ANA TERESA DE ABREU COUTINHO BOSCOLO

O Direito do Comércio Internacional e as transformações globais

Tese de Doutorado

Orientadora: Professora Associada Dra. Maristela Basso

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE DIREITO
São Paulo – SP
2020

ANA TERESA DE ABREU COUTINHO BOSCOLO

O Direito do Comércio Internacional e as transformações globais

Tese apresentada à Banca Examinadora do Programa de Pós-Graduação em Direito da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, como exigência parcial para a obtenção do título de Doutora em Direito na área de concentração Direito Internacional e Comparado, sob orientação da Professora Associada Dra. Maristela Basso (versão corrigida – a original se encontra na FDUSP).

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

FACULDADE DE DIREITO

São Paulo – SP

2020

Catalogação da Publicação
Serviço de Biblioteca e Documentação
Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo

Boscolo, Ana Teresa de Abreu Coutinho
O Direito do Comércio Internacional e as transformações globais ; Ana Teresa de Abreu Coutinho Boscolo ; orientadora Maristela Basso -- São Paulo, 2020.
117 f.
Tese (Doutorado - Programa de Pós-Graduação em Direito Internacional) - Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, 2020.

1. Direito do Comércio Internacional. 2. Estados. 3. Organizações Internacionais. 4. Empresas. 5. Organizações não governamentais. I. Basso, Maristela, orient. II. Título.

Nome: BOSCOLO, Ana Teresa de Abreu Coutinho

Título: O Direito do Comércio Internacional e as transformações globais

Tese apresentada à Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo para a obtenção do título de Doutora em Direito.

Aprovada em:

Banca Examinadora

Prof (a). Dr(a). _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof (a). Dr(a). _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof (a). Dr(a). _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof (a). Dr(a). _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof (a). Dr(a). _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof (a). Dr(a). _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

AGRADECIMENTOS

Muito obrigada a todos aqueles que, da terra ou do céu, contribuiram, de alguma forma, para a realização e conclusão desta tese.

Em especial:

Aos meus pais, por me apoiarem sempre, desde os menores gestos até aqueles mais grandiosos: sem eles eu jamais teria conseguido;

À toda a minha família, pelo apoio, pelas orações e pelo carinho;

Ao meu namorado, pelo apoio, pelo carinho, pela ajuda e por todos os momentos felizes;

À minha orientadora, pelos ensinamentos, pela inspiração e pelo apoio nos momentos em que mais precisei;

Aos professores Luiz Olavo Baptista e Lígia Maura Costa, pelos ensinamentos e pelas valiosas contribuições dadas durante a banca de Qualificação;

Aos professores Alberto Amaral Jr., Umberto Celli, Wagner Menezes e Rafael Pucci, pelos ensinamentos durante as aulas e discussões nas matérias que cursei para o Doutorado;

Às bibliotecas das Nações Unidas em Genebra, da Organização Mundial do Comércio e do Instituto Universitário de Estudos Internacionais Avançados e do Desenvolvimento de Genebra, por terem permitido o acesso ao seu acervo e pela gentileza de seus funcionários.

Por fim, aos membros da Banca Avaliadora, pelos comentários e sugestões que contribuiram para a lapidação do presente trabalho, resultando na apresentação desta versão corrigida.

RESUMO

BOSCOLO, A. T. A. C. **O Direito do Comércio Internacional e as transformações globais.** 2020. 117 f. Tese (Doutorado) – Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2020.

Trata-se de trabalho para verificar as inconsistências existentes entre as transformações ocorridas no mundo após a Guerra-Fria e o Direito do Comércio Internacional, por meio de seus atores e fontes, na busca por diretrizes que possam torná-lo mais adequado para o presente e o futuro. Parte-se de um entendimento abrangente do Direito do Comércio Internacional, incluindo aspectos públicos e privados. Em seguida, identificam-se as transformações globais mais relevantes para o comércio internacional, quais sejam: (i) o aumento do número de atores das relações internacionais; (ii) os avanços da tecnologia; (iii) as mudanças no modelo de comércio: comércio de serviços e cadeias globais de valor; e (iv) a maior relevância dada à proteção de valores. Em seguida, procede-se à análise dos atores e fontes do Direito do Comércio Internacional diante das transformações identificadas, sistematizada da perspectiva dos atores, quais sejam: os Estados, as Organizações internacionais, as Empresas e as Organizações Não Governamentais; incluindo tanto estes quanto as fontes a eles relacionadas. Por fim, trata-se da relação entre todos os atores e fontes analisados, a governança global no Direito do Comércio Internacional, indicando as diretrizes para um Direito do Comércio Internacional mais adequado às transformações globais.

Pavalvras-chave: comércio internacional; estados; organizações internacionais; empresas; organizações não-governamentais

ABSTRACT

BOSCOLO, A. T. A. C. **International Trade Law and global transformations.** 2020. 117 f. Dissertation (Doctorate) – Faculty of Law, University of São Paulo, São Paulo, 2020.

This dissertation looks at verifying the inconsistencies between the transformations that occurred in the world after the Cold War and the International Trade Law, through its actors and sources, in search for guidelines that can make it more suitable for the present and the future. It starts from a comprehensive understanding of International Trade Law, including public and private aspects. Then, the most relevant global transformations for international trade are identified, namely: (i) the increase in the number of actors in international relations; (ii) advances in technology; (iii) changes in the trade model: trade in services and global value chains; and (iv) the greater relevance given to the protection of values. Further, we proceed to the analysis of the actors and sources of International Trade Law based on the identified transformations, from the perspective of the actors, namely: States, International Organizations, Companies and Non-Governmental Organizations; including both the actors and their related sources. Finally, the analysis focus on the relationship among all actors and sources, said global governance in International Trade Law, indicating guidelines for making International Trade Law more suitable to global transformations.

Keywords: international trade; states; international organizations; companies; non-governmental organizations

RIASSUNTO

BOSCOLO, A. T. A. C. **Diritto del Commercio Internazionale e le trasformazioni globali**. 2020. 117 f. Tesi (Dottorato) – Facoltà di Giurisprudenza, Università di San Paolo, San Paolo, 2020.

Questa tesi cerca a verificare le incoerenze tra le trasformazioni avvenute nel mondo dopo la Guerra fredda e il Diritto del Commercio Internazionale, attraverso i suoi attori e le sue fonti, alla ricerca di linee guida che possano renderlo più adatto al presente e al futuro. Quindi, si parte da una comprensione globale del Diritto del Commercio Internazionale, compresi gli aspetti pubblici e privati. Vengono doppo identificate le trasformazioni globali più rilevanti per il commercio internazionale: (i) l'aumento del numero di attori nelle relazioni internazionali; (ii) progressi nella tecnologia; (iii) cambiamenti nel modello commerciale: scambi di servizi e catene del valore globali; e (iv) la maggiore rilevanza data alla protezione dei valori. Inoltre, procediamo all'analisi degli attori e delle fonti del Diritto del Commercio Internzionale sulla base delle trasformazioni identificate, dal punto di vista degli attori: Stati, organizzazioni internazionali, imprese e organizzazioni non governative; compresi sia gli attori che le relative fonti. Infine, l'analisi si concentra sul rapporto tra tutti gli attori e le fonti, la governance globale nel Diritto del Commercio Internazionale, indicando linee guida per rendere il Diritto del Commercio Internazionale più adatto alle trasformazioni globali.

Parole-chiave: commercio internazionale; stati; organizzazioni internazionali; imprese; organizzazioni non governative

LISTA DE SIGLAS

BRICS	Brasil, Rússia, India, China e África do Sul
CCI	Câmara De Comércio Internacional
CISG	Convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias de 1980
FAO	*Food and Agricultural Organization of the United Nations* [Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura]
GVC	*Global Value Chain* [Cadeia Global de Valor]
ICC	*International Chamber of Commerce* [Câmara de Comércio Internacional]
ICT	Information and Communications Technology
IO	*International Organization* [Organização Internacional]
ISO	*International OrganizationfFor Standardization* [Organização Internacional para Padronização]
LDC	*Least developed country* [país menos desenvolvido]
MNC	*Multinational Corporations* [Empresas Multinacionais]
NGO	*Non-Governmental Organization* [Organização Não Governamental]
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OECD em inglês
OIG	*Organizzazione Intergovernative* [Organizações Intergovernamentais]
OMC	Organisation mondiale du commerce ou Organização Mundial do Comércio
ONG	Organização Não Governamental
ONU	Organization des nations unies [Organização das Nações Unidas]
PTA	*Preferential Trade Agreement* [Acordo Preferencial de Comércio]
RoO	*Rules of Origin* [Regras de Origem]
RTA	*Regional Trade Agreement* [Acordo Regional de Comércio]
SDG	*Sustainable Development Goals* [Metas do Desenvolvimento Sustentável]
SME	*Small and Medium Enterprises* [Pequenas e Médias Empresas]
SPS	*Sanitary And Phytosanitary (Measures*) [(Medidas) Sanitárias e Fito-Sanitárias]
STN	*Societe Transnationale* [Sociedade Transnacional]
TBT	*Technical Barriers to Trade* [Barreiras Técnicas ao Comércio]
TNC	*Transnational Corporations* [Empresas Transnacionais]
UNFSS	*United Nations Forum on Sustainability Standards* [Forum das Nações Unidas para Padrões de Sustentabilidade]
UNCITRAL	*United Nation Comission on International Trade Law* [Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional]
UNCTAD	*United Nations Conference on Trade And Development* [Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento]
VSS	*Voluntary Sustainability Standards* [Padrões Voluntários de Sustentabilidade]
WTO	*World Trade Organization* [Organização Mundial do Comércio]
WWF	*World Wildlife Fund* [Fundo Mundial para a Natureza]

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO **9**

1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS DE DEFINIÇÃO E CONTEXTO: O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL **12**

2. AS TRANSFORMAÇÕES GLOBAIS E O DIRECIONAMENTO DA ANÁLISE **18**

2.1. Aumento do número de atores das relações internacionais *19*

2.2. Avanços da tecnologia *21*

2.3. Mudanças no modelo de comércio: comércio de serviços e cadeias globais de valor *23*

2.4. Relevância da proteção de valores *27*

3. ATORES E FONTES DO DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL **31**

4. EFEITOS DAS TRANSFORMAÇÕES PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: ASPECTOS RELATIVOS AOS ESTADOS **34**

5. EFEITOS DAS TRANSFORMAÇÕES PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: ASPECTOS RELATIVOS ÀS ORGANIZAÇÕES INTERNACIONAIS **50**

6. EFEITOS DAS TRANSFORMAÇÕES PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: ASPECTOS RELATIVOS ÀS EMPRESAS **68**

7. EFEITOS DAS TRANSFORMAÇÕES PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: ASPECTOS RELATIVOS ÀS ORGANIZAÇÕES NÃO GOVERNAMENTAIS **80**

8. EFEITOS DAS TRANSFORMAÇÕES PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: ASPECTOS RELATIVOS À INTERAÇÃO ENTRE ATORES E FONTES - A GOVERNANÇA GLOBAL NO DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL **93**

CONCLUSÃO **100**

REFERÊNCIAS **108**

INTRODUÇÃO

A ideia para a elaboração desta tese surgiu da observação de que cada vez mais o mundo passava por transformações e as normas relativas ao comércio internacional não as acompanhavam da forma adequada. Ou seja, o Direito do Comércio Internacional não se mostrava mais totalmente apto a lidar com a realidade apresentada, diante das mudanças ocorridas, o que exigiria, portanto, sua adaptação.[1]

Observou-se que tais transformações ocorreram desde o final da Segunda Guerra, principalmente desde o final da Guerra Fria, mas aceleraram nos últimos dez anos, vindo à tona nas discussões comerciais de modo cada vez mais frequente. Observe-se, nesse sentido, que o Fórum Público da OMC de 2018 e o Fórum Público da OMC de 2019 trataram do comércio para o futuro, com os temas "Comércio em 2030" e "Fazer o comércio avançar: adaptar-se a um mundo em evolução", respectivamente,[2] o que reforça a preocupação com as dificuldades enfrentadas.

Era preciso, então, estudar o tema para verificar as inconsistências existentes entre as transformações ocorridas no comércio internacional e o direito que o rege, na busca pelos gargalos existentes e, consequentemente, pelas diretrizes que pudessem torná-lo mais adequado para o comércio internacional atual e futuro.

A pesquisa buscou, então, verificar em que medida as transformações globais geraram efeitos no comércio internacional, para, então, determinar como o direito deve reagir a elas, adequando-se. A hipótese levantada é de que o Direito do Comércio Internacional não é mais adequado à realidade atual, pois ocorreram transformações que exigem ajustes no seu arcabouço normativo. Tal hipótese se confirma, vez que, diante da análise realizada, se observam diversos efeitos das transformações nos atores e fontes do Direito do Comércio Internacional.

---

[1] Destaque-se que a análise realizada foi anterior à pandemia da COVID-19, de modo que aspectos a ela relacionados não foram objeto de estudo.

[2] ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. Forum Public.

A análise foi feita por meio da revisão bibliográfica de textos de Direito, Economia, Sociologia e Relações Internacionais, incluindo relatórios que trouxeram informações da prática comercial. O foco se voltou aos textos posteriores ao ano 1990, priorizando aqueles que fossem posteriores a 2010. Alguns textos mais antigos foram utilizados como contraponto e para a apresentação de conceitos fundamentais. Ademais, foram consultados *websites* de organizações internacionais e ONGs.

De início, buscou-se delimitar a abrangência daquilo que se entende por Direito do Comércio Internacional, expressão que possui entendimento não uniforme na doutrina.

Por uma questão de coerência, e para garantir a análise na amplitude necessária, optou-se por um entendimento abrangente da matéria, incluindo aspectos públicos e privados, porque caso um aspecto fosse excluído, parte da relação comercial internacional não estaria mais abrangida; resultando em uma avaliação apenas parcial.

Em seguida, passou-se à investigação das transformações globais mais relevantes para o comércio internacional, tendo sido identificadas aquelas que foram sistematizados em quatro, para facilitar o entendimento do leitor e possibilitar a análise que viria: (i) o aumento do número de atores das relações internacionais; (ii) os avanços da tecnologia; (iii) as mudanças no modelo de comércio: comércio de serviços e cadeias globais de valor; e (iv) a maior relevância dada à proteção de valores: direitos humanos e meio ambiente.

O passo seguinte foi, diante das transformações identificadas, proceder à análise dos efeitos das transformações nos atores e fontes do Direito do Comércio Internacional, focando nas maneiras como o Direito do Comércio Internacional interage com cada uma das transformações.

Entendeu-se que a forma mais clara para a avaliação dos efeitos das transformações seria a dos atores e fontes do Direito do Comércio Internacional, afinal é por meio da interação dos atores que o comércio internacional acontece, envolvido pelas fontes que os regem. Nesse contexto, entende-se ser o pluralismo pressuposto da análise, como se explica ao longo do texto.

Para isso, foi preciso organizar a forma como a avaliação dos efeitos das transformações ocorreria. Utilizar a perspectiva dos atores pareceu ser a mais ajustada, vez que mais consolidada pela doutrina, de modo que para cada autor seriam abrangidas as fontes a ele relativas, bem como, em momento posterior, a forma como todos se relacionam, naquilo que se chama de governança global.

Todavia, como as transformações acontecem simultaneamente na prática comercial, resultando em efeitos que, na maior parte das vezes, decorrem de mais de uma transformação, optou-se por não sistematizar a avaliação para os efeitos de cada uma das transformações individualmente, mas avaliá-las de forma conjunta e simultânea.

Por fim, ao longo da análise dos efeitos das transformações para os atores e fontes, foram identificadas várias ferramentas importantes para a adequação do Direito do Comércio Internacional às transformações, o que corresponde à busca por sanar os déficits da governança global no âmbito do Direito do Comércio Internacional. Assim, foram indicados no último capítulo tais ferramentas, que devem ser utilizadas para adequar o Direito do Comércio Internacional às transformações e, consequentemente, lidar com a redução dos déficits de governança. Tal análise culmina com a conclusão do trabalho, na qual são apresentadas as diretrizes a serem seguidas para tornar o Direito do Comércio Internacional mais apto a lidar com as transformações globais.

Passemos, assim, ao texto.

1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS DE DEFINIÇÃO E CONTEXTO: O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Conforme é possível observar, o título deste trabalho faz referência à expressão Direito do Comércio Internacional. Assim, o primeiro passo importante para o seu desenvolvimento é explicar o que entendemos por tal expressão, delimitando o escopo da análise.

Apesar da importância atual do tema, o Direito do Comércio Internacional existe há bastante tempo, tendo adquirido relevância durante a Idade Média. A consolidação do Estado-nação, porém, reduziu a sua importância, que voltou a crescer mais intensamente com a globalização pós-Segunda Guerra e, principalmente, pós-Guerra Fria, tomando rumos diferentes daqueles tidos anteriormente (RACINE; SIIRIAINEN, 2011, p. 2 e 3).[3]

Esses novos rumos podem ser observados por meio do trecho abaixo, sobretudo como consequência das diversas revoluções industriais, que produziram efeitos significativos nas relações comerciais:

> Anything that goes beyond a simple exchange among neighbors requires investments in transportation, communications, and logistics; enforcement of contracts, provision of information, and prevention of cheating; a stable and reliable medium of exchange; arrangements to bring distributional outcomes into conformity with social norms; and so on (RODRIK, 2018, p. 27).

No que diz respeito à expressão Direito do Comércio Internacional, ressalte-se que, apesar de amplamente utilizada, ela pode receber diferentes significados, bem como ser sinônima de outras expressões, também frequentemente empregadas.[4]

São diversas as definições de Direito do Comércio Internacional encontradas nos textos relativos à matéria. Em sua maioria, destacam o aspecto mais voltado ao âmbito privado, de modo que o aspecto público seria deixado para o Direito Econômico Internacional, conforme explicado no trecho abaixo:

---

[3] Também sobre o tema, Basso (2011b, p. 6).
[4] Nesse sentido, ver Racine e Siiriainen (2011, p. 3).

> O *Direito Econômico Internacional* tende a ser aceito como um dos ramos do Direito Internacional Público, especificamente o que rege os aspectos de direito público das relações econômicas internacionais. [...] Normalmente é contraposto ao *Direito do Comércio Internacional* ou ao *Direito Comercial Internacional*, que se situam no nível das relações direito privado e concerne, segundo os tratadistas do assunto, tanto às questões de conflitos de leis em matéria comercial, quanto ao Direito Privado Material do comércio internacional, ou a ambos aspectos (STRENGER, 1986, p. 59).

Apesar disso, a interrelação existente entre os âmbitos público e privado das relações comerciais/econômicas vem destacada por alguns autores, que mostram ser a divisão apenas uma questão de enfoque da análise.[5]

[5] Os trechos a seguir evidenciam a divisão decorrente dos diferentes enfoques escolhidos, bem como apresentam comentários e ponderações a respeito da realização de referidas divisões. Audit, Bollée e Calle (2019, p. 9 a 11) usam a divisão entre macro e microeconomia: "Le droit du commerce international et des investissements étrangers est celui qui s'applique aux échanges économiques internationaux. […] La seconde précision a trait à la nature des règles qui gouvernent, encadrent et organisent ces échanges économiques internationaux. En réalité, du point de vue du droit, ils sont appréhendés sous deux angles distincts. Une première branche du droit appréhendre les échanges économiques internatinaux sous un angle macro-économique, en s'intéressant aux norms et aux diverses forms d'organisation don't les États se sont dotes, à un niveau Mondial ou regional, pour encadrer et favoriser le développement des échanges entre leurs économies nationales. Il s'agit ainsi de dresser un tableau d'ensenble du <<cadre institutionnel comum>> constitué par le droit de l'OMC, des intituitions écnomiques internationales (Banque mondiale, FMI...), des organisations interétatiques de coopération ou d'intégration (OCDE, AELE, ALENA...), etc. Cet encadremant normatif des échanges économiques internationaux à visée macro-économique est opéré par un branche du droit international public : le droit international économique. Il n'est toutefois pas au coeur des développements de cet ouvrage. Les échanges économiques internationaux sont également appréhendés sous un angle micro-économique, c'est-à-dire, cette fois-ci, du point de vue de ses acteurs immédiats, les entreprises en particulies, et des relations juridiques qui peuvent se nouer entre elles ou éventuellement avec des États ou des émanations d'États. […] D'un point de vue juridique, toute operation économique international emprunte les outils du commerce international. Elle nécessite généralement la conclusion d'un contrat, la mise en place des guaranties ou de sûretés, voire le transfert de droits de la propriété intellectuelle ou le respect de règles protectrices de la concurrence. [...] Bref, opération économique internationale est avant tout une opération du commerce international, don't elle doit en consequence respecter le cadre normatif." .
Kessedjian utiliza o enfoque dos atores econômicos (2013, p. 1): "Ceci est un livre de droit, sur un objet : le commerce international. En tant qu'outil, le droit est là pour définir les règles du jeu. En tant que droit du <<commerce>>, il s'adresse à l'acteur économique. Il a pour fonction de permettre aux opérateurs économiques d'analyser et d'évaluer les risques juridiques et judiciaires enhérents à toute activité, qui plus est lorsqu'elle est internationale, et de donner les solutions appropriées pour gérer ces risques."
Cachard (2018, p. 12) considera, dentre outros elementos, o fato de a regra poder ser invocada diante de um juiz ou um árbitro: "Ainsi, de notre point de vue, la distinction entre le droit du commerce international et le droit international économique ne réside pas dans la nature prétendument privatiste ou publiciste des normes. Elle réside dans le point de vue adopté pour considerer et mettre en oeuvre la règle de droit : point de vue de l'État ou des organisations internationales avec des considérations générales et macro-économiques, point de vue des opérateurs avec considérations particulières et microéconomiques, tendues vers la réalisation des droits subjectifis. À ce titre, l'invocabilité de la règle de droit devant le juge ou l'arbitre constitue l'un des éléments saillants de la distinction académique des disciplines."
Menjucq e Béguin (2011, p. 2 e 3) evidenciam a importância de incluir o aspecto público na análise, destacando, porém, que, na prática, o que move o comércio internacional são as instituições privadas, especialmente as empresas: "Le commerce international est, au plan juridique, au carrefour de deux préocupations. Son importance est telle que les États et les grandes instituitions interétatiques – au premier rang desquelles l'Organisation des Nations unies (ONU) – ne peuvent évidemment s'en désintéresser. Ils ne se bornent pas à le doter de règles de droit privé. Ils concluent des traités et créent des instituitions internationales pour le réguler. Ces stipulations conventionnelles et les règles régissant ces intituitions

Diante dessa notável interrelação existente entre os âmbitos público e privado do Direito do Comércio Internacional (envolvendo, portanto, aspectos do que alguns autores entendem constituir o Direito Econômico Internacional), há quem critique a operacionalidade da divisão:

> Toutefois, le <<droit économique>>, depuis qu'il est admis en qualité de branche spécifique du droit, cherche à se différencier du droit du commerce. Il serait celui qui fait fi de la *summa divisio*, chère au droit français, entre droit public et droit privé, pour ne s'intéresser qu'aux relations économiques, sans se préocuper de la source publique ou privée des normes constituant cet ensemble. Il serait alors <<le droit de l'organisation de l'économie par les pouvoirs publics ou privés ou le concert des deux >>. Ce faisant, il serait un droit <<organisationnel>>, alors que le droit du commerce ne s'intéressait qu'aux activités. Cette distinction, peu convaincante au plan théorique, n'est pas vraiment opérationnelle. Les opérateurs ont besoin de savoir dans quell environnement leurs activités se développent et un ouvrage comme celui-ci, même s'il est centré essentiellement sur le droit des activités, ne doit pas omettre les norms << organisationnelles>> (KESSEDJIAN, 2013, p. 13).

Nesse sentido, entendemos que, para que se compreenda o Direito do Comércio Internacional na sua integralidade, é preciso estudá-lo de modo a abranger as relações comerciais/econômicas de forma ampla, incluindo aspectos públicos e privados:

---

internationals se traduisent par des norms qui composent le droit international public du commerce (sous-ensemble du droit international économique qui englobe également, notamment, le droit des investissements internationaux et le droit des relations monétaires et financières).Mais le moteur du commerce international est le dynamism proper des entreprises commerciales qui pratiquent les operations transfontières, en particulier les operations d'exportation e d'importation de marchandises. Ces entreprises agissent en application du principe de la liberté des relations commerciales internationales. Les États et les instituitions qui ont pour objet le faciliter le commerce international les invitent à nouer ces relations inter-entreprises en conformité avec des règles qui reposent sur ce principe de liberté et qui forment le droit international privé du commerce (ou droit du commerce international). Il est courant de designer cette branche du droit en employant la denomination de droit du commerce international. […] La distinction de cette deuxième branche du droit et du droit international public du commerce (sous-ensemble du droit international économique) correspond à une projection au plan international de la distinction du droit privé et du droit public."

Gaudemet-Tallon (2005, pp. 35, 36, 43 e 52), por sua vez, destaca o quanto é difícil traçar as sepações entre os diferentes ramos do Direito Internacional: "De plus, le commerce international s'inscrit dorénavant dans un contexte de réglementation, d'organisation du cadre économique dans lequel il intervient, avec des institutions telles que, par exemple, le FMI, la BIRD, la CNUCED, l'OMC, ou encore l'OCDE : ces organisations, les rapports qu'elles régissent, les relations qu'elles qu'entretiennent entre elles relèvent de ce que l'on appelle le droit international économique. On voit les liens étroits entre droit international privé, droit du commerce international et droit international économique et on ne s'étonnera pas que les frontières soient souvent difficiles à tracer. […] C'est le droit international privé au sens traditionnel du terme qui retiendra notre attention, mais on a vu que la distinction avec le droit du commerce international est parfois difficile à faire, aussi, ce dernier pourra également être évoqué dans certains cas. [...] Ce qui nous importe est de constater le rôle de cette source du droit en droit du commerce international. Et comme nous avons vu qu'il n'est pas toujours simple de distinguer le droit du commerce international du droit international privé *stricto sensu*, il convient d'en faire mention dans cette recherche des diverses sources du droit international privé. Les usages du commerce international sont les pratiques habituellement suivies par les opérateurs dans une branche d'activité déterminée."

> Le droit du commerce international n'est pas la simple projection en matière international du droit commercial interne. Son champ d'application n'est pas limité à la matière commerciale au sens étroit du droit interne. Il n'est pas fait reference aux notions d'actes de commerce ou de commerçant. Le mot de commerce, au sens international du terme, est beaucoup plus large. Il est synonyme d'activité économique. Il englobe même les activités économiques de l'État et des personnes publiques. Autre différence avec le droit commercial interne, le droit du commerce international utilize des règles propres. […] Ainsi, le droit du commerce international est-il proche du droit international économique. Cette matière couvre les règles applicables aux relations macro-économiques et forme la brance <<économique>> du droit international public. Il serait simple de limiter le droit du commerce international aux seules relations entre opérateurs privés. Or les États sont devenus des acteurs à part entire du commerce international (notamment par le biais des contrats d'État). De plus, les règles relatives au commerce, notamment celles qui sont décidées dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), ont une repercussion très concrete sur l'activité des entreprises. […] Le droit du commerce international est finalement une matière composite. Il allie des sources internes et internationals, tant publiques que privées. Il utilize à la fois la technique des règles de conflit et celle des règles matérielles. Il sollicite tant le juge étatique que l'arbitre. Il considère comme opérateurs aussi bien des personnes privées que des personnes publiques. C'est en conséquence un droit particulièrement fonctionnel (RACINE; SIIRIAINEN, 2011, p. 3 a 6).

No mesmo sentido, Galgano e Marrella (2011, p. 30 nota de rodapé 47):

> Noi invece, come è stato evidenziato sopra, riteniamo che il diritto del commercio internacionale sia una matteria speciale tanto del diritto internazionale pubblico che del diritto internazionale privato, una materia che, *ex natura rerum*, cementa proprio la dimensione internazionalpubblicistica con quella internazionalprivatistica in virtù della unitarietà dell'oggetto: il commercio internazionale. Non é possibile infatti vagliare a fondo il commercio internazionale focalizzando la propria attenzione solo tra le fonti del diritto interstatuale (come esigerebbe un'analisi rigorosamente internazionalpubblicistica) o limitandosi alle sole norme di conflitto (di leggi e di giurisdizioni, come invece richiederebbe un'analisi internazionalprivatistica tradizionale). Aventi ad oggetto le operazioni commerciali *inter privatorum* nell'ottica dello Stato italiano.[6]

Em suma: entendemos que, se os dois âmbitos, público e privado, precisam operar conjuntamente para permitir o funcionamento do comércio internacional e do direito que rege as relações comerciais internacionais (usadas aqui como sinônimo de relações

[6] Basso (2012, p. 227) também possui entendimento abrangente do que está incluído no estudo do direito do comércio internacional: "Neste contexto surge o Direito do Comércio Internacional, ou *Droit International des Affaires*, que tem como objeto de estudo toda a atividade mercantil internacional, abrangendo todas as áreas do direito comercial e do direito industrial, caracterizando-se como um verdadeiro direito econômico, mais amplo, que inclui o direito monetário-cambial, o direito financeiro, o direito fiscal, em síntese, o Direito Internacional Econômico. […] O Direito do Comércio Internacional não é, senão, o reflexo e a conseqüência das relações internacionais de caráter econômico. Está diretamente vinculado à circulação internacional das mercadorias, dos serviços e dos pagamentos. Abrange, portanto, a criação internacional das riquezas e a mobilidade dos fatores de produção (capital e mão-de-obra) de um país a outro."

econômicas internacionais), incluiremos, para fins desta tese, a análise de aspectos públicos e privados das relações comerciais internacionais, pois somente considerado desta forma o Direito do Comércio Internacional terá uma análise de seu âmbito completo.

Assim, entendemos o Direito do Comércio Internacional, para fins deste trabalho, como o conjunto de atores e fontes que regem as relações econômicas/comerciais internacionais,[7] incluindo tanto o arcabouço jurídico que vêm do âmbito público quanto o que vem do âmbito privado, pelo fato de que excluir um deles implicaria abranger apenas parte do Direito do Comércio Internacional.[8]

Importante explicar também que o Direito do Comércio Internacional não pode ser considerado nem entendido de forma isolada, pois compartilha conceitos e entendimentos com outras áreas do Direito Internacional, conforme explica Cassese (2013, p. 56):

> Il diritto Internazionale ha progressivamente disciplinato varie materie [...]. Inizialmente, queste discipline giuridiche tendevano a costituire, almeno in larga misura, settori autonomi e separati del diritto Internazionale. Oggi, invece, questi settori tendono ad influenziarsi reciprocamente e ad essere presi in considerazione in prospettiva unitaria. Ad esempio, le norme e i principi operante in matéria di ambiente e commercio Internazionale sono sempre più legati alla disciplina in matéria di sviluppo economico e diritti umani; [...].[9]

Ademais, é preciso considerar que direito e sociedade possuem relação indissociável. Consequentemente, suas transformações e evoluções devem caminhar em conjunto, para que na prática tenham bom funcionamento. Essa preocupação pode ser exemplificada no seguinte trecho:

> Comme tout commerce, le commerce international est le fruit d'activités de caractère économique effectuées les plus souvent par des opérateurs professionels et parfois par des États ou des entités publiques. Ce commerce ne s'effectue pas de la même façon ni avec la même liberté ou intensité en fonction du contexte politique et économique qui prévaut dans la societé internationale. Mais il a besoin de règles adaptées autant que possible à ses caractères spécifiques. Il a également besoin d'un minimum d'organisation, aussi bien pour

[7] Atores e fontes serão objeto de capítulo específico, no qual abordaremos os aspectos terminológicos e teóricos que entendemos necessários.

[8] Herdegen (2016, p. 4) apresenta o mesmo entendimento de que para que se estude o tema de maneira completa é preciso abranger os âmbitos público e privado. Todavia, o faz sob a terminologia de Direito Econômico Internacional.

[9] Tratando especificamente das normas da OMC, acrescente-se o posicionamento de Pauwelyn (2001, p. 538), de acordo com quem "with one possible exception, no academic author (or any WTO decision or document) disputes the WTO rules are part of wider corpus of public international law."

> reguler les échanges que pour structurer les entreprises (JACQUET; DELEBECQUE; CORNELOUP, 2015, p. 5).

Ou seja, o direito precisa corresponder às transformações da sociedade e estar adequado às necessidades daqueles que o utilizam. Por isso esta tese busca identificar as transformações globais ocorridas recentemente que sejam mais relevantes para o âmbito do comércio internacional e quais as suas consequências para o Direito do Comércio Internacional, por meio da análise de seus atores e fontes, buscando diretrizes para lidar com as dificuldades existentes, no intuito de reduzi-las.

Inicialmente serão indicadas as transformações globais ocorridas, para, em seguida, tratar dos atores e das fontes do Direito do Comércio Internacional, os quais precisam ser vistos como um conjunto atuando simultaneamente, naquilo que se entende como governança global.

2. AS TRANSFORMAÇÕES GLOBAIS E O DIRECIONAMENTO DA ANÁLISE

Neste capítulo serão indicadas e analisadas aquelas que entendemos ser as mais relevantes transformações globais que afetam o comércio internacional, conforme referido no título desta tese.[10]

As transformações correspondem a mudanças enfrentadas pela sociedade ocorridas após a Segunda Guerra Mundial e, sobretudo, de modo mais intenso, após o final da Guerra Fria.[11]

Trata-se basicamente do fenômeno da globalização (com seus impactos mais recentes), que corresponde, em definição sucinta de Steger (2017, p. 17), ao aumento da interconectividade no mundo.

Esse aumento de interconectividade gera também aumento da interdependência dos participantes, que se tornam mais suscetíveis aos acontecimentos externos a eles. [12]

---

[10] Como já explicado, o foco deste trabalho é avaliar os principais efeitos das transformações globais nos atores e nas fontes do Direito do Comércio Internaiconal. Sendo assim, questões externas a tais transformações e seus efeitos estão excluídas do escopo do trabalho.

[11] Destaque-se que cada transformação apresenta, dentro deste período, uma evolução específica.

[12] Outra definição de globalização, mais extensa, é a dada por Hale; Held e Young (2013, pp. 25 e 26). Mesmo mais longa, exprime o mesmo racional encontrado na definição mais suscinta: "The most important change in politics since 1945 is that this condition – what happens in country A affects country B, and vice versa – has become omnipresent through a process of globalization. Globalization can be defined as a transformation in the spatial organization of social relations, an increase in their extensity, intensity, velocity, and impact. This process – or set of processes – generates transcontinental or interregional flows and networks of activity, interaction, and the exercise of power. The result of these changes is a far deeper form of interdependence than was imagined by the creators of the postwar order. Already in the 1970s Keohane and Nye were referring to the phenomenon of "complex interdependence." Three decades later, that extensive and variegated mutual dependency has only increased. As we argue below, it has reached a point at which the basic functionalist logic through which interdependence- based demand for global governance was supplied by cooperation between states has become far more difficult. […] Postwar institutions created conditions under which actors could benefit from forming multinational companies, investing abroad, developing technologies for global production chains, and other activities associated with globalization. These choices, combined with the expansionary logic of capitalism and basic technological innovation, changed the nature of the world economy, radically increasing dependence on people and countries from every corner of the world. This interdependence, in turn, created demand for further institutionalization, which states provided, seeking the benefits of cooperation, beginning the cycle anew. Throughout the postwar period, through the end of the Cold War and beyond, the world has enjoyed a period of *selfreinforcing - interdependence.*"

Para facilitar e organizar a análise, agrupamos as principais transformações globais relativas ao comércio internacional em quatro, que serão detalhadas em seguida: (i) aumento do número de atores das relações internacionais; (ii) avanços da tecnologia; (iii) mudanças no comércio, especialmente o comércio de serviços e as cadeias globais de valor; e (iv) relevância da proteção de valores.

2.1. Aumento do número de atores das relações internacionais

Uma das transformações observada ao longo dos últimos anos é o aumento progressivo da quantidade de atores das relações internacionais.[13]

Esse aumento advém tanto do crescimento do número de estados e organizações internacionais, quanto do crescimento da quantidade de entidades privadas, sejam elas empresas ou ONGs, resultado dos acontecimentos ocorridos no pós-Segunda Guerra, principalmente após a Guerra Fria. (HALE; HELD; YOUNG, 2013, p. 36, 147, 297 e 298; BRÜHL; RITTBERGER, 2001, pp. 19 e 20; DUPUY; KERBRAT, 2014, p. 3; STEGER, 2017, pp. 53 e 54; MARRELLA, 2017, p. 64; NYE, 2004, p. 90.)

O aumento do número de estados se deu especialmente diante do processo de descolonização no pós-Guerra, do término da URSS e dos movimentos de auto-determinação (HALE; HELD; YOUNG, 2013, p. 36; DUPUY; KERBRAT, 2014, p. 3); o aumento do número de organizações internacionais, por sua vez, é consequência da necessidade de tratamento conjunto de temas específicos entre os diversos estados, de forma pacífica (HALE; HELD; YOUNG, 2013, p. 147; DUPUY; KERBRAT, 2014, p. 3).

O crescimento do número de empresas com atividades internacionais é consequência do crescimento econômico, gerado pela liberalização econômica e pela privatização, (BRÜHL; RITTBERGER, 2001, pp. 19 e 20), bem como pela redução de

[13] Optamos por utilizar a terminologia atores por se tratar de termo abrangente e amplamente utilizado nos livros de Direito do Comércio Internacional e Direito Econômico Internacional para designar Estados, Organizações Internacionais, empresas e organizações não governamentais, como se vê em: Herdegen (2016, passim); Galgano e Marrella (2011, passim); Jacquet, Delebecque e Corneloup (2015, passim); por sua vez, Racine e Siiriainen (2011, passim) utilizam o termo operadores, que também permite incluir sujeitos e não sujeitos de Direito Internacional. O tema será tratado novamente mais adiante.

custos proporcionada pela transferência da produção das empresas para países de mão-de-obra barata e legislação pouco ou nada protetiva dos trabalhadores e do meio ambiente (BALDWIN, 2019a, p. 109; STEGER, 2017, p. 54); o maior número de ONGs, por fim, decorre dos avanços tecnológicos (BRÜHL; RITTBERGER, 2001, pp. 19 e 20), da quantidade de informação disponível (NYE, 2004, p. 90) e da busca pela defesa de valores e interesses específicos pelos atores privados, que, ao se unirem na defesa pelos mesmos interesses e valores, tornam a busca pela efetivação de seus objetivos mais consistente (HALE; HELD; YOUNG, 2013, p. 297 e 298; MARRELLA, 2017, p. 64).

Assim, o acréscimo na quantidade de participantes nas relações internacionais reflete em dificuldade para coordenar os interesses envolvidos, resultando em maior probabilidade de dissenso, especialmente na medida em que os temas de solução mais simples são superados, restando para serem abordados aqueles que são objeto de maiores controvérsias.

Sobre o tema, detalham Hale, Held e Young (2013, p. 16):

> […] we identify four mechanisms that have rendered multilateral cooperation increasingly difficult, four routes or pathways to gridlock. First, the diffusion of power from what used to be known as the industrialized world to the emerging economies has increased the number of actors who must agree – and the diversity of interests that must be accommodated – in order to achieve meaningful cooperation. Second, the institutional legacy of the postwar period has "locked in" policymaking processes that have now grown dysfunctional. Third, the easier items on the cooperation agenda have already been dealt with; yet deeper interdependence creates a need for more sophisticated, complex, and powerful institutions, which are harder to create. Fourth, a proliferation of institutions has led to fragmented "regime complexes" that can impede effective cooperation instead of facilitating it. These reasons share, in part, a common origin. They are all to a significant extent consequences of previous, successful attempts to cooperate multilaterally. Over the last half-century, the postwar order has allowed for a cycle of deepening cooperation and globalization, a process of *self-reinforcing interdependence*. This process, along with other important factors such as technological innovation and the basic logic of capitalist expansion, has led to a deeper level of interdependence than has ever been experienced by the world, one that current multilateral institutions are less and less able to manage effectively.

Ou seja, o aumento do número de participantes das relações internacionais gera o crescimento da quantidade de interesses envolvidos, e a globalização, cada vez mais instensa, potencializa a interdependência entre eles, ainda mais considerando o crescimento da relevância da participação dos países em desenvolvimento, especialmente na Ásia

(STIGLITZ, 2018, p. xxxvi), resultando em efeitos para o Direito do Comércio Internacional, como se verá nos próximos capítulos.

2.2. Avanços da tecnologia

Nos últimos anos, os avanços tecnológicos alteraram de forma substancial a vida em sociedade, o que inclui, certamente, as relações comerciais internacionais, conforme constatado em relatório da Organização Mundial do Comércio (2018, p. 6) dedicado ao tema:

> Technological innovations have shaped global commerce. From the invention of steamships, railways and the telegraph which fuelled the first industrial revolution in the early 1800s, to the advent of containerization in the 1950s and, more recently, the rise of the internet, technological innovations have significantly reduced trade costs and transformed the way we communicate, consume, produce and trade. […] The rise of digital technologies promises to further transform international trade. We are entering a new era, in which a series of innovations that leverage the internet could have a major impact on trade costs and international trade. The Internet of Things (IoT), artificial intelligence (AI), 3D printing and Blockchain have the potential to profoundly transform the way we trade, who trades and what is traded.

Ou seja, o componente digital trouxe, assim como outras transformações decorrentes de avanços tecnológicos anteirores, mudanças para o comércio internacional. Fala-se, inclusive, em revolução digital, ou, como chamada por Schwab (2016, pp. 11 e 12), quarta revolução industrial:

> […] I believe that today we are at the beginning of a fourth industrial revolution. It began at the turn of this century and builds on the digital revolution. It is characterized by a much more ubiquitous and mobile internet, by smaller and more powerful sensors that have become cheaper, and by artificial intelligence and machine learning. […] The fourth industrial revolution […] is not only about smart and connected machines and systems. Its scope is much wider. Occurring simultaneously are waves of further breakthroughs in areas ranging from gene sequencing to nanotechnology, from renewables to quantum computing. It is the fusion of these technologies and their interaction across the physical, digital and biological domains that make the fourth industrial revolution fundamentally different from previous revolutions. In this revolution, emerging technologies and broad-based innovation are diffusing much faster and more widely than in previous ones, which continue to unfold in some parts of the world.

O autor atribui essa revolução a três fatores: velocidade, amplitude e profundidade e impacto sistêmico:

> Three reasons, however, underpin my conviction that a fourth and distinct revolution is underway:
> **Velocity**: Contrary to the previous industrial revolutions, this one is evolving at an exponential rather than linear pace. This is the result of the multifaceted, deeply interconnected world we live in and the fact that new technology begets newer and ever more capable technology.
> **Breadth and depth**: It builds on the digital revolution and combines multiple technologies that are leading to unprecedented paradigm shifts in the economy, business, society, and individually. It is not only changing the "what" and the "how" of doing things but also "who" we are.
> **Systems Impact:** It involves the transformation of entire systems, across (and within) countries, companies, industries and society as a whole (SCHWAB, 2016, pp. 8 e 9).

Exemplo bastante evidente dessa transformação é o aumento do comércio eletrônico:

> Digital technologies are reshaping consumer habits by shifting purchases online through the widespread use of internet-enabled devices which provide consumers with direct access to online markets. It is estimated that, in 2016, the value of e-commerce transactions totalled US$ 27.7 trillion, of which US$ 23.9 trillion was business-to-business e-commerce transactions (ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO, 2018, p. 5).

Assim, conforme a relevância do comércio eletrônico aumenta, cresce também a necessidade de que o tratamento jurídico das relações comerciais efetuadas com participação cada vez mais intensa da tecnologia receba regramento jurídico que evite dificuldades na sua utilização.

Se por um lado a utilização da tecnologia facilita as transações comerciais, por outro, as transformações tecnológicas também podem trazer aspectos negativos, exigindo reações que permitam conter dificuldades crescentes:

> The benefits of digital technologies notwithstanding, they are also giving rise to a number of concerns, including market concentration, loss of privacy and security threats, the digital divide, and the question of whether digital technologies have really increased productivity. […] Regulation of intellectual property rights, data flows, and privacy as well as the quality of digital infrastructure are likely to emerge as new sources of comparative advantage (ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO, 2018, p. 5).

Ou seja, conforme os avanços tecnológicos ocorrem, é preciso que o arcabouço normativo acompanhe as transformações, o que inclui tanto o tratamento jurídico de novas ferramentas e conceitos, quanto as consequências que tais novidades trazem para a sociedade de modo geral. Isso, porém, precisa ser feito com a devida cautela, para evitar a restrição demasiada às novas ferramentas e/ou o agravamento das dificuldades e desigualdades geradas na sociedade.

São, então, vários os aspectos de contato entre as transformações tecnológicas e o comércio internacional, resultando em efeitos para o Direito do Comércio Internacional, como se verá nos próximos capítulos.

2.3. Mudanças no modelo de comércio: comércio de serviços e cadeias globais de valor

A forma como se faz o comércio e o que é objeto dele também tem passado por transformações recentes, tanto por meio da formação das cadeias globais de valor quanto pela crescente relevância dos serviços e seu comércio, conforme destacado por Lamy (2015, p. 1):

> […] the new world is a world where production is transnational along global supply chains of goods and services and where obstacles to trade are about protecting the consumer from risks. We are not yet totally out of the old world, we are not totally yet in the new world; we are somewhere in between.

Ou seja, a forma como o comércio é realizado vem passando por mudanças nos últimos tempos. Trata-se da divisão das operações das empresas em diversos estados, o que formou as cadeias de valor, nas quais os serviços tem papel-chave, como explicado por Stephenson (2014, p. 1):

> The pattern of world trade has witnessed remarkable changes over the past 25 years, not least because of reductions in transport costs, the information technology revolution, and more open economic and trade policies. Today companies divide their operations across the world, from the design of the product and manufacturing of components to assembly and marketing. This has created international production chains that have altered the functioning of the world's production and trade patterns. […] Services are playing a key role in the

> operation of these GVCs [global value chains] and international production networks, especially transport, communications, and other business services, the fastest-growing component of world trade. Goods and services are now fully intertwined and inseparable in production, and investment decisions are pushing international trade flows and patterns.[14]

No que diz respeito às cadeias globais de valor, importante esclarecer que se trata de conjunto de atividades realizado por empresas na construção de produto ou serviço desde a sua concepção até após a sua utilização. Esse conjunto de atividades é dividido entre diversas empresas e localidades, que abrangem diversos países (UNIVERSIDADE DUKE, Global Value Chains Initiative.)

Sua crescente utilização decorre da decisão das empresas e produz efeitos na cadeia produtiva e na concorrência:

> It is the investment decisions of multinational corporations (MNCs), through their outsourcing and off-shoring activities, that are driving the creation of GVCs worldwide. Operation of GVCs stems from the changed behavior of firms and should be understood as part of the changed microeconomics of firm behavior. There are strong incentives at present for a firm within the world economy to "de-verticalize" its output. This process has fundamentally altered the nature of competition. The main motivations of the large firm in today's world are to reduce its transactions costs and lower its risks, in a context of globalized output. Within these MNC decisions, GVCs are not uniform—some are created by research-driven companies looking for high research-value added, while others are propelled by marketing-driven companies looking to source inputs in low-cost locations (STEPHENSON, 2014, p. 3).

Explicando de forma mais detalhada, Baldwin (2019a, p. 109, 142 a 145 e 168):

> Once it was possible to separate manufacturing processes internationally, firms pursued the option with gusto. They started moving labor-intensive stages of production from high-wage nations to low-wage nations. […] Globalization was transformed by this North-South offshoring since advanced know-how accompanied the offshoring stages of production. It is these new knowledge flows that put the "New" in the New Globalization. They are what allowed a small number of developing nations to industrialize with a rapidity entirely out of line with historical experience, and this, in turn, reshaped the world in Phase Four. […] By fragmenting the production processes, the New Globalization shifted competition from a sector-by-sector type of competition to a stage-by-stage type of competition. In a sense, competition from low-wage workers on developing nations came directly into Northern factories and offices. […] The key point is that under this new international organization of production, factories crossed North-South borders. This led to many changes, but the most important was the way that intrafactory flows became international flows. […] The newness of the New Globalization stems from two aspects of the second

[14] No mesmo sentido, Hale, Held e Young (2013, pp. 133 e 134), apesar de não usarem o termo cadeias globais de valor.

> unbundling – fragmentation and offshoring in manufacturing and service sectors, and the technology flows that follow the jobs sent offshore. […] Under the New Globalization, the frontline of competition is better thought of as being between cross-national production networks – call them "global value chains," or GVCs for short.[15]

Isto é, diante da possibilidade de separação dos processos de produção em diversos estados, a produção passou a ser internacional, ainda que controlada por uma única empresa, formando redes de produção que deixaram de ser apenas nacionais.

Em relação ao comércio de serviços, nos últimos anos, seu crescimento foi maior do que o do comércio de mercadorias, evidenciando o aumento da sua relevância:

> Trade in services has expanded faster than trade in goods between 2005 and 2017, at 5.4 per cent per year on average. […] The main driver of this shift is technological change. Thanks to digitalization, the internet and low-cost telecommunications, many services sectors that were once non-tradable – because they had to be delivered face-to-face in a fixed location – have become highly tradable – because they can now be delivered remotely over long distances. Of course, some services, such as taxis, hotels or hair salons, will continue to be delivered locally and require a physical presence (although companies such as Uber and Airbnb demonstrate how even these sectors can be radically transformed by new internet-based business models). But other services, such as retailing, software development, or outsourced business processes, are now being "de-localized" and "globalized" to an extent and on a scale that may surpass the even most globe-spanning multinational goods manufacturers[16] (ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO, 2019, p. 6, 14 e 15).

Esse aumento no comércio de serviços, dentre outros motivos, tais como os avanços tecnológicos, está relacionado ao fato de representarem parcela significativa de valor agregado na linha produtiva:

> Measuring the role of services in international trade has become more complex as global value chains and technological change have blurred the distinction between services and goods activities. Statistics based on trade in value-added capture the importance of services as inputs to all sectors in the economy, revealing that services play a bigger role in international trade than gross

[15] Para mais detalhes sobre o comércio intra-firma, ver Blanchard, Gaigné e Mathieu (2010, pp. 896 e 897).

[16] Acrescente-se, nesse sentido, que: "Services already accounted for 76 per cent of GDP in advanced economies in 2015 – up from 61 per cent in 1980 – and this share seems likely to rise. In Japan, for example, services represent 68 per cent of GDP; in New Zealand, 72 per cent; and in the US, almost 80 per cent. Emerging economies, too, are becoming more services-based – in some cases, at an even faster pace than advanced ones. Despite emerging as the "world's factory" in recent decades, China's economy is shifting dramatically into services. Services now account for over 52 per cent of GDP – a higher share than manufacturing – up from 41 per cent in 2005. In India, services now make up almost 50 per cent of GDP, up from just 30 per cent in 1970. In Brazil, the share of services in GDP is even higher, at 63 per cent. Between 1980 and 2015, the average share of services in GDP across all developing countries grew from 42 to 55 per cent" (ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO, 2019, p. 15).

> statistics suggest. Services value-added accounts for close to half of the value of international goods and services trade (ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO, 2019b, p. 8).

Além disso, representam aspecto importante na concorrência com outras empresas:

> Services cannot be overlooked in their important role as both embodied and embedded activities along the whole gamut of the value chain for manufactured, agricultural, and natural resource products, as well as for other services activities. […] The role of services in GVCs is twofold—services provide the linkage points across the goods supply chains, and are also emerging as supply chains in their own right. As a result, there is now greater scope for a pro-trade alliance between goods and services firms, as goods firms understand that their own competitiveness is dependent on competitiveness in their services inputs (STEPHENSON, 2014, p. 3 e 4).

Ou seja, somados à possibilidade do desmembramento da produção em diversos estados para os bens, os avanços tecnológicos permitiram também a participação dos serviços nas cadeias de valor, os quais vem sendo, cada vez mais, responsáveis por parcela significativa do valor agregado ao longo da produção, o que aumenta sua importância.

No que diz respeito à relação entre o aumento do comércio de serviços e os avanços tecnológicos, tais avanços foram responsáveis por tornar os serviços mais comerciáveis, como demonstra Schwab (2016, p. 58):

> Platform strategies, combined with the need to be more customer-centric and to enhance products with data, are shifting many industries from a focus on selling products to delivering services. An increasing number of consumers no longer purchase and own physical objects, but rather pay for the delivery of the underlying service which they access via a digital platform. It is possible, for example, to get digital access to billions of books via Amazon's Kindle Store, to play almost any song in the world via Spotify, or to join a car-sharing enterprise that provides mobility services without the need to own the vehicle. This shift is a powerful one and allows for more transparent, sustainable models of exchanging value in the economy. But it also creates challenges in how we define ownership, how we curate and engage with unlimited content, and how we interact with the increasingly-powerful platforms that provide these services at scale.

No mesmo sentido foi a avaliação constante em relatório da Organização Mundial do Comércio (2019, p. 14), mostrando a crescente relevância do comércio de serviços também fora de cadeias globais de valor:

> Thanks to digitalization, the internet and low-cost telecommunications, many services sectors that were once non-tradable – because they had to be delivered face-to-face in a fixed location – have become highly tradable – because they can now be delivered remotely over long distances.

Diante da crescente evolução tecnológica e do seu impacto na forma como os serviços são realizados, Baldwin (2019b, p. 13 a 15) fala na ocorrência de uma transformação "globótica":

> The globotics transformation will be the third great economic transformation to shape our societies over the past three centuries. […] I call it the "Services Transformation" to contrast with the industrial transformation that preceded it. Today's Globotics Transformation is focusing primarily on the service sector. It will shift workers to service and professional jobs that are "sheltered" from telemigrants and white-collar robots. […] The Globotics Transformation has been launched by a third technological impulse – digital technology. […] Machine learning is giving computers – and the robots they run – new skills that are valuable in offices. […] The upshot of this new type of thinking computer is that automation is now affecting office jobs, not just factory jobs as in the past. The same digitech is also making it easy for foreign-based workers to perform tasks in our offices. It is making it seem almost as if these foreigners are actually in the room and speaking the same language.

De acordo com a Organização Mundial do Comércio (2019, p. 6), além da tecnologia, as mudanças demográficas, climáticas e de renda também vão afetar as demandas por serviços.

São vários os aspectos relativos às alterações nas formas de comércio, resultando em efeitos para o Direito do Comércio Internacional, como se verá nos próximos capítulos.

2.4. Relevância da proteção de valores

Além da interconectividade gerada por fatores artificiais, é preciso destacar que a humanidade está conectada também em razão das características humanas que lhes são inerentes, incluindo fontes de sobreviência e direitos humanos, cuja proteção vem sendo cada vez mais buscada.

Conforme resume Steger (2017, p. 92): "In the 21st century, it has become virtually impossible to ignore the fact that people everywhere on our planet are inextricably linked

to each other through the air they breathe, the climate they depend upon, the food they eat, and the water they drink."[17]

Nesse sentido, foi emergindo nos últimos anos a preocupação, ainda que não tão abrangente e efetiva como poderia ser, com a proteção do planeta, vez que tanto problemas como soluções na área não são isolados, mas coletivos e globais. Além da preocupação com a proteção, aumenta também a busca pelas melhores formas de conciliar a proteção com o desenvolvimento. (STIGLITZ, 2018, p. xxxv; HALE; HELD; YOUNG, 2013, p. 201; STEGER, 2017, p. 101)

Isso pode ser verificado, por exemplo, pela criação da Agenda 2030, (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. 17 objetivos para transformar o nosso mundo) que inclui as Metas do Desenvolvimento Sustentável (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. Sustainable Development Goals.), dentre outros instrumentos muito relevantes que buscam garantir tal proteção (MARRELLA, 2017, p. 68).[18]

No que diz respeito às Metas do Desenvolvimento Sustentável e seu atingimento, Sachs et al. (2019, p. 806 a 810) estudam-nas propondo ações estatais e privadas, implementadas de forma conjunta, visando ao cumprimento das metas por meio da realização do que chamaram de "seis transformações":

> The first Transformation comprises three sets of interventions to promote education and gender equality and to lower inequalities. […] [Second] Transformation promotes key investments in health and well-being. […] [Third] Transformation aims to ensure universal access to modern energy sources, decarbonize the energy system by mid-century in line with the Paris Agreement and reduce industrial pollution of the soil, water and air. […] [Fourth Transformation relates to] Integrated strategies […] needed to make food systems, land-use and oceans sustainable and healthy for people. […] A first focus of [fifth] Transformation is ensuring access to the water supply, sanitation and appropriate sewage and waste disposal in urban and rural areas. […] Sustainable and efficient mobility is a second priority. […] The sixth SDG Transformation calls for a comprehensive set of regulatory standards, physical infrastructure and digital systems to capture the benefits of the digital revolution for the SDGs while avoiding the many potential pitfalls.

[17] Também sobre o tema, HALE; HELD; YOUNG, 2013, p. 237.
[18] Citem-se, como exemplo de instrumentos, a Declaração Universal dos Direitos Humanos, a Convenção Europeia dos Dirietos do Homem, a Convenção Americana sobre Direitos Humanos e o *Global Compact.*

Preocupação semelhante com a proteção dos direitos humanos também aumentou (HERDEGEN, 2016, p. 22. MARRELLA, 2017, passim; SACHS; et al, 2019, passim.). Nesse sentido, Raz (2010, p. 39) destaca a importância da institucionalização da proteção dos direitos humanos para garantir a efetivação da sua proteção:

> The individual rights discussed and pursued in the international arena are invariably human rights. Other rights come in when incorporated in treaties or the constitutions of international organisations. Human rights stand in their own right. Their implementation, like that of other legal precepts, requires institutionalisation. But when incorporated into law the relevant legal rights are, rightly, considered not to be rights created by law, but ones recognised by law. They are moral rights we have independently of the law, and that is why the law should recognise and enforce and protect them.[19]

No âmbito do comércio internacional, Lamy (2015, p. 1 e 10) destaca a ocorrência de mudanças que evidenciam a crescente relevância da proteção de valores:

> We are moving from the administration of protection – quotas, tariffs, and subsidies – to the administration of precaution – security, safety, health, and environmental sustainability. This is a new version of the old divide between tariffs and non-tariff measures. […] In the world of protection, global market capitalism could live without addressing the "values" issue. In the world of precaution this issue is becoming central. [20]

Essa preocupação também contribui para o surgimento e o aumento de relevância daqueles atores internacionais que buscam aumentar a efetividade das proteções e garantias de direitos:

> There is an additional crucial contribution that human rights make to the emerging world order: the most powerful actors on the international scene are states, big corporations, and at least some international organisations. Human rights are rights of individuals, and as the fourth truism (and the attendant discussion of it above) says, right-holders have a say in their enforcement, and everyone—every individual or association of individuals—has standing to press for their recognition as demanding protection. This enables the cause of human rights to mobilise concerned individuals, and to generate considerable pressure on states, corporations and international organisations. As we know, this is indeed what has happened and what is happening. One of the most important transformations brought about by the pursuit of human rights has been the empowerment of ordinary people, and the emergence of a powerful network of nongovernmental as well as treaty-based institutions pressurising states and corporations (and, to a lesser extent, international organisations) in the name of individual rights. The human rights movement launched a new channel of

[19] Ver também Aaronson e Chauffour (2011, passim), mostrando crescente utilização de termos relacionados aos direitos humanos em tratados de comércio.
[20] Os padrões (*standards*) tem papel relevante para o tema, como se verá adiante.

> political action, which continues to be a major corrective to the concentration of power in governmental and corporate hands (RAZ, 2010, p. 41)

Portanto, ainda que de forma sucinta, é possível observar o quanto a necessidade de proteção de valores e direitos comuns para os seres humanos vem ganhando visibilidade e precisa ser considerada nas transações comerciais e no direito que as rege, temas que serão aprofundados ao longo deste trabalho.

3. ATORES E FONTES DO DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Identificadas as principais transformações globais que produzem efeitos no comércio internacional, passemos à análise de como tais transformações interagem com o Direito do Comércio Internacional. A análise será feita da perspectiva dos atores do Direito do Comércio Internacional e suas fontes.[21]

Esclareça-se desde já que a utilização do termo atores leva em consideração o fato de se tratar de termo abrangente e amplamente utilizado nos livros de Direito do Comércio Internacional e Direito Econômico Internacional para designar Estados, Organizações Internacionais, empresas e organizações não governamentais.[22]

---

[21] Por fonte entendemos tanto aquela relativa à produção quanto aquela relativa à cognição, conforme explicam Galgano e Marrella (2011, p. 193): "Di fonti del diritto si può parlare in due sensi: come fonti di produzione e come fonti di cognizione del diritto. **Fonti di produzione** sono i modi di formazione delle norme giuridiche; **fonti di cognizione** sono i testi che contengono le norme giuridiche già formate." Assim, quando utilizarmos a palavra norma, esta será entendida como sinônima de fonte de cognição.
Besson e Marti (2018, p. 506) apresentam explicação detalhada sobre o termo "atores", que apesar de elaborada considerando o Direito Internacional Público, aplica-se para o Direito do Comércio Internacional: "By actors of international law-making, we obviously mean international law-makers, that is, anyone who has an important or non-trivial influence on the determination of international law. Therefore, not everyone who intervenes in one way or another in that process becomes an actor in this sense. Assistants who type, translate, or edit linguistically a draft of a decision do intervene in the process, but have no significant influence in the determination of the result. Only those who can exert a significant influence act in the process in a non-trivial way, and can be considered actors. Finally, the sum of all the actors in a particular process of law-making constitutes the authors of such law. Consequently, the notion of 'actor' in a process of law-making is intrinsically related to the idea of an authorial intervention or, in other words, to the idea of authority in a descriptive sense. All the actors who actually intervene collectively in the law-making process in a nontrivial way become the authors of such law, and act as the authorities, in a descriptive sense, of such a legal system."

[22] Utilizam o termo atores: Herdegen (2016, passim), Galgano e Marrella (2011, passim), Jacquet, Delebecque e Corneloup (2015, passim); por sua vez, Racine e Siiriainen (2011, passim) utilizam o termo operadores, que corresponde ao termo atores no sentido de que também permite incluir sujeitos e não sujeitos de Direito Internacional.
Importante ainda, sobre a terminologia atores, distingui-la dos sujeitos de direito internacional público. Nesse sentido, Conforme explicam Dupuy e Kerbrat (2014, p. 29), de um lado, de modo técnico, se coloca a questão da atribuição da qualidade de sujeito internacional; de outro, fala-se em atores das relações internacionais, em um contexto político e sociológico mais amplo. A diversificação de tais atores é manifesta e seria inútil negar que os estados perderam há muito tempo o monopólio da ação no contexto empírico das relações econômicas e políticas internacionais. O fato de alguns atores serem considerados sujeitos de Direito Internacional, e outros não, abre espaço a diversas reflexões. Uma delas corresponde à amplitude da flexibilidade de atuação que cada ator possui (CRAWFORD, 2012, p. 126). Outra diz respeito ao próprio entendimento de quais são os sujeitos de Direito Internacional. Para maiores discussões sobre o tema, ver: Klabbers (2009, passim) e Rezek (2016, pp. 189 a 200).
Sobre o tema explica também Herdegen (2016, p. 27): "Traditional international law recognizes only a limited number of entities capable of processing international rights or duties and of bringing international claims. The primary legal subjects in international law have always been States. Other traditional subjects of

Nesse sentido, entendemos que, para que se estude o Direito do Comércio Internacional de forma suficientemente abrangente, ou seja, incluindo o âmbito público e o âmbito privado, é preciso aceitar o pluralismo das fontes, de modo que toda a produção normativa seja considerada, inclusive aquela proveniente de atores de origem não-estatal (JACQUET; DELEBECQUE; CORNELOUP, 2015, pp. 15 e 17; GOLDMAN, 1964, passim; OPPETIT, 1982, p. 53; GAUDEMET-TALLON, 2005, p. 161).[23] Destaque-se

international law are insurgents recognized as belligerents and entities *sui generis*, for example the Holy See, the Sovereign Order of Malta, and the International Committee of the Red Cross. International (intergovernmental) organizations are also recognized as having international legal personality, the most prominent of them being the United Nations. Since the end of the Second World War, the number and importance of international organizations with an economic mission such as the IMF, the World Bank Group, and the WTO, has increased steadily. The scope of actors in international economic relations reaches well beyond international legal subjects in the strict sense. International non-governmental organizations (NGOs), transnational corporations, non-formal governmental forums, and inter-agency cooperations shape today's international economic scene and influence the formulation of rules and standards. In addition, the development of human rights standards and the possibility of investors to bring claims against a State before the International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID) have strengthened the role and the legal standing of companies and individuals in international economic relations." Destaque-se, por fim, que Galgano e Marrella (2011, p. 29) chegam a utilizar o termo sujeito de direito do comércio internacional para tratar daqueles que chamamos aqui atores, apesar de utilizar o termo atores para introduzir a análise relativa aos estados, organizações internacionais, ONGs e empresas: "I soggetti del diritto del commercio internazionale sono, infatti, a differenza di quanto avviene nel diritto commerciale interno, gli Stati, le organizzazione intergovernative, le ONG a vocazione economico-trasnazionale, le imprese transnazionali. Di più, su ogni rapporto giuridico del commercio internazionale incidono, in varia misura, classi di norme di diversa provenienza formale: si tratta di norme di origine interstatuale, statale ed astatuale (c.d. *lex mercatoria*) [...]."

[23] Goldman (1964, passim) discute a classificação da lex mercatoria como direito e conclui de forma afirmativa.

Oppetit (1982, p. 53), por sua vez, explica que, para que se mantenha o rigor intelectual é preciso escolher entre o positivismo legalista, o que implica a rejeição do direito espontâneo; ou aceitar que existe o pluralismo das fontes, admitindo a ideia de que em um mesmo plano existem diversos modos de produção do direito, todos originários.

Ainda sobre o tema, Gaudemet-Tallon (2005, p. 161), que, apesar de estar escrevendo sobre o Direito Internacional Privado, faz várias menções aos aspectos do comércio internacional, como, por exemplo: "En revanche, pour les relations commerciales, on conçoit mieux le rôle des sources informelles, spontanées, parfois non contraignantes, émanant de la communauté des acteurs intéressés; et le rôle important de l'arbitrage en matière commerciale renforce cette constatation. A l'intérieur même de ces relations commerciales, la diversification des sources répond à la diversité des secteurs concernés. Les questions à résoudre ne sont pas les mêmes selon qu'il s'agit des transports internationaux, de la protection internationale des biens culturels ou de celle des propriétés incorporelles. Que des organismes spécialisés se créent et produisent chacun des normes adaptées à chaque secteur est une nécessité. Parfois d'ailleurs se rencontrent au sein d'une organisation internationale donnée plusieurs entités qui parviennent à travailler ensemble et à déboucher sur des résultats prometteurs."

Por fim, mencione-se o entendimento de Klabbers e Touko (2013, p. 28) que relacionam o pluralismo normativo com a governança global: "It is possible to distinguish different kinds of authority in the global order, and some of these would seem to tap into the coexistence of a variety of normative orders. Whereas institutional authority and delegated authority will typically involve law (in that delegation will require, normally speaking, a legal instrument), principle-based authority need not involve the law, and neither does expertise-based authority or capacity-based authority. Hence, the various kinds of authority identified already suggest the possibility of normative pluralism, and this is further borne out by the close connection between the "politics of framing" and the more traditionally recognized issue of agenda setting in global affairs."

que, desde a Idade Média, através da chamada *lex mercatoria*, as fontes não-estatais são indispensáveis para as transações comerciais internacionais:

> [...] les sources du droit du commerce international sont très diversifies et se combinent pour produire des résultats parfois surprenants : droit national et droit étrangers, conflit de lois et règles matérielles de droit du commerce international, droit étatique ou interétatique et *lex mercatoria* issue de la communauté des marchands, principes et règles tatillonnes, règles et decisions, liberté des opérateurs et souveraineté des États... D'un point de vue académique, le droit du commerce international est donc un terrain propice à une réflexion sur les sources du droit[24] (CACHARD, 2018, p. 1).

Ressalte-se, também, que, conforme explicam Besson e Martí (2018, p. 505), os atores não-estatais têm apresentado crescente relevância no que diz respeito à produção normativa em nível internacional e tais circunstâncias não podem ser ignoradas:

> Of course, international law-making has become increasingly complex over time. Nowadays, indeed, the international law-making processes or sources of international law – treaties, custom, and general principles, and their judicial interpretations – are often combined with more sophisticated forms of law-making. More specifically, but not exclusively, the institutional actors of international law-making, namely, states and IOs, are operating today in a much wider arena that includes different kinds of nonstate actors, i.e. private actors coming from the so-called global civil society, and most notably NGOs, corporations, and private or hybrid networks. All these actors interact in multifarious ways, through a variety of forms and procedures and in diverse settings and contexts. The outcome of all those interactions amounts to a more global form of international law in terms of the actors involved in its making.

Diante de tais explicações, passemos à análise dos efeitos das transformações do Direito do Comércio Internacional por meio dos seus atores e fontes.

[24] Também nesse sentido, Mccorquodale (2017, passim).

4. EFEITOS DAS TRANSFORMAÇÕES PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: ASPECTOS RELATIVOS AOS ESTADOS

A relação do Estado com o comércio internacional pode ser bastante abrangente. Nesse sentido, Herdegen (2016, p. 28) evidencia a importância dos Estados para as relações econômicas:

> States, in all their diversity, continue to be the most important subjects in international law and international economic relations. States exercise regulatory power over economic activities in several ways. Within their own jurisdiction, they act through legislation and administrative supervision. On the international plane, they also influence international economic relations through the creation of new international rules and through their membership in international organizations and other forums of intergovernmental cooperation. Finally, States also participate directly in economic transactions, for example in trade in commodities or with regard to financial operations as central banks without legal personality of their own.[25]

Ou seja, os Estados participam do comércio internacional principalmente por meio da produção de normas, tanto no nível nacional quanto internacional, incluindo sua participação em organizações internacionais.

Assim, temas diversos e estados diversos exigem escolhas também diversas, de modo a buscar o maior equilíbrio das forças existentes e a redução das desigualdades. Galgano e Marrella (2011, pp. 35 e 36) explicam alternativas pelas quais os estados podem decidir reger a sua participação no comércio internacional, dependendo da necessidade de maior ou menor intervenção:

> In linea di principio, l'intervento dello Stato nel commercio con l'estero si realizza in diversi modi che spaziano tra: *a)* il *laissez faire* ovvero l'astensione dall'imporre una propria normativa lasciando agli operatori economici privati ed al mercato la facoltà di forgiare le proprie regole; *b)* il protezionismo, ovvero la regolazione unilaterale del commercio estero ttuata attraverso norme di diritto pubblico dell'economia; *c)* la partecipazione ad accordi internazionali bilaterali e multilaterali che possono condurre alla creazione di forme istituzionalizzate di cooperazione economica. Tra questi estremi si collocano tutte quelle forme di manifestazione della sovranità dello Stato volte a stabilire l'ammissione, nel proprio territorio, degli stranieri e dei loro beni; l'imposizione di dazi doganali – ed altri musire quali i divieti di importazione o di esportazione, le restrizioni quantitative e i contingentamenti ecc. – sulle merci (e i servizi) oggetto di scambio con operatori stranieri; l'ammissioni, nel territorio, di navi ed aeromobili; di agenti statali stranieri e di beni appartenenti a Stati esteri.

[25] Também sobre o tema Galgano e Marrella (2011, pp. 47 e 48).

Em relação ao âmbito interno, cabe, então, ao estado, diante das transformações, proporcionar um conjunto normativo e de infraestrutura adequado para participar das relações comerciais internacionais de forma satisfatória, tendo em consideração a crescente interrelação entre os atores e os efeitos que medidas internas tem para o exterior. Conforme explica Stiglitz (2018, p. 97): "The impacts of globalization have to be seen in the context of domestic policies. With the right domestic policies, focusing on shared prosperity, globalization can lead to the kind of sustainable and equitable development to which countries aspire."

Thorstensen e Badin (2017, p. 46 e 47) destacam a importância de ajustar as formas de regulação realizadas nos diversos estados para que atendam aos anseios de transparência e avaliação de impactos, bem como garantam a participação dos interessados e o tratamento dos temas mais necessários, de modo a melhorar a competitividade entre os países e buscar a redução de desigualdades:

> Atualmente assiste-se a um momento de repensar os excessos da antiga regulação, inaugurando uma fase de desregulação, readaptação, melhoria e inovação, ou seja, para um conceito novo de reregulação. A re-regulação inclui preocupação com maior transparência, análise de impacto econômico das regulações criadas, participação de todos os agentes afetados, inclusive do governo e ampla consulta aos agentes privados interessados. Inclui também a revisão de todo o estoque regulatório existente e a definição de prioridade das áreas a serem reguladas. Mais importante ainda, impõe a criação de um órgão forte no governo que seja responsável pela melhoria do quadro regulatório, pela supervisão das regulações produzidas pelas agências ou órgãos de governo e pela coordenação de todo o exercício da re-regulação. A análise comparada dos modelos de política regulatória também elucida o quanto isso é cada vez mais relevante à regulação para o comércio internacional e para o crescimento econômico dos países. Os países estudados confirmam que a atualização e o aperfeiçoamento do quadro regulatório é tarefa de extrema importância por afetar não só a competitividade interna dos países, mas também a competitividade externa de suas empresas. [...] As atividades incluídas no amplo espectro desses órgãos, que vão da coerência regulatória interna à convergência regulatória com os demais parceiros internacionais, vêm sendo denominado, de forma ampla, como cooperação regulatória. Esse tema passou a ser prioridade política para o comércio internacional nos dias atuais.

Verifica-se, então, a importância da cooperação regulatória, na qual os estados possuem papel primordial.

Ainda, é principalmente no âmbito nacional que são implementados vários compromissos assumidos internacionalmente, como por exemplo em relação às metas do

desenvolvimento sustentável. Isso é feito tanto no âmbito normativo quanto financeiro e de infraestrutura, e envolvendo os demais atores do comércio internacional para a efetivação das medidas.

Sachs et al. (2019, passim), ao tratarem das seis transformações para a efetivação das metas do desenvolvimento sustentável, destacam várias medidas que precisam ser tomadas pelos governos nacionais visando a obter os resultados almejados. São medidas que envolvem educação, proteção ao trabalho, saúde, fontes de energia, sustentabilidade e proteção ambiental, transporte e mobilidade urbana, comunicação, produção e distribuição de alimento, inovação e desenvolvimento tecnológico.

Ainda, destacam a importância de monitoramento dos dados relativos às transformações e evolução no cumprimento das metas, ressaltando a dificuldade existente em algumas regiões para que isso seja feito e se tenha acesso às informações relevantes (SACHS et al, 2019, p. 813).

Especialmente os estados menores precisam voltar atenção especial para o âmbito interno. Como explica Stiglitz (2018, p. xiii):

> As most countries, and especially smaller ones, begin thinking about globalization's impacts, they don't begin with the grandiose question of how they can change the global rules. They begin with the more modest question: how should they design their economic policies, given the rules of the game and the particular economic situation in which they find themselves. […] What is required is a progressive agenda, one that recognizes the respective roles that the market, the state, and civil society must play; that recognizes that markets often don't work well, and even when they are efficient, the distribution of income which they result in is often socially unacceptable; an agenda that realizes that markets don't exist in a vacuum, and have to be structured.[26]

[26] Ressalte-se, ainda, que, no entendimento de Stiglitz (2018, p. 84), a atuação dos estados deve ser mais forte, o que obviamente inclui as regras emanadas por ele para obter tais resultados: "what is needed is stronger government actions: macroeconomic policies that push the economy toward full employment; adjustment policies to help worker, firms, and communities adapt to the new circumstances; social protection policies to protect them against losses to the standards of living that they may face in the process of adjustment; and policies that reduce inequalities in market incomes and incomes after tax and transfer."
Thorstensen e Badin (2017, p. 53), falando das relações do Brasil com EUA e UE destacam que: "O exame do comércio do Brasil com a UE e com os EUA demonstra que as exportações do Brasil para cada mercado são muito diversas, predominando commodities para a Europa e bens industrializados para os EUA. Contudo, a nova tendência é a de integração cada vez maior via cadeias regionais ou globais. Temas como transferência de tecnologia e inovação via iniciativas de convergência regulatória devem ser incentivadas." Assim, para propiciar maior integração, seria preciso incentivar a atuação nesse sentido.

É, então, por meio da verificação das falhas existentes e da avaliação das formas de superá-las que os estados poderão planejar como lidar com os problemas que se apresentem, e isso passa pela análise e, consequentemente, por ajustes do arcabouço jurídico em todas as etapas.

Vale destacar que, no campo da tecnologia, especificamente, a atuação estatal no âmbito interno é essencial para garantir o desenvolvimento e a inserção do estado no comércio internacional no contexto atual, seja por meio de incentivo à empresas, proteção da propriedade intelectual, proteção do meio ambiente, garantia da segurança digital, dentre outros temas, incluindo investimentos e incentivos para a infraestrutura e educação, sobretudo àquela relacionada às evoluções tecnológicas, conforme auferido em relatório da Organização Mundial do Comércio (2018, p. 5): "Digital technologies give rise to opportunities and challenges that may require the consideration of governments and the international community in areas as diverse as investment in digital infrastructure and human capital, trade policy measures and regulation."[27]

A preocupação com a formação profissional dos indivíduos também precisa ser considerada, de modo a garantir a formação de profissionais aptos à transformações cada vez mais velozes e à utilização de equipamentos tecnológicos, pois isso permitirá a inserção do estado no cenário internacional no ritmo que as evoluções acontecerem. Conforme explica Baldwin (2019b, p. 15):

> Machine learning is giving computers – and the robots they run – new skills that are valuable in offices. […] The upshot of this new type of thinking computer is that automation is now affecting office jobs, not just factory jobs as in the past. The same digitech is also making it easy for foreign-based workers to perform tasks in our offices. It is making it seem almost as if these foreigners are actually in the room and speaking the same language.

[27] No mesmo sentido, Rodrik (2018, p. 178) enfatiza a relevância da atuação estatal na obtenção de arcabouço jurídico favorável, bem como na alocação adequada de recursos financeiros: "Even in normal times, the super-rich depend on government support and action. It is largely the government that has financed the fundamental research that produced the information-technology revolution and the firms (such as Apple and Microsoft) that it has spawned. It is the government that enacts and enforces the copyright, patent, and trademark laws that protect intellectual property rights, guaranteeing successful innovators a steady stream of monopoly profits. It is the government that negotiates trade agreements with other countries to ensure that domestic firms gain access to foreign markets."

A garantia da segurança no âmbito digital é importantíssima, exigindo fortes preocupações dos Estados com o tema, conforme explicado por Hale, Held e Young (2013, p. 100):

> The importance of cyber security has emerged as another complex intermestic issue on the agendas of states, as well as corporate (private) actors and international organizations. Emerging cyber threats illustrate the transformative effects of technology on global governance concerns. Cyber attacks take place on a virtual platform, but can have very material consequences in society, constituting a threat to national security.

Como grande parte das questões relacionada à fluência de dados, trata-se de tema que exige coordenação de esforços em nível internacional, para impedir inconsistências que dificultem as relações comerciais transfonteiriças, especialmente diante do aumento da realização das transações comerciais por meios digitais (CONFERÊNCIA DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE COMÉRCIO E DESENVOLVIMENTO, 2016, p. 4).[28]

O tema da proteção de dados merece ser destacado, ainda, pela crescente atenção que tem despertado nos estados, que progressivamente estão tratando dele, seja em âmbito nacional e/ou internacional. De modo geral, busca-se garantir transparência na forma como os dados serão tratados e a ausência de tratamento conjunto ou harmonizado pode refletir em dificuldades futuras, devendo os estados atentarem de forma intensa para a busca por tratamento consistente e que não resulte em restrições exacerbadas, as quais podem, inclusive, prejudicar a inovação, o comércio e a concorrência. Apesar das restrições existentes no tratamento do tema dado por meio de legislação nacional, a fluência dos dados e sua segurança é tema que não pode ser dissociado da internacionalidade e do cruzamento das fronteiras estatais (CONFERÊNCIA DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE COMÉRCIO E DESENVOLVIMENTO, 2016, p. 2 e 3).

Por se tratar de um mundo fortemente interconectado, cada vez mais ações nacionais afetam outros atores, incluindo estados. Por isso, os estados, mesmo quando

[28] Nesse sentido, uma das conclusões apresentadas em relatório da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (2016, p. 56) é que: "Although there is significant divergence in the detailed data protection laws of the world, there is greater consensus around the core set of data protection principles at the heart of most national laws and international regimes. […] This set of eight core principles is a useful starting point for compatibility and harmonization efforts. Countries that do not yet have laws in place, or countries that are updating or reforming their laws, should look to include the core principles in their new/ amended legislation." Isso reforça, portanto, a importância de que as legislações sobre o tema sejam devidamente harmonizadas.

tomam decisões regulatórias internas, precisam ter em consideração os reflexos disso para o âmbito internacional. Conforme explica Benvenisti (2013, pp. 135 e 136):

> By their daily decisions on economic development, conservation, or health regulation, some States regularly shape the life opportunities of foreigners in faraway countries who are unable to participate meaningfully in shaping these measures, either directly or by relying on their own Governments to effectively protect them. The glaring misfit between the scope of a sovereign's authority and the sphere of the affected stakeholders leads to the imposition of negative externalities on the unrepresented or underrepresented stakeholders as well as the loss of potential positive externalities — namely outcomes that are often inefficient, undemocratic and unjust. [29]

Ademais, é preciso evitar que a atuação estatal prejudique a evolução tecnológica e a crescente inserção dos demais atores nas relações comerciais internacionais, exigindo cautela dos reguladores, especialmente para temas pouco conhecidos e em constante evolução.[30] Essa questão não é algo exclusivo no Direito do Comércio Internacional, acontece no direito como um todo.[31]

Deve-se, em suma, conforme explica Jack Ma (2018), evitar regulação desnecessária, aguardando algum tempo antes de impor regulações restritivas. Ainda, deve-se garantir a participação de técnicos no assunto para que a norma corresponda às necessidades da prática e não prejudique a evolução do ramo (informação verbal)[32]. Sobre o tema, destaca Easterbrook (1996, pp. 215 e 216):

> Error in legislation is common, and never more so than when the technology is galloping forward. Let us not struggle to match an imperfect legal system to an evolving world that we understand poorly. Let us instead do what is essential to permit the participants in this evolving world to make their own decisions. That means three things: make rules clear; create property rights where now there are

[29] A sugestão de Benvenisti (2013, pp. 135 e 136), nesse sentido, é: "[…] I argue, sovereignty should be regarded as embedded in a more encompassing global order, which is a source not only of powers and rights, but also of obligations that essentially require sovereigns to exercise their authority in ways that promote global goods while taking the interests of all affected individuals into account. Here I outline four distinct normative grounds for the authority cum obligation of sovereigns to weigh such other-regarding considerations: the first emphasizes sovereignty as the vehicle for the exercise of self-determination; the second focuses on the justification of government authority as an agent of human society; the third discusses the justification of exclusive ownership over portions of the earth; and the fourth highlights the dependency of the State on the global legal order." Ou seja, devido à interconexão dos atores, exige-se a cooperação de todos em suas atuações, vez que cada ator contribui para a composição do todo.

[30] Nesse contexto, atentar para iniciativas paralelas, sejam elas internacionais e/ou privadas, pode auxiliar na busca por soluções mais adequadas.

[31] Ou seja, é preciso ponderar sobre o momento mais adequado para o direito passar a tratar de novos temas. Sobre regulação e mecanismos a ela paralelos, ver: Lessig (1999, pp. 506, 507, 511 a 513).

[32] Informação fornecida por Jack Ma em 02.out.2018, durante o evento de abertura do Fórum Público da OMC de 2018 em Genebra.

> none; and facilitate the formation of bargaining institutions. Then let the world of cyberspace evolve as it will, and enjoy the benefits.

Ou seja, conforme explicado pelo autor referido acima, a clareza das normas, baseada na terminologia adequada; a abrangência de temas novos, incluindo a criação de direitos onde eles ainda estavam ausentes; e a utilização de instituições de negociação são meios importantes no tratamento dos temas relacionados à tecnologia. Deve-se manter, todavia, o cuidado de evitar tratamentos normativos demasiado restritivos ou controladores que atrapalhem as decisões dos atores privados, garantindo, assim, a evolução tecnológica e sua posterior consolidação.

Como já explicado, em um mundo cada vez mais interconectado, cresce a importância de o estado estar inserido nas relações internacionais, incluindo o âmbito comercial. Nesse sentido, explicam Thorstensen e Badin (2017, p. 50):

> Os objetivos pretendidos com a política de convergência regulatória são o de estabelecimento de diálogo entre países com interesses comuns, e de todo um processo de aproximação de práticas e entendimentos comuns. Tais diálogos incluem troca de informações técnicas, troca de cientistas e discussões sobre práticas regulatórias, métodos de harmonização, equivalência, reconhecimento mútuo, dentre outros. No entanto, no Brasil, esses acordos são em número reduzido. Acordos de reconhecimento de acreditação ou certificação que facilitem atividades de comércio com os países desenvolvidos são poucos.

Vê-se, então, que a formação de parcerias entre os países continua sendo relevante, seja na perspectiva técnica, seja na perspectiva jurídica, de modo que o Brasil precisa atentar para a relevância de iniciativas cada vez mais voltadas ao seu desenvolvimento e inserção internacional. Deve-se detacar, nesse sentido, a importância da diplomacia científica e da diplomacia da inovação.[33] Isto é, além da preocupação com o aspecto jurídico, é preciso direcionar esforços para os aspectos técnicos, pois apenas pela atuação conjunta dos dois ambitos será possível obter resultados eficazes.

Nesse contexto, apesar da relevância do pensamento em âmbito global considerando a interdependência crescente, não se pode ignorar a importância do âmbito

[33] Para maiores detalhes sobre o tema, ver Ruffini (2017, passim) e Centro de Políticas Científicas da Sociedade Real (2010, passim).

regional para algumas questões. A infraestrutura é uma delas, especialmente em decorrência de necessidades geográficas.

Para o comércio de serviços, a proximidade geográfica exerce papel importante, sobretudo nos casos em que não é possível usufruir da tecnologia para reduzir as distâncias físicas, o que inclui o mercado consumidor. A importância do âmbito regional é reforçada também diante da crescente relevância dos serviços e da existência das cadeias globais de valor que, algumas vezes, acabam sendo regionais, usufruindo das proximidades geográficas:

> Distance is an important factor in explaining why GVCs actually operate as "regional production patterns"—what matters is not only the distance between suppliers of inputs but also the distance to markets. The distance factor can be overcome, however, but only if the operation of port/airport facilities and accompanying services (ICT services, customs clearance procedures, low inventory cost systems, among others) can compensate for the greater distance with greater efficiency. "Logistics" are thus critical. These include all aspects of border management—speed, automation in clearance procedures through customs, efficient port operations and cargo handlers, as well as the trade-related infrastructure in place and quality of transport services. Going further, distribution, telecommunication and express delivery services could be added to a broader logistics package. These factors, all of which contribute to the logistics dimensions of supply chain performance are often not put together as a focus for GVC operation by policy-makers. But they can make all the difference. For example, manufacturing a typical airplane today needs over 50,000 suppliers whose inputs of goods and services from around the world need to be combined in the most cost- and time-efficient way possible. Firms in countries with inefficient logistics infrastructure and operation will not be called upon to participate in such networks[34] (STEPHENSON, 2014, p. 4).

A crescente eficiência logística, somada às conveniências geográficas, são, portanto, fatores que propiciam a participação nas cadeias de valor. Isso reforça a importância da eficiência logística na participação dos estados nas cadeias de valor: quanto mais estruturadas as operações que precisam ser realizadas, e quanto menores as dificuldades para o cumprimento de cada etapa, maior será a sua projeção para a participação em cada processo.

Ainda sobre o tema das cadeias de valor, a existência de tratados preferenciais de comércio (e de regras de origem) favorece a sua criação e manutenção, bem como pode resultar em dificuldades de integração para os estados que estão excluídos de tais arranjos:

[34] No mesmo sentido, Scandiuzzi (2018, p. 31 e 114).

> Rules of origin, especially in preferential RTAs, may have had a particularly important influence over the creation and pattern of operation of GVCs. With respect to goods, differing RoO matter a great deal and can strongly impact investment and trade flows, though this is less the case for services. Economists at the Inter-American Development Bank have argued that although factors such as distance and differences in languages and cultures may explain part of the difficulties that countries in the periphery have in linking up to GVCs in other regions, a large part of the explanation for the current pattern of GVCs may be attributed to the existence of RTAs and the preferential RoO that they entail. Such RoO may create important limitations for countries outside a given trading block. And the more dynamic the preferential arrangement in question, the harder it may be to break into a GVC. Regional trading arrangements, and particularly those that contain deep disciplines, often address behind-the border regulatory issues and create more efficient logistical arrangements that are critical for the functioning of supply chains (STEPHENSON, 2014, p. 4).

Ou seja, como se vê, são diversos os fatores que influenciam a participação dos estados nas cadeias globais de valor. Além das questões logísticas e geográficas já mencionadas, acrescentem-se a existência de diferenças linguísticas e culturais, tratados preferenciais e regras de origem. Estas últimas, inclusive, exercendo impacto cada vez mais relevante quanto mais arrojado for o arranjo normativo criado.

Se por um lado a existência de cadeias globais de valor pode resultar em exclusão, por outro, pode incentivar a inclusão, a depender da forma como os governos atuarem, sobretudo na elaboração de acordos internacionais. De qualquer modo, o mais importante é garantir que a adição de valor seja equilibrada ao longo da cadeia e os países em desenvolvimento também sejam beneficiados:

> Many developing countries fear that this agenda is driven by OECD countries to try and make the world "safe" for the operation of their MNCs and ask what value they can derive. They fear that developed economies are using GVCs to institutionalize what they perceive to be an advantage on world markets. And the question also arises as to what type of benefits may be derived from GVCs—those that can touch a large number of economic actors, or those benefits that may be more narrowly focused. The spatial and distributional consequences of GVCs and their "regional" operation can advantage some countries and disadvantage others, depending on their geographical location. For instance, not many land-locked developing countries have been successful in breaking into GVCs. And many countries in more remote locations in Latin America or Africa are currently outside of the GVC structure. Such fragmentation of the world economy between "participants" and "non-participants" could undercut the multilateral nature of the trading system and create poles of divergent opportunities. Some regions may feel left behind, and consequently be reluctant to support future trade liberalization, accentuating existing inequities and

> creating the possibility for political backlash. Both would undermine the multilateral trading system[35] (STEPHENSON, 2014, p. 6).

Ou seja, é preciso buscar maneiras de evitar a exclusão de algumas regiões das cadeias de valor, considerando os fatores que geram tal exclusão e buscando alternativas que resultem em uma espécie de compensação das dificuldades enfrentadas por tais regiões. Como já se viu, investimentos na questão logística funcionam como compensadores de dificuldades decorrentes da geografia. Mencione-se também, nesse contexto, que o arcabouço normativo dos países e a segurança jurídica observada podem ter influência em tal inserção, funcionando como atrativo para a maior participação ou afastando investimentos.

No que diz respeito ao âmbito externo, é o próprio estado que decide sobre a elaboração de tratados com outros estados e sua participação em organizações internacionais.[36]

No contexto mundial atual, posicionamentos voltados exclusivamente para interesses internos parecem ser incompatíveis com a realidade. Além dos estados e das organizações internacionais, organizações não-governamentais e empresas ganharam relevância no comércio internacional. Assim, o estado passou a compartilhar seu espaço e suas atividades com eles de forma cada vez mais intensa, de modo que é preciso compreender e aceitar a multiplicidade de atores existentes, favorecendo a cooperação. Nesse sentido, explica Benvenisti (2013, p. 135):

> Today's reality, however, is significantly different. Sovereigns are hardly the owners of isolated mansions. They are more analogous to owners of small apartments in one densely packed highrise in which about 200 families live. In our global condominium, the "technology" of global governance operating through discrete sovereign entities no longer fits. What was previously the solution to global collective action problems has now become part of the problem of global governance. Sovereigns routinely regulate resources that are linked in many ways with resources that belong to others.[37]

---

[35] Sobre o mesmo tema, Scandiuzzi (2018, pp. 31 a 36).

[36] Temas relativos a tratados internacionais serão analisados de modo mais específico adiante, no capítulo relativo às organizações internacionais.

[37] Nesmo sentido, também Koskenniemi (2011, pp. 69 e 70), ressaltando a importância da atuação dos estado soberano como direcionador de soluções, especialmente em contextos de dificuldades: "Today, it [sovereignty] stands as an obscure representative of an ideal against disillusionment with global power and expert rule. In the context of war, economic collapse, and environmental destruction, in spite of all the managerial technologies, sovereignty points to the possibility, however limited or idealistic, that whatever

Ou seja, a soberania está cada vez mais compartilhada, resultado da maior interconectividade entre os atores das relações internacionais e isso tem impactos no âmbito do comércio internacional. Aqueles estados que souberem usufruir de tal interconectividade, conseguirão aumentar sua projeção internacional e tirar vantagem dela, especialmente no âmbito comercial. Como exemplo, cite-se o trecho abaixo trazido por Stiglitz (2018, pp. 379 e 380) tratando dos Estados Unidos e da China:

> While the United States announced an inward-looking, America First strategy, China was creating a "new silk road initiative", also called "One Belt, One Road", encompassing some sixty countries in Asia, linking them to China. It is as grandiose in scale as the Great Wall of China, an attempt this time not to protect it from "outsiders", but to tie the rest of the world to China. It seeks to overcome economic geography with man-made infrastructure that will lower the economic distance of all to China. Meanwhile, the construction projects are providing an economic boom to the previously moribund regions – a Marshall plan on steroids. China has understood what Western economists have been saying for decades: a world with zero percent interest rates is ripe for a massive infrastructure program. China will benefit, both from the increased influence, already palpable, and the increased demand for its steel and cement, which otherwise would be in excess supply. Rather than selling these products in the United States at low prices, which elicits condemnations of dumping, it sells or gives them to its neighbors, who extend profuse thanks.

Aqueles estados que optarem por medidas protecionistas ou isolamento propositado, tentando lutar contra o avanço da interconectividade, serão progressivamente afetados nas cadeias de valor (BELLORA; FONTAGNÉ, 2019; LOBOSCO, 2018).

Outro aspecto que precisa ser considerado quando se trata da interação entre os estados é que a diversidade de interesses envolvida nas relações internacionais é muito grande, assim como as desigualdades:

> Today, the list of countries to be coordinated includes rich and poor, liberal and illiberal, industrial, postindustrial, and agricultural and resource-based economies. These divergent conditions produce different national interests and different agendas. Consider intellectual property rights and medicines. Western countries, whose pharmaceutical firms invest billions in research, have argued for strong patent protections. Countries facing wide-scale disease challenges, like South Africa, have made a moral case for less stringent requirements, and countries like Brazil or India, where companies mass-produce generic drugs, have an economic interest in the production of generic rather than patented drugs. These same countries, in turn, have demanded strong intellectual property protections for their plant life, arguing that foreign companies have copied

comes to pass, one is not just a pawn in other people's games but, for better or for worse, the master of one's life."

> compounds found in indigenous flora and resold them as medicines. Given this divergence of interests, it is a small wonder that intellectual property rights remain a perennial sticking point of international negotiations (HALE; HELD; YOUNG, 2013, p. 39).

A desigualdade, porém, não ocorre apenas no âmbito internacional e nem foi iniciada com as transformações mais recentes. Nesse sentido é que se insiste na necessidade de cooperação multilateral, tendo os estados papel fundamental na forma como as dificuldades e inconsistências serão enfrentadas e resolvidas (AXELROD, 1984, passim; FRIEDMANN, 1964, passim).

De modo geral, os atores mais aptos a lidar com as desigualdades existentes, iniciando as ações no âmbito nacional, são os estados, que precisam garantir condições para que os efeitos das transformações como um todo não resultem em desigualdades ainda mais acentuadas:

> Inequalities between people reduce the sustainability of economic growth, diminish the productive potential of those who suffer from them and deprive their societies of their full contribution. […] Domestic inequality is influenced by national actors and systems of national governance as well as international actors and global governance. To reduce inequalities in income, wealth, capabilities and voice requires better policies at the national level. But improvements in global governance are also required, so as to prevent the establishment of global rules and institutions that generate and/or perpetuate inequality, and to allow Governments the policy space for financial, trade and fiscal policies that support reduction in inequality. Poor global governance makes it difficult to reduce inequality within countries and can worsen existing inequalities by creating systemic risks that are then downloaded to countries and people with the least capacity to absorb them. Thus, lack of effective global governance in the use of environmental resources means that a large part of the damage created by countries and people who generate high levels of per capita emissions of greenhouse gases are shifted to lower-income countries and people with low levels of emissions per capita, who lack resources to mitigate the damage[38] (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, 2014, p. 49).

[38] No que diz respeito às desigualdades, frise-se a importância de atentar para as necessidades específicas dos países menos desenvolvidos (LDCs), conforme ressaltado em relatório elaborado pela UNCTAD sobre o tema: "The positive growth performance of LDCs since the global financial crisis of 2008/09 has not been sufficient for these countries to accelerate structural transformation or reduce dependence on external resources (i.e. foreign savings) to finance fixed investment and development. Despite a difficult international environment, LDC exports of goods and especially services have seen a significant expansion since the outbreak of the crisis. However, two negative developments overshadow this positive development for LDCs: (a) the very limited diversification or upgrading of their export baskets; and (b) the even more rapid expansion of imports (leading to widening current account deficits). Domestic resource mobilization on a scale commensurate with the enormous investment needs of LDCs is not an option for them, due to their low income and high levels of poverty. By the same token, these countries have little ability to attract market-based forms of sustainable long-term financing" (CONFERÊNCIA DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE COMÉRCIO E DESENVOLVIMENTO, 2019, p. II).

Paralelamente às iniciativas nacionais, portanto, exigem-se também iniciativas internacionais, ou seja, conjuntas. Trata-se de mais uma demonstração da importância da cooperação entre os atores envolvidos nas relações internacionais, seja para a tomada de decisões, seja para o efetivo cumprimento daquilo que tenha sido acordado (AXELROD, 1984, passim; FRIEDMANN, 1964, passim).

Em relação aos avanços tecnológicos, a diferença entre os estados é chamada *digital divide,* considerada um grande desafio para os próximos anos:

> The digital divide is one of the major challenges facing the digital economy. The digital divide between developed and developing countries remains wide in terms of access to broadband services and e-commerce platforms, quality of infrastructure and legal framework. Similar divides exist within countries, for example, internet penetration rates are higher for men than for women, small firms lag behind large firms in their readiness to engage in the digital economy, and the impact of digitalization varies significantly across skill categories, increasing demand for high-skill workers which are complementary to that digitalization, while decreasing demand for less skilled workers when the latter are easily replaced by labour-saving technologies and automation[39] (BRÜHL; RITTBERGER, 2001, pp. 9 e 10).

O trecho acima evidencia a potencialização das desigualdades que decorre da evolução da tecnologia, e, consequentemente, escancara a necessidade de atuação,

[39] Os mesmos autores continuam, explicando as dificuldades crescentes de acesso às novas tecnologias, que são cada vez mais intensas conforme a tecnologia avança: "At first, one might conclude that the technological revolution moves the international system in the direction of being more democratic by providing better access to information and by enhancing communication flows. On further appraisal, however, it appears equally true that the recent technological achievements may also have some negative effects on access to, and dissemination of, communication. The most important argument against the democratic qualities of contemporary information technology (IT) is, of course, that only a small (though growing) part of the world's population has access to and knowledge of it. Whereas in the OECD countries in 1998 approximately 255 personal computers and 37.86 Internet hosts per 1,000 people existed, there were only 0.26 Internet hosts per 1,000 people in developing countries (the number of personal computers was negligible). In comparison, the number of personal computers per 1,000 people (12 and 15) in the Arab states and East Asia was considerable. In January 2000, 72 per cent of all Internet hosts were located in the United States but only 3 per cent in the developing countries. This problem has entered UN discussion under the heading of the ''digital divide.'' In his millennium report, Secretary-General Kofi Annan observes that the problem arises for various reasons: these include lack of resources and skills, inadequate basic infrastructure, illiteracy and lack of language training, and concerns about privacy and content. Thus, he announced two ''bridges over the digital divide'': the first is the Health InterNetwork for developing countries, which will establish and operate 10,000 on-line sites in hospitals and public health facilities throughout the developing countries in order to provide access to up-to-date health and medical information; second, the United Nations Information Technology Service (UNITeS) will train groups of people in developing countries in the use of IT. Although both initiatives certainly are a step in the right direction, they will probably not be able positively to bridge the ''digital divide" (BRÜHL; RITTBERGER, 2001, pp. 9 e 10).
Ainda, Stigliz (2018, p. xxxvi), referindo que a proteção da propriedade intelectual é muito relevante porque a quantidade de pagamentos relacionados a ela é crescente e a grande maioria, se não todo avanço tecnológico, é protegido intelectualmente.

especialmente estatal (individual e conjunta), para evitar a ampliação das distâncias geradas pela crescente relevância do mundo digital para o progresso mundial. Além da necessidade de tratamento jurídico adequado para o tema, é preciso atentar para as questões de infraestrutura e acesso também, o que inclui capacitação das pessoas para implementar a tecnologia e dela usufruir.

O aumento da quantidade de atores elevou a amplitude de interesses e, consequentemente a dificuldade de os estados (e demais atores) concordarem na busca por soluções conjuntas, resultando em soluções compartimentalizadas ou ausentes. Diante disso, os atores acabam buscando soluções alternativas para os problemas práticos, o que envolve o surgimento de normas paralelas ao estado e o aumento do poder dos outros atores:

> State authorities increasingly delegate more and more regulatory discretion to various forms of public and private, formal and informal institutions. Willingly or unwillingly, sovereigns surrender their monopoly on regulatory power — what formerly defined the notion of sovereignty — to actors whose reach defies political boundaries. Global governance now addresses almost all areas of public and private life, from the disarmament of weapons of mass destruction to setting food safety standards. These global bodies govern through formal norms (international or domestic), informal standards and private contracts. They thereby shape the rights, interests and expectations of diverse stakeholders across political boundaries. […] Recent assessments of "stagnation" in international law-making or the "decay of state consent" to international obligations reflect not only the preference for informal agreements and other "soft law" instruments among State and non-State actors operating in the global sphere, but also their growing preference for informal international or transnational institutions (BENVENISTI, 2013, pp. 66, 74 e 75).

Isto é, diante da falta de atuação estatal eficiente, os espaços deixados são preenchidos por normas emanadas dos demais atores. Como exemplo, citem-se as normas que, em conjunto, compõem a *lex mercatoria*. Isso, por um lado, garante maior flexibilidade e agilidade das normas, seja na sua criação, seja na sua adaptação; mas, por outro, pode intensificar a discrepância de poder, especialmente em relação ao poder de barganha.

Esse crescimento de participação e importância de outros atores faz com que os estados acabem perdendo poder, conforme menciona Luiz Olavo Baptista em entrevista (PRADO; SANTANA, 2013, p. 23): "A autorregulação ocupa o espaço que os Estados não quiseram ou não puderam ocupar regulando. [...] Então, ele perde poder por inércia." Em

outro momento da entrevista, ele destaca: "**E o senhor acha que o mundo caminha para uma direção em que o Estado vai ser cada vez menos relevante?** Não. Ele vai adquirir papel diferente, sofrer uma mutação.[...]"

Ou seja, o estado continua sendo fundamental, por realizar funções e deter poderes que lhe são únicos. Todavia, conforme deixa espaço para participação de outros atores em atividades que antes lhe cabiam, precisa aceitar e reconhecer tal atuação, agindo pautado pela técnica, para aproveitar soluções adequadas e eficientes, mesmo que não sejam dele oriundas.

Também no que diz respeito à interconectividade, é preciso considerar que alguns temas possuem interconectividade inerente: são aqueles relativos à proteção de valores considerados universais, tais como a proteção do meio ambiente e dos direitos humanos. A relação de tais temas com o comércio internacional acontece por meio das normas que visam a garantir tal proteção, e com isso interferem na realização do comércio, ou por meio da necessidade de serviços e produtos que advém da busca por maior proteção.

O estado está vinculado à proteção de tais valores e, por isso, deve atuar na efetivação de tal proteção:

> Or, en droit international, le devoir de respecter, protéger et mettre en oeuvre les droits de l'homme est l'obligation primaire de l'Etat. Il faudra donc raisonner en termes de compétences des Etats, de responsabilité internationale, ainsi que de la position de l'Etat hôte d'une STN et de son Etat d'origine (MARRELLA, 2017, p. 82 e 83).

Em relação ao meio ambiente, a sua proteção leva à busca por meios de produção, produtos e fontes de energia mais eficientes, exigindo investimentos em tecnologia, incentivos e engajamento dos estados para se concretizar. Nesse sentido,

> Perhaps the most important achievement was in climate change, with the Paris agreement signed by 195 countries and entering into effect on November 4, 2016. The strength of the agreement was demonstrated in the aftermath of President Trump's announcement of the U.S. withdrawal from the accord. The rest of the world stood firm in solidarity in support of the agreement, and many business and states within the United States reaffirmed their commitment to achieving its ambitions (STIGLITZ, 2018, p. xxxvii).

Ou seja, quanto mais os estados atuarem considerando também os interesses globais, mais resultados e melhorias para o bem estar de todos serão atingidos.

Em suma: é preciso que os estados busquem cada vez mais cooperação, seja entre eles, seja com os demais atores (AXELROD, 1984, passim; FRIEDMANN, 1964, passim).

5. EFEITOS DAS TRANSFORMAÇÕES PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: ASPECTOS RELATIVOS ÀS ORGANIZAÇÕES INTERNACIONAIS

No século XX, especialmente após a Segunda Guerra Mundial, o aumento da quatidade e da diversidade das organizações internacionais foi expressivo, movido por uma consciência de necessidade de cooperação entre os Estados.[40]

Todavia, como bem observado por Dupuy e Kerbrat (2014, p. 183) em relação à participação dos estados nas organizações internacionais, "[…] les États n'abandonnent pas pour autant leurs préoccupations particulières. C'est dire que la competition interétatique ne s'arrête pas aux portes de l'organisation mais se poursuit en son sein."

Ao longo da segunda metade do século XX, o número de estados e dos outros atores também aumentou, resultando no aumento de participantes em cada organização, especialmente naquelas de âmbito universal. Com isso, a diversidade de interesses envolvidos nas discussões gerou impasses, originados nos interesses individuais dos Estados ou conjunto deles, decorrentes do aprofundamento da interdependência e da maior dificuldade das questões a serem abordadas nas discussões. Algumas delas, inclusive, chamadas de questões de segunda ordem, por decorrerem da cooperação realizada em momento anterior (HALE; HELD; YOUNG, 2013, p. 16 e 17).

O aumento de dificuldade nas decisões internacionais pode ser exemplificado com a mudança de enfoque na OMC, de proteção para precaução. Uma vez que as questões relativas à proteção foram sendo tratadas, as preocupações foram evoluindo e se voltaram para aquelas relativas à precaução, de maior dificuldade de acordo, por exigirem negociação buscando à harmonização.[41] Conforme explica Lamy (2015, p. 2 a 4 e 6):

> What changes fundamentally in this new world is the way to level the playing field. We don't level the playing field in the same way in protection or in precaution. Leveling the playing field in protection is fairly simply: downwards,

[40] Por organização internacional entendemos toda organização instituída por um tratado ou por outro instrumento regido pelo direito internacional e dotada de personalidade jurídica internacional própria, conforme explicado por Dupuy e Kerbrat (2014, p. 3 nota de rodapé 1).

[41] No contexto do aumento da dificuldade para a tomada de decisões e da mudança de proteção para precaução, é preciso considerar ainda as evoluções tecnológicas que também produzem efeitos para essa mudança.

> zero! The mental horizon of all tariff negotiators has always been "zero" as long as there is nothing like a negative import tariff in economic theory, so far at least. So the system is straight forward: you get rid of the measures, you reduce them, you kill them. In the world of precaution it is a totally different game. […] What we used to do with tariffs cannot be done with standards, certification, and conformity assessment processes. You cannot handle non-tariff measures in the same way as tariff measures. And this is where trade economists, who have rightly tried for a long time to assess the impact of non-tariff measures as tariff equivalents, have been misunderstood. Most (not all) non-tariff measures are not about substituting tariffs. They are precautionary measures, not substitutes for former protectionist measures. And what matters in precaution is not to get rid of the measure, not to "kill" the measure, not to reduce it, but to reduce the differences between the measures, and between various systems of precaution. So it's a very different thing: in the old world it is about getting rid of the measure, in the new world about getting rid of the differences in the measures that, by themselves, constitute obstacles to trade and increase the costs of trade, not least the cost of compliance with diverse regulatory systems and prescriptions. […] In the previous world, consumers were mainly silent, but in the new world of trade they become understandably very vocal. And that inevitably generates political tensions. This is all the more of a potential problem as tariffs were roughly ideologically neutral. If I exchange my tariff on bicycles against your tariffs on scrap metal, we all know what we are talking about as scrap metals and bicycles are the same all over the world. It's ideologically flat. But when you enter the world of precaution, the ground is no longer flat. Precaution is ideologically different depending on cultures, history or religion. Maybe not about safety of lighters, cars or toys: these are probably ideologically relatively neutral, or at least reasonably science-based. But think about animal welfare, GMOs, or data privacy. The sensitivity here is extremely different and the challenge of leveling the playing field within any range of risks is connected to values. After all, what is a risk? A risk is something that is worse than a not-risk; at the end of the day, this has to do with what is good and what is bad. And "good" and "bad" have to do with values. They are areas where the spectrum of preferences among different groups of people is extremely wide. […] Precaution is not something you trade off. Precaution is something that we may try to harmonize. Not only the level of precaution, which is one thing important for the people who produce – this is true for goods as well as for services – but also the way in which this precaution is administered.

Isto é, o tratamento dado a barreiras tarifárias e não-tarifárias em relação às negociações para sua redução é diferente. Assim, diante do aumento da diversidade de interesses envolvidos, e diante da necessidade de lidar cada vez mais com barreiras não-tarifárias, que exigem harmonização e cooperação regulatória, a dificuldade de obter acordos aumentou.

Recentemente, a própria Organização Mundial do Comércio (2019, p. 17 e 18) tratou do tema em relatório sobre o comércio de serviços, destacando as mudanças relativas a tais negociações:

> But with these new opportunities come new challenges. Not only is there a need to devote more energy and attention to services liberalization; there is also a need to develop new negotiating tools and approaches. If past negotiations to open up good trade were driven mainly by tariff bargaining – the exchange of one market

> access "concession" for another – future negotiations to liberalize services trade will be driven more by regulatory cooperation – the effort to develop common standards, improve information exchanges, or advance shared policy objectives. Goods-centred trade negotiations will need increasingly to become services-centred trade negotiations as well. And since services cross over into other policy areas beside trade, such as health, education and immigration, advancing services negotiations will also require deeper cooperation and more policy coherence with non-trade actors. This is particularly true in the area of investment, since over two-thirds of global foreign direct investment flows into services sectors. The globalization of services raises domestic, as well as international, policy challenges. The same technological shifts that make it possible for services suppliers to reach global markets more easily, also leave previously protected services sectors more exposed to new competitive and adjustment pressures. There is a risk that, even as technology opens up and integrates services markets, government policies will restrict or fragment them. Equipping workers with the skills needed for a more services-oriented, knowledge-based global economy, while simultaneously helping existing services sectors to adjust to the coming wave of competition, will be important. Domestic reform will need to go hand-in-hand with global reform.

Como se vê, além da importância da cooperação regulatória, o relatório da OMC destaca a crescente relevância das negociações relativas aos serviços. Estes estão tendo sua porcentagem no comércio mundial aumentada em relação ao comércio de bens, exigindo seja dada, portanto, maior atenção ao tema, que exige tratamento internacional coordenado, juntamente com ações nacionais.

O conflito temático envolvendo a proteção de valores e a realização do comércio internacional, ainda mais em um mundo cada vez mais interconectado, também precisa ser objeto de atenção, especialmente para que se possam diferenciar as restrições que estão ou não de acordo com as normas internacionais previstas:

> WTO rules regulate the trade relations between states (as well as separate customs territories). Nonetheless, in today's highly interdependent world, a great number, if not most, state regulations in one way or another affect trade flows between states. Hence, WTO rules, essentially aimed at liberalizing trade, have a potential impact on almost all segments of society and law. For example, liberalizing trade may sometimes jeopardize respect for the environment or human rights. Equally, enforcing respect for human rights or environmental standards may sometimes require the imposition of trade barriers. […] Moreover, trade restrictions are resorted to increasingly in pursuit of all kinds of nontrade objectives, ranging from respect for human rights and the environment to confirmation of territorial borders. Such resort creates a huge potential for interaction between WTO rules and other rules of international law, as WTO rules cut across almost other rules of international law[42] (PAUWELYN, 2001, p. 539 e 540).

[42] Ver também, sobre o tema, Costa (2015a, p. 115), tratando da interface entre comércio e sustentabilidade. Em outra ocasião, a mesma autora continua tratando do tema, especificamente no que diz respeito à medidas protecionistas disfarçadas de proteção de valores, afirmando: "Mas o desenvolvimento sustentável veio para ficar. Uma opção realista para combater as medidas protecionistas que clamam pela proteção de aspectos

Nesse sentido, apesar de as negociações e as normas delas decorrentes terem como foco questões comerciais, os efeitos que elas produzem quando aplicadas vão além do comércio, de modo que valores importantes da sociedade, tais como direitos humanos e proteção do meio ambiente são afetados e, para que não ocorram distorções, tais interfaces precisam estar em evidência.

No contexto de negociações cada vez mais delicadas e difíceis, cite-se a criação de grupos de influência, que, se por um lado facilitam a defesa dos interesses de cada grupo, por outro, intensificam a polarização:

> Les groupes d'influence les plus visibles sont certainement ceux intervenant dans le domaine commercial et plus particulièrement lors des cycles de négociations de l'OMC dont les activités sont de plus en plus soumises à une nouvelle logique d'alliances « géo-économiques ». Ce phénomène a pris de l'ampleur lors des cycles de Doha et de Cancún en vue d'intégrer les pays en voie de développement et les pays les moins avancés au système commercial multilatéral, à l'image du Groupe africain. Face au couple États-Unis/Union européenne, ont aussi été institués le Groupe des 90 et le Groupe des 20 dont le but est d'équilibrer les intérêts divergents dans le domaine agricole. En cette matière, le G33, le Groupe de Cairns, le G3, le Groupe des dix, ou encore les « cinq parties intéressées » (aussi appelées « les Cinq ») exercent aussi une influence forte. Faiblement structurés, réunissant le plus souvent un assez grand nombre de participants, fréquemment associés à des matières précises (environnement, commerce, agriculture) et à des organisations internationales déterminées (OMC, ONU), les groupes d'influence précités se caractérisent avant tout par leur fonction de défense des intérêts communs de leurs membres dans les arènes internationales (DELABIE, 2009, pp. 634 e 635).

Além dos grupos de influência, as organizações internacionais regionais podem exercer função semelhante, funcionando como interlocutoras ou intermediárias no atingimento de objetivos, como explicado por Chazournes (2010, pp. 400 e 401):

> On constate que bon nombre d'organisations universelles encouragent et apportent une aide opérationnelle dans le renforcement de l'intégration régionale et sous-régionale. Elles poussent également à plus de coopération régionale. Un tel intérêt se justifie en partie par le fait que les organisations universelles semblent de plus en plus privilégier — tout du moins en certains domaines — les organisations régionales comme interlocuteurs. […] Les organisations régionales se profilent dans ces interstices comme maîtres d'oeuvre, sinon architectes, de la « gouvernance internationale ». Elles démontrent que des initiatives régionales sont parfois plus efficaces et plus simples à mettre en oeuvre que des actions conduites à l'échelon universel. Les organisations

relacionados ao desenvolvimento sustentável, mas que na verdade nada mais são do que medidas discriminatórias disfarçadas, é por meio de uma declaração ministerial, que sirva como base e guia de conduta e de interpretação para o OSC e para o sistema da OMC como um todo." (COSTA, 2015b, p. 1367).

> régionales peuvent ainsi être mieux à même de protéger les valeurs autour desquelles elles ont été créées.

Ou seja, em alguns casos, mostra-se mais fácil, e também mais eficaz, atingir objetivos de cooperação em âmbito regional em comparação com o âmbito global, de modo que tal atuação pode servir de degrau intermediário para o atingimento de objetivos globais. É preciso, porém, atentar para que a atuação em âmbito regional não resulte no efeito oposto.

Sobre o tema, destaca Stiglitz (2018, p. xxxvii):

> The global financial crisis made it evident that global problems need to be addressed globally – and not just by the club of the rich countries, the G-7. The G-20 brought in China, India, Turkey, Saudi Arabia, Argentina, and eight other emerging markets and became the key global meeting.[43]

Vê-se, assim, que, apesar de as iniciativas globais serem fundamentais para o atingimento de objetivos de modo abrangente, as iniciativas regionais ou parciais representam importante etapa no atingimento de tais objetivos globais quando facilitam a concretização de medidas que não teriam sido atingidas pela atuação dos atores isolados. Todavia, na utilização de iniciativas parciais ou regionais como degrau para alcançar objetivos de âmbito global, deve-se atentar para os efeitos colaterais que consistem na exclusão de participantes das iniciativas compartimentalizadas ou na representação distorcida dos interesses daqueles que não participam das discussões. Apesar das

[43] Sobre o G-8 e o G-20, vale destacar também o seguinte trecho, que os denomina grupos de impulsão, por entender que contribuem para a criação de normas que incentivam a reação de autoridades nacionais e internacionais a respeito de novos desafios econômicos e políticos mundiais, na busca por favorecer a estabilidade mundial: "En ce sens, le G8 et le G20 peuvent être qualifi és de « groupes d'impulsion » dont la fonction première consiste à stimuler la réaction des autorités nationales et internationales afin de répondre efficacement aux nouveaux défis économiques et politiques mondiaux. Cette démarche vise à assurer la mise en œuvre effective des régimes juridiques existants, notamment en prenant des engagements officiels lors de réunions au sommet de plus en plus médiatisées. Par leurs actions, le G8 et le G20 participent ainsi progressivement à la mise en place d'un réseau qui renforce l'interaction entre les entités nationales et internationales chargées de la mise en œuvre des mesures nécessaires à la croissance et à la stabilité économique mondiales. Souvent considérées comme des « boutique[s] pour parler », le G8 et le G20, par leurs activités, contribuent à faire émerger de nouveaux « régimes internationaux », c'est-à-dire un « ensemble de principes, de standards de comportement définis en termes de droits et obligations, de règles, de procédures décisionnelles autour desquels les attentes des acteurs convergent dans un domaine donné »" (DELABIE, 2009, p. 650).

dificuldades, que não são poucas, apenas em discussões e decisões verdadeiramente globais os interesses de todos têm a possibilidade de serem considerados.

Ademais, os atores (especialmente os estados) se agrupam com o objetivo de fortalecer seus posicionamentos e permitir a contraposição a outros grupos de poder. Essa polarização pode ser positiva ou negativa, a depender da forma como os atores a realizem. É uma forma de facilitar e direcionar as negociações na tentativa de harmonizar os entendimentos e atingir acordos, especialmente para os estados que ganharam projeção e importância mais recentemente possam se unir para alcançar seus objetivos.

No que diz respeito ao âmbito externo, ou seja, à relação das organizações internacionais com outros atores, as principais dificuldades abrangem questões relativas ao surgimento de iniciativas paralelas que podem ser suas concorrentes, seja na forma de outras organizações ou de tratados entre grupos específicos de países. O surgimento de tais iniciaitvas, porém, se dá diante da falta de soluções atingidas no âmbito das organizações internacionais universais.

Nesse sentido, o aumento da criação de acordos paralelos envolvendo apenas parte dos atores, tratando de temas tanto internos quanto externos ao escopo das organizações pode prejudicar o atingimento de soluções em âmbito universal. No comércio internacional, isso tem sido verificado em relação à OMC:

> Cette multiplication des accords régionaux pose des défis, sinon fait concurrence, au cadre multilatéral de l'OMC au sein de laquelle la technique de l'engagement unique, celle de la décision par consensus, et le rythme des négociations sont perçus comme des obstacles à son bon fonctionnement par ceux qui prônent d'autres voies de libéralisation. Mais il est aussi souligné que même si ces aspects institutionnels sont constitutifs d'obstacles et de ralentissements, le cadre multilatéral de l'OMC offre de nombreux avantages, notamment dans le domaine du règlement des différends. La question est de savoir s'il y a place pour de nouveaux types de relations entre l'OMC et les accords régionaux, telle une approche prônant plus de cohérence. Pourrait aller en ce sens une meilleure coordination afin que les accords régionaux et bilatéraux complètent le système multilatéral afin de le renforcer. […] L'OMC pourrait alors jouer le rôle d'« organisation mère » qui superviserait la cohérence. En dernier lieu notons que l'échec des négociations du cycle de Doha, constaté lors de la réunion dénommée le « Paquet de juillet 2008 » *(July 2008 Package)*,

> témoigne d'un ralentissement sinon d'une paralysie du système multilatéral mis en place par l'OMC[44] (CHAZOURNES, 2010, pp. 236 e 237).

A sugestão da autora citada, como se vê, é de que a OMC atue no sentido de supervisionar a coerência dos acordos regionais, o que demonstra, mais uma vez, a importância da atuação em âmbito global para garantir maior coerência. Ao mesmo tempo, porém, uma atuação global, diante de dificuldades da prática, tem estado prejudicada.

Ainda em relação à OMC, são significativas as dificuldades em se atingir acordos (HALE; HELD; YOUNG, 2013, pp. 160 e 161),[45] incentivando iniciativas paralelas, que tratam tanto de temas já abrangidos pelos acordos da OMC quanto de temas a eles externos ou que estão na agenda, mas ainda não obtiveram tratamento ou solução.

Nesse contexto de dificuldade de iniciativas globais, foram surgindo os chamados acordos mega-regionais:

> Mega-regionals are deep integration partnerships between countries or regions with a major share of world trade and foreign direct investment (FDI), and in which two or more of the parties are in a paramount driver position, or serve as hubs, in global value chains. Beyond market access, emphasis in this integration is on the quest for regulatory compatibility and a rules basket aimed at ironing

---

[44] No mesmo sentido, Hoekman (2019, p. 2), que destaca a importância da OMC como foro adequado para a discussão dos assuntos de modo global e abrangente: "Deadlock in the WTO has induced many countries seeking to strengthen trade governance to negotiate preferential trade agreements (PTAs). PTAs allow countries to deepen integration of markets with trade partners but they risk fragmenting the rules that apply to global value chains and offer only partial solutions to companies seeking disciplines on trade-distorting policies. A major reason for this is that large emerging economies have not been willing to participate in deep PTAs that include disciplines on investment, competition, industrial and regulatory policies. Any agreements to extend and update rules of the game in such areas must span the large emerging economies, notably China, to be meaningful. The WTO is the forum where such agreements should be negotiated."

[45] Sobre o tema, os mesmo autores citados destacam o efeito prejudicial que os acordos preferenciais apresentam, enfraquecendo iniciativas globais multilaterais: "The challenges of the Doha Round are also challenges associated with fragmentation. While the WTO represents the model of what an overarching, centralized authority on global governance might look like (at least in one area), it is nevertheless not "the only game in town" when it comes to conducting trade deals. In particular, preferential trade agreements (PTAs), such as regional or (even more common) bilateral trade deals, have emerged as an institutional competitor to multilateral, WTO-level trade negotiations. […] The effects of the recent PTA explosion are perverse, whether global free trade is seen as an unequivocal good thing or not. The economic benefits from PTAs tend to be small given the low level of tariffs that prevail in most parts of the world after years of prior trade liberalization. […] The continued development of PTAs does not mean a global increase in free trade simply by regional and bilateral means. Moreover, […] PTAs have a strategic consequence: the demands coming from "pro-liberalization" coalitions within countries tend to soften as PTAs increase. If such an effect continues, PTAs might further weaken prospects in the longer term for multilateral trade cooperation". (HALE; HELD; YOUNG, 2013, pp. 160 e 161).

Some-se a isso a dificuldade de funcionamento do Órgão de Apelação resultante da problemática de escolha dos novos membros. Sobre esse tema, Hoekman (2019, p. 3 nota de rodapé 5) destaca: "Absent a resolution of the dispute on the operation of the Appellate Body, conflict resolution will revert back to the pre-WTO situation in which panel reports may remain unadopted if the losing party disagrees with the panel's findings – with attendant risks of escalation in the use of unilateral trade policies."

> out differences in investment and business climates (MELÉNDEZ-ORTIZ, 2014. p. 6).

Trata-se, então, da busca por integração, que abrange questões regulatórias e de facilitação das cadeias globais de valor.

Nesse sentido, verifica-se que o crescimento da quantidade de acordos preferenciais ocorre também em decorrência da intensificação das cadeias globais de valor:

> The increased popularity of GVCs as the preferred business model to organize production and distribution has contributed to the mushrooming of regional and bilateral preferential trade agreements (RTAs). The RTA proliferation contributes to undermining the principle of most favoured nation (MFN), one of the pillars of the multilateral trading system. […] RTAs often go beyond what is agreed at the multilateral level. These practices raise concerns when RTAs are contracted by partners of asymmetric economic and political power. In fact, a greater number of WTO-plus and WTO-minus provisions, as well as provisions on areas beyond the current scope of WTO, are found in RTAs among partners of different levels of development than in those contracted between partners of similar levels of development (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, 2014, p. 29).

Mais especificamente, sobre os efeitos das cadeias globais de valor e a importância de uma regulação coerente:

> More trade occurs now via global value chains (GVCs), which rely on consistent, efficient, and adequate regulatory oversight to function. The challenge of organizing consistent regulations is likely to grow with more products integrating value added services and cross-border data flows—areas in which the WTO trade disciplines are few. […] In the absence of that progress, countries are turning to bilateral and regional trade agreements to deepen their integration on regulatory matters. Businesses and consumers are relying on private or non-profit organization standards and third-party certifications to enforce social preferences and quality requirements (BOLLYKY; MAVROIDIS, 2016, pp. 1 e 2).

Ou seja, a elaboração de tratados paralelos a iniciativas globais funciona como ferramenta para propiciar cooperação regulatória entre os estados envolvidos em iniciativas que a exijam, o que inclui a formação de cadeias globais de valor. Por outro lado, gera exclusão daqueles não participantes de tais tratados e dificulta a ampliação da participação de outros atores em referidas cadeias.

Assim, diante da variedade de normas regendo os temas relativos ao comércio, em vários níveis, explica Amaral Jr. (2015, pp. 379 e 380) quais são algumas consequências

negativas que surgem, especialmente para os países que não são incluídos nas iniciativas paralelas:

> Developing and least developed countries which do not participate in PTAs and mega-agreements will have their difficulties increased when they try to export to nations where tariff and non-tariff barriers have been reduced drastically or wholly eliminated. […] PTAs and mega-agreements encourage and are encouraged by global value chains. In a world where production is increasingly deterritorialised, goods and services depend on a close cooperation of economic agents located in different countries.

No que diz respeito à crescente necessidade de obtenção de coerência e convergência regulatórias, destacam Thorstensen e Badin (2017, p. 53) em relatório:

> A presente análise demonstra que existe um novo componente importante de negociação de acordos preferenciais. Trata-se do capítulo de coerência e cooperação ou convergência regulatória. Mais relevante que as intermináveis discussões sobre tarifas, é imperativo que tal capítulo seja discutido com o setor privado e vá mais longe que meras expressões diplomáticas de boa vontade. É importante estabelecer no capítulo uma agenda de ações concretas setoriais, com interesses comerciais que incluam compromissos de reconhecimento mútuo, de acreditação e de certificação, com órgãos do governo habilitados em acreditação e com laboratórios brasileiros incluídos no rol dos certificadores reconhecidos pelas outras partes do acordo.

Diante desse contexto, são vários os autores que reforçam a importância da OMC e de que ela seja mantida em funcionamento. Lamy (2015, p. 9) indica três razões para isso:

> First: the WTO will keep administering the grey zone between protection and precaution, as prescribed by the SPS and the TBT agreements and as interpreted in the WTO Appellate Body jurisprudence, which establishes that you cannot unduly manipulate precaution for protectionist purposes. Second: for the sake of transparency, of predictability and of stability, the WTO will have to monitor whichever process of upward precautionary alignment takes place between its main members. De facto, "under the radar screen" as it is already done regularly in the WTO SPS or TBT Committees; or de jure, if members of the WTO would organize with the Secretariat a more visible and more structured monitoring system, which they should do in my view. Third: as the main driver of Aid for Trade since 2005, the WTO will have to adjust the technical assistance software to the new world precaution. The premises are already there if you consider the Standards and Trade Development facility, or the expertise of the International Trade Center on private standards. But given the MFN opposability of precautionary measures, development through trade expansion will only remain possible if least developed countries acquire the capacity to raise the quality of their production to the required level. This adds a large Aid for Trade area, besides existing support programs for production capacity, infrastructure, trade facilitation or trade finance.

Hale; Held e Young (2013, p. 162), por sua vez, destacam a relevância da OMC especialmente por entenderem que acordos preferenciais e bilaterais são mais restritivos e contém um maior desequilíbrio de forças e poderes:

> For those who do not see global free trade as an unequivocal goal, PTAs present a number of troubling issues. Despite whatever shortcomings the WTO might have, PTAs are seen to be even more restrictive on governments' developmental "policy space" than are WTO agreements. At the same time, PTAs have an inherently redistributive component to them – one that favors large powers over smaller ones. Bilateral PTAs in particular often involve a highly uneven balance of power among negotiation participants, with the consequence that already powerful economies, like the United States and the EU, and reemergent powers, such as China, have been pursuing PTAs over the last decade with great vigor. The WTO is not perfect. Yet as a multilateral institution it offers numerous advantages associated with common multilateral standards and legal framework.

Ainda, Stephenson (2014, p. 11), ressalta a importância da OMC na busca por um tratamento abrangente dado às cadeias globais de valor:

> GVC issues cut across several multilateral trade disciplines within the WTO—tariffs, non-tariff barriers (NTBs), customs and licensing procedures, trade in services, and intellectual property, to name a few. The WTO is the only forum that can set multilateral policies that cut across sectors. GVCs are also regional, centered around hubs, and seem to be moving in the direction of a few mega-regionals that could leave the most needy developing countries out of the trading picture. The WTO is the only forum that can set multilateral policies cutting across regions and ensure that all regions and economies have the opportunity to participate in GVCs. The WTO, therefore, has an important role in reducing fragmentation and the formation of exclusive production zones. A large part of the GVC agenda is outside of the WTO, as it involves national and regional steps at the center of necessary action. However, there is a need for a complementary trade policy agenda at the WTO. GVCs represent a new structure of international trade and, therefore, can breathe fresh life into the WTO. Explicitly considering GVCs within the WTO could make the organization more responsive and relevant to the needs of Members in the context of a stymied Doha Round. To date, discussions on GVCs have highlighted the inadequacies of the multilateral trade agenda and modalities. The agenda is incomplete, and policy issues pertinent to GVCs have been dealt with in silos when they should be dealt with together. The WTO's decision-making principle of a single undertaking is likewise very confining and makes it very hard to get meaningful progress. There may be lower-hanging and higher-hanging fruit in considering GVCs within the context of the WTO. The lowerhanging fruit is less political and involves the "hardware" of integration—logistics services and trade facilitation. It also includes less controversial policies, such as reducing certification costs for SMEs to become suppliers to multinational firms or enhancing opportunities for dialogue among developing nations on the best ways to enter GVCs.

Ou seja, é importante que sejam encontradas alternativas no sentido de resolver os impasses atuais existentes nas negociações da OMC e nos seus mecanismos de funcionamento, o que inclui o Órgão de Solução de Controvérsias. Nesse sentido,

Hoekman (2019, p. 2 e 3) destaca três áreas que exigem atenção urgente e avalia as perspectivas para lidar com elas:

> There are three areas where such efforts are both urgent and important from a systemic perspective: (i) cooperation to address issues that underlie rising trade tensions; (ii) resolving the impasse on the functioning of the Appellate Body; and (iii) pursuing new approaches to address disparities in capacity and economic development in a more meaningful way. Progress on the first two of these areas requires agreement between the major proponents: China, the EU, Japan and the US. All four entities have engaged in bilateral discussions with each other. In addition, in 2018 the EU, Japan and the US launched a trilateral process to identify ways to strengthen disciplines of subsidies, state-owned enterprises (SOEs) and technology transfer policies. A necessary condition for meaningful outcomes is that such engagement is quadrilateral. There is no magic bullet: the key players need to negotiate with each other, with whatever is agreed applied on a most-favored nation basis. At the time of writing it is quite uncertain whether a quadrilateral agreement will emerge. The same applies to the dispute on the operation of the Appellate Body, which will cease to function at the end of 2019 when two of the remaining three sitting members reach the end of their mandate unless a deal is reached with the US. In the absence of a deal, a majority of WTO Members may agree to adopt arbitration or engage in a vote on filling the vacant seats, but such stop gaps will be very much second best.

Considerando, então, a forma como a OMC é estruturada, é preciso que os membros, diante de esforços conjuntos e do trabalho no sentido de destacar os temas mais urgentes para o seu funcionamento, encontrem solução rápida para lidar com os impasses[46] (HOEKMAN, 2019, p. 3 a 5). Ou seja, a cooperação entre os membros na busca por ajustes na organização, com base em informações técnicas sobre as dificuldades enfrentadas, é a forma de lidar com os gargalos existentes.

---

[46] Nesse sentido, destaque-se a ponderação de Hoekman (2019, pp. 3 a 5) em relação às dificuldades enfrentadas no âmbito da OMC: "What is needed is concerted action by WTO members to define a new work program for the organization. A key ingredient in establishing a road map for the WTO is analysis of the size and incidence of the spillover effects of contested policy measures. A common understanding of the magnitude of negative welfare effects generated by policies that are only partly, if at all, subject to multilateral rules is needed to distinguish between those that are of systemic importance and distort competition in a major way and those that do not. This requires information on applied policies (evidence) and analysis of their effects. Analysis is also needed to identify how best to attenuate major spillovers and what types of remedies are needed to establish effective incentives to comply with commitments. Generating such a foundation for stronger cooperation requires revisiting WTO operating modalities to enable the organization to provide such services. […] What has been lacking is a willingness by WTO members to engage in an open discussion on the performance of the system and to consider that reforms may improve the system." Por fim, o mesmo autor destaca a importância de mecanismos de transparência e responsabilidade para previnir impasses: "Clearly this is not sufficient, as the membership as a whole should consider reforms that will improve accountability and prevent the type of situations that gave rise to the US decision to block new appointments to the Appellate Body and engage in unilateral trade action. Mechanisms to review the operation of WTO bodies, including the Appellate Body and the conflict resolution function of the WTO more generally (whatever the form it may take in the future as a result of the dispute on dispute settlement), are critical to ensure legitimacy and continued 'ownership' of the institution and what it does" (HOEKMAN, 2019, p. 16).

Além da OMC, dentre as organizações internacionais e comissões voltadas para temas relativos ao comércio internacional, podemos destacar alguns aspectos relevantes relativos à UNCITRAL, ao Instituto UNIDROIT e à UNCTAD. Esta, em seu *website*, dedica uma seção para explicar parcerias na busca de seus objetivos:

> The WTO and UNCTAD have a longstanding Memorandum of Understanding dating back to 2003, which was expanded in October 2015 with the identification of no less than 11 areas of further cooperation. The ITC was created as a subsidiary body of UNCTAD and the WTO's predecessor, the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), in 1968 and runs a number of joint activities and projects with UNCTAD. The organizations' activities are complementary: The WTO primarily governs global trade rules and adjudication; the ITC's specific focus is to connect Small and Medium Enterprises to global markets; whereas UNCTAD deals with trade policies, regulations, and institutions at national, regional and international levels from a developmental perspective. As a member of the broader development community, UNCTAD has forged strategic partnerships with dozens of entities from the private sector, academia, and other international and regional organizations. […] For example, more recently, UNCTAD has signed Memoranda of Understanding with the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), the World Bank's Global Competitiveness Practice, the International Chamber of Commerce (ICC), the International Labor Organization (ILO), and the Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora (CITES), among others. UNCTAD is among the different international organizations involved in, and providing input to, the different tracks of the G20. […] A total of 111 intergovernmental bodies and 222 civil society organizations have gained accreditation as observers to UNCTAD's Trade and Development Board, the rudder of the organization that sets our overall heading (CONFERÊNCIA DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE COMÉRCIO E DESENVOLVIMENTO. Partnerships).

Evidencia-se, então, o trabalho conjunto de diversos atores no sentido de melhorar a coordenação entre eles, demonstrando, também, precupação importante no sentido de garantir esforços complementares que atinjam resultados efetivos, preocupação esta que deve ser tornar cada vez mais intensa.

O Instituto UNIDROIT, por sua vez, se destaca, dentre outras atividades, pela elaboração e atualização dos Princípios UNIDROIT para os Contratos Comerciais Internacionais, que tiveram sua última atualização em 2016 e representam importante instrumento sobre o tema.

Ademais, o Programa de Trabalho do Intituto UNIDROIT para o biênio 2020-2022 inclui atividades legislativas nos seguintes temas: securitização das transações, desenvolvimento agrícola, princípios de processo civil, compra e venda internacional,

contratos comerciais internacionais de resseguros, propriedade cultural, *leasing* e *factoring,* insolvência e interface entre direito e tecnologia (UNIDROIT. UNIDROIT Work Programme 2020-2022.). Observa-se, assim, a variedade de temas que serão abrangidos, incluindo questões relativas à tecnologia, que se fazem cada vez mais relevantes.

Em relação à UNCITRAL, é possível verificar em seu *website*[47] que existem alguns instrumentos voltados especificamente para o comércio eletrônico,[48] os quais podem ser ditos relevantes especialmente pela evolução conceitual e das ideias neles contidas (POLIDO; SILVA, 2017, pp. 172 e 173). No que diz respeito à utilização dos instrumentos na prática, as leis modelo obtiveram mais sucesso,[49] vez que a convenção está em vigor atualmente em apenas onze estados.[50]

---

[47] Os grupos de trabalho são:
Working Group I - Micro, Small and Medium-sized Enterprises
Working Group II - Arbitration and Conciliation / Dispute Settlement
Working Group III - Investor-State Dispute Settlement Reform
Working Group IV - Electronic Commerce
Working Group V - Insolvency Law
Working Group VI - Judicial Sale of Ships
Other Groups - Privately Financed Infrastructure Projects
COMISSÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL.Working documents.

[48] Convenção das Nações Unidas sobre o Uso de Comunicações Eletrônicas em Contratos Internacionais (Nova Iorque, 2005)
Lei Modelo da UNCITRAL sobre Registros Eletrônicos Transferíveis (2017)
Lei Modelo da UNCITRAL sobre Assinaturas Eletrônicas (2001)
Lei Modelo da UNCITRAL sobre Comércio Eletrônico (1996)
Recomendações aos governos e organizações internacionais sobre o valor legal dos registros de computador (1985)
Textos explicativos: Promovendo a confiança no comércio eletrônico: questões legais sobre o uso internacional de autenticação eletrônica e métodos de assinatura (2007)
Conforme elencado em: COMISSÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL. Electronic commerce.

[49] Lei Modelo da UNCITRAL sobre Comércio Eletrônico (1996) influenciou 72 estados, conforme COMISSÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL. UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce (1996) – Status.
Lei Modelo da UNCITRAL sobre Assinaturas Eletrônicas (2001) influenciou 33 estados, conforme COMISSÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL. UNCITRAL Model Law on Electronic Signatures (2001) – Status.
Lei Modelo da UNCITRAL sobre Registros Eletrônicos Transferíveis (2017) influenciou 1 estado, conforme COMISSÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL. UNCITRAL Model Law on Electronic Transferable Records (2017) – Status.

[50] COMISSÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL. Status: United Nations Convention on the Use of Electronic Communications in International Contracts (New York, 2005).

Ainda, é possivel consultar quais são os grupos de trabalho exitentes, merecendo destaque aqueles sobre micro, pequenas e médias empresas e sobre o comércio eletrônico. O grupo de micro, pequenas e médias empresas está trabalhando na elaboração de padrões jurídicos para tais empresas.[51] O grupo de comércio eletrônico está trabalhando na elaboração de texto sobre reconhecimento transfonteiriço de gestão de identidade e serviços de confiança.[52]

Considerando a relevância que questões relacionadas com tecnologia, o "mundo digital" e o meio ambiente possuem atualmente, parece-nos importante ressaltar a importância que tais temas precisam ter nas discussões presentes e futuras (STEPHENSON, 2014, p. 4),[53] garantindo a participação de especialistas técnicos nas discussões, bem como considerando os interesses do setor privado, em toda a sua diversidade, para determinar os temas que exigem mais atenção em cada momento, seja no âmbito normativo, seja no âmbito físico.[54]

---

[51] COMISSÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL. A/CN.9/1002 - Report of Working Group I (MSMEs) on the work of its thirty-third session.

[52] COMISSÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL. A/CN.9/WG.IV/WP.160 - Draft Provisions on the Cross-border Recognition of IdM and Trust Services. E também em questões relativas a aspectos contratuais de computação na nuvem COMISSÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL.A/CN.9/WG.IV/WP.148 - Contractual aspects of cloud computing.
Também: COMISSÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL. Notas técnicas sobre resolução de disputas online.

[53] Sobre questões relativas à tecnologia e sua importância crescente para os serviços, detaque-se o entendimento de Stephenson (2014, p. 4): "For instance, Information and Communications Technology (ICT) inputs to services activities are becoming more important every day. This translates into an increasingly urgent e-commerce negotiation agenda and a heightened focus on facilitating cross-border data flows as well as modern telecom infrastructure."

[54] Além dos temas já mencionados ao longo deste capítulo, acrescentem-se também investimentos, concorrência e tributos, conforme explicado por Lamy (2015, p. 7 e 8): "Other areas where focus has to change, in my view, are investment, competition and taxation, which are more connected with trade in the world of value chains than they were previously. We all know that investment and trade are often two sides of the same coin. But this expansion of global supply chain and the "unbundling" of production systems also led to what the OECD diplomatically calls "excessive tax optimization." The same goes with 8 competition policies where differences along the global value chain may now become more problematic. Whether these issues have to be addressed bilaterally, regionally or multilaterally, remains an open question."
Rodrik (2011, p. xvi) também destaca a importância de tratar de alguns temas de forma mais direcionada e intensa, vez que não existe autoridade global antitruste, entidade para realizar empréstimos de emergência, regulador global, ou rede de segurança global. A grande questão é qual seria o foro mais adequado para tratar dos temas de forma abrangente e multilateral, vez que ampliar o escopo de organizações que já passam por impasses decisórios não contribuirá para a solução das dificuldades.
Sobre questões relacionadas à concorrência, ver também Basso (2011a, p. 212), mencionando a ausência de autoridade antitruste ao tratar de questões relativas à propriedade intelectual e importação paralela.

No que diz respeito à atenção dada para micro, pequenas e médias empresas, deve ser mantida, pois, como será tratado adiante, é preciso garantir tratamento diferenciado a elas, que possuem preocupações e problemas diversos das empresas consideradas grandes em vários aspectos (ADLUNG; SOPRANA, 2017, passim).

De modo geral, no que diz respeito ao trabalho de elaboração de instrumentos pelas organizações internacionais, especialmente aqueles voltados para os privados,[55] é preciso ter em mente que não se pode desprezar o arcabouço normativo existente, ainda que criado durante um contexto diverso e por outros atores; é preciso aproveitá-lo.

Na avaliação de como esse aproveitamento deve ser realizado, podemos separar as possibilidades em duas: temas que já possuem tratamento normativo no comércio internacional e temas que seriam considerados totalmente novos. Haverá, certamente, em alguns casos, dificuldade em avaliar quando um caso está presente ou o outro, mas é preciso fazê-lo de forma criteriosa, para que sejam buscados instrumentos novos apenas quando isso for imprescindível.[56] Em suma, conforme explicado por Lee Tuthill (2018), o que guiará a decisão é uma questão de definição de conceitos, que deve considerar o quanto as novas dificuldades e temas podem ser abrangidos pelos termos e conceitos já colocados nos instrumentos existentes (informação verbal).[57]

Isso deve ser feito para evitar que a quatidade de instrumentos se multiplique indefinidamente e as inconsistências normativas aumentem (GAUDEMET-TALLON, 2005, p. 169). Especialmente em relação a temas que podem sofrer rápidas mudanças, como por exemplo os relativos a avanços tecnológicos, é preciso considerar o equilíbrio entre a dificuldade de constantes atualizações dos instrumentos e a necessidade de acompanhar as evoluções (SCHWAB, 2016, pp. 68 e 69). Tudo isso deve servir para a

[55] Diz-se "especialmente para os privados" porque estes atores dispõem de arcabouço normativo geralmente mais amplo, composto também pelas normas da *lex mercatoria*. No entanto, as observações apresentadas se aplicam para a criação de normas de forma abrangente, incluindo também o âmbito público.

[56] O ideal é que os novos instrumentos prevejam a possibilidade de existência de conflitos com outros regramentos e já indiquem a forma como devem ser abordados; mas com cuidado, para evitar mais confusão. (GAUDEMET-TALLON, 2005, p. 103 e 104).

[57] Lee Tuthill expõe o raciocínio referido ao tratar da abrangência dos textos da OMC existentes, explicando que as normas que existem hoje podem ser usadas para temas e questões que passaram por digitalização, porque os conceitos e as normas são adaptáveis e abrangem tais mudanças, de modo que não haveria a necessidade de criar disposições específicas. Informação proferida durante o SEMINAR ON THE GATS (GENERAL AGREEMENT ON TRADE IN SERVICES) AND E-COMMERCE realizado na Faculdade de Economia da FGV/SP entre 7 e 9 de novembro de 2018.

decisão relativa à criação de novos instrumentos e qual a forma mais apropriada de fazê-lo. Nesse sentido, as organizações internacionais, também conhecidas como "agências formuladoras", devem atentar para tais questões e considerá-las na realização e progamação de suas atividades.

Manter os instrumentos já existentes pode evitar dificuldades em atingir novos acordos sobre questões que já possuiam tratamento, bem como facilitar a interpretação dos mesmos com base no histórico das decisões já tomadas. Ademais, é importande considerar a limitação de recursos disponíveis para os trabalhos de pesquisa e elaboração de novos instrumentos, de modo que as prioridades devem ser bem estabelecidas, para, assim, otimizar o alcance dos resultados almejados.

Nesse caso, instrumentos de origem privada podem funcionar como referência para interpretação. Mencione-se como exemplo o caso da CISG, suas dificuldades de interpretação unificada e a elaboração de Opiniões pelo Conselho Consultivo da CISG (CONSELHO CONSULTIVO DA CISG).[58] Tais Opiniões consistem em diretrizes não vinculantes, mas recomendáveis para que se obtenha uma melhor interpretação uniforme de dispositivos do tratado que, em alguns casos, precisam de atualização decorrente do intervalo de tempo entre sua elaboração e o momento da sua aplicação.[59]

De qualquer modo, o mais importante é garantir que o resultado obtido com a aplicação do instrumento existente (antigo ou novo) corresponda aos objetivos buscados e às necessidades exigidas pela prática, atingindo resultados de forma harmonizada, para que a fluência do comércio internacional seja beneficiada, assim como a redução dos problemas nele existentes.[60]

---

[58] De acordo com a explicação contida em seu *website*, "The CISG-AC is a private initiative which aims at promoting a uniform interpretation of the CISG. It is a private initiative in the sense that its members do not represent countries or legal cultures, but they are scholars who look beyond the cooking pot for ideas and for a more profound understanding of issues relating to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods of 11 April 1980 (CISG)" (CONSELHO CONSULTIVO DA CISG).

[59] Especificamente sobre a CISG, o seu Conselho Consultivo possui o papel de elaborar Opiniões consultivas sobre temas que exigem maiores esforços de interpretação. Podemos destacar a Opinião n.1, que trata de tema resultado de evolução tecnológica e a Opinião n.19, que trata de padrões (*standards*) (CONSELHO CONSULTIVO DA CISG).
Para maiores discussões sobre o tema da atualização da CISG, ver Tripodi (2014, passim), em que o autor discute a necessidade de um instrumento novo substitutivo da CISG, que inclua bens e também serviços diante das mudanças pelas quais o comércio internaiconal tem passado nos últimos tempos.

[60] Tratamos da harmonização do Direito do Comércio Internacional em outra ocasião. Para maiores detalhes, ver Boscolo (2016, passim).

Por fim, importante destacar que a OMC foi bastante mencionada neste capítulo em razão da grande intensidade de efeitos que as transformações estão causando a ela. Isso decorre também do fato de ela ser uma organização composta por estados, possuir um sistema de tomada de decisão que exige a ausência de oposição de todos os seus membros e a obrigação de os acordos serem vinculantes a todos os membros (com algumas exceções).

Outras organizações internacionais e comissões que cuidam do comércio internacional, tal como a UNCITRAL, por exercerem atividades por meio de estruturas diversas, são menos afetadas pelas transformações, que, na verdade, acabam sendo especialmente em relação ao tema dos estudos que devem ser realizados e instrumentos que devem ser elaborados ou ajustados, sem envolver um mecanismo de solução de controvérsias único. Ou seja, se na OMC a negociação e a aprovação dos instrumentos resultam na vinculação imediata ao que foi acordado, nas demais organizações, exceto tenha sido assim determinado, as discussões não resultam em instrumentos vinculantes de imediato, permitindo que as negociações fluam de modo mais rápido, mas sem que produzam, necessaria e imediatamente, os efeitos almejados, pois a vinculação aos instrumentos não ocorrerá obrigatoriamente no momento imediatamente após o término da sua elaboração.

Desse modo, o equilíbrio de poder e as dificuldades decorrentes da sua ausência se fazem mais visíveis na OMC. Nesse contexto, importante mencionar a questão do déficit democrático, que no direito internacional pode ser discutido em diversos aspectos.[61]

Naquele relativo às organizações internacionais, destacam Wouters; De Meester e Ryngaert (2004, p. 37): “It should be noted that consensus-based decision-making or qualified majority-voting is not necessarily at odds with democratic principles, as a host of democratic State constitutions themselves provide for stricter majority requirements in order to protect minorities.”

Especificamente em relação à OMC, os mesmos autores explicam:

[61] Para abordagem abrangente sobre o tema, ver Wouters, De Meester e Ryngaert (2004, passim).

> Criticism is also often aimed at the lack of *vertical* democratic participation in the WTO. Citizens in the States that are Members of the WTO have the feeling that by agreeing - through their parliaments - to become Members of the WTO, they have given away some autonomous policy-making. While this is not uncommon in international relations (agreeing to a treaty necessarily means that a country is no longer pursuing certain policy objectives in a unilateral manner, but is taking into account the interests of other parties to the treaty), in the case of the WTO, the transfer of domestic powers is particularly sensitive. The matters that the WTO deals with appear to most people as highly abstract. Nevertheless, decisions made within the WTO have clear and tangible effects on people's lives. Citizens feel that decisions are being made in which the subjects themselves have no more sufficient democratic impact through their representatives in parliament. Therefore, there is an increasingly widespread perception that the WTO lacks adequate democratic legitimacy (WOUTERS; DE MEESTER; RYNGAERT, 2004, p. 40).

Por fim, os autores concluem, referindo que: "[o]ur case study on the World Trade Organization tried to indicate that if decision-making becomes multi-level, democracy also has to climb to all levels" (WOUTERS; DE MEESTER; RYNGAERT, 2004, p. 49).

Ou seja, é preciso atentar e atuar para que a democracia seja garantida na prática, tanto de modo vertical quanto horizontal.

Dessa maneira, a busca por democracia e maior equilíbrio de poder é algo que precisa ser discutido cada vez mais, no sentido de melhorar os déficits existentes, o que pode ser atingido de diversas formas, incluindo maior transparência e maior diversidade de atores e interesses nas discussões (WOUTERS; DE MEESTER; RYNGAERT, 2004, passim), sem, no entanto, dificultar a tomada de decisões e a solução das questões que são colocadas diante das organizações internacionais.

6. EFEITOS DAS TRANSFORMAÇÕES PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: ASPECTOS RELATIVOS ÀS EMPRESAS

Empresas, seja como existem atualmente, seja como os comerciantes de outrora, sempre foram os atores do comércio internacional responsáveis efetivamente pela sua realização. Diante das transformações que ocorreram ao longo do tempo, foram se adaptando aos novos cenários, o que também resultou e resulta em transformações, que podem ser evidenciadas por meio das cadeias globais de valor, por exemplo.[62]

Recentemente, as empresas, principalmente aquelas maiores e multinacionais, foram ganhando cada vez mais relevância e poder internacionalmente. Fala-se até no exercício de *soft power* por elas (NYE, 2004, p. 17). Essa crescente relevância está atrelada a diversas razões, incluindo desde o arcabouço normativo dos estados até a evolução tecnológica. Sobre o tema, explica Steger (2017, pp. 53 e 54):

> Rivalling nation-states in their economic power, these corporations control much of the world's investment capital, technology, and access to international markets. In order to maintain their prominent positions in the global market place, TNCs

[62] As empresas são sujeitos de direito nacional que possuem participação no Direito do Comércio Internacional. Por mais que sua atividade esteja voltada ao cenário internacional, ela estará ligada a um ordenamento nacional (ou mais de um, por meio de suas filiais, etc) para diversos aspectos do seu funcionamento; ou seja, são pessoas jurídicas que, de acordo com a legislação de onde forem constituídas, são entendidas como empresas, independentemente da denominação dada no local. Estão incluídos também os grupos de sociedades, as joint-ventures e as empresas de origem estatal. Estão excluídas, por sua vez, aquelas pessoas jurídicas sem fins lucrativos. O ambito de análise é semelhante ao proposto por Marrella (2017, p. 52 a 55), valendo destacar: "Ce qui nous intéresse ici est de considérer des entreprises qui raisonnent et agissent à l'échelle du monde entier en matière de production, de distribution, d'approvisionnement, de débouchés, de financement, de savoir-faire, de recherche et de développement et de transferts de techniques. Comme le monde est divisé en Etats souverains, chacun avec ses règles, ces entreprises arrivent à profiter des conditions les plus avantageuses sur les marchés de l'emploi, des capitaux, des services ou des marchandises. A notre siècle, elles apparaissent comme des sociétés mondiales pour lesquelles les frontières nationales perdent grandement de leur signification économique. Especificamente, sobre os grupos de sociedades, explica marrella: N'ayant généralement pas de personnalité morale, un groupe de sociétés est formé par l'ensemble de la société-mère et ses filiales. Dès lors que deux sociétés sont soumises à une troisième, laquelle détient la majorité de leurs titres, il existe un groupe de sociétés. A l'heure actuelle, il existe des groupes de sociétés pouvant être composés de plus d'une centaine de filiales. C'est pourquoi l'entreprise est transnationale car le plan économique est unique, mais il est mis en oeuvre par un groupe de sociétés où la maison-mère va bénéficier du droit (et des avantages) de créer des filiales dotées de nationalité et de personnalité morale étrangères". Chamaremos todos de empresas, genericamente.
No que diz respeito ao termo multinacional ou transnacional, o mesmo autor explica: "Il n'existe pas de définition simple, précise et communément admise de société multinationale ou transnationale. En première approximation il s'agit d'une société ou, bien plus souvent, d'un groupe de sociétés dont les activités principales (de production ou de prestation de services) s'exercent dans plusieurs pays et font l'objet d'une gestion ou d'un contrôle centralisé" (MARRELLA, 2017, p. 52). Para fins deste trabalho, adotaremos o mesmo entendimento.

> frequently merge with other corporations. […] TNCs have consolidated their global operations in an increasingly deregulated global labour market. The availability of cheap labour, resources, and favourable production conditions in the global South has enhanced corporate mobility and profitability. […] No doubt, the growing power of TNCs has profoundly altered the structure and functioning of the international economy. These giant firms and their global strategies have become major determinants of trade flows, the location of industries, and other economic activities around the world. [63]

No que diz respeito à influência das grandes empresas na produção normativa, destaque-se que ela ocorre basicamente de duas formas. A primeira é por meio da influência nos estados e sua produção normativa, seja em nível nacional ou internacional. A segunda é por meio da criação de instrumentos pela própria empresa, seja na forma de contratos padronizados, códigos de ética, ou quaisquer outros instrumentos, individualmente ou em conjunto com outros comerciantes, neste caso, por meio de organizações profissionais (ONGs).

Mencione-se que, quanto mais poderosa no mercado é uma empresa, maior a chance de que os seus usos predominem no seu mercado. Isso também acontece na influência para a elaboração de normas estatais e internacionais. Ainda, essa influência exercida pelas empresas com maior poder de mercado é maior em mercados dominados por contratos padronizados quando os contratos padronizados são baseados nos seus.

Alternativamente, a padronização pode ocorrer como conjunto de práticas de vários atores, por meio de resultado de trabalho realizado por associações profissionais (MUCHLINSKI, 1996, p. 80 e 86).

Nesse sentido, sobre a relevância do poder das empresas, sua atuação e influência, explicam Brühl e Rittberger (2001, p. 16):

> Owing to deregulation, economic liberalization, and privatization on both the national and the international level, not only the number of TNCs but also their influence in world politics has risen. Today, TNCs control financial capital, technology, employment, and natural resources to an unprecedented extent. […] TNCs use their power resources in world politics both by trying to influence governmental and intergovernmental policy-making and by cooperating with other market actors: private actors are increasingly involved in authoritative decision-making that was previously the prerogative of national governments or intergovernmental institutions.

[63] No mesmo sentido, Hale, Held e Young (2013, p. 26).

É preciso atentar, então, para a participação crescente no mercado de empresas gigantes, inclusive internacionalmente, o que pode resultar em diversos prejuizos tanto da perspectiva comercial quanto concorrencial (STIGLITZ, 2018, p. 383).

Nesse sentido, diante dos avanços tecnológicos, especialmente relativos à comunicação, fundamental mencionar as cadeias globais de valor, resultado da transferência pelas empresas de diversas atividades suas para outros países, criando cadeias e redes de produção entre vários deles:

> The transnationalization of production is visible not just in the quantitative spread of MNCs, but also in the qualitative shift in their production techniques. Almost any moderately sophisticated manufacturing process now takes place across several countries, with different companies engaged in the provision of materials, parts, assembly, transport, and retail of a product. Information technology has enabled companies to develop extraordinarily sophisticated supply chains that transmit data from retailers to manufacturers, suppliers, and shippers in real time, allowing for "just in time" production techniques that enhance efficiency and push down prices[64] (HALE; HELD; YOUNG, 2013, pp. 133 e 134).

Ou seja, as cadeias globais de valor foram sendo desenvolvidas em decorrência da forma de produção das empresas, além de representar aumento de poder para aquelas que controlam as cadeias.

O arcabouço jurídico estatal em que a empresa está inserida influencia a maior ou menor propensão da sua participação nas cadeias globais de valor, como explicado a seguir:

> […] when it comes to rules and disciplines, the critical difference for trade policy is the increased complexity and interconnectedness of things crossing borders – what could be called the trade-investment-services-intellectual-property nexus. This nexus […] entails two categories of disciplines. The first category encompasses measures that make it easier to do business abroad. When firms set up production facilities abroad – or form long-term ties with foreign suppliers – they typically expose their capital as well as their technical, managerial, and marketing know-how to new international risks. Threats to these tangible and intangible property rights became twenty-first-century trade barriers since global value chains tend not be established in nations that fail to provide such assurances (BALDWIN, 2019a, pp. 238 e 239).

Ainda, pelo fato de as empresas estarem vinculadas a uma lei nacional, a maior ou menor capacidade de se beneficiarem das diferenças jurídicas traz vários resultados

[64] Tratando do tema detalhadamente: Baldwin (2019a, passim).

práticos na sua atuação, influenciando seu funcionamento, suas responsabilidades, além de incentivar ou não a sua internacionalização. Isso é detalhado no trecho abaixo:

> On a même pu écrire que dans la société globale contemporaine, « le droit est devenu un objet de vente et de consommation comme n'importe quel autre bien » grâce au *forum shopping* et au *law shopping*, le *shopping* du droit applicable. Or, cette « consommation » n'est pas à la portée de tous, seulement à la portée des entreprises les plus riches, celles qui sont en mesure de transférer leur siège fiscal là où c'est le plus pratique, d'être payées dans le pays où le secret bancaire est le mieux protégé, de produire biens (et bientôt services) dans les pays où la protection sociale des travailleurs (comme leur coût) ainsi que la protection de l'environnement est la plus basse. En même temps, ces mêmes entreprises peuvent revendiquer la protection de « leurs » droits de l'homme, comme les personnes physiques les plus pauvres, dans les Etats où au moins les droits de l'homme sont protégés coûte que coûte (MARRELLA, 2017, p. 413).

Some-se a isso a detenção de grande quantidade de dados pelas maiores empresas de tecnologia, que, ao terem cada vez mais acesso a dados de diferentes temas, podem utilizá-los para aumentar seu poder, o que exige tratamento do direito para evitar abusos.[65] Nesse contexto, a questão da privacidade também se torna cada vez mais relevante, como explicado a seguir:

> Sensors and numerous other means of connecting things in the physical world to virtual networks are proliferating at an astounding pace. Smaller, cheaper and smarter sensors are being installed in homes, clothes and accessories, cities, transport and energy networks, as well as manufacturing processes. Today, there are billions of devices around the world such as smart phones, tablets and computers that are connected to the internet. Their numbers are expected to increase dramatically over the next few years, with estimates ranging from several billions to more than a trillion. This will radically alter the way in which we manage supply chains by enabling us to monitor and optimize assets and activities to a very granular level. In the process, it will have transformative impact across all industries, from manufacturing to infrastructure to healthcare (SCHWAB, 2016, p. 22).

Além de todo o quanto já mencionado, em um tempo no qual temas relativos à tecnologia são fundamentais, questões relativas à proteção da propriedade intelectual também se fazem bastante importantes, assim como a busca por inovação. Os arranjos estruturais das empresas, inclusive, são uma forma de favorecer a concretização dos seus planos. Nesse sentido, explica Schwab (2016, pp. 62 e 63):

> The companies that survive or thrive will need to maintain and continually sharpen their innovative edge. Businesses, industries and corporations will face

[65] O tratamento jurídico de tais questões já foi abordado no capítulo 4.

> continuous Darwinian pressures and as such, the philosophy of "always in beta" (always evolving) will become more prevalent. This suggests that the global number of entrepreneurs and intrapreneurs (enterprising company managers) will increase. Small and medium-sized enterprises will have the advantages of speed and the agility needed to deal with disruption and innovation. Large organizations, by contrast, will survive by leveraging their scale advantages and investing in their ecosystem of start-ups and SMEs by acquiring and partnering with smaller and more innovative businesses. This will enable them to maintain autonomy in their respective businesses while also allowing for more efficient and agile operations. Google's recent decision to reorganize into a holding company called Alphabet is a vivid example of this trend, driven by the need to sustain its innovative character and maintain its agility.

Se por um lado grandes empresas buscam organizarem-se melhor para favorecer sua evolução e garantir sua agilidade, por outro, é preciso atentar para a diversidade entre os tipos de empresas que atuam no comércio internacional, garantindo que a evolução também abranja as empresas ditas menores.

Assim, diante das diferentes vantagens e dificuldades exitentes, destaca-se a importância de diferenciar as empresas em função do seu tamanho e presença global, pois isso gera distinções quanto às suas necessidades. A economia mundial é composta majoritariamente por pequenas e médias empresas, de modo que a atenção precisa estar direcionada a elas também:

> The world economy is made up mostly of SMEs. They are estimated to account for some 95 per cent of all firms, over 50 per cent of GDP, and 60 to 70 per cent of employment (including the informal sector). Compared to their larger peers, however, the SMEs' economic performance is less impressive. They tend to lag in productivity, pay lower wages, and are less export- oriented. And this is generally true across all sectors, manufacturing and services[66] (ADLUNG; SOPRANA, 2017, p. 15 e 16).

A distinção entre grandes e pequenas e médias empresas pode ser evidenciada no contexto das cadeias globais de valor: as primeiras dominam as cadeias, e as outras apenas participam, mesmo representando o maior número de empresas presentes na cadeias, conforme se explica no trecho a seguir:

> Smaller firms are drawn into GVCs through providing intermediate inputs or "tasks" in the case of services. The usual pattern is for MNCs from developed economies to source from small and medium-sized enterprises (SMEs) in developing countries. So while MNCs are the driver, SMEs can tap into the opportunities created by this demand. A key question in this context is how the

[66] Os mesmo autores, baseados em pesquisa realizada na Europa, afirmam que o nível de atividade internacional de uma empresa é diretamente proporcional ao seu tamanho e inversamente proporcional ao tamanho da população do seu país originário (ADLUNG; SOPRANA, 2017, p. 15 e 16).

> benefits are divided between MNCs and SMEs. Also important is to differentiate between the various motives for off-shoring and the types of off-shoring activities that take place. The barriers at the firm level that influence its ability to participate in GVC networks also may differ according to firm size. Size may be an important determinant of firm behavior in the GVC context. Often overlooked is the fact that SMEs are by far the most numerous participants in GVCs. But they face different types of barriers than do larger firms, including primarily: i) access to trade financing; ii) identifying partners for GVC operations; and iii) payment processing. For MNCs, barriers to GVC operation are of a different nature. This fact is relevant for development considerations, as most of the firms that participate in GVCs from developing countries are SMEs. Additionally, the location of SMEs vs. MNCs in the GVC (that is, the positioning upstream or downstream in the chain) can have different implications and influence the type of benefits realized by both the firm and the host economy. This is an area where little is known because a huge amount of activity is not captured in statistics, such as the sales of subsidiaries abroad for many countries. Influencing the ability of MNCs and SMEs to position themselves and operate within the value chain structure are other variables as well, such as relative prices and macroeconomic factors. There is interdependence between macroeconomic variables and price/cost variables in the value chain. For example, Latin America is currently divided between countries with undervalued and overvalued exchange rates because of the importance of commodities in their exports, which has had a large influence in determining their participation and position in GVCs (STEPHENSON, 2014, p. 3).

Isto é, apesar de as pequenas e médias empresas corresponderem à maior quantidade de empresas que participam das cadeias de valor, sua participação acaba dependendo da sua inclusão pelas grandes empresas em seus processos. Isso reforça a importância de atentar para as diferenças entre as empresas que atuam no comércio, pois isso refletirá na forma como o tratamento normativo dado a cada uma delas deve ser feito.

Ainda no contexto das cadeias globais de valor, pode-se dizer que um efeito muito importante é o da criação e utilização de padrões privados, que podem funcionar como forma de delimitar quem participará de diferentes cadeias de valor.[67] Ademais, é importante atentar, nessa inserção, no quanto o valor adicionado realmente caberá à pequena ou média empresa ao invés de ficar com aquela empresa maior e controladora da cadeia.

Ferramenta relevante, nesse sentido, para auxiliar a inserção das pequenas e médias empresas nas cadeias de valor é o comércio eletrônico, mas sem esquecer dos entraves e

[67] Optamos por utilizar o termo padrões para o correspondente em inglês *standards.* O tema será tratado de forma mais aprofundada no capítulo 7.

impasses existentes, que prejudicam a sua realização, o que inclui falta de infraestrutura e de tratamento normativo, conforme se explica no trecho a seguir:[68]

> The rapid evolution of e-commerce offers new opportunities for many service suppliers. There have been several initiatives in the WTO, including the moratorium on customs duties on electronic transmissions and the work programme on e-commerce, intended to facilitate e-trade. Its potential contribution, from an SME perspective, to furthering international market integration has been emphasized in various contexts. By the same token, empirical evidence, though relatively scarce, also points out certain adjustment problems and policy-induced impediments. According to the European Commission, EU stakeholders perceive the risk of fraud and non-payments, different fiscal regulations, as well as intellectual property rights issues as significant deterrents. Also, language barriers, logistics, and payment problems were mentioned as potential constraints (ADLUNG; SOPRANA, 2017, p. 17).

Assim, o que se observa é que os diversos aspectos do comércio eletrônico precisam ser cada vez mais esmiuçados para facilitar a sua utilização, dando-lhe tratamento adequado, pois definindo-se o conjunto normativo aplicável, evitam-se incertezas e receios por parte das empresas que utilizam o comércio eletrônico cada vez mais.

Sobre o tema, afirmam Galgano e Marrella (2011, p. 453):

> Se, come è avvenuto in altri settori del commercio "off line", gli Stati non saranno in grado di fissare tali regole e, soprattutto, di esigerne l'attuazione, saranno gli operatori economici a farlo. In ciò non si avrà una *lex electronica* distinta dalla *lex mercatoria*, ma un'ulteriore manifestazione di quest'ultima.

Ou seja, tanto em relação a normas voltadas para o âmbito da tecnologia ou não, haverá a criação de normas privadas para temas que não forem objeto de tratamento pelo estado. Isso abrange, por certo, a definição das normas que regem o comércio eletrônico em seus diversos aspectos, incluindo a avaliação sobre a aplicabilidade do arcabouço jurídico já existente e a necessidade de sua eventual complementação, para que a autorregulação e a regulação estatal possam existir paralelamente e interagir de modo harmônico, como já se tem buscado, de modo geral, desde antes do surgimento do comércio eletrônico. Além disso, há a preocupação com a adequada implementação das regras,

[68] Nesse sentido, formas de aumentar a participação das pequenas e médias empresas em comitês ou organizações que tenham força na decisão sobre tais temas pode ser uma forma de obter resultados favoráveis a elas.

especialmente considerando a baixa utilização dos intrumentos internacionais já existentes sobre a matéria.[69]

No que diz respeito à atuação das pequenas e médias empresas, Adlung e Soprana (2017, pp. 15 a 17) destacam que os serviços têm sido um campo bastante fértil para elas, apesar de que empresas envolvidas em ramos de serviços participam menos do comércio internacional do que aquelas que produzem bens pelo fato de serem mais afetadas pelas barreiras existentes nesse sentido:

> In the European Union, for example, the following four services already represent close to 60 per cent of total SME employment in non-financial sectors: wholesale and retail trade and repair (26 per cent); construction (12 per cent); business services (11 per cent); and accommodation and food (10 per cent). The share of manufacturing SMEs amounts to 20 per cent. Several studies point out behavioural differences between services and manufacturing firms, and also among the former. As a general feature, services firms tend to engage less in international trade than their counterparts in manufacturing. […] Small services suppliers are generally considered to be disproportionately affected by trade barriers such as discriminatory and non-transparent regulatory frameworks, commercial presence requirements, restrictions on the movement of personnel, and burdensome licensing and authorization procedures.

Isso reforça, então, a importância da preocupação com o arcabouço normativo relativo ao comércio de serviços que, ao receber tratamento mais intenso, voltado também para a redução das barreiras a ele relacionadas, tende a favorecer a maior participação de tais empresas no comércio internacional.

Em relação à importância da crescente proteção de valores no âmbito internacional e à importância de as empresas considerarem tais temas, bem como ser criada crescente responsabilização das mesmas diante de violações, explica Marrella (2017, pp. 70 a 72) que existem alguns instrumentos que favorecem o crescimento da proteção, de modo que eventuais sanções são incentivadas pelo próprio mercado consumidor:

> Aujourd'hui, la plupart des grandes entreprises ont adhéré au *Global Compact* ; plus de huit mille adhérents dans cent trente-cinq pays sont recensés. Une cinquantaine d'entreprises a d'ailleurs créé le Pacte mondial *Lead*, pour « aller plus loin » et se sont engagées à appliquer cinquante actions concrètes mentionnées dans le *Blueprint for corporate sustainability leadership*. Ainsi, grâce à sa souplesse, le *Global Compact* permet de toucher de manière très innovante l'ensemble d'un groupe – filiales et succursales ; l'adhésion de la maison mère emportant conséquences pour l'ensemble de sa « sphere d'influence » […] Si, d'un côté, le Pacte va promouvoir, reconnaître, encadrer et

[69] Conforme tratado no capítulo 5.

> finalement labelliser des initiatives privées d'autorégulation, de l'autre côté, la sanction du nonrespect de ses principes peut être décentralisée et venir directement du marché mondial, c'est-à-dire des consommateurs à travers leurs choix d'achat et les *social media*. Il suffit de penser aux campagnes de boycott transnational menées par la société civile ces dernières années. D'ailleurs, si les Etats et les organisations internationales n'arrivent pas à mieux protéger les droits de l'homme, on ne peut pas empêcher l'activisme de la société civile, nouvelle arrivée dans la société internationale. Au fond, le boycott privé n'est autre qu'une rétorsion de la société civile légitime en droit transnational contemporain. [70]

Há quem questione a eficiência de iniciativas como o *Global Compact* pelo fato de representarem apenas uma parcela do avanço necessário para a solução das questões e pelos déficits que possui.[71] Todavia, na sua asuência, sequer essa parcela teria sido atingida. Ainda, iniciativas como o *Global Compact* servem de exemplo para o surgimento de outras

[70] Sobre o *Global Compact*, o mesmo autor explica: "La première est celle du Pacte mondial de l'ONU *(Global Compact)*. Il s'agit d'une véritable « révolution Culturelle», du moins en droit international « public », car les STN deviennent pour la première fois des « partenaires» des Nations Unies et de la Communauté internationale. Il s'agit d'une initiative lancée en 1999 au Forum économique mondial de Davos par l'ancien Secrétaire général des Nations Unies Kofi Annan, ayant comme objectif de promouvoir la légitimité sociale des entreprises et des marchés. Pour le Pacte, la promotion des pratiques commerciales fondées sur un certain nombre de principes universellement reconnus contribue à l'émergence d'un marché Mondial plus stable, plus équitable et plus ouvert et de sociétés prospères et dynamiques. Donc, en souscrivant au Pacte mondial, les entreprises s'engagent à aligner leurs opérations et leurs stratégies sur dix principes universellement acceptés touchant les droits de l'homme, les normes du travail, l'environnement et la lutte contre la corruption (MARRELLA, 2017, pp. 68 e 69).

[71] Nesse sentido, vejam-se os trechos a seguir: "Voluntary codes of conduct, market-based pressures, CSR, and social enterprise are all reshaping the modern corporation. In many cases they have led to tangible improvements for real people and places. Nonetheless, they represent at best only a very partial solution to the problem of reembedding the global economy. Nor are these transnational governance institutions immune from the challenges of gridlock. Consider multipolarity. As economic heft shifts to Asia, corporate codes have confronted less pluralistic and liberal economic systems, which have impeded the uptake of transnational corporate governance programs. China, where many of the most important corporations are state-owned, represents a particularly telling case. In the last few years Chinese companies have significantly increased their participation in the Global Compact. They are also large employers of the various ISO standards, as MNCs often require all elements of their supply chain to receive such certifications. But both of these standards are quite soft. The Global Compact requires only minimal reporting, and the ISO system requires companies to adopt certain management practices, not to actually raise their production standards. Other programs that require more substantial disclosure or behavioral changes from Chinese firms have received much less. The more controversial ones are actively discouraged by the government. There is a broader problem, however. Even if firm-level changes were to become universally adopted, it is difficult to see how they would provide the same level of social security as the modern welfare state. And of course they offer no solution to the macroeconomic and international coordination challenges discussed above. Initiatives like the Global Compact, then, leave us with the same questions with which we began the chapter. We know "good governance" is the key to economic prosperity. But how can we ensure such governance in a world of hundreds of sovereign states when our tools of multilateral cooperation have become gridlocked?" (HALE; HELD; YOUNG, 2013, pp. 187 e 188).

"NGO activists have harshly attacked the Global Compact. They criticize especially its lack of monitoring and sanctioning mechanisms. In particular, they point out that there is no independent agency to collect information about the signatory corporations' compliance with the nine UN principles. At present, apart from an annual report of their progress and the problems in implementing the UN guidelines posted on the Global Compact website, member corporations do not have any obligations. Corporations may simply pay lip service to the Global Compact's objectives. In spite of the Global Compact's deficits as it is currently set up, however, public–private partnerships in general are – and will remain – a promising medium for contributing to the closure of the UN system's operational gap" (BRÜHL; RITTBERGER, 2001 p. 32).

semelhantes.[72] É preciso focar, portanto, em quaisquer iniciativas que produzam resultados efetivos. Utilizar a tecnologia para incentivar e aplicar a sustentabilidade nas atividades empresariais pode ser uma das formas: "Advances in technology have enabled higher efficiency in resource use, and these advances need to be available worldwide. Technological innovation is essential to creating sustainable complementarities between production and the environment" (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, 2014, p. 18).

Ainda, conforme visto na explicação de Marrella, acima, a presença de sanções às empresas resultantes do mercado utilizando como ferramenta as redes sociais evidencia algo que já acontecia anteriormente, mas utilizando base de sustentação diversa: o boicote a empresas que não cumprem normas de autorregulação. Isso demonstra como a *lex mercatoria* evolui no modo como as sanções são implementadas, e, ao mesmo tempo, mantém a mesma lógica presente desde o seu surgimento.

Por fim, por representar o instrumento mais relevante do comércio internacional, é preciso abordar o contrato internacional de comércio e os efeitos que as transformações globais nele tiveram. Em suma, entendemos que as principais transformações ocorridas são temáticas ou de meios utilizados para formação e demais etapas. Conforme explica Sammarco (2006, pp. xiii e xiv):

> Uno studio dei contratti dell'informatica che non voglia limitarsi ad una meccanica classificazione degli stessi ed ad una mera analisi descrittiva delle singole fattispecie, ma che intenda procedere con criteri sistematici, non può non tener conto delle nuove configurazioni che ha assunto il diritto dei contratti a seguito dell'avvento della società post-industriale, del subentro nella *new economy*, della diffusione del *web* ed infine del consolidarsi del fenomeno della globalizzazione. All'interno del mercato unico globale, come è noto, si affievoliscono le differenze normative tra gli stati, si superano i particolarismi propri delle comunità ristrette in virtù di una uniformazione dei rapporti economici. Questi mutamenti economici e sociali si ripercutono nel mondo del diritto e, nel più circoscritto âmbito dei contratti, si assiste ad una trasformazione nelle forme e nelle modalità di fare commercio. Il tradizionale conceto di mercato, inteso nella sua fisicità, come luogo do incontro di soggetti portatori di

[72] Nesse sentido, o trecho a seguir explica: "The Global Compact is only one example of the hundreds if not thousands of voluntary regulations that have emerged to steer corporate behavior over the last decades. Some, like the Compact, are merely hortatory. Others seek to use market power to pressure firms to comply with certain social goals, by persuading their customers or investors to demand certain changes before opening their wallets. This market power can be significant. In the United States alone, socially responsible investment funds had US$3 trillion under management in 2010, or one in every eight dollars invested in the country (US SIF 2011). In many cases these types of initiatives have had a powerful impact on firm behavior" (HALE; HELD; YOUNG, 2013, pp. 186 e 187).

> interessi contrapposti, per effetto della nuova era dell'accesso, è profondamente mutato e viene sostituito dal contesto telematico, il luogo virtuale dove si incontrano i soggetti connessi alle reti di telecomunicazione; mentre nell'economia di mercato gli operatori economici venivano identificati come venditori e compratori, ora essi si qualificano come fornitori ed utenti e questo perché l'economia delle reti di telecomunicazione, nella generalità dei casi, non prevede più il trasferimento del diritto di proprietà di un bene, ma il godimento di quest'ultimo attraverso l'accesso. Nel contempo, questa nuova forma di economia produce continuamente beni non conosciuti in precedenza, che sono il risultato di applicazioni e soluzioni tecniche frutto dell'intelletto umano, le quali forniscono una *utilitas* ai loro titolari od utilizzatori. Questi beni prodotti sono per lo più di natura immateriali e soddisfano gli interessi più disparati dell'individuo. Si va dal *software*, alle banche dati, allo spazio digitale su rete telematica, al nome a dominio, alle frequenze nelle telecomunicazioni ed ai servizi che contemplano tali beni che vengono offerti per rispondere a delle particolari esigenze della collettività e delle imprese.

Ou seja, diante das novas necessidades advindas da prática, foram sendo elaborados contratos e cláusulas que abrangessem problemas decorrentes das evoluções tecnológicas e das novas necessidades do comércio. Na medida em que passaram a ser frequentes e reiteradas tais novidades, impôs-se a tarefa de encontrar o tratamento jurídico mais adequado a elas, seja utilizando normas relativas a contratos típicos já existentes, contratos atípicos ou, ainda, abrindo-se espaço para criação de novos contratos típicos, que, por sua vez, exigirão normas adequadas às suas características.

As mudanças surgidas exigem, portanto, atenção no tratamento normativo para, conforme já se explicou anteriormente, evitar prejudicar a evolução tecnológica, bem como garantir que não ocorra a multiplicação desnecessária de instrumentos.[73] É preciso avaliar, assim como explicamos outrora, a possibilidade de aproveitamento dos instrumentos normativos já existentes, com base na análise de conceitos e de definições terminológicas, o que inclui também a caracterização do instrumento como contrato ou não.[74]

Outro aspecto importante diz respeito aos contratos que regem as relações entre as cadeias globais de valor: de modo geral, diga-se que eles precisam ser coerentes entre si de

[73] Conforme mencionado no capítulo 5.

[74] Destaque-se nesse sentido, como exemplo, o posicionamento de Rodrigo Rebouças (2012, p. 14) sobre o contrato eletrônico, com o qual concordamos: "[...] entendemos que o contrato eletrônico não se trata de uma nova classificação, uma vez que não há distinção entre os demais contratos, quanto a sua categoria, apenas em relação a sua formação (escrita ou eletrônica). Uma compra e venda continuará a ser uma compra e venda independente do meio de formação utilizado (instrumento particular, verbal ou eletrônico). A distinção quanto ao contrato eletrônico diz respeito ao momento de sua formação (categoria/classificação contratual: contratos não solenes), ou seja, quanto ao meio que é empregado na sua formalização."

modo a evitar inconsistências e dificuldades posteriores, inclusive para solução de controvérsias.

Observa-se, então, como já era de se esperar, que os contratos continuam sendo fundamentais para as relações comerciais internacionais. As transformações ocorridas, por sua vez, resultam em novos focos de atenção para garantir a boa fluência do comércio internacional, demonstrando a evolução do conteúdo da *lex mercatoria.*

7. EFEITOS DAS TRANSFORMAÇÕES PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: ASPECTOS RELATIVOS ÀS ORGANIZAÇÕES NÃO GOVERNAMENTAIS

Como já se mencionou anteriormente neste trabalho, o aumento da participação de atores não estatais nas relações internacionais nos útlimos anos foi relevante (MARRELLA, 2017, p. 64).

Especificamente, no que diz respeito às ONGs, destaque-se que tiveram significativo aumento em número e que exercem diversas atividades, dentre elas a pressão em governos e empresas, e a representação da sociedade civil, o que demonstra possuirem participação importante no cenário internacional:

> The information age has been marked by an increasingly important role of nonstate actors on the international stage. Private organizations increasingly cross-national boundaries. This is not totally new, but the information revolution has led to a dramatic increase in scale in recent years, with the number of NGOs (nongovernmental organizations) increasing from 6,000 to approximately 26,000 during the 1990S alone. And the numbers do not tell the full story, because they represent only formally constituted organizations. Many non-governmental organizations claim to act as a "global conscience" representing broad public interests beyond the purview of individual states. They develop new norms directly by pressing governments and business leaders to change policies, and indirectly by altering public perceptions of what governments and firms should be doing. In terms of power resources, these new groups rarely possess much hard power (although it is worth noting that the budget of Greenpeace in 2001 was $157 million, compared to the $90 million budget of the intergovernmental World Trade Organization). In any event, the information revolution has greatly enhanced NGOs' soft power. Because they are able to attract followers, governments have to take NGOs into account as both allies and adversaries. From the American point of view, it is worth noting that Brussels, London, and Paris rank ahead of Washington and New York as host cities for international nongovernmental organizations. Not only the number of transnational contacts but also the number of *types* of these organizations has increased. A few decades ago, large bureaucratic organizations with hefty budgets like multinational corporations or the Roman Catholic church were the most typical type of transnational organization. The soft power of corporate brand names has been familiar for decades. Such organizations remain important, but the reduced cost of communication in the Internet era has opened the field to loosely structured network organizations with little headquarters staff, and even to individuals (NYE, 2004, p. 90).

Além do crescimento da quantidade de ONGs e da variedade de atividades por elas exercidas, a sua participação se intensificou também em decorrência de ferramentas que permitem a maior disseminação da sua atuação e dos temas abrangidos nela. Tais

ferramentas são, em sua maioria, resultado dos avanços tecnológicos, especialmente a internet, como se observa do trecho a seguir:

> […] the technological revolution, especially in information and communication technologies, not only has been a precondition of globalization but also enables, inter alia, citizens and non-governmental organizations (NGOs) to enter the stage of world politics. Owing to this technological revolution (especially the Internet), these new actors can gather and process information more easily and rapidly and are able to formulate more timely and persuasive political appraisals. In addition, the Internet is helpful in distributing individuals' and non-state actors' statements instantaneously and inexpensively around the world (BRÜHL; RITTBERGER, 2001, pp. 2 e 3).

Ou seja, a evolução da tecnologia está intensamente relacionada com a maior amplitude e profundidade do acesso à informação, o que, por sua vez, está conectado à maior atuação das ONGs. Assim, ao mesmo tempo em que as ONGs utilizam as ferramentas tecnológicas para atuarem, os interessados nos temas por elas abrangidos conseguem ter acesso a tais infromações por meio das mesmas ferramentas. Some-se a isso, ainda, a rapidez de acesso às novidades permitida pela internet, facilitando e agilizando a disseminação das informações e os debates a elas relativos.

Especificamente em relação ao comércio internacional, vale destacar a atuação das ONGs como organizações representantes de conjuntos de empresas, seja para a coordenação da sua atividade, seja para elaboração de normas, no que pode ser dito autorregulação, elaborando, dentre outros, modelos contratuais e codificando usos do comércio internacional. Isso pode ser visto no trecho a seguir:

> [...] le ONG a vocazione economico-trasnazionale svolgono un ruolo di coordinamento e autoregolazione per le imprese che ne sono membre. A tali enti spetta, infatti, il ruolo di elaborare modelli contratualli, identificare *best practices*, emanare regole di *business ethics* e codificare (in forma privata) gli usi del commercio internazionale. A questo tipo di attività si affiance molto spesso quella di amministrare la risoluzione delle controversie intervenute tra i propri membri attraverso lo strumento dell'arbitrato e degli *ADR methods*. [...] Tra le ONG che svolgono un'attività rilevante nell'uniformazione del diritto commerciale internazionale vanno ricordate la *Fédération Internationale des Ingénieurs-conseils* (FIDIC), e l'*International Standard Organization* (ISO o OIS, *Organisation International de normalisation*) [...] (GALGANO; MARRELLA, 2011, p. 120 a 122).

Cachard (2018, p. 17), por sua vez, explica que as ONGs também funcionam no comércio internacional como representantes da sociedade civil, na busca por serem mais eficientes que os próprios estados em relação a interesses específicos:

> La regulation du commerce international et les activités des opérateurs sont désormais scrutées par le regard vigilant d'acteurs de la société civile qui pretend représenter l'intérêt general mieux que les États eux-mêmes, accuses de complaisance ou d'impuissance face aux investisseurs étrangers. Ces acteurs de la société civile sont des associations, les plus puissantes d'entre elles ayant le statut d'organisation non gouvernamentale (O.N.G.).[75]

Surgem, porém, nesse contexto, diversos questionamentos sobre a legitimidade das ONGs ao serem representantes da sociedade civil e como isso é efetivamente feito, bem como quais os interesses defendidos (CHARLESWORTH, 2015, p. 108).

Nesse sentido, a representação realizada pelas ONGs pode ser considerada apenas para aqueles que delas são efetivamente membros, conforme explicam Galgano e Marrella (2011, p. 123):

> Al di là del ruolo importante svolto dalle ONG nella definizione dei rapporti economici internazionali – e non solo, si pensi all'attività delle ONG nel campo dei diritti umani – resta più di qualche perplessità circa i meccanismi di controllo della trasparenza, della imparzialità e della rappresentatività di tali enti, in una parola della loro *accountability*. Per quanto si continui ad assimilare le ONG alla c.d. *società civile* non deve sfuggire che, in assenza di una formale investitura da parte di quest'ultima, le prime catalizzano gli interessi e rappresentano solo quei soggetti che nella ONG si sono associati per perseguire i propri fini.

Besson e Marti (2018, pp. 537 e 538) detalham o tema, explicando que não basta a organização se declarar representante para que ela efetivamente o seja, é preciso que os representados tenham alguma forma de controlar o que está sendo decidido no âmbito da ONG. Assim, criticam a ausência de tais mecanismos na maior parte das vezes, principalmente quando o papel exercido pelas ONGs é mais ativo:

---

[75] No que diz respeito às ONGs serem consideradas representantes da sociedade civil, explicam Dupuy e Kerbrat (2014, pp. 1 e 2) que: "Le concept de <<société civile internationale>> est notamment utilisé par les Nations Unies, pour désigner à la foi les diverses associations ou organisations non gouvernamentales qui militent pour des causes particulières ou générales mais aussi les divers acteurs économiques au premier rang desquels les entreprises multinationales." Para fins deste trabalho, optamos por abordar as empresas de forma separada; porém, associações de empresas serão consideradas como organizações não-governamentais.

> Nowadays, most civil society organisations lack the necessary features to secure that kind of ultimate, effective control of the people(s) they claim to represent. Such deficits in terms of representativeness may not necessarily be fatal depending on the exact role civil society actors are playing in specific international law-making processes. If all they are allowed to do is attend some meetings and perhaps have a voice in the deliberations, complying with the principle of ultimate, effective popular control may not be that relevant. However, insofar as they become more active actors, and take part in negotiations or drafting discussions, or even directly in voting procedures, they should guarantee their representativeness by adopting certain internal provisions and mechanisms. The more active the role civil society actors are allowed to play in the process, the stricter their duty to be under the ultimate, effective control of the people they claim to represent.

Os mesmos autores continuam, sugerindo formas pelas quais o controle pode ser realizado e a representatividade, aumentada, quais sejam: eleições e mecanismos para aumentar a transparência:

> There are, at least, two different ways in which the ideal of ultimate, effective control could be approached in this context. In certain circumstances, first of all, it may not be unrealistic to hold elections of civil society organisations by the people(s) they claim to represent whether domestically or globally, on the model of trade union elections, for instance. Organising electronic elections, secured, for instance, through blockchain, for differentiated issues in diverse settings is feasible. A second strategy to alleviate the lack of representativeness of civil society organisations could be to impose certain requirements on them of the kind that apply to states and state-like/state-based organisations: namely, requirements of transparency, external accountability, internal democracy etc. For instance, civil society organisations should openly explain to everyone, or at least to those whom they claim to represent, the actions and policies they plan to defend in their international actions, and they should set up ways to be held accountable by the people they claim to represent. To do so, they could allow external petitions, promote open debate, allow for the contestation of their actions, or even launch open consultations. The best way to secure the representativeness of these actors may, actually, be to subject them to scrutiny and control through a system of rules designed by states and IOs and by other public actors involved in the international law-making process. Both strategies should be promoted or implemented by states and IOs, i.e. public actors, in the ways their constituencies find most appropriate (BESSON; MARTÍ, 2018, pp. 537 e 538).

Ou seja, mesmo representando interesses que podem ser ditos gerais, a representatividade verdadeira da ONG está restrita aos membros que dela fazem parte, os quais precisam poder participar de suas atividades através de eleições que garantam a efetivação dos interesses da organização. A melhor forma de garantir que tal processo, bem como as atividades em geral, ocorram sem abusos é prezar pela transparência, de modo que, quanto mais ativa a ONG, mais elevada a exigência de que ela seja transparente. Isso não restringe, porém, a disseminação das informações pelas ONGs através da internet e outros mecanismos que pemitam amplo compartilhamento de conhecimento, tarefa esta

que, quando realizada de forma séria, contribui para a discussão de temas relevantes os quais, não raramente, deixam de receber a atenção exigida dos outros atores, especialmente dos estados. No entanto, é preciso que os demais atores também estejam atentos para avaliar a atuação das ONGs, estando prontos a questioná-las quando houver abuso ou distorção na sua atuação.

Ainda em relação à importância da atuação das ONGs no comércio internacional, destaque-se que, desde o surgimento da *lex mercatoria*, foram as organizações de comerciantes as responsáveis pela sistematização dos usos do comércio e dos contratos-tipo. Nesse sentido, mencione-se a importância da CCI, criadora dos Incoterms e de outros instrumentos relevantes para a prática comercial:

> Gli usi del commercio internazionale, a differenza degli usi del commercio interno, si ricollegano ad un substrato socioeconomico transanazionale e sono diretti a disciplinare, in modo uniforme, specifici problemi legati a singoli operazioni economiche. Tale considerazione elementare ha condotto, sia alcune organizzazioni intergovernative, che le ONG economiche a vocazione transnazionale, a redigere delle raccolte le quali sono state configurate in blocco, dala dottrina, alla stregua di << usi codificati>> del commercio internazionale. [...] Non esiste, infatti, alcun organismo ufficiale abilitato alla raccolta sistematica degli usi del commercio internazionale, ma alcune organizzazioni internazionali, governative e non governantive, provvedono alla loro compilazione. Orbene, diversamente da quanto sostenuto in dottrina, non è condivisibile la tesi secondo la quale le raccolte di usi effetuate dalle OIG e dalle ONG si collocano sullo stesso piano. [...] La verifica di cui si parla viene facilitata dalle raccolte di usi effetuate dalle ONG le quali, essendo esponenziali di specifici settori economici, possono certamente identificare degli usi che siano <<ampiamenti conosciuti e regolarmente osservati nel commercio internazionale>>. Ciò avviene, ad esempio, presso la CCI ove, attraverso numerosi gruppi di lavoro formati al suo interno (*commissions*), vengono elaborate varie raccolte di regole valevoli in materia bancaria, assicurativa, di commercio e trasporti internazionale. Tali raccolte costituiscono delle fondamentali fonti di cognizione degli usi del commercio internazionale e quindi della nuova *lex mercatoria.* [...] Un'altra raccolta di usi particolarmente nota è offerta dagli *International Commercial Terms* (Incoterms) della CCI, redatti per la prima volta nel 1936 [...] (GALGANO; MARRELLA, 2011, p. 285 e 286).

Atualmente, a prática da CCI tem mantido a atualização dos Incoterms, com os recém lançados Incoterms 2020, e seu aplicativo correspondente (CÂMARA DE COMÉRCIO INTERNACIONAL. ICC releases Incoterms 2020), além de providenciar recomendações sobre temas relevantes, tais como mudanças climáticas, soluções digitais e tributos.[76]

[76] As iniciativas recentes estão disponíveis de forma detalhada em Câmara de Comércio Internacional (12 ways ICC enabled business to work for people and planet on 2019).

Ainda, na Cúpula do Centenário da CCI, ocorrida em 2019, a CCI emitiu a declaração para os negócios globais do próximo século (CÂMARA DE COMÉRCIO INTERNACIONAL. ICC Declaration on the Next Century of Global Business), por meio da qual se comprometeu a empreender todos os seus recursos e rede global para lidar com os desafios e perturbações do século XXI. Significativa parcela de tais perturbações está ligada à preservação do meio ambiente e às novas tecnologias.

Ademais, diante das dificuldades existentes na OMC, emitiu recomendações do que entende serem as prioridades para reforma, quais sejam: (i) fortalecer a governança e a responsabilidade da OMC; (ii) revisar e atualizar o livro de regras atual; (iii) acelerar a elaboração de novas normas; (iv) estabelecer mecanismos de solução de disputas robustos e confiáveis; (v) promover a coerência dos regimes.[77] Trata-se, assim, de proposta de cooperação entre atores do comércio internacional, cooperação esta que precisa ser cada vez mais realizada e efetiva.

Outro tema relacionado às ONGs, que vem ganhando cada vez mais relevância para o comércio internacional, é o dos padrões privados, que são utilizados de variadas formas nas transações comerciais internacionais.[78]

O contexto do surgimento dos padrões envolve, dentre outros, a maior preocupação com a proteção de valores, conforme explicam Wouters, Marx e Hachez (p. 9):

> "Products are increasingly produced and traded globally. Developing and newly industrialized countries, often with weak environmental, health and safety regulatory frameworks, are becoming major producers of agricultural and industrial products. This rise in production capacity is affecting the global environment and the safe handling and production of products. As a result, regulatory gaps are occurring with regard to global environmental governance. Many critics have argued that existing multilateral and governmentally driven

[77] O documento original completo está disponível em Câmara de Comércio Internacional (Reforming the multilateral rules-based trading system: the outcomes we want for people and planet).

[78] Nesse sentido, esclareça-se que, apesar de haver discussões sobre a terminologia e sua definição, podem existir tanto padrões públicos quanto privados, a depender de quem os cria. São privados, portanto, os padrões originários de entidades não estatais. (THORSTENSEN; VIEIRA, 2016, p. 66) . O destaque para os padrões privados será feito porque há crescente relevância da sua utilização nas transações comerciais internacionais, em conjunto com a crescente relação entre o ambito público e o privado (MAVROIDIS; WOLFE, 2016, p. 11; WOUTERS; MARX; HACHEZ, p. 9).
No que diz respeito à sua força vinculante dos padrões privados, há questionamentos sobre serem realmente voluntários, vez que quando são exigidos, se não forem obedecidos, as transações comerciais não acontecerão de fato (THORSTENSEN; VIEIRA, 2016, p. 67; MAVROIDIS; WOLFE, 2016, p. 4).

> initiatives are incapable of addressing global environmental challenges, such as biodiversity and biosafety, which result from trade liberalization and increased globalization. At the same time one can observe the emergence of new non-state market regulatory initiatives which aim to fill these regulatory gaps. These initiatives aim to govern supply chains across the globe according to a set of 'sustainability' standards. Academic writings refer in this context to the important rise of private standards in supply chain management, the rise of civil regulation, the certification solution, the certification revolution or the proliferation of the voluntary standards movement.[79]

MARX et al., (2012, pp. 295 e 296), por sua vez, acrescentam que os padrões privados podem ser criados e implementados de diversas formas:

> Private standards initiatives started to emerge in different economic sectors (food production, textiles, forestry) with regard to the management of different aspects of the production and marketing process, ranging from quality control issues to social and environmental issues. These initiatives have been developed by individual firms and multinational corporations, corporate associations, non-governmental organizations (NGOs) or coalitions of NGOs. Several types of private standards initiatives exist and they differ on many different parameters, inter alia, with regard to how standards are developed, how they are governed and how they are implemented. The rise and proliferation of private standards initiatives can clearly be situated in Europe and North America. Some of these standards were developed to address certain policy gaps and failures, such as a lack of social and environmental protection or food safety in the South, but most of them were established by Northern NGOs and firms.[80]

O que se vê, então, é que padrões privados acabaram surgindo diante de falhas e lacunas regulatórias, as quais deixaram espaço para a atuação dos atores privados.

Especificamente sobre a utilização de padrões privados nas cadeias globais de valor, explique-se:

> Lead firms increase complexity when they place new demands on the value chain, such as when they seek just-in-time supply and when they increase product differentiation. However, lead firms also adopt strategies to reduce the complexity of these transactions. One important way of doing this is through the development of technical and process standards. The complexity of information transmitted between firms can be reduced through the adoption of technical standards that codify information and allow clean hand-offs between trading partners. Where in the flow of activities these standards apply goes a long way toward determining the organizational break points in the value chain. When standards for the hand-off of codified specifications are widely known, the value chain gains many of the advantages that have been identified in the realm of modular product design, especially the conservation of human effort through the re-use of system elements – or modules – as new products are brought on-stream. In the realm of value chain modularity, suppliers and customers can be easily linked and de-linked, resulting in a very fluid and flexible network structure.

[79] Sobre aumento da proteção de valores, especificamente direitos humanos, ver Raz (2010, p. 41).
[80] Ver também Hale, Held e Young (2013, pp. 242 e 243).

> While the dynamics are market-like, the system remains qualitatively different because of the large volumes of non-price information flowing across the inter-firm boundary, albeit in codified form. Furthermore, a high-level of product differentiation can be accommodated with limited information exchange as long as differentiation is defined by a set of unambiguous and widely accepted parameters. Institutions, both public and private, can both define grades and standards and (in some cases) certify that products comply with them. The development of process standards and certification in relation to quality, labor and environmental outcomes perform similar functions. At the same time, the integration of new suppliers into global value chains also increases coordination challenges (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005, p. 84 e 85).[81]

Ou seja, no caso das cadeias globais de valor, os padrões privados são utilizados para facilitar a produção, por meio de instruções que devem ser seguidas ao longo da cadeia produtiva, as quais são expressadas por meio de informações codificadas, parametrizadas e padronizadas. Tais padrões representam as regras direcionadoras para que todas as etapas da produção sejam facilitadas e consistentes entre si e, com isso, não ocorram inconsistências no processo de produção. Por outro lado, porém, tal padronização do processo produtivo pode resultar em maior dificuldade para a entrada de novos participantes na cadeia, pois deverão se adequar às regras padronizadas utilizadas naquele processo.

De modo geral, Brühl e Rittberger (2001, p. 16) explicam a respeito da aplicação dos *standards* e os objetivos buscados por meio da sua utilização:

> Additionally, they [firms] have intensified their cooperation with other market competitors. The result of this ‘‘interfirm cooperation’’ is the establishment of private authority over transnational affairs. This ‘‘industry self-regulation’’ seeks to attain four major aims: these are (1) to establish international standards to increase efficiency in global transactions; (2) to ensure the security of these transactions; (3) to maintain industry autonomy by preempting or preventing government regulation; and (4) to respond to societal demands and expectations of appropriate corporate behavior (‘‘good corporate citizenship’’). In order to reach these goals, industries agree to international standard regimes (such as those initiated and monitored by the International Organization for Standardization) or to codes of conduct (such as the Responsible Care programme).[82]

[81] Sobre o tema, ver também Mavroidis e Wolfe (2016, p. 5), que explicam que, diante da falta de cumprimento de padrões, alguns produtores deixam de participar das cadeias de valor.

[82] Também nesse sentido, emplicam Wouters, Marx e Hachez (p. 5): “In the food safety area, most initiatives started off as retailer driven initiatives which then consolidated in network types of organizations such as EUREPGAP and GLOBALG.A.P. The Forest Stewardship Council was established by a coalition of many different NGOs, such as European-based nature conservation NGOs and World Wildlife Fund (WWF) and Northern firms such as Home Depot. The Marine Stewardship Council, now an independent organization, emerged out of a coalition between Unilever and WWF. The further demand for private standard initiatives, mainly social and environmental ones, was subsequently sparked by many interrelated factors which

Vê-se, então, que os *standards* são também uma forma de facilitar e agilizar as transações comerciais, além de representarem a busca pela proteção de valores.

Dessa maneira, diante do explicado nos trechos acima, entendemos que os padrões privados, de modo simplificado, podem ser divididos em padrões de processo, padrões de consumo e padrões sistematizados.[83]

Os primeiros são utilizados pelas empresas nas cadeias globais de valor para otimizar e organizar a produção, de modo que todos os envolvidos naquela cadeia os seguem, e todo o processo é, assim, facilitado. Ao mesmo tempo, isso pode dificultar a participação de novos atores e representar distanciamento entre a forma que um produto é produzido em uma regiação ou outra, no contexto das cadeias de valor.

Já os padrões de consumo são aqueles utilizados pelas empresas diante da análise de anseios do mercado consumidor, buscando certificações de qualidade que possam aumentar suas vendas e/ou lucro. Trata-se de padrões elaborados por ONGs voltadas para a proteção de algum valor, ou colocados pelas próprias empresas originariamente, podendo ser aplicados durante todo o processo da cadeia, mas com propósito diferente daqueles

institutionalized private standards in current governance regimes." Por fim, também sobre o tema, ver Hale, Held e Young (2013, pp. 242 e 243); e Marx et al. (2012, pp. 295 e 296).

[83] Os padrões sistematizados são fruto da sistematização realizada pelas ONGs, tais como a ISO: "Tra le ONG che svolgono un'attività di particolare rilievo per l'uniformazione del diritto commerciale internazionale vanno pure ricordate la *Fédération Internationale des Ingénieurs-conseils* (FIDIC), e l'*International Standard Organisation* (ISO) [...]" (GALGANO; MARRELLA, 2011, p. 287).
Sobre a ISO e seu trabalho, explicam Thorstesen e Vieira (2015, p.5): "The International Organization for Standardization (ISO), which is the largest developer of voluntary international standards, is a non-governmental entity and, at the same time, has 165 member countries represented by their national standards bodies, whether they are private or public ones. Despite, in general, ISO standards are voluntary ones, many of the standards prepared by ISO have become mandatory under domestic legislation."
Também sobre a ISO, Benvenisti (2013, pp. 91 e 92**)**: "The most established and comprehensive standard-setting organization is, of course, the International organization for Standardization (ISO), a non-governmental organization comprised of safety standard-setting bodies and organizations. Established in 1947, it harmonizes and sets standards for facilitating global trade in goods and services. Its membership consists of national representatives. Although initially these were private actors, because in most developing countries the national standardization bodies are public bodies, the composition of the ISO is mixed, with some members affiliated with Governments, other members with roots in the private sector, and still other members who are industry associations. Although seemingly technical, in setting standards, this body often needs to balance the interests of several stakeholders, and thus it has engaged in governance. In this context too, the standards have no legal force, but States incorporate them into domestic law, and as "best practices" they impact States' external obligations, as in the area of restrictions on trade."

mencionados acima.[84] Nada impede que ambos sejam utilizados simultaneamente ou de forma complementar.

Por fim, os *standards* sistematizados são todos aqueles elaborados pelas ONGs e que resultam do processamento de *standards* nascidos com a prática, para serem amplamente difundidos.

Diante disso, verificamos que os padrões privados podem ser ditos usos do comércio internacional quando apresentarem as características que os classificam como tal, ou seja, visarem a tratar de modo uniforme problemas específicos atrelados às operações econômicas e forem sistematizados pelas ONGs com essa função.[85]

---

[84] Como exemplo, cite-se o caso abaixo trazido por Lamy (2015, p. 4 e 5): "On top of this, many of the precautionary standards that matter for the producers are not public but private standards. Tariffs or subsidies are public, so it is sovereigns that negotiate tariffs and sign treaties which deal with tariffs or subsidies. But it is not sovereigns, in many cases, who decide on top up levels of pesticide residues for flowers, it is private companies. There is something like a multilateral pesticide residue standard somewhere in the international system. But if I am Tesco and I want to compete with Carrefour and get more consumers on my side of the street because I am "greener," I will cut a deal with a local consumer organization according to which I apply a higher level of precaution than the public standard. For the Rwandan producer of flowers it does not matter if the standard is public or private, what matters is where he sells his flowers and with which standard. On top of having the usual problem of many different rules, standards and actors, you enter another world, which is the world of private companies who have become de facto, if not de jure, prescribers of the top up levels of precaution."
Em sentido semelhante, classificando diversos tipos de standards, Mavroidis e Wolfe (2016, p. 4): "One intuitively is led to believe that the universe of private standards is nongovernmental environmental and social standards, but a large number of private standards are driven by firms. They can be categorized as individual company-specific schemes that apply to the whole supply chain (e.g. Tesco 'Nature's Choice'), consortia standards in electronics, collective national schemes (e.g. 'British Retail Consortium Global Standard Food'), and collective international schemes (e.g. 'Global Food Safety Initiative' or the Forest Standards Council). Standards can also be classified according to the various actors (states, firms and NGOs) that participate in their elaboration, or by the economic functions they perform, including product differentiation, supply chain management, and liability reduction or reputational protection."

[85] Destacamos que os padrões privados serão considerados usos do comércio internacional quando suas características coincidirem com aquelas dos usos. Sobre estes, explicam Galgano e Marrella (2011, p. 120 a 122): "[...] le ONG a vocazione economico-trasnazionale svolgono un ruolo di coordinamento e autoregolazione per le imprese che ne sono membre. A tali enti spetta, infatti, il ruolo di elaborare modelli contratualli, identificare *best practices*, emanare regole di *business ethics* e codificare (in forma privata) gli usi del commercio internazionale. A questo tipo di attività si affiance molto spesso quella di amministrare la risoluzione delle controversie intervenute tra i propri membri attraverso lo strumento dell'arbitrato e degli *ADR methods*. [...] Tra le ONG che svolgono un'attività rilevante nell'uniformazione del diritto commerciale internazionale vanno ricordate la *Fédération Internationale des Ingénieurs-conseils* (FIDIC), e l'*International Standard Organization* (ISO o OIS, *Organisation International de normalisation*) [...]."
Os mesmos autores, em momento posterior, continuam: "Gli usi del commercio internazionale, a differenza degli usi del commercio interno, si ricollegano ad un substrato socioeconomico transanazionale e sono diretti a disciplinare, in modo uniforme, specifici problemi legati a singoli operazioni economiche. Tale considerazione elementare ha condotto, sia alcune organizzazioni intergovernative, che le ONG economiche a vocazione transnazionale, a redigere delle raccolte le quali sono state configurate in blocco, dala dottrina, alla stregua di << usi codificati>> del commercio internazionale. [...] Non esiste, infatti, alcun organismo ufficiale abilitato alla raccolta sistematica degli usi del commercio internazionale, ma alcune organizzazioni

Ainda, o fato de serem privados não impede que os estados e as organizações internacionais se preocupem com a sua utilização, vez que a utilização de tais padrões, como se viu, pode representar uma forma de manter o poder e o controle das relações comerciais pelos mais fortes (WOUTERS; MARX; HACHEZ, p. 16) e gerar inconsistências (WOUTERS; MARX; HACHEZ, p. 15; MAVROIDIS; WOLFE, 2016, p. 4). É preciso apenas cautela em eventuais intervenções e abordagens do tema.

Algumas ações tem sido tomadas pelos estados visando a tentar evitar eventuais abusos. Conforme explicam Thorstensen e Vieira (2015, p. 18):

> The United Nations Forum on Sustainability Standards is a joint initiative of FAO, ITC, UNCTAD, UNEP and UNIDO, consisting of a platform of International Dialogue on Voluntary Sustainability Standards (VSS), which are related to environmental, social, occupational safety and animal welfare issues. In the UNFSS platform, private standards are included in the VSS structure, which is defined in a broad but straightforward way. Thus, 'voluntary sustainability standards (VSS) are standards specifying requirements that producers, traders, manufacturers, retailers or service providers may be asked to meet, relating to a wide range of sustainability metrics, including respect for basic human rights, worker health and safety, environmental impacts, community relations, land-use planning and others'. In general, they are VSS whether prepared by governmental or non-governmental bodies. The UNFSS has become a forum for State actors to dialogue with each other and with some core groups, such as traders, consumers, producers, certification bodies, diplomats, NGOs and scholars. 'The overall goal of UNFSS activities is to make VSS a driver and avoid it being an obstacle to sustainable development in developing countries'. Moreover UNFSS intends to drive attention to the marginalization of smallholders and small and medium-sized enterprises. Such work might be accomplished through analytical procedures and activities, having exchanges of experiences and constructing a network among stakeholders.

internazionali, governative e non governantive, provvedono alla loro compilazione. Orbene, diversamente da quanto sostenuto in dottrina, non è condivisibile la tesi secondo la quale le raccolte di usi effetuate dalle OIG e dalle ONG si collocano sullo stesso piano. [...] La verifica di cui si parla viene facilitata dalle raccolte di usi effetuate dalle ONG le quali, essendo esponenziali di specifici settori economici, possono certamente identificare degli usi che siano <<ampiamenti conosciuti e regolarmente osservati nel commercio internazionale>>. Ciò avviene, ad esempio, presso la CCI ove, attraverso numerosi gruppi di lavoro formati al suo interno (*commissions*), vengono elaborate varie raccolte di regole valevoli in materia bancaria, assicurativa, di commercio e trasporti internazionale. Tali raccolte costituiscono delle fondamentali fonti di cognizione degli usi del commercio internazionale e quindi della nuova *lex mercatoria.* [...] Un'altra raccolta di usi particolarmente nota è offerta dagli *International Commercial Terms* (Incoterms) della CCI, redatti per la prima volta nel 1936 [...]" (GALGANO; MARRELLA, 2011, p. 285 e 286).

Trata-se de iniciativa da ONU que aborda os padrões de acordo com o tema tratado, independente da sua origem, o que inclui, portanto, aqueles de origem privada, funcionando como foro para debate das questões mais delicadas relativas ao tema.

As mesmas autoras também apresentam diversos aspectos relativos à discussão de se os padrões privados, que elas preferem denominar padrões do mercado, estariam no escopo de abrangência da OMC ou não. De modo geral, concluem que:

> In general, WTO only takes into consideration voluntary standards when they belong to international standardization bodies, such as ISO or Codex, and the WTO agreements refer to them as a means of harmonization (See TBT and SPS Agreements). Whenever countries use these international standards for products entering their territory, there is a 'presumption of conformity'[86] (THORSTENSEN; VIEIRA, 2015, p. 12).

Também sobre a abrangência de padrões privados pela OMC, explicam Mavroidis e Wolfe (2016, p. 7) que "[f]rom the WTO perspective, an action will come under the WTO disciplines only if it can be attributed to one of its members, which would happen if international standards become a government act."[87]

Trata-se, como é possível observar, de tema que evidencia a relação entre o âmbito público e o âmbito privado do Direito do Comércio Internacional: quanto mais tendente ao

[86] Sobre a questão dos *standards* privados, explica, ainda, Benvenisti (2013, p. 89 e 97) que: "When standards are set and enforced by private actors or by NGOs, Governments are not implicated directly and may deny responsibility. This is despite the fact that the turn to private standard- setting often involves Governments yielding to pressure by interest groups that prefer private institutions (PIs) that they control rather than being subjected to formal regulation. Private institutions do not issue formal laws, and when acting in foreign countries monitoring for compliance of local actors they do not have to seek permission from the host State. Theirs are the "softest" norms possible, softly enforced 126. But PIs actually possess means to set and enforce standards that are binding *de facto* due to the market share of the PI members. The PIs do not seek formally binding norms, because they do not need legal formality to make their standards widely effective. often PIs operate in areas where Governments have been reluctant to act, or have simply preferred to let private actors perform such tasks. Private initiatives have emerged to set and monitor standards for a variety of transnational activities, ranging from letters of credit and insurance to the facilitation of transnational trade, safety, including food safety standards, accounting standards. They have even bypassed local governments to set employment conditions in developing countries. In short, these PIs engulf many if not most areas of human activity and interests that in developed countries are supplied or at least supervised by public authorities, furthering the fragmented nature of the global regulatory space. […] Developing countries, which turned to the WTO to complain about what they argued were indirect violations of developed countries' trade obligations, were confronted with the European union's response that as private initiatives reflecting consumers' preferences, GlobalG.A.P. and other private standards were not covered by WTO law."

[87] Os autores mencionam o caso trazido para análise do Comitê de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias da OMC por São Vicente e Granadinas, pedindo a aplicação das normas da OMC para padrões privados, o que gerou discussões por não se tratar de normas de origem estatal.

âmbito público mais politizado, sendo fundamental ter em mente o raciocínio expressado por Teubner (1996, p. 16):

> In the long run its depoliticized origin and its apolitical character cannot protect lex mercatoria from a repoliticization. On the contrary: the juridification of economic relations provokes political interference. While it is extremely difficult for any political process in both national politics and international relations to intervene in global economic transactions or in multinational organizations, things change drastically with juridification. […] The more the issue of `competitiveness' of national economies or regional blocks in the global economy comes to the foreground of international politics, the more lex mercatoria will be under pressure to bend to national economic policies. […] The UN codification of sales, the Standard Contracts of UNECE are good examples of the repoliticization of lex mercatoria. However, these mechanisms of repoliticization are still rather external to lex mercatoria itself, the politics of will undergo substantial change only when the inner mechanisms of this global law production process are politicized: when the internal structures and processes of the law-creating mechanism - the law-making bodies in international private associations and the composition and procedures of arbitration boards come under public scrutiny and debate.[88]

Nesse sentido, é preciso buscar o equilíbrio entre o âmbito publico e o privado, de modo a evitar abusos, mas também permitir a fluência das relações comerciais sem impor barreiras desnecessárias, e sem esquecer da importância da efetiva proteção de valores, especialmente aqueles ambientais e relativos aos direitos humanos.

É essa discussão que precisa pautar os debates no âmbito da OMC, para delimitar de modo bastante claro seu âmbito de atuação e avaliar com cuidado o tema, para que não se ampliem de forma demasiada os temas abrangidos pela OMC, dificultando a sua evolução, especialmente em um contexto no qual as dificuldades de acordo entre os membros não são poucas.

---

[88] Podemos acrescentar, nesse sentido, ponderação apresentada por Goldman (1964**,** p. 188 e 189), destacando que a experiência do comércio internacional revela que, de fato, os atores pequenos, em termos de poder econômico, são obrigados a seguir as regras estabelecidas pelos grandes (referindo-se à utilização de contratos-tipo), de modo que é possível observar a existência de uma regra comum do comércio internacional, expressa pelo *pacta sunt servanda*. Nesse sentido, entendemos que tanto a OMC quanto quaisquer outros atores públicos que pretendam interferir na produção privada de normas, quaisquer que sejam elas, precisam fazê-lo com a devida cautela, tendo em vista a existência de uma lógica própria do comércio internacional, expressada por meio da *lex mercatoria*. Vincular normas provenientes de autorregulação a iniciativas atreladas ao Estado, bem como tratá-las como se iguais fossem, pode gerar restrições exacerbadas e desnecessárias ao setor privado. Por isso, no nosso entendimento, eventuais abusos na utilização de *standards* privados poderiam vir a ser controlados por autoridades de defesa da concorrência. Sobre a relação entre sustentabilidade e concorrência, ver VERSTAGER, 2019.

8. EFEITOS DAS TRANSFORMAÇÕES PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: ASPECTOS RELATIVOS À INTERAÇÃO ENTRE ATORES E FONTES - A GOVERNANÇA GLOBAL NO DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Após apresentar os efeitos das transformações em relação aos atores e às fontes deles provenientes, passa-se à interação de todos eles.

Essa interação vem sendo chamada, de modo geral, de governança global, e possui vários déficits. Celso Lafer, em entrevista (PRADO; SANTANA, 2013, p. 47) sobre o tema da globalização, afirmou:

> Há um déficit de governança. Esse déficit é mais evidente em um mundo multipolar do que foi há dez anos. [...] Hoje percebe-se uma mudança da realidade econômico financeira e política do mundo. Estão aí os Brics, inclusive, para indicar isso. Está aí o G20 comercial, que indica uma mudança no processo decisório da OMC, e o G20 econômico-financeiro, que indica uma mudança da realidade econômica e financeira do mundo. É também um mundo permeado por tensões subjacentes, pela subelevação dos particularismos e pelo jogo das forças centrífugas.

Vê-se, portanto, que as transformações globais ocorridas geraram problemas que correspondem aos déficits da governança global no âmbito do comércio internacional. Isso reforça o entendimento de que o arcabouço jurídico existente no Direito do Comércio Internacional não é apto para lidar com os efeitos de tais transformações nas relações comerciais internacionais.

Importante, então, tratar do termo governança global, ainda que brevemente. Nesse sentido, o estudo do significado da expressão foi levantado por Arnaud (1999, pp. 182 e 183):

> Tratando-se especificamente de "governo", os anglo-saxãos dispõem de dois termos: *"government" e "governance"*. Este último, associado à palavra" *global"*, no sentido exposto mais acima, passou a sugerir uma espécie de condução dos negócios que não estaria absolutamente ligada a uma onipotência do tipo daquela que é atrelada à soberania estatal. Seria mais do que "pilotagem" ou "condução" ou "orientação" (facilmente identificado com o termo inglês *"control'*) e menos do que "governo" propriamente dito. A Comissão sobre a *"Global Governance"* definia a *"governance"* como "a soma das diversas vias através das quais indivíduos e instituições, tanto da esfera pública como da esfera privada, conduzem seus negócios comuns". '" Trata- se, pois, antes de mais nada, de uma gestão, de uma administração, mas que não se reduziria à gerência ou

> intendência. Isto supõe também autoridade, mas uma autoridade compartilhada: enquanto que a ação do poder executivo exclui toda escolha de ação que não a sua, a condução dos negócios" globais" exige uma gestão coletiva. [...] Nós utilizaremos o termo "governância" para designar o que não tem ainda equivalência em um vocabulário estabelecido para dar conta de uma realidade que não tem nada a ver com aquela que nós começamos a viver.[89]

Ou seja, é a ideia de atuação conjunta dos envolvidos nas relações internacionais para a realização de gestão coletiva dos temas, sem que haja uma autoridade superior a todas elas realizando controle.

Mais recentemente, Brühl e Rittberger (2001, pp. 1 e 2), diferenciando a governança global da governança internacional, explicaram que:

> Global governance is the output of a non-hierarchical network of international and transnational institutions: not only IGOs and international regimes but also transnational regimes are regulating actors' behaviour. In contrast to international governance, global governance is characterized by the decreased salience of states and the increased involvement of non-state actors in norm- and rule-setting processes and compliance monitoring. In addition, global governance is equated with multilevel governance, meaning that governance takes place not only at the national and the international level (such as in international governance) but also at the subnational, regional, and local levels.[90]

---

[89] Na doutrina, porém, o termo que se consolidou em língua portuguesa foi governança, que será por nós utilizado.

[90] Ainda, os mesmos autores explicam, detalhadamente a evolução da governança, de modo que o contexto atual corresponde à governança global: "International governance, which has grown in the past 150 years, particularly after the Second World War, is confronted by three different challenges leading to governance gaps with which international governance systems cannot cope adequately and which, arguably, prompt a move toward global governance. First, the technological revolution, especially in information and communication technologies, not only has been a precondition of globalization but also enables, inter alia, citizens and non-governmental organizations (NGOs) to enter the stage of world politics. Owing to this technological revolution (especially the Internet), these new actors can gather and process information more easily and rapidly and are able to formulate more timely and persuasive political appraisals. In addition, the Internet is helpful in distributing individuals' and non-state actors' statements instantaneously and inexpensively around the world. Second (and most important), globalization has altered the relationships within the triad of actors. In order to govern effectively (i.e. to fulfil the several tasks of governance [see below]) it is necessary, first, to ensure a well-balanced relationship within the triad of actors and, second, to make it possible for these actors to participate in governance processes adequately and equitably. Furthermore, globalization, which has accelerated since the 1990s, has given rise to heated arguments about the distribution of gains and losses resulting from it. Today, most observers agree that there is no basis for an over-optimistic assessment of the impact of globalization. Instead of a steady increase and a fair distribution of wealth, we notice an everwidening gap between rich and poor people in industrialized and developing countries alike. Reducing, or even closing, this gap by working toward a more equitable balance between shareholders and stakeholders in the world economy (and the national economies) is one of the formidable tasks of governance at the national, international, and global levels. The third challenge to international governance has been the end of the cold war as a historical turning point that has enlarged the scope of action of all actors in the triad mentioned above. For example, global institutions such as the UN system have no longer been blocked by the vetoes of one or both of the two superpowers. International organizations of the UN system, such as the World Trade Organization, have been given expanded jurisdiction and are tested in their capabilities by their own success. In a similar vein, the remarkable growth

Como se vê, a ideia de ausência de hierarquia também está presente no entendimento de Brühl e Rittberger, bem como a atuação de atores públicos e privados na sua realização.

Cite-se, ainda, a referência trazida em documento elaborado pela Organização das Nações Unidas (2014, pp. 52 e 53), indicando que a governança global inclui:

> […] multilateral organizations that have a universal character, such as the United Nations General Assembly; elite multilateral groupings such as the Group of Eight (G8) and the Group of Twenty (G20); different coalitions relevant to specific policy subjects (such as climate change); informal multilateralism (as exemplified in financial standard-setting bodies) and regional formations (for example, those relating to trade and investment agreements). Also included are activities of the private sector (e.g., the Global Compact) non-governmental organizations (NGOs) and large philanthropic foundations (e.g., Bill and Melinda Gates Foundation, Turner Foundation) and associated global funds to address particular issues) (Anheier, 2000). Participation of several actors is noticeable, for instance, in public heath with the emergence of global health partnerships.

Mencione-se, ademais, Offe (2009, p. 557), que, após discutir vários significados dados para o termo *global governance*, afirma: "In the limiting case, the meaning of the concept becomes tantamount to "all that happens (or would have to happen) in order to resolve the collective problems of a set of actors in satisfactory ways."

Assim, ao analisar o entendimento do que vem a ser governança global de acordo com autores diversos, pode-se dizer que, apesar de algumas peculiaridades, há um entendimento comum, que se resume na atuação harmônica e coordenada dos diversos atores presentes nas relações internacionais.

Nesse contexto, ao avaliar o Direito do Comércio Internacional frente às transformações globais por meio de quais efeitos produzem para os atores e as fontes do

---

of peacekeeping operations in the 1990s has exacerbated the UN budgetary predicament. Finally, the emergence of ''new wars'' and the spread of ''old wars'' make it more difficult for the United Nations to fulfil its task of maintaining peace. Although these three challenges (technological revolution, globalization, and the end of the cold war) differ considerably in character, they are all contributing to, first, the emergence of new problems or governance tasks, such as regulating the uses of the Internet and ensuring security of information; in addition, existing governance tasks, such as the new quality of intrastate conflicts or the increasing disparities within and among nations, have become more pressing. Second, new actors have entered the world stage as a result of these three challenges. This heterogeneous set of new actors includes, inter alia, transnational corporations (TNCs) and business associations, as well as transnational social movement organizations (TSMOs) transnational advocacy networks, and other coalitions of NGOs capable of running transnational political campaigns" (BRÜHL; RITTBERGER, 2001, pp. 2 e 3).

Direito do Comércio Internacional, se está tratando da governança global no âmbito do Direito do Comércio Internacional e de suas falhas, que, se sanadas, resultam na adequação do Direito do Comércio Internacional às transformações globais. Nesse sentido, é preciso buscar alternativas e diretrizes para tornar a governança a melhor possível. Conforme afirma Stiglitz, (2018, p. 96) a fluência das relações é importante e depende dela.

De modo geral, considerando não só o comércio internacional, a doutrina destaca variadas formas e diretrizes para tentar diminuir as dificuldades no atingimento de uma governança global adequada. Destacamos, a seguir, algumas visões, as quais entendemos serem importantes no caminho para reduzir e/ou eliminar os déficits da governança global no âmbito do comércio internacional.

Gaudemet-Tallon (2005, p. 169) sugere evitar modificações constantes dos textos; priorizar a existência de categorias claras e de textos com esfera de aplicação bem determinadas; e evitar que a quantidade de textos normativos aumente demais, para evitar a existência de normas desnecessárias:

> […] la multiplicité des sources du droit des relations privées internationales est un phénomène inévitable et qui a des aspects très positifs, surtout lorsque la coordination entre les diverses sources est bien organisée et que l'on peut donc parler d'un veritable « pluralisme » des sources. Sur ce point, la situation n'est pas dramatique, mais peut être encore améliorée. Il faut tenter d'éviter les modifications constantes des textes existants, la succession trop rapide de textes variés. Certes, le monde évolue rapidement et le droit ne peut être épargné par cette acceleration du temps. Mais le juriste doit se garder de précipitation ; j'ai pris, au début de ce cours l'image du funambule sur son fil ; le funambule doit avancer certes, mais s'il court, il a de fortes chances de tomber. Il serait souhaitable aussi que les catégories juridiques soient claires et que les textes aient des domaines d'application bien précisés afin d'éviter des chevauchements, des recoupements facteurs d'insécurité juridique. Pour reprendre l'autre image évoquée, celle de l'arc-en-ciel, si le dégradé nuancé de l'arc-en-ciel est esthétiquement satisfaisant, s'agissant des sources du droit il me paraît au contraire qu'il serait préférable de pouvoir les comparer à un tableau aux oppositions de couleurs nettes et tranchées. Mais surtout le nombre des sources ne doit pas être multiplié indéfiniment. Ici, comme en toutes choses, il faut raison garder et ne pas adopter plus de normes que nécessaire. En particulier, entre l'échelon national et l'échelon international, il est important que, au niveau régional, les normes soient aussi limitées que possible. Elles ne doivent être prises que si elles sont indispensables à la réalisation des objectifs poursuivis par la construction régionale en cause.

Stiglitz (2018, pp. 79 a 82), após avaliar o contexto econômico mundial atual, apresenta o que chamou de princípios para uma globalização reformada, com o intuito de guiar a forma como o direito deve interagir com a economia: (i) a globalização é um meio

e não um fim em si mesma; (ii) regras globais são necessárias quando houver externalidades transfonteiriças; (iii) ações globais se tornam mais relevantes quanto mais houver interdependência e ela for reconhecida; (iv) governança é algo importante; (v) tanto os governos quanto a sociedade civil possuem participação na regulação e na moderação da globalização; (vi) economias grandes e pequenas são diferentes; (vii) políticas únicas não funcionam para todos, especialmente porque países desenvolvidos são diferentes daqueles em desenvolvimento; (viii) mudanças nas regras do jogo sempre resultam em perdedores e vencedores, de modo que às vezes auxílios são necessários; (ix) a globalização também possui dimensão social, que precisa ser levada em consideração; (x) as consequências das reformas precisam ser avaliadas por modelos que reflitam a realidade.

O mesmo autor destaca, também, a importância de que as mudanças sejam realizadas de forma transparente, aberta e democrática, tornando as instituições globais responsáveis pela governança global (STIGLITZ, 2018, pp. 390 e 391).

Schwab (2016, p. 63), tratando especialmente de questões voltadas para a tecnologia, observa a relevância que o tratamento normativo dado aos temas de tecnologia terá na forma como os empresários e profissionais envolvidos em pesquisas da área conduzirão suas atividades. Afirma, assim, ser importante buscar um conjunto normativo ágil que permita a inovação e ao mesmo tempo minimize riscos:

> […] the regulatory and legislative landscapes will significantly shape how researchers, businesses and citizens develop, invest in and adopt both emerging technologies and the operating models that enable them to create value for users. While new technologies and innovative businesses offer new products and services that can improve the lives of many, those same technologies and the systems that support them could also create impacts we wish to avoid. These range from widespread unemployment and increased inequality, which was discussed previously, to the dangers of automated weapons systems and new cyber risks. While perspectives on what constitutes the right mix of regulation may vary, my conversations with government, business and civil society leaders indicate that they share the same overarching goal: to create agile, responsible regulatory and legislative ecosystems that will allow innovation to thrive while minimizing its risks to ensure the stability and prosperity of society.

De acordo com Hale; Held e Young (2013, p. 305), na busca por uma governança mais efetiva e responsável, os estados desenvolvidos que comandam atualmente a governança, precisariam fazer concessões para permitir a inclusão e participação dos outros, de modo a reestruturar a forma como as decisões são tomadas em diversas esferas

do âmbito internacional. Isso seria feito adaptando a distribuição do poder decisório para a forma como o mundo é estruturado hoje, e deixando de lado o conjunto das forças que eram prevalentes no pós guerra. Todavia, os autores reconhecem a dificuldade prática de uma mudança nesse sentido.

Benvenisti (2013, passim), por sua vez, entende que as organizações, tanto as intergovernamentais, quanto as não governamentais e as coporações privadas devem funcionar como meio de balancear a atuação de todas elas e do estado, incluindo suas instâncias decisórias e as instâncias decisórias nacionais e internacionais nesse controle de abusos, além de garantirem o bom funcionamento do conjunto por meio da atuação transparente.

Klabbers (2008, p. 173) destaca a importância da participação dos atores privados, seja pela sua crescente importância nas relações, seja por entender que, quanto maior a diversidade dos envolvidos, maior a quantidade de aspectos positivos que cada um deles pode apresentar e, assim, contribuir para obtenção de soluções.

Besson e Martí (2018, p. 532 e 540) também entendem que a participação dos atores privados deve aumentar, tanto na tomada de decisões quanto na elaboração normativa, pois assim, a legitimidade democrática do todo cresce. Eles explicam:

> Any private actor, collective or individual, local or global, should in principle be a candidate to contribute to international decision- and law-making. The general principle to be applied here should be that, ceteris paribus, the wider and more plural the involvement of the civil society in several aspects of international law-making, as well as in the implementation and enforcement of such law, the better for the democratic legitimacy of the system as a whole. […] Instead of side-tracking the participation of civil society actors in that process as a sign of informality or, worse, 'softness' of international law, it is time to work on how best to deal with the multilevel and multidimensional nature of democratic representation in international law-making and on how to combine public and private actors in that process. Only in that way will we get a chance of improving the legitimacy of international law.

Baldwin (2019a, passim), por sua vez, explica a importância de serem feitos ajustes abrangentes para que as cadeias globais de valor funcionem melhor, vez que as instituições ainda possuem estrutura com base na globalização que ocorreu antes do crescimento das cadeias.

Rodrik (2018, pp. 218 a 221) recomenda que a governança global seja leve e em 4 variantes: políticas domésticas, que são tratadas internamente; políticas relacionadas aos *global commons*, tal como questões relativas ao meio ambiente, que devem ser abrangidas por regras fortes e vinculantes; políticas que geram benefícios criando custos para os outros, que devem ser reguladas no âmbito internacional; e políticas que geram efeitos internos inicialmente, as quais devem ter tratamento interno e internacional quando o tratamento interno for inadequado. Ou seja, tipos diferentes de políticas devem ter soluções diferentes no âmbito global. Ele ressalta que é preciso considerar que esforços muito ambiciosos não vão funcionar em tempos em que a cooperação, apesar de muito necessária, tem sido escassa.

Diante de todas as sugestões mencionadas, entendemos que uma boa governança precisa possuir elementos indicados por todos os autores citados, de modo a construir um arcabouço consistente e coerente, incluindo a participação de atores públicos e privados, na busca por um equilíbrio de forças e poder por meio do qual, apesar de o meio para o seu atingimento ser diferente, indique resultados semelhantes ou, ao menos, convergentes, e garanta um Direito do Comércio Internacional apto a lidar com as transformações globais de forma adequada. [91]

[91] Conforme será explicado na conclusão.

CONCLUSÃO

O Direito do Comércio Internacional, no contexto global atual, para ter uma abordagem integral, precisa considerar aspectos públicos e privados, bem como o fato de que não é uma disciplina isolada. As transações comerciais internacionais, para serem realizadas, desde momento anterior à contratação (investimentos em um determinado ramo em determinado estado, criação de empresas, formação de profissionais capacitados, etc), até a finalização da relação entre os privados, passam por diversos instrumentos e questões jurídicas que são tanto públicas quanto privadas. Portanto, é preciso pensar o arcabouço jurídico do comércio internacional abrangendo toda a trajetória da relação comercial internacional, pois tudo isso produz efeitos na sua realização.

Nos últimos anos, a sociedade global sofreu diversas transformações e várias delas tiveram efeitos no comércio internacional. Consequentemente, pelo fato de direito e sociedade serem indissociáveis, o Direito do Comércio Internacional também sofreu efeitos de tais transformações, o que exige sua adaptação para lidar com os efeitos de tais transformações. As principais transformações globais com impacto no Direito do Comércio Internacional são: (i) o aumento do número de atores das relações internacionais; (ii) os avanços da tecnologia; (iii) as mudanças no comércio, especialmente o crescimento do comércio de serviços e a criação e utilização das cadeias globais de valor; e (iv) a relevância da proteção de valores, que incluem direitos humanos, questões relativas à proteção do meio ambiente e redução da desigualdade. Nesse sentido, tendo em mente todo o interim necessário para a realização de uma relação comercial internacional, os ajustes e o direcionamento das negociações e atividades do Direito do Comércio Internacional devem ser direcionados pelas transformações identificadas.

Os Estados, dentro da sua diversidade, precisam estar focados em ajustar seu arcabouço normativo interno às necessidades mais urgentes que resultem na melhoria da sua participação no comércio internacional. Isso é ferramenta para lidar com a redução da desigualdade. Obviamente, nesse sentido, será preciso analisar as desvantagens que podem surgir com tal inserção, de modo a, preventivamente, cuidar delas, evitando o aprofundamento das desigualdades já existentes. Os temas que exigem maior atenção, de

modo geral, vão muito além do comércio internacional em si, e envolvem aspectos anteriores a ele, que permitem criar uma estrutura suficiente para gerar atrativos da perspectiva internacional, inclusive para a maior participação nas cadeias globais de valor, usufruindo de acréscimo de valor agregado.

Somente visando ao desenvolvimento no médio e no longo prazo será possível que os países menos desenvolvidos, e também os em desenvolvimento, obtenham conjunto estrutural físico e normativo robusto o suficiente para atender às transformações que estão se apresentando. Nesse contexto, ressalte-se que é preciso considerar que as transformações continuarão ocorrendo e será necessário visar a mecanismos que aceitem-nas sem gerar prejuízos ou dificuldades ainda maiores. Ainda, na criação e aplicação dos instrumentos normativos, é preciso dosar o grau de restrição imposto, tendo em mente a existência de normas não-estatais que existem paralelamente.

Os temas que exigem atenção, de modo geral, são: aprimoramento da infraestrutura, educação (especialmente para criar mão de obra apta a lidar com as transformações), meio-ambiente (envolvendo sustentabilidade e proteção) e inovação tecnológica (abrangendo todas as áreas que se entenderem necessárias, desde proteção da propriedade intelectual até o incentivo a empresas menores). Alguns estados poderão incluir determinados temas a esta lista a depender das necessidades existentes: quanto mais excluídos das relações comerciais internacionais eles estiverem, mais temas precisarão de tratamento. Ressalte-se que temas técnicos exigem conhecimento técnico para serem tratados, fazendo com que estudos e consultas precisem estar presentes quando do tratamento das questões.

O direcionamento pensado para o âmbito interno deve, certamente, estar alinhado às inciativas internacionais (incluindo as regionais) nas quais está envolvido, de modo que, sempre que possível e viável, deve-se buscar a harmonização dos resultados e a cooperação, os quais melhoram a fluência do comércio internacional. Ações internas, em um mundo interconectado, produzem efeitos externos. Nesse sentido, a cooperação e a busca por harmonização devem nortear a atuação dos estados no cenário internacional diante das transformações, seja para a relação entre estados seja para a relação com os demais atores envolvidos. Nesse sentido, os estados precisam, cada vez mais, reconhecer a importância da atuação dos demais atores nas relações comerciais internacionais, bem

como as normas por eles produzidas, pois elas também são relevantes para o funcionamento do comércio internacional.

As Organizações Internacionais, por serem compostas por estados, convivem com a diversidade de interesses existentes entre eles e absorvem muitas das suas dificuldades. Assim, quanto maior a diversidade de interesses existentes, maiores as dificuldades que serão enfrentadas. Nesse sentido, a forma como o processo decisório da organização é estruturado, bem como a sua estrutura de forma geral, resultarão em maiores ou menores dificuldades diante da divergência de interesses. Quanto menos oposições o processo decisório aceita, mais difícil lidar com a diversidade de interesses. Ainda, a maior complexidade dos temas que precisam ser tratados é um fator que dificulta a tomada de decisões. A forma, porém, de solucionar os impasses dentro das organizações está na mão dos seus membros, vez que interferências externas não são autorizadas pelos tratados constitutivos, normalmente. Também não é possível que o secretariado ou quaisquer divisões internas compostas por funcionários independentes imponham soluções para impasses. É preciso cumprir as previsões dos tratados existentes para obter as soluções, mesmo que elas representem chegar a um acordo para mudar as regras existentes. Por isso, reforça-se o entendimento de que a busca por cooperação e harmonização deve guiar as atuações estatais. Os membros das organizações internacionais são os responsáveis pelas suas decisões. Portanto, tanto para a sugestão das mudanças quanto para a sua aceitação, especialmente para aqueles que terão algo a perder com a sua realização, é preciso ceder em benefício da coletividade. Ainda sobre a tomada de decisões, a busca por maior equilíbrio de poder é algo que precisa ser discutido cada vez mais, no sentido de melhorar os déficits existentes.

Iniciativas paralelas podem tanto ajudar quanto prejudicar as organizações internacionais. Ajudam quando funcionam como meio de avançar em questões que estão sendo tratadas em âmbito global, facilitando a solução conjunta; mas dificultam ao criar iniciativas concorrentes que afastam os estados-membros do cumprimento do previsto de forma global, excluem não participantes e aumentam a desigualdade. Por isso, sempre que possível, é importante valorizar as iniciativas globais existentes. Não se está, com isso, desprezando as iniciativas regionais. Trata-se apenas de usufruir do benefício de tratar globalmente dos temas que exigem este tratamento quando isso for possível e

recomendado. As iniciativas regionais podem e devem ser mantidas no contexto em que são tidas como relevantes, em coerência com as globais.

Em relação aos instrumentos produzidos pelas organizações internacionais, alguns temas devem merecer especial atenção pela relevância que têm crescentemente assumido diante das transformações. São eles a tecnologia e a proteção de valores (incluindo meio ambiente e direitos humanos). O tratamento de tais temas exige estudo específico e a participação de especialistas, bem como daqueles a quem os instrumentos serão endereçados, o que inclui o setor privado, além de gerar preocupação com a transparência e a representatividade na sua elaboração. O estudo para a elaboração de instrumentos deve, então, considerar o conjunto normativo previamente existente, de modo a avaliar quais os temas que precisam ser abrangidos, qual o melhor tipo de instrumento para fazê-lo, bem como a coerência com os textos anteriores. A excessiva multiplicação de instrumentos deve ser evitada. Como já afirmamos anteriormente, em temas que podem sofrer rápidas mudanças, como, por exemplo, os relativos à tecnologia, é preciso avaliar tanto a dificuldade de constantes atualizações dos instrumentos quanto a necessidade de acompanhar as evoluções. Considerando o conjunto temático mais abrangente e a constante necessidade de tratamento de temas decorrentes das transformações pelas quais o mundo passa, entende-se que manter instrumentos já existentes evita a dificuldade de novos acordos, facilita a interpretação por meio do histórico existente e favorece a alocação dos recursos disponíveis, que são limitados. Por outro lado, pode não tratar do tema da forma necessária e impedir que sejam atingidos os resultados almejados. Assim, o aproveitamento dos textos existentes deve ser feito sempre que possível, tendo em consideração para esta análise aspectos relativos a definições terminológicas e conceitos, essenciais para qualquer texto jurídico e o atingimento do resultado buscado, para que a fluência do comércio internacional seja beneficiada, assim como a redução dos problemas nele existentes.

As empresas, por sua vez, têm apresentado crescente relevância no comércio internacional, especialmente pelo aumento do seu poder, vez que controlam diversos aspectos relativos à tecnologia. Esse aumento de poder reflete na importância que os instrumentos normativos por elas produzidos exercem no comércio internacional. Some-se a isso a influência sobre o ente estatal existente em diversos casos, incluindo produção normativa e defesa de interesses em âmbito internacional.

A forma de atuação das empresas ao longo do tempo, bem como as transformações daí decorrentes também são relevantes para o Direito do Comércio Internacional. Conforme identificado dentre as transformações globais, a formação das cadeias globais de valor, e a crescente importância dos serviços e de sua participação no comércio são fatores que exigem novas transformações, incluindo o arcabouço jurídico. O tamanho das empresas e o poder decorrente disso também são fatores que merecem atenção, tanto para evitar prejuizos, quanto para permitir a diferenciação das pequenas e médias empresas, que mercem tratamento específico em benefício de sua maior inserção no comércio internacional e da maior possibilidade de participar de etapas que produzam valor agregado nas cadeias.

Da mesma forma que o arcabouço jurídico estatal influencia a participação nas cadeias globais de valor, é preciso atentar para as transformações que elas geram, especialmente no âmbito privado. Trata-se dos padrões privados, que no contexto das cadeias globais de valor podem facilitar a padronização dos processos produtivos. Ainda, podem ser utilizados para atender a anseios dos consumidores ou da empresa, na busca por maior proteção de valores. Todavia, esses mesmos padrões podem dificultar a integração de novas empresas nas cadeias, especialmente as menores.

Outro aspecto importante diz respeito aos contratos que regem as relações das cadeias: eles precisam ser coerentes entre si para evitar inconsistências e dificuldades posteriores, inclusive para solução de controvérsias. Sobre os contratos internacionais de comércio, de modo geral, o que se observa é que as transformações resultam em mudanças temáticas ou de meios utilizados para formação e demais etapas. A preocupação relativa ao tratamento normativo que deve ser dado a este tema, da perspectiva estatal, nacional ou internacional, é semelhante àquela trazida em relação às organizações internacionais: evitar multiplicidade normativa desnecessária, tendo como base de análise as definições dos termos importantes. Da perspectiva privada, como já acontece, quando as empresas entendem necessário, criam novos modelos, que, diante da prática, serão mantidos ou substituídos, conforme as próprias empresas entenderem preciso, até se firmarem, dando origem, posteriormente, àqueles que serão sistematizados, e eventualmente ajustados, pelas organizações não-governamentais como modelos.

Ainda, a proteção de valores é algo que deve ser cada vez mais almejada pelas empresas, existindo iniciativas que incentivam esse tipo de preocupação, tanto externas quanto internas, além de mudanças nas áreas de atuação. Apesar de válidas no sentido de promover a consciência da proteção e incentivar outras iniciativas, é preciso focar em esforços que tenham cada vez mais efetividade na proteção.

Também no contexto do aumento de atores nas relações internacionais, as ONGs tiveram significativo aumento na participação internacional, tendo ganhado espaço diante das dificuldades de avanço normativo no âmbito público e dos avanços tecnológicos, especialmente a internet. Atuam realizando pressão em estados e organizações internacionais na busca de interesses da sociedade, de conjuntos de empresas e elaborando instrumentos normativos. Em relação à representação da sociedade e dos conjuntos de empresas, ela só é efetiva para aqueles que forem membros delas, ressaltando-se a importância da transparência para esse tipo de representação. Podem também atuar na cooperação com organizações internacionais na busca por soluções para os impasses existentes.

No que diz respeito aos instrumentos normativos elaborados, estes visam a auxiliar a realização do comércio internacional, o que, na maior parte das vezes, corresponde à sistematização de intrumentos elaborados pelas empresas, tais como usos do comércio internacional e contratos. Em relação a esse trabalho de sistematização, destaque-se aquele feito em relação aos padrões privados, que podem ser entendidos como usos do comércio internacional sempre que visarem a tratar de modo uniforme problemas específicos atrelados às operações econômicas e forem sistematizados pelas ONGs com essa função. Os padrões privados, de forma simplificada, podem ser divididos em padrões de processo, padrões de consumo e padrões sistematizados, de modo que os dois primeiros podem vir a ser chamados de sistematizados quando e se o forem.

A questão dos padrões privados tem gerado discussões em relação à sua obrigatoriedade, vez que se desrespeitados implicam exclusão ou ao menos dificuldade de participação nas relações comerciais que os exigem. Trata-se de tema que exige tratamento cuidadoso e pautado nas dificuldades advindas da interação entre o âmbito público e o

âmbito privado do comércio internacional, vez que abusos existentes na atuação privada precisam ser evitados. Quaisquer intervenções públicas na produção privada de normas precisam considerar a existência de uma lógica própria do comércio internacional, expressada por meio da *lex mercatoria*. Vincular normas provenientes de autorregulação a iniciativas atreladas ao Estado, bem como tratá-las como se iguais fossem, pode gerar restrições exacerbadas e desnecessárias ao setor privado. Uma possibilidade nesse sentido seria de que eventuais abusos na utilização de padrões privados possam ser controlados por autoridades de defesa da concorrência quando se entender que a sua utilização estaria prejudicando o bom funcionamento do mercado. É preciso buscar o equilíbrio entre o âmbito publico e o privado, de modo a evitar abusos e ao mesmo tempo permitir a fluência das relações comerciais sem impor barreiras desnecessárias, e sem esquecer da importância da efetiva proteção de valores, especialmente aqueles ambientais e relativos aos direitos humanos.

Apesar da análise ter sido sistematizada da perspectiva dos atores, e as conclusões terem sido direcionadas também desta perspectiva, nota-se a impossibilidade de tratar dos atores de forma exclusiva, isto é, sem considerar aspectos de conexão com os demais. Isso acontece porque a realidade encontrada no funcionamento do comércio internacional envolve todos os atores e os instrumentos normativos por eles produzidos existindo simultaneamente. Assim, é preciso buscar que toda a interação e consequente adaptação normativa aconteça de forma harmônica, evitando inconsistências. Trata-se da busca pela governança global no Direito do Comércio Internacional, que tem nas dificuldades colocadas pelas transformações globais seus déficits.

A forma com que os atores conseguirem lidar com os déficits daqui em diante indicará os rumos do comércio internacional para os próximos anos, bem como os efeitos para além do comércio internacional que o tratamento trará. Nesse sentido, quanto mais os atores reconhecerem as atividades realizadas pelos outros e souberem dosar de modo adequado a forma com que os âmbitos público e privado interagem, melhor será o resultado. Desde os primórdios do Direito do Comércio Internacional se verifica essa interação e o cenário que se desenha mostra que assim deve continuar: a *lex mercatoria* continua existindo, com ajustes de conteúdo conforme as transformações ocorrem,

juntamente com o arcabouço jurídico estatal, que, quanto mais dificuldade encontra para abranger os novos temas, mais abre espaço para a atuação privada paralela.

REFERÊNCIAS

AARONSON, Susan Ariel; CHAUFFOUR, Jean Pierre. **The Wedding of Trade and Human Rights: Marriage of Convenience or Permanent Match?** 15 fev. 2011. Disponível em: <https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_forum_e/wtr11_15feb11_e.htm> Acesso em 05.dez.2019.

ADLUNG, Rudolf; SOPRANA, Marta. Trade Policy for SMEs from a GATS Perspective. In: **Small and Medium-Sized Enterprises in International Economic Law**. RENSMANN, Thilo (ed.). Oxford: Oxford, 2017.

AMARAL JUNIOR, Alberto do. Is Trade Governance Changing?. **Revista de Direito Internacional**, Brasília, v. 12, n.2, pp. 370-382, 2015. Disponível em: <https://www.publicacoesacademicas.uniceub.br/rdi/article/view/3664/pdf> Acesso em 16.jan.2020.

ARNAUD, André-Jean. **O Direito entre a modernidade e globalização: lições de filosofia do direito e do estado**. Tradução Patrice Charles Willaume. Rio de Janeiro: Renovar, 1999.

AUDIT, Mathias; BOLLÉE, Sylvain; CALLÉ, Pierre. **Droit du commerce international et des investissements étrangers**, 3ª edição. Paris: L.G.D.J. 2019.

AXELROD, Robert. **The evolution of cooperation.** Adaptado de AXELROD; Robert. The Evolution of Cooperation. Nova Iorque: Basic Books, 1984. Disponível em: <https://ee.stanford.edu/~hellman/Breakthrough/book/pdfs/axelrod.pdf> Acesso em 15.jan.2020.

BALDWIN, Richard. **The Globotics Upheaval: Globalization, Robotics, and the Future of Work**. Oxford: Oxford University Press. 2019.b

_____. **The great convergence: information technology and the new globalization**. Edição de bolso. Cambridge: Harvard University Press, 2019.a

BASSO, Maristela. **Curso de direito internacional privado**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2011.b

_____. Introdução às fontes e instrumentos do Comércio Internacional. In: **Doutrinas Essenciais de Direito Internacional**, v. 5, 2012, pp. 227 e ss.

_____. **Propriedade intelectual e importação paralela**. São Paulo: Atlas, 2011.a

BELLORA, Cecilia; FONTAGNÉ; Lionel. Trade wars and global value chains: Shooting oneself in the foot. **VOX CEPR Policy Portal**, 22 abr. 2019. Disponível em: <https://voxeu.org/article/trade-wars-and-global-value-chains> Acesso em 06.jan.2020.

BENVENISTI, Eyval. **The International Law of Global Governance**. Collected Courses, Academy of International Law: Haia, v. 368, 2013.

BESSON, Samantha; MARTÍ, José Luis. Legitimate actors of international law-making: towards a theory of international democratic representation. **Jurisprudence**, v. 9, n.3, pp. 504-540, 2018.

BLANCHARD, Pierre; GAIGNÉ, Carl; MATHIEU, Claude. Structure du commerce intra-firme, intégration des marchés et harmonisation fiscal. **Revue économique**, v. 61, n. 5, pp. 895-915, 2010.

BOLLYKY, Thomas J.; MAVROIDIS, Petros C., **Trade, Social Preferences, and Regulatory Cooperation: The New WTO-Think**. EUI Department of Law Research Paper No. 47; Columbia Law and Economics Working Paper No. 546. September 9, 2016. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=2836937 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2836937> Acesso em 16.jan.2020.

BOSCOLO, A. T. A. C. **Desafios da Harmonização do Direito do Comércio Internacional.** 2016. 148 f. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2016. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2135/tde-25102016-162941/publico/DissertacaoCompletaAnaBoscolo.pdf> Acesso em 16.jan.2020.

BRÜHL, Tanja; RITTBERGER, Volker. From international to global governance: Actors, collective decision-making, and the United Nations in the world of the twenty first century. In: **Global governance and the United Nations system**. Rittberger, Volker (ed.). Nova Iorque: United Nations University Press. 2001.

CACHARD, Olivier. **Droit du commerce international**. 3ª edição. Paris: L.G.D.J. 2018.

CÂMARA DE COMÉRCIO INTERNACIONAL. 12 ways ICC enabled business to work for people and planet on 2019. Disponível em: <https://iccwbo.org/media-wall/news-speeches/12-ways-icc-enabled-business-to-work-for-people-and-planet-in-2019/> Acesso em 09.jan.2020.

_____. ICC **Declaration on the Next Century of Global Business**. 28 maio 2019. Disponível em <https://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2019/05/icc-centenary-declaration.pdf> Acesso em 09.jan.2020.

_____. **Reforming the multilateral rules-based trading system: the outcomes we want for people and planet**. Disponível em: <https://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2019/10/2019-icc-recommendations-on-wto-reform.pdf> Acesso em 09.jan.2020.

_____. **ICC releases Incoterms 2020**. Paris, 10 set. 2019. Disponível em: <https://iccwbo.org/media-wall/news-speeches/icc-releases-incoterms-2020/> Acesso em 15.jan.2020.

CASSESE, Antonio. **Diritto Internazionale**. 2ª edição. Bolonha: Il Mulino, 2013.

CENTRO DE POLÍTICAS CIENTÍFICAS DA SOCIEDADE REAL. New frontiers in Science Diplomacy. The Royal Society: Londres, 2010. Disponível em: <https://www.aaas.org/sites/default/files/New_Frontiers.pdf> Acesso em: 20.mai.2020.

CHARLESWORTH, H.. **Democracy and International Law.** Collected Courses, Academy of International Law: Haia, v. 371, 2015.

CHAZOURNES, Laurence Boisson De. **Les relations entre organisations regionals et organisations universelles**. Recueil des Cours, Académie de Droit International: Haia, v. 347, 2010.

COMISSÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL. **Working documents**. Disponível em: <https://uncitral.un.org/en/gateway> Acesso em 07.jan.2020.

_____. UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce (1996) – Status. Disponível em: <https://uncitral.un.org/en/texts/ecommerce/modellaw/electronic_commerce/status> Acesso em 07.jan.2020.

_____. UNCITRAL Model Law on Electronic Signatures (2001) – Status. Disponível em: <https://uncitral.un.org/en/texts/ecommerce/modellaw/electronic_signatures/status> Acesso em 07.jan.2020

_____. UNCITRAL Model Law on Electronic Transferable Records (2017) – Status. Disponível em: <https://uncitral.un.org/en/texts/ecommerce/modellaw/electronic_transferable_records/status> Acesso em 07.jan.2020

_____. Electronic commerce. Disponível em: <https://uncitral.un.org/en/texts/ecommerce> Acesso em 07.jan.2020.

_____. Status: United Nations Convention on the Use of Electronic Communications in International Contracts (New York, 2005). Disponível em: <https://uncitral.un.org/en/texts/ecommerce/conventions/electronic_communications/status> acesso em 07.jan.2020.

_____. A/CN.9/1002 - Report of Working Group I (MSMEs) on the work of its thirty-third session. Out. 2019. Disponível em: <https://undocs.org/en/a/cn.9/1002> Acesso em 07.jan.2020.

_____. A/CN.9/WG.IV/WP.160 - Draft Provisions on the Cross-border Recognition of IdM and Trust Services. Set. 2019. Disponível em: <https://undocs.org/en/A/CN.9/WG.IV/WP.160> Acesso em 07.jan.2020.

_____. A/CN.9/WG.IV/WP.148 - Contractual aspects of cloud computing. Jan. 2018. Disponível em: <https://undocs.org/en/A/CN.9/WG.IV/WP.148>. Acesso em 07.jan.2020

_____. Notas técnicas sobre resolução de disputas online. Disponível em: <https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/odr/V1700382_English_Technical_Notes_on_ODR.pdf> Acesso em 14.jan.2020.

CONFERÊNCIA DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE COMÉRCIO E DESENVOLVIMENTO. Partnerships.
Disponível em: <https://unctad.org/en/Pages/About%20UNCTAD/Relationship-with-other-agencies.aspx> Acesso em: 07.jan.2020.

_____. **Data protection regulations and international data flows: Implications for trade and development**. Nova Iorque e Genebra, 2016. Disponível em: <https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/dtlstict2016d1_en.pdf> Acesso em: 20.mai.2020.

_____. **The Least Developed Countries Report 2019**: The present and future of external development finance - old dependence, new challenges. Genebra: ONU, 2019. Disponível em: <https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ldcr2019overview_en.pdf> Acesso em 15.jan.2020.

CONSELHO CONSULTIVO DA CISG. Disponível em: <https://www.cisgac.com/> Acesso em: 16.jan.2020.

COSTA, Lígia Maura. Desenvolvimento sustentável no Órgão de Solução de Controvérsias da Organização Mundial do Comércio: demolindo mitos e barreiras. **Revista da Administração Pública**, Rio de Janeiro, v. 49, n.06, p. 1353-1373, nov./dez. 2015.b Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rap/v49n6/0034-7612-rap-49-06-01353.pdf> acesso em 13.jan.2020.

_____. OMC e o direito internacional do desenvolvimento sustentável: análise de casos. **Revista Jurídica da Universidade do Sul de Santa Catarina**, ano 06, n.11, p. 101-117, jul/dez 2015.a Disponível em: <https://pesquisa-eaesp.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/omc_e_o_direito.pdf> Acesso em 13.jan.2020.

CRAWFORD, James. **Brownlie´s Principles of Public International Law**. 8ª edição. Oxford: Oxford University Press, 2012.

DELABIE, Lucie. Gouvernance mondiale: G8 et G20 comme modes de coopération interétatiques informels. In: **Annuaire français de droit international**, v. 55, pp. 629-663, 2009. Disponível em: <https://www.persee.fr/doc/afdi_0066-3085_2009_num_55_1_4089> Acesso em 16.jan.2020.

DUPUY, Pierre-Marie; KERBRAT, Yann. **Droit international public**. 12ª edição. Paris: Dalloz, 2014.

EASTERBROOK, Frank H.. Cyberspace and the Law of the Horse. **University of Chicago Legal Forum**, pp. 207 e ss, 1996. Disponível em: <https://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=&httpsredir=1&article=2147&context=journal_articles> Acesso em 16.jan.2020.

FRIEDMANN, Wolfgang. **The Changing Structure of International Law**. Nova Iorque: Columbia University Press, 1964.

GALGANO, Francesco; MARRELLA, Fabrizio. **Diritto del Commercio Internazionale**. Milão: CEDAM, 2011.

GAUDEMET-TALLON, Hélène. **Le pluralisme en droit international privé, Richesses et faiblesses (Le funambule et l'arc en ciel)**. Collected Courses, Academy of International Law: Haia, v. 312, 2005.

GEREFFI, Gary; HUMPHREY, John; STURGEON; Timothy. The governance of global value chains. **Review of International Political Economy**, v.12, n.1, pp. 78-104, 2005.

GOLDMAN, Berthold. Frontières du droit et lex mercatoria. **Archives de Philosophie du Droit**, n.09, Le droit subjectif en question, Paris: Sirey, 1964.

HALE, Thomas; HELD, David and YOUNG, Kevin. **Gridlock – why global cooperation is failing when we need it the most.** Cambridge: Polity, 2013.

HERDEGEN, Matthias. **Principles of international economic law**. 2ª edição. Oxford: Oxford University Press. 2016.

HOEKMAN, Bernard. **Urgent and Important: Improving WTO Performance by Revisiting Working Practices**, 15 Jan. 2019. Disponível em: <http://respect.eui.eu/wp-content/uploads/sites/6/2019/04/Hoekman_WTO_Reform_JWT_pre-publication-version.pdf> Acesso em 13.jan.2020

JACQUET, Jean-Michel; DELEBECQUE, Philippe; CORNELOUP, Sabine. **Droit du Commerce International**. 3ª edição. Paris: Dalloz, 2015.

KESSEDJIAN, Catherine. **Droit du commerce international**. Paris: Presses Universitaires de France. 2013.

KLABBERS, Jan; PIIPARINEN, Touko. Normative pluralism: an exploration. In: **Normative Pluralism and international law: exploring global governance**. Klabbers, Jan; Piiparinen, Touko (ed.). Nova Iorque: Cambridge University Press. 2013.

_____. **I Can't Get No Recognition: Subjects Doctrine and the Emergence of Non-State Actors**. In: BIANCHI, Andrea (ed.). **Non-State Actors and International Law**. Aldershot: Ashgate, 2009.

_____. **The paradox of international institutional law**. **International Organizations Law Review**. v. 5, p. 151-173, 2008.

KOSKENNIEMI, Martti. What use for sovereignty today. **Asian Journal of International Law**, v. 1, n. 1, pp. 61-70, 2011. Disponível em: <http://asiansil-jp.org/wp/wp-content/uploads/2012/07/koskenniemi_final.pdf> Acesso em: 16.jan.2020.

LAMY, Pascal. **Looking ahead: The new world of trade**. The third Jan Tumlir Lecture. Bruxelas: ECIPE, 2015. Disponível em:

<https://pascallamyeu.files.wordpress.com/2017/03/2015-03-09-ecipe-brussels-speech-pascal-lamy-final.pdf> Acesso em: 05.jan.2020.

LESSIG, Lawrence. Commentaries the law of the horse: What cyberlaw might teach. **Harvard Law Review**, v. 113, p. 501-546, 1999. Disponível em: <https://cyber.harvard.edu/works/lessig/finalhls.pdf> Acesso em: 13.nov.2019.

LOBOSCO, Katie. **Trump pulled out of a massive trade deal.** Now 11 countries are going ahead without the US. CNN Politics. 30 dez. 2018. Disponível em: <https://edition.cnn.com/2018/12/29/politics/tpp-trade-trump/index.html> Acesso em 06.jan.2020

MARRELLA, Fabrizio. **Protection internationale des droits de l'homme et activités des sociétés transnationales**. Recueil des Cours, Académie de Droit International: Haia, v. 385, 2017.

MARX, Axel et al., Conclusion: private standards – a global governance tool?. In: _____. **Private Standards and Global Governance: Legal and Economic Perspectives.** Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2012.

MAVROIDIS, Petros C.; WOLFE, Robert, **Private Standards and the WTO: Reclusive No More.** Robert Schuman Centre for Advanced Studies Research Paper No. RSCAS 2016/17. March 2016. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=2757567> Acesso em 16.jan.2020.

MCCORQUODALE, Robert. Sources and the Subjects of International Law: A Plurality of Law-Making Participants. In: BESSON, Samantha; D'ASPREMONT, Jean (eds.). **The Oxford Handbook of the Sources of International Law**. Oxford: Oxford, 2017.

MELÉNDEZ-ORTIZ, Ricardo. Mega-regionals: what is going on? In: WORLD ECONOMIC FORUM. **Mega-regional trade agreements: game-changers or costly distractions for the World Trading System?** Global Agenda Council on Trade and Foreign Direct Investment, Report 160414, jul. 2014.

MENJUCQ, Michel; BÉGUIN, Jean-Marc (eds.). **Droit du commerce international**. 2ª edição, Paris: LexisNexis, 2011.

MUCHLINSKI, Peter T.. 'Global Bukowina' examined: viewing the multinational enterprise as a transnational law-making community. In: TEUBNER, Gunther (ed.). **Global law without a state**. Aldershot: Dartmouth Publishing Company, 1996.

NYE, Joseph S.. **Soft Power: the Means to Success in World Politics**. Nova Iorque: Public Affairs, 2004.

OFFE, Claus. Governance: an empty signifier?. **Constellations**, Nova Iorque, v. 16, n. 4, p. 550-562, Dez. 2009.

OPPETIT, Bruno. La notion de source du droit et le droit du commerce international. **Archives de philosophie du droit**, n. 27, Sources du droit, Paris: Sirey,1982.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. **17 objetivos para transformar o nosso mundo**. Disponível em: <https://nacoesunidas.org/pos2015/agenda2030/> Acesso em 05.jan.2020.

_____. Declaração Universal dos Direitos Humanos. 1948. Disponível em: <https://nacoesunidas.org/wp-content/uploads/2018/10/DUDH.pdf> Acesso em: 16.jan.2020.

_____. United Nations Global Compact. Disponível em: <https://www.unglobalcompact.org/> Acesso em 16.jan.2020.

_____. **Global governance and global rules for development in the post-2015 era**, ONU, Nova Iorque, 2014. Disponível em: <https://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/cdp_publications/2014cdppolicynote.pdf> acesso em 13.jan.2020.

_____. Sustainable Development Goals. Disponível em: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/> Acesso em 05.dez.2019

ORGANIZAÇÃO DOS ESTADOS AMERICANOS. Convenção Americana sobre Direitos Humanos. 1969. Disponível em: <https://www.cidh.oas.org/basicos/portugues/c.convencao_americana.htm> Acesso em 16.jan.2020.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. Forum Public. Disponível em: <https://www.wto.org/french/forums_f/public_forum_f/public_forum_f.htm> acesso em 10.jan.2020.

_____. **Global Value Chain Development Report 2019: Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World.** Geneva: Organização Mundial do Comércio/ Paris: IDE-JETRO,OECD/ Pequim: Cedex 16/Research Center of Global Value Chains, University of International Business and Economics /Pequim: World Bank Group, China Development Research Foundation, 2019.b Disponível em: <https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvc_dev_report_2019_e.pdf> Acesso em: 06.jan.2020.

_____. **World Trade Report 2018: The future of world trade: How Digital Technologies are Transforming Global Commerce.** Genebra: Organização Mundial do Comércio, 2018. Disponível em: <https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_trade_report18_e.pdf> Acesso em: 06.jan.2020.

_____. **World Trade Report 2019: The future of services trade**. Genebra: Organização Mundial do Comércio, 2019.a Disponível em: <https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/00_wtr19_e.pdf> Acesso em: 06.jan.2020.

PAUWELYN, Joost H. B.. The Role of Public International Law in the WTO: How Far Can We Go?. **American Journal of International Law**, v.95, pp. 535-578, 2001.

PRADO, Maurício Almeida; SANTANA, Renata Duarte de (org.). **O Brasil e a globalização – Pensadores do Direito Internacional**. São Paulo: Editora de Cultura, 2013.

POLIDO, Fabrício Bertini Pasquot; SILVA, Lucas Sávio Oliveira da. Contratos Internacionais Eletrônicos e o Direito Brasileiro: entre a insuficiência normativa doméstica e as soluções globais. **Sequência (Florianópolis)**, Florianópolis , n. 75, p. 157-188, Apr. 2017. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2177-70552017000100157&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 16.jan.2020.

RACINE, Jean-Baptiste; SIIRIAINEN, Fabrice. **Droit du Commerce Internacional**. 2ª edição. Paris: Dalloz, 2011.

RAZ, Joseph. Human Rights in the Emerging World Order. **Transnational Legal Theory**, n.1, pp. 31-47, 2010.

REBOUÇAS, Rodrigo Fernandes. **Contrato eletrônico: considerações sob a ótica do plano de validade do negócio jurídico na formação do contrato**. Dissertação (Mestrado). Faculdade de Direito, Pontifícia Universidade Catórlica de São Paulo, 2012. Disponível em: <https://tede2.pucsp.br/bitstream/handle/6026/1/Rodrigo%20Fernandes%20Reboucas.pdf > Acesso em: 10.jan.2020.

REZEK, Francisco. **Direito Internacional Público**. 16ª edição. São Paulo: Saraiva, 2016.

RODRIK, Dani. **Straight Talk on Trade.** Nova Jersey: Princeton University Press, 2018.

_____. **The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy.** New York and London, W.W. Norton, 2011.

RUFFINI, Pierre-Bruno. **Science and Diplomacy**: A New Dimension of International Relations. Cham: Springer International Publishing, 2017.

SACHS, Jeffrey D.; et al.. Six Transformations to achieve the Sustainable Development Goals. **Nature Sustainability**, v. 2, 2019, pp. 805–814. Disponível em: <https://www.nature.com/articles/s41893-019-0352-9.epdf?author_access_token=PYxHIfTzicPDZ1f8Mpi4ddRgN0jAjWel9jnR3ZoTv0OUvCcY5pZ8AaTx0MkoopkKOS7OzdwrSBL-nqy90SNoGgHmldD2otpknRagcTqK2IJMLpfAw86QRMHl3QEjytXGWz5FGotx9W9u1jWK0QbJVw%3D%3D> Acesso em 12.jan.2020

SAMMARCO, Pieremilio. **I nuovi contratti dell'informatica**: Sistema e prassi. Volume 41 – Trattato di diritto commerciale e di diritto pubblico dell'economia. Pádua: CEDAM, 2006.

SCANDIUZZI, Stephanie; **Global value chains: Brazil's integration in international trade and the case of China**. 2018. Universidade de São Paulo, São Paulo, 2018.

SCHWAB, Klaus. **The fourth industrial revolution**. Genebra: World Economic Forum, 2016.

STEGER, Manfred. **Globalization: a very short introduction**. 4ª edição. Oxford: Oxford University Press. 2017.

STEPHENSON, Sherry. **Global Value Chains: The New Reality of International Trade.** E15Initiative. Genebra: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum, 2014. Disponível em: < https://www.ictsd.org/themes/services/research/global-value-chains-the-new-reality-of-international-trade-0> Acesso em: 06.jan.2020.

STIGLITZ, Joseph E.. **Globalization and its discontents revisited: Anti-Globalization in the era of Trump**. Nova Iorque: W.W. Norton & Company. 2018.

STRENGER, Irineu. **Contratos internacionais do comércio**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1986.

TEUBNER, Gunther. Global Bukowina: Legal Pluralism in the World-Society. In: _____. **Global law without a state**. Dartsmouth: Aldershot, pp. 3-28, 1996. disponível em <https://www.jura.uni-frankfurt.de/42852872/Bukowina_english.pdf> acesso em 09.jan.2020

THORSTENSEN, Vera Helena; VIEIRA, Andreia Costa. **Regulatory Barriers to Trade: TBT, SPS and Sustainability Standards**. São Paulo: VT Assessoria Consultoria e Treinamento Ltda. 2016.

_____; _____. **Private Standards or Market Standards: in search for legitimacy and accountability in the international trading system**. 2015. Disponível em <https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/16370> Acesso em 15.jan.2020.

_____; BADIN, Michelle (coord.). **Coerência e convergência regulatória no comércio exterior**: o caso do Brasil frente a União Europeia e Estados Unidos com ênfase na experiência do Reino Unido - sínteses e conclusões. 2017. Disponível em <https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/18735/CCGI_Thorstensen%3b%20Badin.%20Coer%c3%aancia%20e%20converg%c3%aancia%20regulat%c3%b3ria_sintese%20e%20conclus%c3%b5es.pdf?sequence=3&isAllowed=y> Acesso em 10.jan.2020.

TRIPODI, Leandro. **O direito uniforme da venda do século 21**: caducidade e renovação da CISG. 2014. Tese (Doutorado) - Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2135/tde-30082017-153922/pt-br.php> acesso em 15.jan.2020.

UNIÃO EUROPEIA. Convenção Europeia dos Dirietos do Homem. 1950. Disponível em: <https://www.echr.coe.int/Documents/Convention_POR.pdf> Acesso em 16.jan.2020.

UNIDROIT. UNIDROIT Work Programme 2020-2022. 10 fev. 2020.. Disponível em: <https://www.unidroit.org/about-unidroit/work-programme> Acesso em: 20.mai.2020.

UNIVERSIDADE DUKE. Global Value Chains Initiative. Concepts and tools. Disponível em: <https://globalvaluechains.org/concept-tools> Acesso em 01.nov.2019

VERSTAGER, Margarethe. **Competition and sustainability**. GCLC Conference on Sustainability and Competition Policy, Bruxelas, 24 out. 2019. Disponível em: <https://wayback.archive-it.org/12090/20191129200524/https://ec.europa.eu/commission/commissioners/2014-2019/vestager/announcements/competition-and-sustainability_en> Acesso em: 16.jan.2020.

WOUTERS Jan; DE MEESTER, Bart; RYNGAERT, Cedric. **Democracy and International Law,** Working Paper No 5 – June 2004, Leuven Interdisciplinary Research Group on International Agreements and Development.

_____; MARX, Axel; HACHEZ, Nicolas, **Private Standards, Global Governance and Transatlantic Cooperation - The Case of Global Food Safety Governance. Disponível em:** <https://ghum.kuleuven.be/ggs/projects/biosafety_biodiversity/publications/wouters-marx-hachez_final.pdf> Acesso em: 16.jan.2020.