibili" per obbligo statutario) già nei primi anni dalla loro comparsa nel panorama societario italiano⁴⁷. E ciò in quanto, se è pur condivisibile che «la stessa finalità lucrativa potrà essere assicurata nel futuro solo se saranno incorporati e considerati i profili di sostenibilità dell'impresa e dei suoi impatti esterni»⁴⁸, è necessario che tale incorporazione sia reale e non meramente di facciata.

46 A. Addante, *Il dovere di diligenza nell'attività di impresa fra meccanismi cogenti e clausole di sostenibilità*, in *Giustizia civile*, 2025, p. 57 ss.

47 I primi studi sui risultati economici ottenuti dalle società benefit ("sostenibili" per obbligo statutario) nel primo decennio dalla loro introduzione mostrano, infatti, una diffusione crescente ed una redditività particolarmente elevata, in particolare nella comparazione con le società operanti in settori concorrenti. V. *Ricerca nazionale sulle società benefit 2026*, cit., p. 19 ss.

48 U. Tombari, *Lo "scopo" della società: significati e problemi di una categoria giuridica*, in *Rivista delle società*, 2023, p. 351. Del resto, come è stato acutamente notato, se pure «probabilmente non esiste un obbligo formale per gli amministratori di adottare una strategia di gestione orientata alla sostenibilità dell'impresa [...] nemmeno si può dire che essi siano liberi di disinteressarsi dell'impatto prodotto dalla gestione sui profili ambientali, sociali e di buon governo societario»; e ancora: «esiste una differenza fra non essere obbligato a fare qualcosa ed essere libero di non farlo. Perché amministrare significa operare per il migliore risultato dell'impresa e un buon amministratore non può trascurare le opportunità ed i rischi derivanti dal contesto in cui l'impresa si trova concretamente ad operare. E dunque, poiché le imprese sono realtà che operano nel mondo, e chi va contro il corso della storia spreca energia e prima o poi si arrende alla forza della corrente, è probabile che sempre più società si troveranno ad orientare la propria gestione a criteri di sostenibilità verso i fattori ESG» (M. Campobasso, *Gi amministratori, il successo sostenibile e la pietra di Spinoza*, in *Banca borsa e titoli di credito*, 2024, I, p. 17).

MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL – MEI E SEUS NÚMEROS¹: UM AGENTE ECONÔMICO PECULIAR NOS MERCADOS DO MERCOSUL E DA UNIÃO EUROPEIA

Marcelo Andrade Féres²

Ana Luísa Campos Rocha³

Carolina Fabião da Silva⁴

Resumo: Este capítulo investiga os números do Microempreendedor Individual (MEI) e a forma como esses sujeitos se inserem nas engrenagens econômicas e sociais do Brasil, à luz do Acordo de Parceria Mercosul-União Europeia, assinado em janeiro de 2026. Adota-se abordagem quali-quantitativa e interseccional, com revisão bibliográfica, análise normativa e exame de dados levantados do Portal do Empreendedor (agosto/2026), complementados por fontes secundárias do IBGE e do Sebrae. Os resultados indicam que a aparente paridade de gênero encobre segregação ocupacional, em que as mulheres se concentram em atividades de estética, confecção e cuidado, e os homens, em construção civil, reparação e transporte. Pretos e pardos representam 34,5% dos MEIs com informação de raça declarada, abaixo de sua participação na população brasileira. As mulheres apresentam escolaridade superior à dos homens sem correspondente inserção em atividades de maior valor agregado. Constatam-se, ainda, inconsistências nos dados oficiais e a prevalência da formalização por necessidade de renda. Conclui-se que o MEI opera menos como via de ascensão empresarial e mais como mecanismo estatal de gestão da precariedade. Logo, não desfaz as desigualdades históricas de gênero, raça e classe, de modo que a exposição do MEI à

1 Pesquisa desenvolvida no âmbito do Observatório vinculado ao Centro de Excelência Jean Monnet da Universidade Federal de Minas Gerais (CEJM-UFGM), Eixo 3 (Comércio, Consumo e Governança Corporativa).

2 Professor Associado da Universidade Federal de Minas Gerais (UFGM). Coordenador da pesquisa.

3 Mestranda e pesquisadora da Universidade Federal de Minas Gerais (UFGM).

4 Mestranda e pesquisadora da Universidade Federal de Viçosa (UFV).

concorrência das PMEs europeias tende a aprofundar as assimetrias entre centro e periferia do capitalismo global.

Palavras-chave: Microempreendedor Individual; Acordo Mercosul-União Europeia; divisão sexual do trabalho; interseccionalidade; precarização.

Sumário: 1 Introdução. 2 Metodologia em geral: 2.1 O Portal do MEI e sua situação na Administração Pública; 2.2 Metodologia da coleta de dados. 3 Panorama geral dos MEIs. 4 Divisão ocupacional por sexo. 5 Divisão por raça. 6 Divisão por nível de escolaridade. 7 Análise dos dados: sexo, raça, ocupação e escolaridade. 8 Considerações finais. Referências.

1 INTRODUÇÃO

Este capítulo tem como objetivo principal investigar os números dos Microempreendedores Individuais – MEI e a forma como esses sujeitos se inserem nas engrenagens econômicas e sociais do Brasil. A figura do MEI é peculiar ao Brasil e não encontra correspondente em outros ordenamentos, como os de países da União Europeia. Nesses países, embora existam programas voltados a Pequenas e Médias Empresas – PMEs⁵ há muitas décadas, essas categorias têm porte econômico muito superior ao do MEI⁶. Além disso, o estudo do MEI é relevante por ser essa a forma de organização empresarial mais numerosa no Brasil. Segundo o Portal do MEI, em 31 de agosto de 2026, havia 17.486.600 Microempreendedores registrados e ativos⁷.

Com efeito, a América do Sul é uma região com características próprias, apesar das diferenças internas existentes entre os países

5 Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/PT/legal-content/summary/a-modern-policy-for-smes.html>. Acesso em: 5 set. 2026.

6 Tal heterogeneidade, aliás, tende a se acentuar em um contexto próximo no qual as duas figuras concorrerão em um mesmo espaço, após a plena implementação do Acordo Comercial entre União Europeia e Mercosul.

7 Disponível em: <https://www22.receita.fazenda.gov.br/inscricao mei/private/pages/relatorios/relatorioMesDia.jsf>. Acesso em: 5 set. 2026.

que a compõem. Os aspectos que os aproximam têm como ponto inicial o período de colonização, que, embora tenha ocorrido de formas distintas, impôs estruturas econômicas, sociais e políticas que fazem com que esses países sejam historicamente posicionados como periféricos no sistema capitalista global, situados no sul global, sobretudo quando comparados a territórios que não passaram por processos coloniais. Manifesta-se, nesse contexto, por meio de elevados índices de pobreza, desigualdade social e econômica, bem como por baixos níveis de mobilidade social⁸.

Essa herança colonial consolidou na América Latina como um todo e, em especial, na América do Sul, o que Enrique Dussel denomina como uma realidade marcada pela existência de territórios “centrais”, responsáveis não apenas por determinar critérios econômicos, mas também filosóficos, sociais, culturais e jurídicos, frequentemente desconsiderando como válidos os arranjos sociais que existem às margens dos centros. Dessa forma, ao território da América do Sul foi imposta uma organização social e jurídica que, além de negar e não contemplar suas especificidades históricas e culturais, produz um processo de alienação sociocultural. Tal alienação transcende os efeitos econômicos da desigualdade, manifestando-se também na subjetividade dos povos colonizados. A colonização, assim, assume dimensões econômicas, simbólicas e existenciais⁹.

Na América do Sul, o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) constitui uma das principais iniciativas de integração regional, criado com o objetivo de promover a cooperação econômica, política e social entre seus Estados-Partes, bem como de fortalecer a inserção conjunta desses países no comércio internacional. Atualmente, Argentina, Brasil, Paraguai, Uruguai e Bolívia figuram como países membros.

Para além de sua dimensão estritamente econômica, o MERCOSUL apresenta-se como um espaço institucional que busca

8 COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE (CEPAL). *La sociedad del cuidado: gobernanza, economía política y diálogo social para una transformación con igualdad de género*. Santiago: Nações Unidas, 2025. Disponível em: <https://hdl.handle.net/11362/82273>. Acesso em: 20 jan. 2026.

9 DUSSEL, Enrique. *Filosofia da libertação*: na América Latina. São Paulo: Edicol, 1977.

enfrentar desafios comuns decorrentes das desigualdades estruturais que marcam a região, incorporando, ainda que de forma tensionada, as agendas de desenvolvimento locais como as da CEPAL. Nessa perspectiva, Leonardo Granato considera que a criação do Mercosul possui como objetivo a inserção econômica não subordinada dos países da América do Sul no contexto internacional. Granato ainda avalia que, ao longo de suas três décadas de atuação, o bloco passa atualmente por um período de precarização, tendo em vista o crescente avanço conservador nas democracias da América do Sul¹⁰.

Nesse sentido, o bloco pode ser compreendido como uma tentativa de articular estratégias regionais de desenvolvimento diante da posição periférica ocupada pelos países sul-americanos na economia global, operando em um contexto marcado por heranças coloniais, assimetrias internas e limites à efetivação de um desenvolvimento socialmente inclusivo.

Por sua vez, a União Europeia organiza-se por meio de uma gestão que associa controle interno e supranacional, tendo em vista sua influência no cenário global¹¹. O controle supranacional se revela através da utilização comunitária do ordenamento jurídico dos 27 países signatários¹², cujo arranjo institucional confere à União Europeia uma atuação consolidada no plano internacional, especialmente no que se refere à produção e difusão de padrões normativos, incluindo os referentes a arranjos empresariais¹³.

10 GRANATO, Leonardo. Os trinta anos do Mercosul: apontamentos para um balanço. *Austral: Revista Brasileira de Estratégia e Relações Internacionais*, Porto Alegre, v. 10, n. 19, p. 9-29, jan./jun. 2021.

11 VENTURA, Deisy de Freitas Lima. *As assimetrias entre o Mercosul e a União Europeia: os desafios de uma associação inter-regional*. São Paulo: Manole, 2003.

12 Nomeadamente: Alemanha, Áustria, Bélgica, Bulgária, Tchêquia, Chipre, Croácia, Dinamarca, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estônia, Finlândia, França, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos, Polônia, Portugal, Romênia e Suécia.

13 Neste sentido, cita-se, por exemplo, o “Efeito Bruxelas”, segundo o qual haveria um poder unilateral da União Europeia de regular os mercados globais. Isso porque a UE promulga regulamentos que influenciam quais produtos são desenvolvidos e como os negócios são conduzidos, não apenas na Europa, mas em todo o mundo, exercendo um poder significativo e altamente penetrante para transformar unilateralmente os mercados globais, seja por meio de sua capacidade de estabelecer padrões em política

Em contraste, a estrutura jurídica dos países componentes do Mercosul é influenciada diretamente pelo modelo de colonização que possui como referência normativa a Europa no cenário global, cenário que perpetua a influência da UE além de suas fronteiras. O Mercosul desenvolveu-se sob um arranjo predominantemente intergovernamental, com menor densidade institucional e reduzida capacidade de uniformização normativa, o que evidencia que as assimetrias entre os blocos são também jurídicas e estruturais, condicionando os termos e os efeitos de sua associação inter-regional¹⁴.

Nesse contexto, a relação inter-regional entre União Europeia e Mercosul deve ser compreendida além de um simples acordo entre blocos econômicos, sendo marcada principalmente por capacidades normativas desiguais e posições diferenciadas no sistema internacional. As assimetrias jurídicas e institucionais anteriormente destacadas projetam-se sobre os Estados-Partes e repercutem na forma como políticas econômicas e modelos empresariais são estruturados e implementados internamente¹⁵.

Traçado esse cenário, a pesquisa proposta pretende explorar essas dicotomias dos blocos, em uma análise interseccional do recente acordo e a partir, como já mencionado, do recorte da figura brasileira do Microempreendedor Individual – MEI.

Nesse sentido, tendo como ponto de partida o regime socioeconômico dos países latino-americanos, Fernandes aborda como o capitalismo depende de territórios desenvolvidos de forma desigual, para a própria subsistência dessa modalidade de produção. Portanto, a maneira desproporcional como essa produção opera e como ela impacta o modo de produção de capital e de trabalho em

de concorrência, proteção ambiental, segurança alimentar, proteção da privacidade ou regulação das redes sociais (BRADFORD, Anu. *The Brussels Effect: how the European Union rules the world*. New York: Oxford University Press, 2020, p. 14).

14 VENTURA, Deisy de Freitas Lima. *As assimetrias entre o Mercosul e a União Europeia: os desafios de uma associação inter-regional*. São Paulo: Manole, 2003.

15 VENTURA, Deisy de Freitas Lima. *As assimetrias entre o Mercosul e a União Europeia: os desafios de uma associação inter-regional*. São Paulo: Manole, 2003.

países latino-americanos, nos quais o Mercosul se insere, deve ser observada¹⁶.

Nessa percepção, a forma como o trabalho é acessado pelos cidadãos é atravessada por reflexos do período colonial, bem como pelo modo de produção capitalista global dependente, voltado para a acumulação de capital. No Brasil, um dos modelos de inserção no mercado de trabalho que reflete as desigualdades sociais do país é a figura do Microempreendedor Individual – MEI.

O MEI foi instituído em 2008, por meio da Lei Complementar nº 128, com o objetivo de promover a formalização de trabalhadores que realizavam suas atividades informalmente, principalmente no setor de serviços¹⁷. A criação dessa categoria, contudo, foi recepcionada de forma ambígua. Trata-se de uma política pública marcada por contradições, uma vez que, ao mesmo tempo em que possibilita a retirada formal de milhões de pessoas da informalidade, contribui para a manutenção dessas mesmas pessoas em condições socialmente precarizadas no mercado de trabalho brasileiro¹⁸. Nesse cenário, o discurso do empreendedorismo atrelado ao MEI parece amoldar-se “às novas necessidades de capital, mostrando-se como uma retórica poderosa da qual se apropria o capital na conformação dos trabalhadores com o seu *status quo*”¹⁹.

Nessa perspectiva, o MEI insere-se na lógica da flexibilização da força de trabalho, fenômeno que assume caráter global e que é analisado por David Harvey como expressão das transformações do regime de acumulação capitalista contemporâneo. Em países do sul

16 FERNANDES, Florestan. *Capitalismo dependente e classes sociais na América Latina*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1975.

17 BRASIL. Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e dá outras providências. *Diário Oficial da União*: seção 1, Brasília, DF, 22 dez. 2008. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm. Acesso em: 18 jan. 2026.

18 HAMMES, Ella Denise; BITTENCOURT, Caroline Müller. O capitalismo global e a política pública do Microempreendedor Individual: perspectivas críticas. *Revista de Direito Empresarial – RDEmp*, Belo Horizonte, ano 16, n. 1, p. 61-81, jan./abr. 2019.

19 ALMEIDA, Fernanda Cabral de. Como o discurso do empreendedorismo serve às novas formas de organização do trabalho. *Revista Fórum Justiça do Trabalho*, Belo Horizonte, ano 36, n. 432, p. 41-63, dez. 2019, p. 62.

global, que já convivem com profundas desigualdades estruturais, essa dinâmica é intensificada pela influência da agenda internacional, a qual, por meio de tratados, acordos e convenções, orienta políticas econômicas e trabalhistas no plano doméstico²⁰.

À primeira vista, a figura do microempreendedor parece remeter às chamadas “pequenas e médias empresas”. Como identifica Heledd Jenkins, as Pequenas e Médias Empresas (PMEs) tornaram-se importantes atores, tanto no aspecto quantitativo quanto no aspecto econômico. Já no começo deste século, as PME representavam mais de 90% das empresas em todo o mundo e respondiam por entre 50% e 60% da geração de emprego²¹. Na União Europeia, as Pequenas e Médias Empresas (PME) possuem grande relevância no cenário econômico local, empregando cerca de 80 milhões de pessoas no continente²².

Dada a escala significativa desses pequenos negócios em praticamente todas as economias, seus resultados agregados exerciam um impacto relevante em nível mundial, fazendo com que essas figuras desempenhassem múltiplos papéis na economia – desde instrumentos de inovação à resposta à concorrência global ou mesmo como uma forma de regeneração econômica²³. Assim, a partir dessa perspectiva, tornaram-se alvos, no bloco europeu, de políticas econômicas de incentivo, capacitação e proteção no contexto social da União Europeia²⁴.

20 HARVEY, David. *Condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural*. 21. ed. São Paulo: Loyola, 2011.

21 JENKINS, Heledd. A critique of conventional CSR theory: an SME perspective. *Journal of General Management*, v. 29, n. 4, p. 37-57, 2004.

22 CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA. *Apoio às pequenas e médias empresas (SMEs)*. Disponível em: <https://www.consilium.europa.eu/pt/policies/support-to-small-and-medium-sized-enterprises/>. Acesso em: 10 fev. 2026.

23 JENKINS, Heledd. A critique of conventional CSR theory: an SME perspective. *Journal of General Management*, v. 29, n. 4, p. 37-57, 2004.

24 CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA. *Apoio às pequenas e médias empresas (SMEs)*. Disponível em: <https://www.consilium.europa.eu/pt/policies/support-to-small-and-medium-sized-enterprises/>. Acesso em: 10 fev. 2026.

Por outro lado, os MEI – apesar de também inseridos no discurso de fomento ao empreendedorismo empresarial e livre iniciativa – em muito se distinguem das PMEs, eis que sequer podem ser classificados como empresários²⁵.

Nos termos do art. 966 do Código Civil, considera-se empresário “quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços”²⁶. Tem-se, portanto, que “o elemento de empresa caracterizador da atividade como empresarial exige do agente econômico que a desenvolve a organização necessária ao emprego de capital e mão de obra alheia”²⁷.

A propósito, o enquadramento do MEI no ordenamento brasileiro é delineado pela Lei Complementar nº 123/2006 (com redação dada pela LC nº 128/2008), exigindo, atualmente: (i) faturamento bruto anual de até R\$ 81.000,00²⁸; (ii) exercício exclusivo de ocupações autorizadas pelo Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN); e (iii) contratação de, no máximo, um empregado que receba o piso da categoria ou um salário-mínimo. Tais limites fixam uma barreira rígida que impede a acumulação de capital e a escalada produtiva, reforçando sua natureza de mera subsistência.

Vale lembrar, também, que, desde o início do ano de 2026, a faixa de isenção mensal do Imposto de Renda é de R\$ 5.000,00, e o MEI, na média mensal, pode ganhar pouco mais do que isso, até R\$ 6.750,00, o que também evidencia a mera subsistência apontada há pouco.

Além disso, como sustentam Saulo Bichara Mendonça e Pablo Gonçalves e Arruda, o elemento organizacional da empresa exige do

25 MENDONÇA, Saulo Bichara; ARRUDA, Pablo Gonçalves e. O microempreendedor individual à luz da teoria poliédrica de Alberto Asquini. *Revista Brasileira de Direito Empresarial*, Florianópolis, v. 2, n. 1, p. 219-237, 2016.

26 BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. *Diário Oficial da União*: seção 1, Brasília, DF, 11 jan. 2002. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm. Acesso em: 20 jan. 2026.

27 MENDONÇA, Saulo Bichara; ARRUDA, Pablo Gonçalves e. O microempreendedor individual à luz da teoria poliédrica de Alberto Asquini. *Revista Brasileira de Direito Empresarial*, Florianópolis, v. 2, n. 1, p. 219-237, 2016, p. 224.

28 Considerada a cotação de 8 de setembro de 2026, de aproximadamente R\$ 5,91 por euro, o limite anual de receita bruta de R\$ 81.000,00 equivale a cerca de € 13.700,00 (treze mil e setecentos euros).

empresário uma atuação que vai além da mera contratação de trabalho, envolvendo a coordenação dos fatores de produção e a assunção consciente de riscos. Essa postura caracteriza o empreendedor, e não o simples empregador. Assim, o MEI, embora formalmente enquadrado como microempresa, recebe tratamento jurídico diferenciado. Isso porque as imposições e limitações impostas ao MEI por lei (restrição da mobilização de mão de obra; obrigação registral e limitação da receita bruta anual) restringem sua capacidade de organização empresarial, afastando-o do perfil típico do empresário como coordenador dos fatores de produção. Ao impedir sua plena atuação econômica, inclusive com sanções pelo êxito do empreendimento, o legislador inviabiliza seu enquadramento como empresário nos termos do artigo 966 do Código Civil²⁹.

Portanto, ante essa análise inicial, sustenta-se a hipótese de que os MEI não se confundem com as PMEs e, ainda, que na UE não existe uma figura compatível com a figura do MEI no Brasil. Isso porque, apesar de se classificarem como regimes que atendem empresários individuais ou profissionais autônomos, essas figuras (PMEs) não se aproximam do MEI, que nem mesmo pode ser enquadrado como empresário, no sentido técnico do termo.

É nesse cenário que o presente capítulo propõe realizar considerações acerca dos possíveis efeitos advindos do Acordo de Parceria Mercosul-União Europeia, assinado em janeiro de 2026, sobre os Microempreendedores Individuais no Brasil³⁰. Para tanto, serão mobilizados indicadores e dados secundários, com o objetivo de avaliar, a partir de uma perspectiva interseccional, potenciais impactos desse acordo sobre o regime do MEI.

29 MENDONÇA, Saulo Bichara; ARRUDA, Pablo Gonçalves e. O microempreendedor individual à luz da teoria poliédrica de Alberto Asquini. *Revista Brasileira de Direito Empresarial*, Florianópolis, v. 2, n. 1, p. 219-237, 2016, p. 224.

30 BRASIL. Ministério das Relações Exteriores (MRE). *Factsheet: Acordo de Parceria Mercosul-União Europeia*, 9 jan. 2026. Disponível em: <https://www.gov.br/mre/pt-br/assuntos/politica-externa-comercial-e-economica/agenda-de-negociacoes-externas/factsheet-acordo-de-parceria-mercosul-uniao-europeia>. Acesso em: 20 jan. 2026.

O presente capítulo decorre de relatório produzido como resultado da pesquisa vinculada ao Eixo de Pesquisa 3 do Centro de Excelência Jean Monnet da UFMG, “Democracia e Desenvolvimento: a construção da coesão política, cultural e social da Europa para o Mundo”³¹, que dialoga com as dimensões da democracia global e suas influências, através do acordo Mercosul-UE, buscando contribuir com a reflexão sobre os limites e desafios da difusão de modelos europeus de desenvolvimento e democracia no Sul Global, a partir de uma abordagem crítica e interseccional.

Parte-se do pressuposto de que o acordo comercial influencia mudanças diretas na agenda político-econômica de países do sul global, incluindo o Brasil. Assim, provoca mudanças em setores econômicos e empresariais e no regime de trabalho, inclusive dos MEI, mas de forma indireta e com efeitos distintos. Esses efeitos não se distribuem de maneira homogênea, sendo atravessados por marcadores estruturais como gênero, classe e raça. Neste capítulo, cada um desses marcadores será objeto de uma seção de análise específica, a fim de compreender como o modelo de empreendedorismo promovido pelo MEI impacta de maneira diferenciada mulheres e homens, considerando tanto a divisão sexual do trabalho quanto a posição estrutural ocupada pelo Brasil na economia internacional, à luz do recente Acordo firmado entre os blocos econômicos do Mercosul e da União Europeia.

2 METODOLOGIA EM GERAL

A pesquisa é desenvolvida a partir de uma abordagem qualitativa, com base em revisão bibliográfica, análise normativa e exame de dados secundários. Serão mobilizados estudos sobre capitalismo global, comércio internacional, economia política, políticas públicas de formalização, estudos interseccionais e trabalho. Pretende-se ainda, naquilo que for aplicável, mobilizar referências bibliográficas

31 CENTRO DE EXCELÊNCIA JEAN MONNET DA UFMG. Página institucional. Universidade Federal de Minas Gerais. Disponível em: <https://cejm.direito.ufmg.br/>. Acesso em: 10 fev. 2026.

das disciplinas vinculadas ao Centro de Excelência Jean Monnet, incluindo “Direito Societário e Governança Corporativa Sustentável na União Europeia: Lições para o Mercosul e o Brasil”; “Os desafios da transição energética e neutralidade do carbono: aplicação prática dos objetivos e valores da UE na sustentabilidade”; “A democracia e o paradigma da UE: Casos comparativos entre TJUE, CIDH e Mercosul”, ofertadas pelo Programa de Pós-Graduação em Direito da Universidade Federal de Minas Gerais.

No plano empírico, serão utilizados dados oficiais e estatísticos sobre o perfil dos MEIs no Brasil, como os dados disponibilizados pelo portal “Mapa de Empresas” do Governo Federal³², com atenção às variáveis de gênero, setor de atuação, renda e condições de trabalho. Sempre que pertinente, será realizada análise comparada com experiências internacionais de formalização de trabalhadores autônomos.

Serão igualmente mobilizados os dados disponibilizados no Portal do Microempreendedor Individual (MEI) do Governo Federal, considerando que a plataforma reúne informações sistematizadas de acompanhamento do regime, permitindo a visualização de estatísticas desagregadas por município, unidade federativa, atividade econômica, sexo, forma de atuação e faixa etária. Esses dados possibilitarão, além de uma análise quantitativa, uma análise qualitativa a partir de uma leitura interseccional que compreende categorias como gênero, classe, raça, território e desenvolvimento. Tal abordagem possibilita identificar padrões de desigualdade e assimetrias na inserção dos MEI no mercado de trabalho brasileiro, bem como compreender como essas diferenças são atravessadas por estruturas econômicas e sociais mais amplas.

32 Cf. <<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/mapa-de-empresas>>

2.1 O PORTAL DO MEI E SUA SITUAÇÃO NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

O objetivo desta seção é mapear as funcionalidades do Portal do MEI em sua página digital, bem como identificar quais atores institucionais estão envolvidos no fluxo das operações. Dessa maneira, é possível pontuar aspectos relacionados à governança estatal, que se relacionam diretamente com o acordo firmado com a UE.

No site do Governo Federal, o portal do MEI está vinculado à seção “Empresas e Negócios”, na aba destinada ao empreendedor. Nesse espaço são disponibilizadas diversas ferramentas voltadas aos usuários cadastrados ou interessados na formalização de suas atividades. Entre as opções apresentadas estão “Quero ser MEI”, “Serviços para MEI” e “Gestão MEI”, que se relacionam diretamente aos serviços de formalização e gestão das atividades empresariais. A plataforma também reúne programas de apoio e capacitação, como “Elas Empreendem”, “Rede MEI”, “Impulsiona MEI” e o “Manual do Jovem Empreendedor”, além de ferramentas voltadas à informação e transparência, como as abas “Estatísticas”, “Legislação” e “Notícias”.

No que se refere à comunicação e atendimento ao usuário, o portal disponibiliza recursos como “Perguntas Frequentes”, “Fale Conosco”, “Ajuda” e o chatbot MEIre, bem como canais adicionais de interação por meio de redes sociais e do aplicativo Meu MEI Digital. Por fim, há ainda funcionalidades voltadas à articulação institucional e a programas governamentais, como “CRED+”, “Parcerias”, “Programas”, “Gestor Público” e “MEI conta com a gente”. A organização dessas ferramentas evidencia que a plataforma não se limita ao cadastro e registro administrativo dos microempreendedores individuais, funcionando também como instrumento de orientação, difusão de políticas públicas e oferta de apoio institucional aos usuários.

A disponibilidade dessas ferramentas na plataforma pode ser compreendida a partir das transformações ocorridas nas práticas de governança pública nas últimas décadas, especialmente no que diz respeito à incorporação de mecanismos de *accountability*

à atuação administrativa. O termo em inglês pode ser traduzido e interpretado como prestação de contas, e, apesar de ter sido amplamente desenvolvido no âmbito da gestão privada, sua aplicação à administração pública foi progressivamente consolidada a partir de reformas administrativas, particularmente a partir das décadas de 1980 e 1990³³. Nesse contexto, a *accountability* passou a integrar os instrumentos de governança estatal, associando-se à prestação de contas, à responsabilização dos agentes públicos e à ampliação da transparência na gestão governamental.

Assim, a *accountability* relaciona-se diretamente à acessibilidade e à transparência das informações disponibilizadas à população, possibilitando que os processos e procedimentos administrativos sejam acompanhados com mais facilidade. Além da relação direta com os princípios constitucionais da administração pública de legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência³⁴, as diretrizes gerais para a governança em nível federal podem ser encontradas no Decreto 9.203/2017. Além da simples divulgação de dados institucionais, esses atos envolvem a criação de mecanismos que possibilitem o acompanhamento e a compreensão das ações governamentais por parte da sociedade.

A forma como a governança é realizada revela aspectos específicos relacionados às prioridades políticas de cada gestão do Poder Executivo, uma vez que a forma como os serviços públicos são criados, disponibilizados e informados à população em geral decorre de escolhas e orientações políticas que podem sofrer modificações variáveis a depender da gestão.

33 PEIXE, Blênio Cezar Severo; ROSA FILHO, Celso da; PASSOS, Gabriela de Abreu. Governança pública e *accountability*: uma análise bibliométrica das publicações científicas nacionais e internacionais. In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 16., 2016, São Paulo. *Anais [...]* São Paulo: FEA/USP, 2016. Disponível em: <https://congressousp.fipecafi.org/anais/16UspInternational/124.pdf>. Acesso em: 16 mar. 2026.

34 BRASIL. [Constituição (1988)]. *Constituição da República Federativa do Brasil de 1988*. Brasília, DF: Presidente da República, [2016]. Disponível em: constituicao.htm. Acesso em: 16 mar. 2026.

A criação do Ministério do Empreendedorismo, da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, em janeiro de 2024, por meio da Lei nº 14.816/2024, ilustra como a mudança de gestão pode promover mudanças na forma como uma pauta é movimentada politicamente. A atual gestão criou uma pasta específica tendo em vista seu papel na movimentação da economia nacional, bem como na possibilidade de que essa classe receba mais apoio e suporte de políticas promovidas pelo Poder Executivo.

No caso específico da plataforma voltada ao Microempreendedor Individual, o acesso da população a informações claras e acessíveis torna-se particularmente relevante, uma vez que os próprios empreendedores são responsáveis pela manutenção da regularidade de suas atividades perante a administração pública. A plataforma, nesse sentido, opera como uma interface digital entre o Estado e os microempreendedores, reunindo em um único ambiente ferramentas administrativas, orientações institucionais e canais de comunicação que permitem ao usuário acompanhar suas obrigações legais, acessar programas de apoio e buscar informações necessárias à continuidade de suas atividades econômicas.

Além de simplificar procedimentos burocráticos, a centralização desses serviços em uma plataforma digital também contribui para a produção e organização de dados administrativos sobre a atividade empreendedora no país. Esses dados podem ser utilizados tanto para fins de monitoramento das políticas públicas de formalização quanto para subsidiar a formulação de novas estratégias governamentais voltadas ao desenvolvimento econômico e à inclusão produtiva, evidenciando o papel do portal não apenas como ferramenta administrativa, mas também como instrumento de gestão e planejamento no âmbito da administração pública.

2.2 METODOLOGIA DA COLETA DE DADOS

Buscando verificar como as assimetrias de gênero se configuram no campo dos Microempreendedores Individuais (MEI), propõe-se a

realização de uma pesquisa de abordagem qualiquantitativa com base em fontes documentais e registros administrativos oficiais. Os métodos quantitativos e qualitativos complementam-se, pois, enquanto a quantificação mensura a magnitude, a recorrência e as correlações dos fenômenos, a abordagem qualitativa fornece o suporte analítico para interpretar as dinâmicas sociais que estruturam esses números.³⁵

No campo das ciências sociais aplicadas, a análise documental de registros e bases de dados institucionais consolida-se como um recurso metodológico de elevado potencial crítico.³⁶ Os documentos e dados produzidos pela administração pública constituem fontes primárias que refletem escolhas políticas, arranjos institucionais e assimetrias sociais. Dessa forma, o tratamento empírico desses registros permite confrontar os objetivos formais das políticas públicas de formalização com os padrões concretos de estratificação e segregação que operam na realidade social.

Complementarmente, a fim de identificar quais variáveis sociodemográficas são efetivamente capturadas no ato do registro, realizou-se uma simulação do procedimento de inscrição no Portal do Empreendedor, a qual evidenciou que o formulário oficial de cadastramento não contempla qualquer campo destinado à autodeclaração de raça ou cor, tampouco à indicação do nível de escolaridade do microempreendedor, o que impõe o recurso ao cruzamento de dados secundários e indiretos.

O recorte temporal desta pesquisa é o mês de agosto de 2026: os dados extraídos do Portal do Empreendedor foram coletados em 19 de agosto de 2026, e o total nacional de microempreendedores registrados e ativos refere-se a 31 de agosto de 2026, data de fechamento do levantamento. Apesar da existência de inconsistências nos dados apresentados no Portal do Empreendedor em comparação com outras plataformas, conforme apontado em tópico anterior,

35 GIL, Antônio Carlos. *Como elaborar projetos de pesquisa*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

36 GUSTIN, Miracy Barbosa de Sousa; DIAS, Maria Tereza Fonseca; NICÁCIO, Camila Silva. *(Re)pensando a pesquisa jurídica: teoria e prática*. 5. ed. Belo Horizonte: Fórum, 2020.

foram utilizados os dados da própria plataforma para a presente pesquisa. Para a realização da primeira coleta de dados, inicialmente adotou-se o seguinte percurso metodológico: (1) acesso ao Portal do Empreendedor por meio do endereço eletrônico oficial (<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>); (2) seleção da aba “Estatísticas” e permanência na subseção “Total de Microempreendedores Individuais”; (3) escolha da opção de consulta: “CNAE UF/Município/Sexo”.

Nesta etapa, procedeu-se à extração do quantitativo total de microempreendedores, segmentados por sua Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), localidade e sexo. Tendo em vista a inexistência de um tópico na plataforma que represente o percentual nacional consolidado de MEIs divididos simultaneamente por área econômica e sexo, no dia 19 de agosto de 2026 foi exportada uma planilha referente à situação de cada estado brasileiro e do Distrito Federal. A partir do compilado de todos os estados, com auxílio e processamento computacional, foram gerados os dados que se seguem.

3 PANORAMA GERAL DOS MEIS

Perceba-se, logo neste tópico, a discrepância dos números. Como mencionado na introdução deste estudo, em termos totais, no dia 31 de agosto de 2026, há 17.486.600 Microempreendedores registrados e ativos³⁷.

Quando se desce aos Estados, o número é muito inferior. A soma de todos os registros das 27 unidades federativas totaliza 3.352.636 microempreendedores individuais no Brasil:

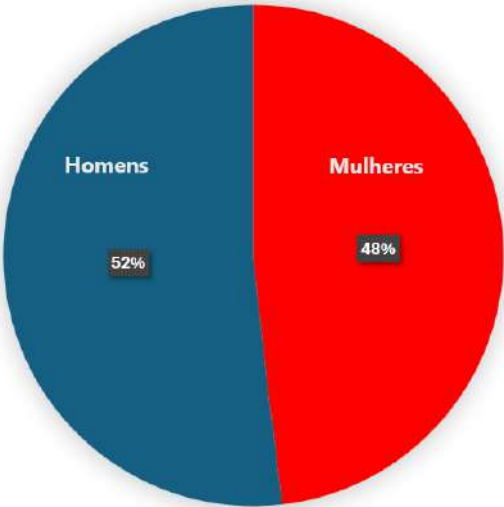
Microempreendedores Individuais no Brasil		
Categoria	Quantitativo Absoluto	Percentual

37 Disponível em: <https://www22.receita.fazenda.gov.br/inscricaoemi/private/pages/relatorios/relatorioMesDia.jsf>. Acesso em: 5 set. 2026.

Microempreendedores Individuais no Brasil		
Homens	1.735.939	51,78%
Mulheres	1.616.697	48,22%
Total	3.352.636	100,00%

Gráfico 1 – Distribuição dos MEIs por sexo – Brasil (composição percentual)

Microempreendedores Individuais no Brasil

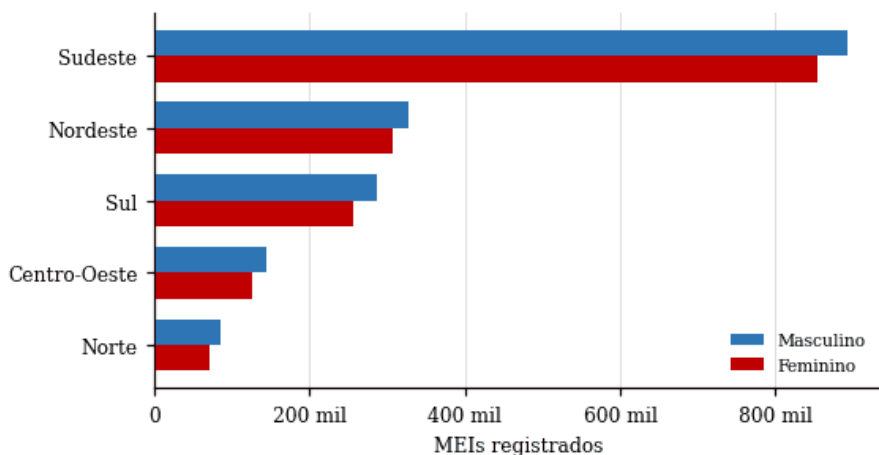


Fonte: Gráfico elaborado pelos autores.

Apesar da inconsistência, é possível aferir alguns dados.

Microempreendedores Individuais no Brasil Por Região			
Região	Total MEI	Masculino	Feminino
Sudeste	1.747.971	892.496	855.475
Nordeste	635.498	328.083	307.415
Sul	542.806	286.553	256.253
Centro-Oeste	270.760	144.443	126.317
Norte	155.601	84.364	71.237

=Gráfico 2 – MEIs por região e sexo – Brasil



Fonte: Gráfico gerado com uso de Inteligência Artificial (Claude), com base na tabela elaborada pelos autores.

4 DIVISÃO OCUPACIONAL POR SEXO

A conformação do Microempreendedor Individual como política pública de inclusão produtiva e formalização é delimitada por um rol taxativo de ocupações legalmente autorizadas pelo Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN). Nos termos da Resolução CGSN nº 140/2018 (especialmente em seu Anexo XI), a legislação estabelece que cada microempreendedor pode registrar em seu CNPJ até 16 atividades econômicas simultâneas: sendo 1 atividade principal (CNAE principal) e até 15 atividades secundárias (CNAEs secundários). Atualmente, o rol oficial reúne mais de 460 ocupações permitidas distribuídas entre os setores de comércio, indústria e prestação de serviços³⁸.

³⁸ O rol das atividades pode ser consultado no link <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/quero-ser-mei/atividades-permitidas>, constando também como o anexo IX da Resolução CGSN 140/2018.

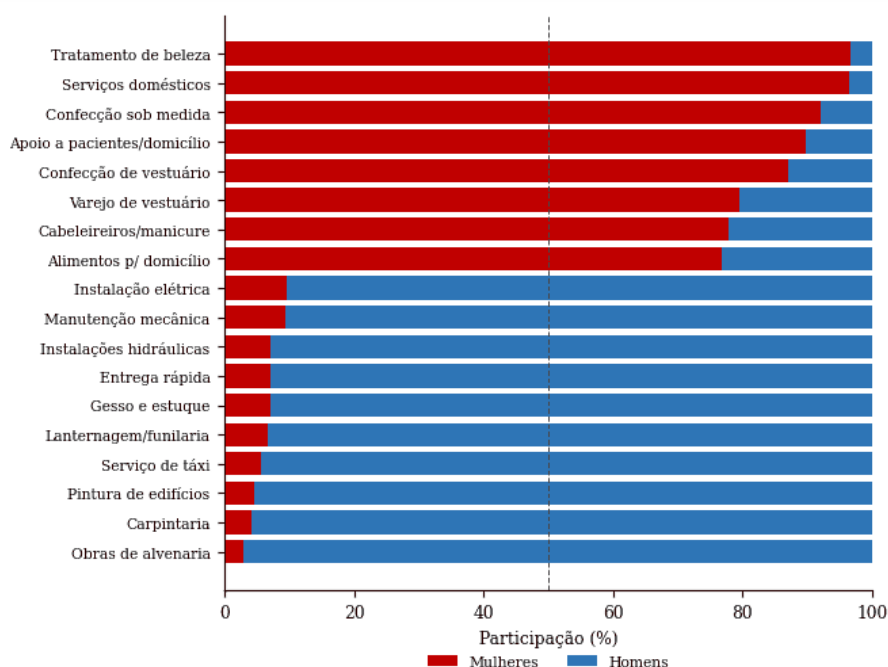
Quadro 1 – Segregação ocupacional por sexo no MEI no Brasil

Eixo Analítico	Atividade Econômica (CNAE)	Ocupações Típicas Associadas	Total Ativo	Homens (Nº / %)	Mulheres (Nº / %)
Polo Feminino (Cuidado, Estética e Trabalho Reprodutivo)	Tratamento de beleza (9602-5/02)	Esteticista, depiladora, maquiadora	74.807	2.523 (3,37%)	72.284 (96,63%)
	Serviços domésticos (9700-5/00)	Diarista independente	44.825	1.538 (3,43%)	43.287 (96,57%)
	Confecção sob medida (1412-6/02)	Costureira(o) sob medida, alfaiate	36.439	2.845 (7,81%)	33.594 (92,19%)
	Apoio a pacientes / domicílio (8712-3/00)	Cuidador(a) de idosos e enfermos	21.724	2.208 (10,16%)	19.516 (89,84%)
	Confecção de vestuário geral (1412-6/01)	Costureira(o) de roupas em geral	38.831	5.054 (13,02%)	33.777 (86,98%)
	Comércio varejista de vestuário (4781-4/00)	Comerciante de roupas e acessórios	263.265	54.097 (20,55%)	209.168 (79,45%)
	Cabeleireiros, manicure e pedicure (9602-5/01)	Cabeleireira(o), manicure, pedicure	304.984	67.514 (22,14%)	237.470 (77,86%)
	Alimentos preparados para domicílio (5620-1/04)	Cozinheira(o), marmiteiro(a), doceiro(a)	74.954	17.404 (23,22%)	57.550 (76,78%)

Eixo Analítico	Atividade Econômica (CNAE)	Ocupações Típicas Associadas	Total Ativo	Homens (Nº / %)	Mulheres (Nº / %)
Polo Masculino <i>(Construção Civil, Reparação e Transporte)</i>	Obras de alvenaria (4399-1/03)	Pedreiro independente	167.500	162.649 (97,10%)	4.851 (2,90%)
	Carpintaria para construção (1622-6/99)	Carpinteiro(a) independente	5.161	4.943 (95,78%)	218 (4,22%)
	Pintura de edifícios em geral (4330-4/04)	Pintor(a) de parede	52.863	50.446 (95,43%)	2.417 (4,57%)
	Serviço de táxi (4923-0/01)	Taxista, motorista independente	31.292	29.540 (94,40%)	1.752 (5,60%)
	Lanternagem e funilaria (4520-0/02)	Funileiro, lanterneiro, pintor de autos	23.272	21.735 (93,40%)	1.537 (6,60%)
	Obras de gesso e estuque (4330-4/03)	Gesseiro(a) independente	10.179	9.465 (92,99%)	714 (7,01%)
	Serviços de entrega rápida (5320-2/02)	Motoboy, bikeboy mensageiro	29.138	27.089 (92,97%)	2.049 (7,03%)
	Instalações hidráulicas e gás (4322-3/01)	Encanador, bombeiro hidráulico	7.583	7.044 (92,89%)	539 (7,11%)
	Manutenção mecânica de veículos (4520-0/01)	Mecânico(a) de veículos automotores	45.757	41.447 (90,58%)	4.310 (9,42%)
	Instalação e manutenção elétrica (4321-5/00)	Eletricista predial e residencial	61.473	55.528 (90,33%)	5.945 (9,67%)

Fonte: Elaboração própria com suporte em registros do Portal do Empreendedor (dados coletados em 19 de agosto de 2026).

Gráfico 3 – Segregação ocupacional por sexo no MEI, por atividade econômica – Brasil (composição percentual)



Fonte: A linha tracejada marca o ponto de 50%. Gráfico gerado com uso de Inteligência Artificial (Claude), com base na tabela elaborada pelos autores.

Os dados sistematizados no Quadro 1 evidenciam que a aparente paridade numérica entre homens e mulheres no MEI se desfaz quando o critério de análise passa a ser a natureza da atividade econômica registrada. As ocupações foram agrupadas em dois eixos analíticos conforme o grau de concentração por sexo.

No polo feminino, situam-se as atividades vinculadas ao cuidado, à estética e ao trabalho reprodutivo mercantilizado, nas quais a presença de mulheres varia de 76,78% a 96,63%: os extremos são o tratamento de beleza (96,63%) e os serviços domésticos exercidos por diaristas independentes (96,57%), seguidos pela confecção sob medida (92,19%) e pelo apoio a pacientes em domicílio (89,84%).

No polo masculino, reúnem-se as atividades de construção civil, reparação técnica e transporte, com participação masculina entre 90,33% e 97,10%, destacando-se as obras de alvenaria (97,10%), a carpintaria para construção (95,78%) e a pintura de edifícios (95,43%). Registre-se, ainda, que as duas ocupações de maior volume absoluto no polo feminino — cabeleireiros, manicure e pedicure (304.984 registros) e comércio varejista de vestuário (263.265 registros) — superam, isoladamente, o maior contingente do polo masculino, as obras de alvenaria (167.500 registros), o que indica não apenas a segmentação, mas também a massificação das mulheres em nichos ocupacionais específicos.

5 DIVISÃO POR RAÇA

Os recortes de raça/cor e de escolaridade não são disponibilizados pela base de dados principal utilizada nesta pesquisa – o Portal do Empreendedor/Receita Federal (<https://www22.receita.fazenda.gov.br/inscricaomei/private/pages/relatorios/opcoesRelatorio.jsf>) –, cujos relatórios permitem o cruzamento dos registros apenas por CNAE, unidade federativa, município e sexo. Diante dessa limitação, ressalva-se expressamente que os dados apresentados neste tópico e no seguinte provêm exclusivamente de fontes secundárias: a publicação Estatísticas dos cadastros de microempreendedores individuais: 2022, do IBGE, e a Pesquisa Perfil MEI 2024, do Sebrae.

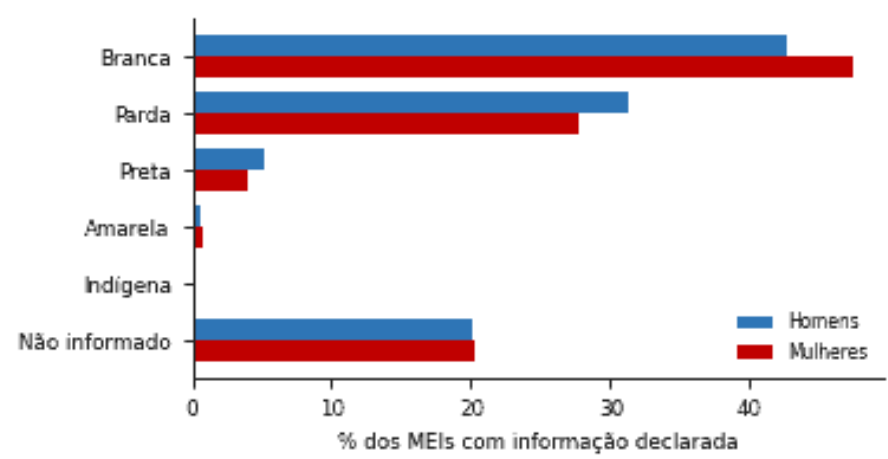
Os dados de cada fonte são apresentados de forma segregada, em quadros próprios e com indicação do documento a que se referem, não havendo consolidação, soma ou média entre as bases. A opção pelo não cruzamento de dados decorre da distinção de universos, metodologias e datas de referência: o levantamento do IBGE deriva de registros administrativos da Receita Federal e da RAIS, com ano de referência de 2022, enquanto a pesquisa do Sebrae resulta de entrevistas telefônicas (C.A.T.I.) realizadas entre 10 de junho e 5 de julho de 2024, com amostra de 7.047 microempreendedores e erro amostral de 1,17%.

Quadro 2 – MEIs segundo a raça ou cor, por sexo – Brasil – dados referentes ao ano-base 2022

Raça ou cor	Total (absoluto)	% do total	% com informação	Homens (nº / % com inf.)	Mulheres (nº / % com inf.)
Branca	4.689.552	32,2%	44,7%	2.554.534 (42,7%)	2.135.018 (47,3%)
Parda	3.124.013	21,4%	29,8%	1.874.056 (31,3%)	1.249.957 (27,7%)
Preta	491.567	3,4%	4,7%	310.472 (5,2%)	181.095 (4,0%)
Amarela	64.344	0,4%	0,6%	34.636 (0,6%)	29.708 (0,7%)
Indígena	19.216	0,1%	0,2%	11.025 (0,2%)	8.191 (0,2%)
Não informado	2.110.931	14,5%	20,1%	1.200.570 (20,1%)	910.361 (20,2%)
Sem informação	4.068.030	27,9%	–	1.827.699	2.240.331
Total	14.567.653	100,0%	–	7.812.992	6.754.661

Fonte: INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Estatísticas dos cadastros de microempreendedores individuais: 2022. Rio de Janeiro: IBGE, 2024, Tabela 8, p. 30. Dados referentes ao ano-base 2022. A informação de cor/raça é obtida da última declaração do empreendedor como empregado na RAIS, estando disponível para 72,1% do total de 14.567.653 MEIs registrados.

Gráfico 4 – MEIs segundo a raça ou cor, por sexo – Brasil – ano-base 2022



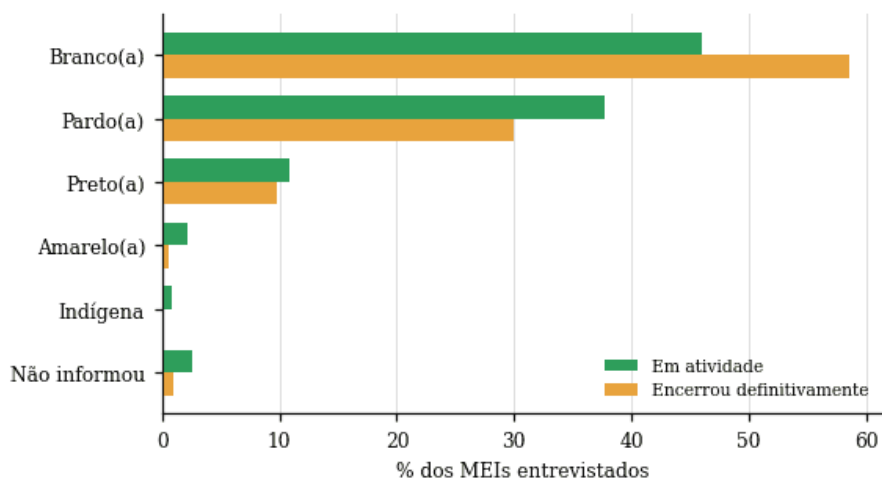
Fonte: Percentuais calculados sobre o universo de MEIs com informação de cor/raça declarada (72,1% do total). Gráfico gerado com uso de Inteligência Artificial (Claude), com base na tabela elaborada pelos autores.

Quadro 3 – MEIs segundo a cor/raça autodeclarada – Brasil – dados coletados entre 10/06/2024 e 05/07/2024

Cor/raça autodeclarada	MEI em atividade (%)	MEI que encerrou definitivamente (%)
Branco(a)	46,0%	58,6%
Pardo(a)	37,7%	30,0%
Preto(a)	10,9%	9,8%
Amarelo(a)	2,1%	0,5%
Indígena	0,8%	0,0%
Não informou	2,5%	1,0%

Fonte: SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). Pesquisa Perfil MEI 2024. Brasília, DF: Sebrae Nacional; Meta Pesquisa de Opinião, jul. 2024, p. 20 e 76. Dados coletados por entrevistas telefônicas (C.A.T.I.) entre 10 de junho e 5 de julho de 2024. Fonte secundária (documento anexo). Base: 6.279 MEIs em atividade e 234 MEIs que encerraram definitivamente as atividades, do total de 7.047 entrevistados.

Gráfico 5 – MEIs segundo a cor/raça autodeclarada, por situação da atividade – Brasil – jun./jul. 2024



Fonte: elaboração própria com base no Quadro 3 (Sebrae, coleta entre 10/06/2024 e 05/07/2024). Base: 6.279 MEIs em atividade e 234 MEIs que encerraram definitivamente as atividades. Gráfico gerado com uso de Inteligência Artificial (Claude), com base na tabela elaborada pelos autores.

A leitura segregada das duas fontes revela distinções relevantes. No registro administrativo sistematizado pelo IBGE, entre os MEIs com informação declarada, a soma de pretos e pardos alcança 34,5%, ao passo que os brancos correspondem a 44,7%, com destaque para a maior proporção de mulheres brancas (47,3%) frente aos homens brancos (42,7%) e o movimento inverso na categoria parda (27,7% das mulheres e 31,3% dos homens). Já na pesquisa amostral do Sebrae, referente a junho e julho de 2024, os autodeclarados pretos e pardos somam 48,6% dos MEIs em atividade, percentual que recua para 39,8% entre aqueles que encerraram definitivamente o negócio, enquanto a participação dos brancos sobe de 46,0% para 58,6% nesse mesmo recorte.

A série histórica do próprio levantamento reforça o dado: entre os MEIs inativos, a proporção de negros (pretos e pardos) passou de

48% em 2019 e 54% em 2022 para 40% em 2024, enquanto a de brancos oscilou de 46% e 44% para 59%.

6 DIVISÃO POR NÍVEL DE ESCOLARIDADE

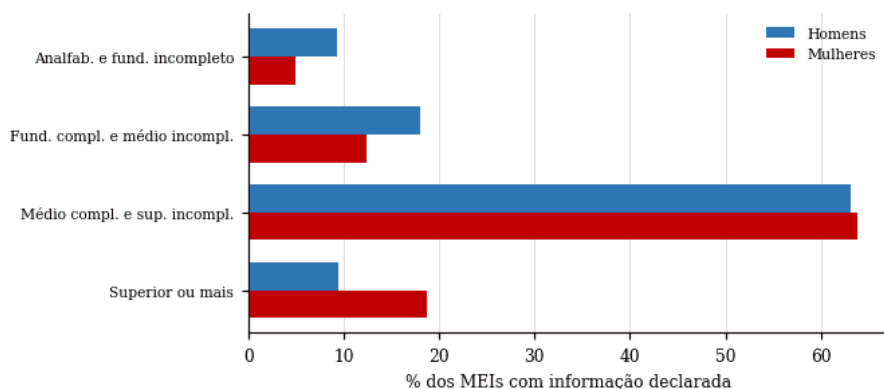
Do mesmo modo que o recorte racial, o grau de instrução dos microempreendedores não integra os relatórios da base principal, razão pela qual se recorre novamente às duas fontes secundárias referenciadas, apresentadas separadamente e sem consolidação entre si.

Quadro 4 – MEIs segundo o grau de instrução, por sexo
– Brasil – dados referentes ao ano-base 2022

Grau de instrução	Total (ab-soluto)	% com in-formação	Homens (% com inf.)	Mulheres (% com inf.)
Sem nível superior	9.083.810	86,5%	90,5%	81,3%
Analfabetos e fundamental incompleto	783.636	7,5%	9,3%	5,0%
Fundamental completo e mé-dio incompleto	1.639.567	15,6%	18,0%	12,4%
Ensino médio completo e supe-rior incompleto	6.660.607	63,4%	63,1%	63,9%
Educação su-perior ou mais	1.415.813	13,5%	9,5%	18,7%
Sem informação	4.068.030	–	23,4% do total	33,2% do total
Total	14.567.653	100,0%	7.812.992	6.754.661

Fonte: INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Estatísticas dos cadastros de microempreendedores individuais: 2022. Rio de Janeiro: IBGE, 2024, Tabela 9, p. 31. Dados referentes ao ano-base 2022. Fonte secundária (documento anexo). A informação de escolaridade é obtida da última declaração do empreendedor como empregado na RAIS, estando disponível para 72,1% do total de MEIs; as subcategorias compõem a linha “Sem nível superior”.

Gráfico 6 – MEIs segundo o grau de instrução, por sexo – Brasil – ano-base 2022



Fonte: elaboração própria com base no Quadro 4 (IBGE, ano-base 2022).

Percentuais calculados sobre o universo de MEIs com informação de escolaridade declarada (72,1% do total). Gráfico gerado com uso de Inteligência Artificial (Claude), com base na tabela elaborada pelos autores.

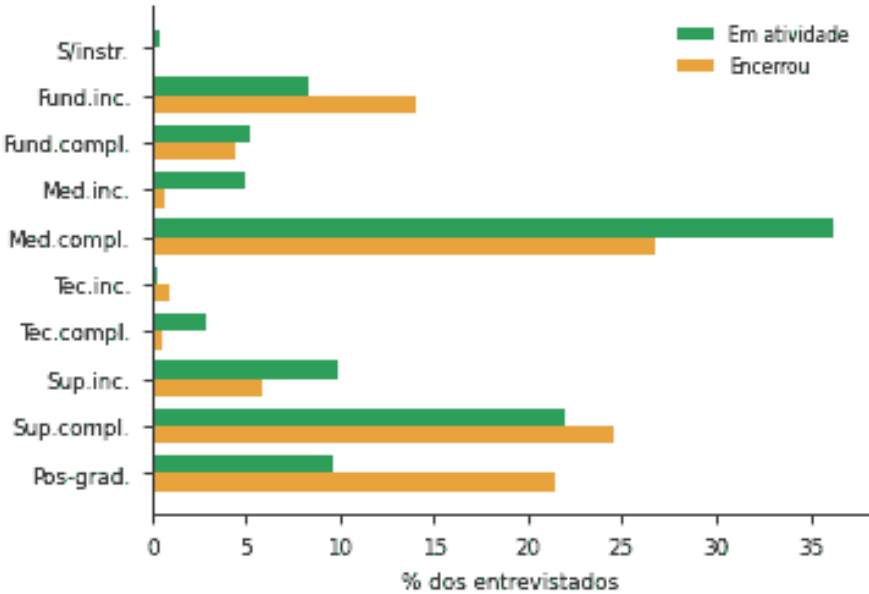
Quadro 5 – MEIs segundo a escolaridade declarada – Brasil – dados coletados entre 10/06/2024 e 05/07/2024

Escolaridade declarada	MEI em atividade (%)	MEI que encerrou definitivamente (%)
Sem instrução formal	0,4%	–
Ensino fundamental incompleto	8,3%	14,0%
Ensino fundamental completo	5,2%	4,5%
Ensino médio incompleto	4,9%	0,7%
Ensino médio completo	36,2%	26,8%
Ensino técnico incompleto	0,3%	1,0%
Ensino técnico completo	2,9%	0,5%
Ensino superior incompleto	9,9%	5,9%
Ensino superior completo	22,0%	24,5%

Escolaridade declarada	MEI em atividade (%)	MEI que encerrou definitivamente (%)
Pós-graduação	9,6%	21,5%
Não respondeu / sem resposta	0,3%	0,5%

Fonte: SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). Pesquisa Perfil MEI 2024. Brasília, DF: Sebrae Nacional; Meta Pesquisa de Opinião, jul. 2024, p. 19 e 72. Dados coletados por entrevistas telefônicas (C.A.T.I.) entre 10 de junho e 5 de julho de 2024. Fonte secundária (documento anexo). A categoria “sem instrução formal” não consta do gráfico relativo aos MEIs que encerraram definitivamente as atividades.

Gráfico 7 – MEIs segundo a escolaridade declarada, por situação da atividade – Brasil – jun./jul. 2024



Fonte: elaboração própria com base no Quadro 5 (Sebrae, coleta entre 10/06/2024 e 05/07/2024). A categoria “sem instrução formal” não consta do levantamento relativo aos MEIs que encerraram definitivamente as atividades.

Os dois levantamentos, ainda que não comparáveis entre si, apontam concentração da formalização nos estratos de escolaridade média. No registro administrativo do IBGE, com ano de referência

de 2022, 86,5% dos MEIs com informação declarada não possuíam nível superior, sendo 63,4% concentrados no ensino médio completo ou superior incompleto; a clivagem por sexo indica que 18,7% das mulheres possuíam educação superior ou mais, o dobro do percentual masculino (9,5%), enquanto no estrato de menor instrução a proporção de homens (9,3%) é quase o dobro da feminina (5,0%). Na pesquisa amostral do Sebrae, referente a junho e julho de 2024, 36,2% dos MEIs em atividade declararam ensino médio completo e 31,6% declararam ensino superior completo ou pós-graduação. Entre os MEIs que encerraram definitivamente as atividades, esse último grupo alcança 46,0%, e a própria série histórica do levantamento registra o crescimento da faixa “superior incompleto ou mais” entre os inativos, de 37% em 2019 e 34% em 2022 para 52% em 2024, o que sugere que maior escolaridade não se converte em permanência no enquadramento.

7 ANÁLISE DOS DADOS: SEXO, RAÇA, OCUPAÇÃO E ESCOLARIDADE

A análise empírica dos dados consolidados revela como o cruzamento dos dados presentes na plataforma institucional reflete e reproduz as desigualdades estruturais de gênero historicamente consolidadas no Brasil. Em relação ao percentual geral nacional, observa-se uma aparente paridade quantitativa: dos 3.352.636 registros ativos apurados, os homens representam 51,78% e as mulheres correspondem a 48,22% do total dos microempreendedores. A diferença nos percentuais das regiões brasileiras também não demonstra variações tão elevadas, oscilando entre 48,94% de presença feminina no Sudeste e 45,78% no Norte. Os números sugerem que a inserção feminina no mercado de trabalho formalizado tem alcançado índices paritários quando comparados à presença dos homens, atingindo uma certa isonomia.

Contudo, os dados que abordam a divisão ocupacional por sexo desvelam o cerne da divisão sexual do trabalho no país. Quando

o foco da análise recai na natureza das atividades econômicas, o quantitativo numérico revela desigualdades relativas à divisão sexual do trabalho. A divisão sexual do trabalho pode ser compreendida como a “distribuição diferencial de homens e mulheres no mercado de trabalho, nos ofícios e nas profissões, e as variações no tempo e no espaço dessa distribuição; e se analisa como ela se associa à divisão desigual do trabalho doméstico entre os sexos.”³⁹

Nessa perspectiva, a divisão sexual do trabalho é compreendida como um mecanismo fundante das relações sociais que estrutura diferentes lugares de pertencimento no mundo do trabalho para homens e mulheres. Esse arranjo histórico determinou⁴⁰ que os homens ocupassem, de forma majoritária, as posições de maior prestígio social e econômico no espaço público e produtivo, enquanto as mulheres permaneciam prioritariamente vinculadas à esfera doméstica e reprodutiva.

Apesar das mudanças históricas alcançadas através dos movimentos de mulheres na luta por isonomia e igualdade de oportunidades, o funcionamento da divisão sexual do trabalho ainda pode ser percebido através dos dados coletados a partir da polarização dos postos de trabalho. Enquanto os homens concentram-se predominantemente em setores de infraestrutura, transporte e reparação técnica, a presença das mulheres atinge percentuais altos nas ocupações voltadas à estética, à confecção e, fundamentalmente, às tarefas de reprodução social mercantilizadas e aos serviços de cuidado. Importante salientar que as atividades econômicas de diarista independente e cuidador de idosos e enfermos correspondem, respectivamente, a 96,57% e 89,84% de trabalho realizado por mulheres.

39 HIRATA, Helena; KERGOAT, Danièle. Novas configurações da divisão sexual do trabalho. *Cadernos de Pesquisa*, São Paulo, v. 37, n. 132, p. 595-609, set./dez. 2007.

40 Importante salientar que a partir de uma perspectiva interseccional as experiências no tocante ao feminino e masculino não são homogêneas, atravessando particularidades referentes a racialidade e classe. Cf. CRENSHAW, Kimberlé. Mapping the margins: intersectionality, identity politics, and violence against women of color. *Stanford Law Review*, Stanford, v. 43, n. 6, p. 1241-1299, jul. 1991.

A configuração do trabalho doméstico remunerado é indissociável da herança escravocrata e da formação colonial, constituindo uma divisão racial e sexual do trabalho.⁴¹ A transição da ordem escravista para o trabalho livre não superou a hierarquia social estabelecida no Brasil, pelo contrário. A ausência de políticas de reparação rearticula a estrutura existente ao reservar para a mulher negra os papéis subalternizados herdados da figura da “mucama”, convertida na “empregada doméstica” contemporânea.

Nesse arranjo, a exploração do trabalho doméstico viabilizou a manutenção da presença de mulheres negras nas tarefas de cuidado, limpeza e alimentação sob condições crônicas de desvalorização social, baixa remuneração e precarização. Apesar da inexistência de dados que abordem especificamente a racialidade das microempreendedoras no Brasil, dados apresentados pelo Ministério da Igualdade Racial no Informe MIR nº 2⁴² demonstram que, apesar de a população brasileira ser composta majoritariamente por mulheres negras, somando 60,6 milhões de brasileiras, ou mais de 28% da população total, estas permanecem posicionadas nos estratos mais baixos da hierarquia socioeconômica nacional. Conforme diagnostica o relatório ministerial, a divisão sexual do trabalho no Brasil é indissociável de uma herança colonial e escravocrata que historicamente atribuiu aos corpos negros as tarefas subalternizadas da reprodução da vida e das atividades domésticas.

De acordo com as estatísticas dos cadastros de MEIs divulgadas pelo IBGE⁴³, mediante cruzamento com os registros da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), observa-se uma assimetria na formalização de microempreendedores e sua autoidentificação racial. Na pesquisa, dentre os 10,5 milhões de microempreendedores com informação de raça/cor declarada, os indivíduos autodeclarados

41 GONZALEZ, Lélia. Por um feminismo afro-latino-americano. *Revista Isis Internacional*, Santiago, v. 9, p. 133-141, 1988.

42 BRASIL. Ministério da Igualdade Racial. *Informe MIR: monitoramento e avaliação*, n. 2: edição Mulheres Negras. Brasília, DF: Ministério da Igualdade Racial, set. 2023.

43 INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). *Estatísticas dos cadastros de microempreendedores individuais: 2022*. Rio de Janeiro: IBGE, 2024.

brancos totalizam 44,7% (4,68 milhões), ao passo que os pardos somam 29,8% (3,12 milhões) e os pretos equivalem a 4,7% (491,5 mil).

Embora a população negra (pretos e pardos) represente cerca de 56% do total de residentes no país conforme a PNAD Contínua ⁴⁴, sua participação relativa no MEI formalizado atinge 34,5%, percentual que pode indicar que esse grupo enfrenta barreiras estruturais de acesso aos instrumentos formais de registro e institucionalização de seus empreendimentos. A perspectiva de dificuldade de acesso aos instrumentos de formalização é corroborada pelo diagnóstico realizado pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) em 2022. Os dados apontam que 62% da população brasileira em situação de informalidade era composta por pessoas negras. Os dados apontam que homens negros representavam 36,7% do contingente de informalidade, seguidos pelas mulheres negras, com 25,3%, enquanto os homens brancos correspondiam a 20,8% e as mulheres brancas a 17,2%.

O cruzamento entre os recortes de raça e de sexo sistematizado no Quadro 2 acrescenta uma camada à leitura anterior. Entre os MEIs com informação declarada no registro administrativo, a proporção de mulheres brancas (47,3%) supera a de homens brancos (42,7%) em 4,6 pontos percentuais, enquanto o movimento se inverte nas categorias racialmente subalternizadas: os homens pardos somam 31,3% contra 27,7% das mulheres pardas, e os homens pretos 5,2% contra 4,0% das mulheres pretas. A leitura conjunta desse dado com a segregação ocupacional descrita no Quadro 1 indica que o contingente feminino do MEI é, proporcionalmente, mais branco que o masculino, ao mesmo tempo em que se concentra justamente nas ocupações de cuidado, limpeza e alimentação historicamente atribuídas às mulheres negras. A hipótese que se extrai, e que os dados disponíveis não permitem confirmar por ausência de cruzamento entre raça, sexo

44 INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua*: PNAD Contínua: características gerais dos moradores 2022-2023. Rio de Janeiro: IBGE, 2023. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/populacao/9171-pesquisa-nacional-por-amostra-de-domicilios-continua-mensal.html>. Acesso em: 31 ago. 2026.

e CNAE na mesma base, é a de que as mulheres negras permanecem sub-representadas mesmo no interior dos nichos ocupacionais que a divisão sexual e racial do trabalho lhes reservou, o que sugere que a formalização via MEI opera como filtro adicional de acesso.

Os dados amostrais do Quadro 3 apontam na mesma direção sob outra perspectiva. Entre os MEIs em atividade em junho e julho de 2024, pretos e pardos somam 48,6% e brancos 46,0%; entre aqueles que encerraram definitivamente as atividades, a composição se altera para 39,8% de pretos e pardos e 58,6% de brancos. A série histórica do levantamento acompanha esse deslocamento, com a participação de negros entre os inativos caindo de 54% em 2022 para 40% em 2024, ao passo que a de brancos sobe de 44% para 59%. Duas leituras são possíveis e não excludentes: a saída do enquadramento pode expressar mobilidade – o empreendedor branco que encerra o MEI por ter encontrado alternativa mais vantajosa, inclusive o emprego formal – ou pode expressar permanência forçada, no caso do microempreendedor negro que se mantém registrado por ausência de alternativa de renda. Como a pesquisa não investiga o destino ocupacional posterior ao encerramento, a distinção entre as duas hipóteses permanece em aberto; registre-se, porém, que a segunda leitura é coerente com o diagnóstico do IPEA sobre a sobrerrepresentação da população negra na informalidade.

A análise educacional aprofunda essa contradição estrutural ao demonstrar uma disparidade entre os níveis de instrução formal e a inserção no autoemprego. Os microdados do IBGE⁴⁵ indicam que a grande maioria dos microempreendedores (86,5%) não possui nível superior completo, concentrando-se fundamentalmente no ensino médio completo e superior incompleto (63,4%) ou nos estratos de até o ensino médio incompleto (23,1%). Contudo, a clivagem por sexo revela que as mulheres registradas no MEI apresentam níveis de escolaridade sensivelmente mais elevados que os homens. Cerca de 18,7% das microempreendedoras concluíram o ensino superior, taxa

45 IBGE, op. cit.

que corresponde ao dobro do percentual verificado entre o contingente masculino (9,5%). Do mesmo modo, no estrato de menor escolaridade, a proporção de homens que são analfabetos ou possuem apenas o fundamental incompleto (9,3%) é quase o dobro daquela observada entre as mulheres (5,0%). Esse descompasso indica um quadro de subutilização da força de trabalho feminina qualificada, na medida em que mulheres com nível educacional superior enfrentam barreiras no emprego assalariado formal e assumem ocupações autônomas vinculadas ao setor de serviços e cuidados com baixa remuneração e ausência de garantias trabalhistas plenas.

A desagregação do Quadro 4 permite qualificar essa constatação. O estrato intermediário é praticamente idêntico entre os sexos – 63,9% das mulheres e 63,1% dos homens possuem ensino médio completo ou superior incompleto –, de modo que a diferença de escolaridade entre homens e mulheres no MEI não se distribui ao longo de toda a escala, mas se concentra nos extremos: as mulheres são o dobro no topo (18,7% com educação superior ou mais, contra 9,5% dos homens) e quase a metade na base (5,0% de analfabetas ou com fundamental incompleto, contra 9,3% dos homens). Considerando o eixo de segregação ocupacional já examinado, o dado reforça a hipótese de subutilização: a maior escolaridade feminina não se traduz em inserção em atividades de maior valor agregado, permanecendo o contingente feminino concentrado em beleza, confecção, alimentação e cuidado. Cabe registrar a ressalva metodológica de que essas informações derivam da última declaração do empreendedor como empregado na RAIS e alcançam 72,1% do universo de 14.567.653 MEIs, o que significa que 27,9% dos registros não dispõem de informação e podem introduzir vies nos percentuais.

Os dados amostrais do Quadro 5 revelam que, entre os MEIs em atividade em 2024, a maior concentração está no ensino médio completo (36,2%), com 31,6% de graduados ou pós-graduados; entre os que encerraram definitivamente as atividades, o grupo de graduados e pós-graduados sobe para 46,0%, enquanto a faixa de ensino médio completo recua para 26,8% e a de fundamental incompleto sobe de

8,3% para 14,0%. A série histórica confirma a tendência: a faixa de escolaridade superior incompleta ou mais entre os inativos passou de 37% em 2019 e 34% em 2022 para 52% em 2024. O padrão sugere que o encerramento do MEI se concentra nos dois extremos da escala de instrução, por razões presumivelmente opostas. De um lado, o microempreendedor mais escolarizado que utiliza o enquadramento como estágio transitório e o abandona ao acessar alternativas melhores; e de outro, o de menor instrução cujo negócio não se sustenta. Em ambos os casos, o dado converge com a leitura de que o MEI opera menos como via de ascensão empresarial e mais como mecanismo de gestão da precariedade, hipótese sustentada pelo fato de que 56,2% dos entrevistados declararam ter aberto a empresa por necessidade de renda e 76,2% não possuir nenhuma outra fonte de renda além do MEI.

Essa dinâmica é reforçada pelos diagnósticos da pesquisa Perfil MEI do Sebrae⁴⁶, na qual 56,2% dos microempreendedores declararam ter recorrido ao enquadramento jurídico por estrita necessidade de gerar fonte de renda, frente a apenas 37,8% motivados por efetiva percepção de oportunidade de negócio. Essa prevalência do empreendedorismo por subsistência e necessidade – somada ao fato de que 76,2% dos microempreendedores não possuem nenhuma outra fonte de renda além do MEI e 44,9% recebem renda pessoal de até dois salários-mínimos – desmistifica a narrativa da formalização como ascensão empresarial autônoma.

Conclui-se que a mera concessão de um enquadramento tributário simplificado não desfaz as desigualdades históricas de gênero, raça e classe.

46 SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). *Pesquisa Perfil MEI 2024*. Brasília, DF: Sebrae Nacional, jul. 2024.

8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A investigação empreendida no âmbito deste Observatório sobre os números e a natureza do Microempreendedor Individual (MEI) permite desconstruir a narrativa oficial de um “empreendedorismo dinamizador” no Brasil. A análise empírica e normativa demonstra que o SIMEI não se constitui como uma etapa inicial de ascensão empresarial ou como um equivalente funcional às Pequenas e Médias Empresas (PMEs) europeias, mas sim como um mecanismo estatal de gestão da precariedade e de contenção de danos sociais.

A limitação estrutural da mobilização de capital e mão de obra imposta ao MEI afasta-o, materialmente, do conceito técnico de empresário previsto no art. 966 do Código Civil. Em um cenário de plena implementação do Acordo Comercial entre Mercosul e União Europeia, colocar o MEI no mesmo ambiente de concorrência com as PMEs europeias significa aprofundar as assimetrias históricas entre o centro e a periferia do capitalismo global.

Por sua vez, a suposta paridade numérica de gênero no regime mascara uma severa segregação ocupacional e racial. Enquanto homens ocupam os setores de infraestrutura, construção e transporte, as mulheres concentram-se nas atividades de estética, confecção e nos serviços de cuidado e reprodução social. O MEI, portanto, rearticula e formaliza papéis subalternos, herdados do período colonial e da divisão sexual do trabalho.

Ademais, as discrepâncias gritantes encontradas na própria plataforma governamental e a dependência de fontes secundárias expõem os limites da *accountability* estatal. Somados à elevada taxa de inadimplência e à prevalência da formalização por estrita necessidade de renda, os dados revelam que o número oficial de MEIs é inflado. O registro no SIMEI opera, na prática, como uma estratégia de subsistência de uma “população economicamente ativa” que o mercado formal rejeita, e que mascara os índices oficiais da economia nacional.

Em suma, a formalização tributária simplificada do MEI é incapaz de promover, por si só, o desenvolvimento socioeconômico inclusivo. Sem políticas públicas de microcrédito real, proteção previdenciária efetiva e superação das amarras estruturais de raça e gênero, a proliferação do MEI no Brasil continuará a ser não um indicador positivo da economia, mas a camada da hipossuficiência do trabalhador do Sul Global.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Fernanda Cabral de. Como o discurso do empreendedorismo serve às novas formas de organização do trabalho. *Revista Fórum Justiça do Trabalho*, Belo Horizonte, ano 36, n. 432, p. 41-63, dez. 2019.

BRADFORD, Anu. *The Brussels Effect: how the European Union rules the world*. New York: Oxford University Press, 2020.

BRASIL. [Constituição (1988)]. *Constituição da República Federativa do Brasil de 1988*. Brasília, DF: Presidência da República, [2016]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 16 mar. 2026.

BRASIL. Comitê Gestor do Simples Nacional. Resolução CGSN nº 140, de 22 de maio de 2018. Dispõe sobre o Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Simples Nacional). Brasília, DF: Comitê Gestor do Simples Nacional, 2018.

BRASIL. Decreto nº 9.203, de 22 de novembro de 2017. Dispõe sobre a política de governança da administração pública federal direta, autárquica e fundacional. Brasília, DF: Presidência da República, 2017. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/decreto/d9203.htm. Acesso em: 7 set. 2026.

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Brasília, DF: Presidência da República, 2006. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 7 set. 2026.

BRASIL. Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e dá outras providências. *Diário Oficial da União*: seção 1, Brasília, DF, 22 dez.

2008. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm. Acesso em: 18 jan. 2026.

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. *Diário Oficial da União*: seção 1, Brasília, DF, 11 jan. 2002. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm. Acesso em: 20 jan. 2026.

BRASIL. Lei nº 13.709, de 14 de agosto de 2018. Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD). Brasília, DF: Presidência da República, 2018. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/lei/l13709.htm. Acesso em: 7 set. 2026.

BRASIL. Lei nº 14.816, de 16 de janeiro de 2024. Altera a Lei nº 14.600, de 19 de junho de 2023, para criar o Ministério do Empreendedorismo, da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. *Diário Oficial da União*: seção 1, Brasília, DF, 17 jan. 2024. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2023-2026/2024/lei/l14816.htm. Acesso em: 7 set. 2026.

BRASIL. *Mapa de Empresas*. Portal Empresas & Negócios, Ministério da Economia. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/mapa-de-empresas>. Acesso em: 20 jan. 2026.

BRASIL. Ministério da Igualdade Racial. Secretaria de Gestão do Sistema Nacional de Promoção da Igualdade Racial (SENAPIR). Diretoria de Avaliação, Monitoramento e Gestão da Informação (DAMGI). *Informe MIR: Monitoramento e avaliação*, n. 2: Edição Mulheres Negras. Brasília, DF: Ministério da Igualdade Racial, set. 2023. Disponível em: https://www.gov.br/igualdaderacial/pt-br/composicao/secretaria-de-gestao-do-sistema-nacional-de-promocao-da-igualdade-racial/diretoria-de-avaliacao-monitoramento-e-gestao-da-informacao/informativos/copy_of_Inacial2.pdf. Acesso em: 19 ago. 2026.

BRASIL. Ministério das Relações Exteriores (MRE). *Factsheet: Acordo de Parceria Mercosul-União Europeia*, 9 jan. 2026. Disponível em: <https://www.gov.br/mre/pt-br/assuntos/politica-externa-comercial-e-economica/agenda-de-negociacoes-externas/factsheet-acordo-de-parceria-mercosul-uniao-europeia>. Acesso em: 20 jan. 2026.

CENTRO DE EXCELÊNCIA JEAN MONNET DA UFMG. Página institucional. Universidade Federal de Minas Gerais. Disponível em: <https://cejm.direito.ufmg.br/>. Acesso em: 10 fev. 2026.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE (CEPAL). *La sociedad del cuidado: gobernanza, economía política y diálogo social para una transformación con igualdad de género*. Santiago: Nações Unidas, 2025. Disponível em: <https://hdl.handle.net/11362/82273>. Acesso em: 20 jan. 2026.

CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA. *Apoio às pequenas e médias empresas (SMEs)*. Disponível em: <https://www.consilium.europa.eu/pt/policies/support-to-small-and-medium-sized-enterprises/>. Acesso em: 10 fev. 2026.

CRENSHAW, Kimberlé. Mapping the margins: intersectionality, identity politics, and violence against women of color. *Stanford Law Review*, Stanford, v. 43, n. 6, p. 1241-1299, jul. 1991. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/1229039>. Acesso em: 20 ago. 2026.

DUSSEL, Enrique. *Filosofia da libertação: na América Latina*. São Paulo: Edicol, 1977.

FERNANDES, Florestan. *Capitalismo dependente e classes sociais na América Latina*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1975.

GIL, Antônio Carlos. *Como elaborar projetos de pesquisa*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GONZALEZ, Lélia. Por um feminismo afro-latino-americano. *Revista Isis Internacional*, Santiago, v. 9, p. 133-141, 1988.

GRANATO, Leonardo. Os trinta anos do Mercosul: apontamentos para um balanço. *Austral: Revista Brasileira de Estratégia e Relações Internacionais*, Porto Alegre, v. 10, n. 19, p. 9-29, jan./jun. 2021.

GUSTIN, Miracy Barbosa de Sousa; DIAS, Maria Tereza Fonseca; NICÁCIO, Camila Silva. *(Re)pensando a pesquisa jurídica: teoria e prática*. 5. ed. Belo Horizonte: Fórum, 2020.

HAMMES, Ella Denise; BITTENCOURT, Caroline Müller. O capitalismo global e a política pública do Microempreendedor Individual: perspectivas críticas. *Revista de Direito Empresarial – RDEmp*, Belo Horizonte, ano 16, n. 1, p. 61-81, jan./abr. 2019.

HARVEY, David. *Condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural*. 21. ed. São Paulo: Loyola, 2011.

HIRATA, Helena; KERGOAT, Danièle. Novas configurações da divisão sexual do trabalho. *Cadernos de Pesquisa*, São Paulo, v. 37, n. 132, p. 595-609, set./dez. 2007. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0100-15742007000300005>. Acesso em: 30 ago. 2026.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Diretoria de Pesquisas. Coordenação de Cadastros e Classificações. *Estatísticas dos cadastros de microempreendedores individuais: 2022*. Rio de Janeiro: IBGE, 2024. 72 p. (Investigações experimentais. Estatísticas experimentais).

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua: PNAD Contínua: características gerais dos moradores 2022-2023*. Rio de Janeiro: IBGE, 2023. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/populacao/9171-pesquisa-nacional-por-amostra-de-domicilios-continua-mensal.html>. Acesso em: 31 ago. 2026.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). *Retratos e indicadores: mercado de trabalho*. Brasília, DF: Ipea, 2023. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/portal/categorias/268-retratos-indicadores/retratos-indicadores-mercado-de-trabalho>. Acesso em: 24 ago. 2026.

JENKINS, Heledd. A critique of conventional CSR theory: an SME perspective. *Journal of General Management*, v. 29, n. 4, p. 37-57, 2004.

MENDONÇA, Saulo Bichara; ARRUDA, Pablo Gonçalves e. O microempreendedor individual à luz da teoria poliédrica de Alberto Asquini. *Revista Brasileira de Direito Empresarial*, Florianópolis, v. 2, n. 1, p. 219-237, 2016. Disponível em: <https://indexlaw.org/index.php/direitoempresarial/article/view/1015>. Acesso em: 10 fev. 2026.

PEIXE, Blênio Cezar Severo; ROSA FILHO, Celso da; PASSOS, Gabriela de Abreu. Governança pública e accountability: uma análise bibliométrica das publicações científicas nacionais e internacionais. In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 16., 2016, São Paulo. *Anais [...]*. São Paulo: FEA/USP, 2016. Disponível em: <https://congressousp.fipecafi.org/anais/16UspInternational/124.pdf>. Acesso em: 16 mar. 2026.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). Unidade de Gestão Estratégica e Inteligência. *Pesquisa Perfil MEI 2024*. Brasília, DF: Sebrae Nacional; Meta Pesquisa de Opinião, jul. 2024. 82 p.

VENTURA, Deisy de Freitas Lima. *As assimetrias entre o Mercosul e a União Europeia: os desafios de uma associação inter-regional*. São Paulo: Manole, 2003.