

# Amanda Athayde: Novo onion spaghetti bowl

23/10/2023

Os esforços de comércio internacional são tipicamente idealizados no âmbito multilateral. O foro mais tradicional para tais discussões é, historicamente, a OMC (Organização Mundial do Comércio). Acontece que, diante da existência de poucos resultados concretos em novos acordos multilaterais — à exceção do Acordo de Facilitação do Comércio e do Acordo de Subsídios à Pesca — e da paralisia do Órgão de Solução de Controvérsias (OSC-OMC) após o bloqueio dos Estados Unidos à indicação de novos membros, a confiança exclusiva na força motriz da organização tem diminuído. Por outro lado, a alternativa dos acordos plurilaterais de comércio no âmbito da organização, segue com resultados possíveis, apesar de limitados, como no Acordo de Compras Governamentais.



Nesse contexto evolutivo, vão surgindo, ao longo dos anos, esforços

dos Estados-membros para celebrarem *acordos regionais de comércio* (*Regional Trade Agreements — RTAs*). Por meio desses acordos, não apenas esforços tradicionais, como a redução de barreiras tarifárias e não tarifárias, têm sido endereçados, mas também temas mais de vanguarda, como, cláusulas trabalhistas, padrões ambientais, obrigações relacionadas a gênero.

Acontece que, por mais que seja possível avançar nesse esforço regional, a confiança exclusiva nessa força motriz também vem-se reduzindo, seja pela ausência de mecanismos de *enforcement* das cláusulas do RTA, seja pela dificuldade política na negociação e internalização desses acordos em cada um dos Estados-membros.

É assim que alguns Estados-membros, almejando a implementação de regulamentações mais alinhadas a suas políticas públicas, que não têm tido guarida — ao menos na velocidade desejada — no âmbito internacional, têm modificado suas estratégias. Os *esforços* têm sido realizados *no âmbito nacional — ou do bloco*, como no caso da União Europeia —, com a implementação de legislações que, apesar de aplicáveis apenas aos seus próprios cidadãos, acabam sendo aplicados, indiretamente, a todos aqueles que queiram transacionar com eles no comércio internacional.

Essa estratégia pode ser identificada, por alguns, como o "efeito Bruxelas", na medida em que novas legislações, uma vez implementadas pelo bloco europeu, acabam se espalhando com agilidade ao redor do mundo. Legislações recentes como a de desmatamento — o *Cross Border Adjustment Mechanism* (CBAM), a *Foreign Subsidies Regulation* (FSR) — são exemplos notórios de que, exportadores em qualquer lugar do mundo, se quiserem comercializar com os europeus, terão que se submeter às regras europeias. Há quem argumente que se trata de uma aplicação extraterritorial da legislação europeia, violando, portanto, a regra da jurisdição. Ao que os europeus respondem que não há aplicação extraterritorial, mas tão somente a quem atuar em seu território. Nuances.

Ocorre que, mesmo tais legislações, aplicadas no âmbito nacional/bloco, podem não atender, necessariamente, a todos os anseios da população. Esforços ESG, por exemplo, podem ser considerados como "mínimos" no âmbito nacional, cabendo às *empresas, no seu âmbito privado*, a identificação de meios de se diferenciar e melhor concorrer no mercado. Esses esforços de autorregulação, seja por meio próprio, seja por meio de selos, por exemplo, têm causado uma verdadeira explosão na forma de atuação das empresas. Porém, para que isso seja implementado, por vezes, podem ser desejados esforços no âmbito de sua implementação no setor, por todas as empresas.



Ora, e se as empresas atuantes em um determinado setor desejarem implementar metas de redução a zero das emissões de carbono para 2030, por exemplo? Surge aí uma preocupação antitruste bastante premente. Autoridades antitruste ao redor do mundo têm debatido se e em qual medida concorrentes podem se alinhar estrategicamente com objetivos ESG mais amplos. Seria um *safe harbour*? Não há isenção antitruste, ainda que o objetivo seja legítimo? As dúvidas permanecem, ainda que autoridades antitruste como a holandesa, grega e europeia, tentem pautar a direção do debate.

Fato é, portanto, que esforços típicos do comércio internacional têm desaguado, diante da ausência de consensos e avanços rápidos, em *discussões de cunho antitruste*. Nada mais providencial para que se desfaça a indevida concepção de que comércio internacional e concorrência são temas não relacionados ou descasados. Os influxos são recíprocos, o que já deveria ser considerado uma obviedade, desde Natalino Irti, considerando que as empresas estão inseridas no mercado, nacional ou mundial, que é um *locus artificialis*, criado a partir das demandas históricas, que permitem a modificação das legislações.

Ou seja, se antes o comércio internacional já era visto como um *spaghetti bowl*, caracterizado pelo emaranhado de legislações, distintos e imprevisíveis em ganhos para países direta ou indiretamente envolvidos, agora parece ser um *onion spaghetti bowl*. Cada uma das camadas do comércio internacional (multilateral, plurilateral, regional, nacional com efeitos externos) acaba sendo "descascada" e acaba desaguando em novas discussões antitruste.

Discussões estas que não podem ser vistas pelas lentes míopes apenas do direito concorrencial, mas, sim, no contexto e em uma perspectiva mais ampla, de empresas inseridas em um mercado cada vez mais interconectado por meio de cadeias globais de valor.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2023-out-23/amanda-athayde-onion-spaguetti-bowl/>