REVISTA DIREITO GV
FGV DIREITO SP

Recebido 20.10.2025

Aprovado 04.05.2026

v. 22 2026

ISSN 2317-6172

https://doi.org/10.1590/2317-6172202629

ARTIGOS

Organizações e desenvolvimento social no comércio Mercosul e União Europeia

Gustavo Saad Diniz[1]

RESUMO O artigo discute a importância das organizações na integração econômica entre União Europeia e Mercosul, destacando a necessidade de instituições estáveis que assegurem a padronização, a segurança e o desenvolvimento sustentável. Embora grandes empresas tenham capacidade de dominar esse cenário com capital e estrutura complexa, defende-se a valorização de outros modelos organizacionais – como associações, fundações, cooperativas e empresas sociais –, que priorizam benefícios socioeconômicos, e não somente o lucro. Demonstra-se como essas diferentes organizações podem contribuir para o desenvolvimento local e global. Apresentam-se também estímulos e instrumentos de autorregulação para evitar barreiras não tarifárias.

PALAVRAS-CHAVE Organizações; desenvolvimento; padronização; negócios; sustentabilidade.

1. Universidade de São Paulo, Faculdade de Direito de Ribeirão Preto, Ribeirão Preto, São Paulo, Brasil | https://orcid.org/0000-0001-6858-6157

Organizations and Social Development in Trade between Mercosur and European Union

ABSTRACT The paper discusses the importance of organizations in the economic integration between the European Union and Mercosur, emphasizing the need for stable institutions that ensure standardization, security, and sustainable development. While large corporations have the capacity to dominate this landscape through capital and complex structures, the paper advocates for the recognition of alternative organizational models—such as associations, foundations, cooperatives, and social enterprises—that prioritize socio-economic benefits beyond profit. The study aims to demonstrate how these diverse organizations can contribute to both local and global development. It also shows incentives and self-regulation mechanisms to avoid non-tariff barriers.
KEYWORDS Organizations; development; standardization; business; sustainability.

Organizaciones y desarrollo social en el comercio entre el Mercosur y la Unión Europea

RESUMEN El texto examina la importancia de las organizaciones en la integración económica entre la Unión Europea y el Mercosur, destacando la necesidad de instituciones estables que garanticen la estandarización, la seguridad jurídica y el desarrollo sostenible. Si bien las grandes empresas poseen la capacidad de dominar este escenario mediante su capital y estructuras complejas, se aboga por la valorización de otros modelos organizacionales —tales como asociaciones, fundaciones, cooperativas y empresas sociales— que priorizan los beneficios socioeconómicos por encima del lucro. Asimismo, se demuestra cómo estas diversas organizaciones pueden contribuir al desarrollo local y global. También se analiza la implementación de estímulos e instrumentos de autorregulación orientados a evitar barreras no arancelarias.
PALABRAS CLAVE Organizaciones; desarrollo; estandarización; negocios; sostenibilidad.

A *Revista Direito GV* adota a licença *Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY)*, exceto onde estiver expresso de outro modo, permitindo-se cópias e reproduções, em qualquer meio ou formato, sem restrições, desde que o trabalho original seja corretamente citado. Autores de textos publicados pela *Revista Direito GV* mantêm os direitos autorais de seus trabalhos.

Introdução: organizações e desenvolvimento econômico em acordos comerciais

A integração entre os mercados da União Europeia (UE) e do Mercosul demanda instituições estáveis e organizações que, a um só tempo, garantam padronização, segurança no tráfico econômico e desenvolvimento social sustentável de todas as partes interessadas e afetadas pelos negócios entre os parceiros comerciais. Se os acordos macroeconômicos estabelecem as bases regulatórias, cabe às organizações a articulação para a implementação microeconômica estável, segura e garantidora do desenvolvimento pretendido. A autorregulação do mercado, conforme será observado, pode não ser suficiente para externalidades negativas e incentivos de participação de todos os tipos organizacionais para minimização de riscos sociais e ambientais.

Os grandes grupos empresariais conseguem mobilizar volumes de capital para: (a) extrair maior rentabilidade em transações multilaterais dessa natureza; (b) adaptar as exigências regulatórias (que podem inviabilizar outros agentes econômicos) (Davis; Pargendler, 2025, p. 12); e (c) alocar riscos em multifacetadas estruturas de imputação e de contratos. Não há erro nesse expediente, mas os benefícios sociais, econômicos e de sustentabilidade podem ser estimulados por outras organizações, que não necessariamente estejam estruturadas como sociedades empresariais sob regime de controle concentrado de capital. Assim, é preciso chamar a atenção e lançar luzes sobre agentes econômicos organizados de formas diversas de sociedades – como associações e fundações –, mas também por meio de sociedades de menor intensidade de concentração de capitais em torno de um controlador (como as cooperativas) ou ainda outras (qualificadas como empresas sociais e empreendimentos de economia solidária) que renunciam a parcela de resultados para incrementar benefícios socioeconômicos.

Portanto, a compreensão desse mosaico de interesses e sujeitos deve ser feita para a busca de padrões comerciais para os atores desse cenário de integração cosmopolita e uma adequada implementação de investimentos com alocação de *riscos*, *retornos* socioeconômicos e *impactos* de desenvolvimento conjunto. O objetivo deste artigo é demonstrar a função das organizações e sua capacidade de promover o desenvolvimento das pessoas de seu entorno, inclusive por meio da realização de negócios entre blocos econômicos, com disseminação de cultura socioambiental e maior distribuição de renda.

Para tanto, o texto está dividido em quatro seções principais, além desta introdução e da conclusão: construção da categoria jurídica das organizações (seção 1); percepção das assimetrias organizacionais e dos esforços necessários para a realização de negócios em mercados diversos, com busca de desenvolvimento socioeconômico sustentável (seção 2); incentivos e certificações para organizações que possam expandir benefícios

sociais e econômicos às pessoas afetadas pela atividade (seção 3); estabilizar a regulação de *softlaw* e a autorregulação adaptadas aos tipos organizacionais, sem a geração de barreiras não tarifárias (seção 4).

De modo a alcançar os objetivos propostos, serão utilizados os métodos analítico-descritivo e dedutivo, com abordagem interdisciplinar, por se tratar de tema que ultrapassa os limites do direito empresarial, com necessidade de suportes da Economia e do direito internacional. Além disso, a técnica de pesquisa empregada compreende a revisão bibliográfica e a análise documental legislativa transnacional.

1. Teoria jurídica das organizações

Voltar os olhos da ciência jurídica para a compreensão das organizações não significa retomar a tendência predominante na década de 1970, marcada por análises centradas exclusivamente no tomador de serviços, pela abordagem taylorista do trabalho individual e pela supressão de conflitos de agência. Essa percepção, importante àquela época, serviu ao diagnóstico e à solução de uma série de problemas, mas não responde aos grandes questionamentos da complexidade dos arranjos econômicos atuais "a serviço da economia de custos de transação" (Williamson, 1985, p. 402), que se emolduram para muito além da estrutura societária ou de seus grupos, mas se valem de maneira revitalizada de formas diversas de pessoas jurídicas, como fundações, associações, empreendimentos de economia solidária e outras categorias sem personificação ou ainda sem uma definição de perfeita qualificação jurídica, como as *Decentralized Autonomous Organization* (Organização Autônoma Descentralizada ou DAO), empregadas em operações de criptomoedas. Também não podem ser desconsiderados os custos de transação (Williamson, 1985, p. 41-43, 48) e a expansão econômica por meio de redes contratuais complexas, geradoras de dependência econômica entre as partes, mas sem implicar controle societário.

Essa dinâmica expôs a teoria da empresa adotada pelo Direito brasileiro a uma insuficiência de qualificação de diversos fenômenos econômicos. Expandi-la para a compreensão das organizações auxilia na implementação de autorregulação, na supressão de barreiras não tarifárias e na promoção de comércio e desenvolvimento sustentável, conforme se propõe neste artigo (seções 3 e 4).

Considerando-se essa complexidade, novamente o Direito deve voltar seus olhos para fenômenos e descrições econômicas, com destaque para a teoria das organizações. Elas representam moldura fática e econômica de justaposição de fatores finalisticamente concatenados. Estruturam-se relações pessoais do centro de imputação de direitos e obrigações, capital, trabalho, propriedade e tecnologia para produção ou para serviços.

Assim, a organização combina todos esses elementos para o objetivo comum de definir posteriores escolhas estratégicas, manejo de recursos, eficiência econômica e atribuição de direitos e deveres aos agremiados e seus arranjos contratuais formados. Permite-se, em consequência, a identificação de pessoas e interesses afetados pelas atividades organizacionais desse encadeamento contratual, inclusive para que possam ser entronizados instrumentos regulatórios de *soft law* (seção 4).

É praticamente de Max Weber (1999, p. 25) a apresentação das organizações formais por regras racionais e adequadas para objetivos comuns, com grupos organizados para a adequação de meios aos fins. Na teoria weberiana, percebe-se o papel secundário das pessoas, porque há relação regida por regulamentos e por regras definidoras de poder, com a montagem de burocracia interna de gestão e destaque para racionalidade e hierarquias. É uma concepção econômica que concede mais destaque à estrutura do que às pessoas por ela afetadas.

Essa foi a base para outras análises. Pela teoria sistêmica, propõe-se que "uma organização deve ser analisada como um tipo especial de sistema social, organizado em torno da primazia de interesses pela consecução de determinado tipo de meta sistêmica" (Wahrlich, 1977, p. 126). A abertura e a evolução de visão meramente hierárquica permitiram que a organização se abrisse a influências externas culturais, tecnológicas e ambientais, adequando-se às exigências econômicas e às mudanças nas bases sociais.

Em complemento, a escola da Nova Economia Institucional (NEI) passou a incorporar os contratos na interpretação das organizações e seus custos transacionais, inclusive para lidar com imperfeições do mercado. Portanto, a cadeia contratual passou a ser integrada a esse sistema organizacional de modo a serem implementados instrumentos de governança de estímulo de negociação, cumprimento e monitoramento para custos mais eficientes. A incompletude dos contratos também pode ser racionalizada por sistemas eficientes de governança para minimização de comportamentos oportunistas, assimetrias informacionais, organização do risco e do retorno de investimentos, além de incentivos econômicos.

Para além desses aspectos, passaram a ser entronizados custos de cumprimento normativo, seja para o adimplemento obrigacional, seja para a demonstração de adequação da organização a parâmetros regulatórios estatais, adimplemento contratual substancial e também de autorregulação como tendência organizacional.

Com suporte nessa visão econômica, Vicenzo Buonocuore (2002, p. 110-111) caracteriza a organização como um dos "atributos da atividade, para a qual é criada e à qual serve", de modo a confirmar que a atividade pode ser colocada a serviço da organização, não somente para mantê-la no mercado como também para funcionalização da atividade à sobrevivência e à manutenção da organização em si, compondo verdadeira função social econômica (art. 170 da Constituição Federal [Brasil, 1988]).

Organizações podem ter atividade empresarial; todavia, podem ser aplicados "regimes jurídicos nem sempre iguais aos previstos para a empresa" (Sztajn, 2004, p. 14). Por esse motivo, afirma Sztajn (2004, p. 105) que, "além de haver atividades econômicas e não econômicas, dentre essas empresárias e não empresárias, podem ser ainda classificadas em principais e secundárias, exercidas estas enquanto meios para realizar a principal". Nota-se maior flexibilidade das organizações para o influxo regulatório de *soft law* que permita entronizar peculiaridades regulatórias, políticas públicas de conformidade normativa e sustentabilidade, além de maior capacidade de adaptação a determinismos provenientes de tratados econômicos entre blocos.

Outro argumento é que hierarquias institucionais são instrumentos hábeis à formação de preços no mercado. Em outros termos, além de comportamentos tendentes a estabilizar os preços por meio da *oferta* e da *procura*, observou-se que as organizações hierarquizadas podem produzir de forma eficiente e diminuir os custos de transação que são incorporados por terceiros nas negociações livres de mercado (de oferta e de procura). Assim, a organização pode expandir a entronização de fatores regulatórios transnacionais e até reputacionais por meio do encadeamento contratual. Com isso, as autorregulações podem ser incorporadas de forma mais adequada às estruturas organizacionais e mais equilibrada a cada tipo de estrutura jurídica e suas idiossincrasias.

Portanto, extrai-se dessa realidade econômica que a organização, conforme sua tipologia e suas peculiaridades: (a) estabelece relações de poder entre as pessoas aderentes ao contrato de implementação da organização; (b) atribui funções às pessoas, com conhecimentos imputáveis para que delas se exijam apuração e reação gerencial, de acordo com a posição de poder; (c) conforme a gestão de pessoas, a tomada de decisões pode usar modelos racionais ou comportamentais para decisões estratégicas e operacionais, sempre ligadas ao objeto da organização e a parâmetros regulatórios e autorregulatórios exigíveis e compatíveis com a organização; (d) maneja os ativos patrimoniais com vínculos de função social e em conformidade com princípios que são exigíveis da ordem econômica (art. 170 da Constituição Federal); e (e) implementa adaptações organizacionais para desafios de inovação e promoção de valores a serem entranhados na cultura organizacional.

Conforme será observado, a transposição dos capítulos do Acordo Mercosul e União Europeia (Brasil, 2026a) para a realidade operativa das cadeias de valor exige que a ciência jurídica transcenda a tradicional teoria da empresa e adote a lente das organizações, porque permite a governança proporcional de diretrizes de *soft law* e padrões regulatórios transnacionais. Ao se estruturarem como sistemas de governança mais abertos e racionalizados, podem funcionar como instrumentos de redução de custos de transação e de geração de conformidade regulatória, com a rastreabilidade e a transparência exigidas pelo acordo.

A análise dos capítulos do Acordo Mercosul e União Europeia evidencia, ainda que em fase de aprovação nos países do bloco,[1] que há salvaguardas bilaterais e de defesa comercial. Por meio da implementação de autorregulações adaptadas, a organização atua como um elo que harmoniza a soberania regulatória do Mercosul com as exigências de previsibilidade e transparência do bloco europeu, garantindo que as exceções voltadas para a proteção do meio ambiente e da saúde sejam aplicadas de forma proporcional e não discriminatória ao longo de toda a cadeia de valor.

Nesse sentido, é importante operacionalizar e potencializar todos os tipos organizacionais do acordo aprovado em território brasileiro pelo Projeto de Decreto Legislativo (PDL) n. 41/2026 e que trata de forma indistinta a pessoa jurídica como

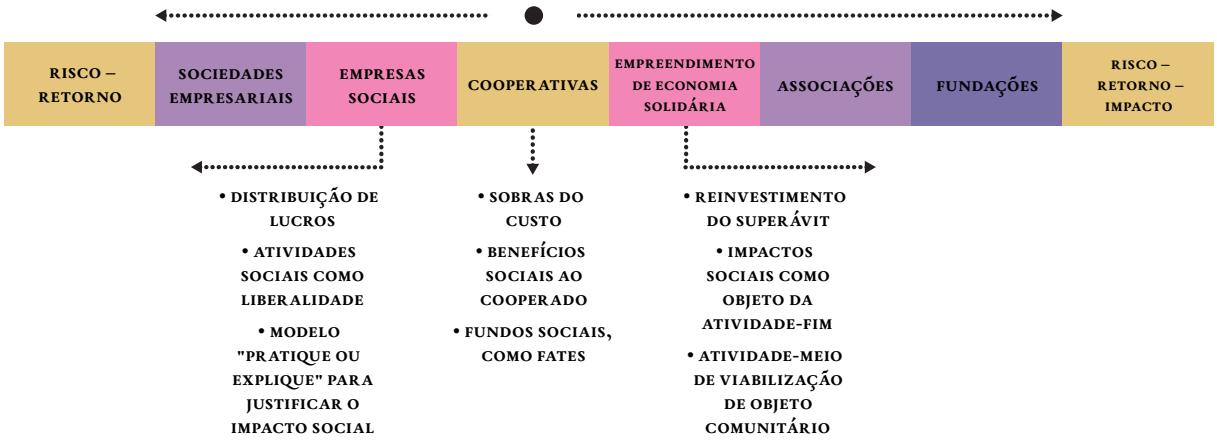
> qualquer entidade devidamente constituída ou organizada de outra forma nos termos da legislação aplicável, com ou sem fins lucrativos, de propriedade privada ou estatal, incluindo qualquer sociedade por ações, sociedade gestora de patrimônios ("*trust*"), sociedade de pessoas ("*partnership*"), *joint venture*, empresa individual ou associação (Brasil, 2026b).

2. Assimetrias organizacionais e variação de benefícios às partes interessadas

No contexto brasileiro, as organizações podem ser analisadas a partir de dois fatores: variação do tipo de distribuição de resultados às partes interessadas e afetadas pela atividade (Zamagni, 2022, p. 296);[2] e utilização da equação *risco-retorno* ou da expansão *risco-retorno-impacto*, como mostra a Figura 1.

1. O texto foi aprovado no Brasil pelo PDL n. 41/2026.
2. Com o histórico de desenvolvimento de empresas sociais, do Grameen Bank de Muhammad Yunus à Ashoka de Bill Drayton, em Arlington (EUA): Fleicher; Pendl (2024, p. 271-272).

FIGURA 1 Análise das organizações no contexto brasileiro



FONTE: ELABORAÇÃO PRÓPRIA.

Segundo Fleicher e Pendl (2024, p. 286-287), é possível dizer que empreendimentos sociais, em suas diversas formas, representam crescente atividade econômica alavancada por três razões que podem influenciar no arcabouço jurídico e regulatório das empresas com busca de impactos sociais: (a) existem inúmeras sobreposições com o tema central da sustentabilidade, mesmo que empreendimentos sociais e sustentáveis não sejam necessariamente congruentes em seus objetivos; (b) na emergente era ESG (*Environmental*, *Social*, *and Corporate Governance*), o componente social em breve será explicitado com mais detalhes, assim como o componente ambiental; e (c) o empreendedorismo social se insere perfeitamente no *zeitgeist* sociopolítico que, com maior ou menor fundamento, submete as estruturas básicas do capitalismo a críticas fundamentais.

2.1. Organizações empresariais

O modelo empresarial é fundamentalmente baseado em eficiências econômicas para redução de custos de transação e minimização de conflitos de agência para gerar maior retorno ao capital investido. A redução de riscos de propriedade dos investidores serve de estímulo para maior afluxo de capitais nesse sistema produtivo, com formação de estrutura de governança garantidora dessa alocação de aportes e de resultados, sempre qualificada pela busca de lucratividade.[3]

3. Embora esteja presente o dilema dos incentivos e da redução de lucratividade imediata quando se buscam investimentos de impacto, que rompem com o binômio risco-retorno, para transitar ao trinômio risco-retorno-impacto, Hart e Zingales (2022, p. 210-211) estudaram essa nova governança corporativa e concluíram que o *shareholder welfare maximization* está relacionado à existência de externalidades – como as ambientais e as sociais – capazes de influenciar os objetivos da empresa e o engajamento dos acionistas, que podem aceitar abrir mão de parte da rentabilidade em favor da

É natural concluir, então, que estruturas como sociedades por ações e sociedades limitadas – para citar os tipos mais comuns no cosmopolitismo do comércio – geram arranjos com sociologia de poder para: (a) remunerar o capital com retornos lucrativos e de valorização de participações societárias, por meio da atividade econômica que lhes serve de instrumento; (b) viabilizar a precificação de tangíveis e intangíveis para *valuation* de participações societárias; (c) possibilitar o endividamento com títulos da própria companhia; (d) conceder o poder para o grupo de pessoas, físicas ou jurídicas, que tenham maior volume de capital e com repercussões na própria administração da companhia; (e) regular a saída de sócios que possam remunerar o passado ou até mesmo a capacidade produtiva futura (se forem levados em consideração, respectivamente, o balanço de determinação ou o *valuation* societário – art. 1.031 do Código Civil e art. 606 do Código de Processo Civil [Brasil, 2002, 2015]); (f) preservar a limitação de responsabilidade dos sócios; e (g) permitir a transferência de participações societárias.

Percebe-se o *protagonismo do capital na sociologia do poder societário corporativo* (Guerreiro, 1990) e *uma relação preponderantemente societária e de remuneração do capital investido*. Os benefícios organizacionais começam com o retorno dos sócios, com a ascensão de outros grupos de interesses dependentes diretamente do impacto da atividade em pessoas, meio ambiente, consumidores e partes relacionadas.[4] Por ser modelo de estímulos econômicos e retornos, há um protagonismo na atração de investimentos e na contenção de interesses e poderes econômicos em negociações de acordos internacionais de comércio.

Além de todos esses pontos, em um contexto de acordos econômicos macroeconômicos internacionais, há uma maior capacidade de adaptação aos custos derivados da sobreposição regulatória, especialmente pelos incentivos de poder de capital e superação de burocracias (Williamson, 1985, p. 403).

2.2. Empresas sociais

Experiência mais recente e que tem certo hibridismo de desempenho econômico é a modalidade empresarial, sob o manto do contrato de sociedade, mas com a liberação de parcela de lucratividade em benefício de terceiros. Essa tem sido interessante tendência de redução do retorno de capital para a promoção social de grupos de interesses da organização ou mesmo de terceiros que sejam escolhidos como beneficiários de um serviço.

Não há modelo ou regulação específicos no Brasil, senão uma formação de estratégia empresarial que agregue o retorno de capital com liberalidades e renúncias de resultados

implementação de objetivos sociais e da mitigação de impactos negativos da produção, como o uso de plástico, o emprego de antibióticos para promover o crescimento de frangos destinados ao abate e o exercício do poder de mercado.

4. Entre as pessoas afetadas pela organização, partes beneficiadas ou grupos de interesses, podem ser arrolados: (a) sócios; (b) credores, indistintamente; e (c) terceiros que travem relações jurídicas com a organização.

econômicos para a implementação de benefícios sociais. Naturalmente, a opção pode vir acompanhada de estratégias de *marketing*, estímulos de renúncias fiscais ou beneficência pura, mas isso não retira da chamada empresa social a potencialização de retorno de distribuição de resultados indiretos para terceiros e liberalidades à custa de responsabilidade social.[5]

Na Itália, a empresa social foi regulada pela Lei n. 155/2006, com revogação pela exígua adoção desse modelo alternativo às cooperativas sociais, com insucesso atribuído à falta de incentivos fiscais e aos limites para a distribuição de resultados (Fici, 2022, p. 10; Fleicher; Pendl, 2024, p. 273).[6] Na nova disciplina da Lei n. 106/2016 (Itália, 2016) e do regulamento do Decreto Legislativo n. 112/2017 (Itália, 2017), a empresa social italiana pode ter qualquer forma jurídica,[7] com direta influência sobre o Regulamento n. 1.057/2021 da UE.[8] Para a

5. Interessante o padrão do art. 154, § 4º, da Lei das Sociedades por Ações (LSA), que autoriza liberalidades pelo conselho de administração ou pela diretoria de uma sociedade anônima para benefício de grupos de interesses específicos afetados pela organização: "Art. 154 [...]. § 4º O conselho de administração ou a diretoria podem autorizar a prática de atos gratuitos razoáveis em benefício dos empregados ou da comunidade de que participe a empresa, tendo em vista suas responsabilidades sociais" (Brasil, 1976). Sobre a caridade das companhias, afirmam Hart e Zingales (2022, p. 211-212): "Under classical economic assumptions, when an individual gives to charity—a contribution that, say, will save the life of a starving child—the individual trades off the marginal cost of giving against the marginal benefit she receives from saving the child, ignoring the marginal benefit others receive from there being one less starving child. But this leads to the undersupply of charity from a social perspective. In contrast, if a majority of shareholders vote for a company to give to charity, all shareholders are forced to make contributions. This amplification effect can push charitable contributions closer to the social optimum". Ainda, sobre o tema da responsabilidade social: Silva; Firme (2017, p. 689).

6. Na Itália também foi regulada a *società benefit*, que se aproxima do modelo *benefit corporation* dos Estados Unidos. A previsão legal é a *Legge* 208, de 2015 (arts. 376 a 384), e constitui uma forma societária inovadora que combina a busca do lucro com a geração de impacto social e ambiental positivo. Trata-se de uma qualificação voluntária aplicável a qualquer tipo societário de direito privado, desde que integre em seu objeto social finalidades de benefício comum e se comprometa com a elaboração anual de uma *relazione d'impatto*, com base em padrões independentes de avaliação. Em comparação à *impresa sociale*, regulamentada pelo Decreto Legislativo n. 112/2017 no contexto da Reforma do Terceiro Setor, esta configura uma qualificação jurídica atribuída a entidades privadas que exercem atividades de interesse geral de forma estável e principal. Assim, a *società benefit* opera como uma organização com fins lucrativos que voluntariamente adota objetivos benemerentes, ao passo que a *impresa sociale* tem caráter predominantemente não lucrativo, com restrições à distribuição de lucros e sujeição ao controle público. Ambas as figuras jurídicas contribuem para o fortalecimento da economia de impacto, embora com modelos regulatórios e operacionais distintos, refletindo diferentes abordagens à integração entre atividade econômica e finalidade social – sobre o assunto: Fleicher e Pendl (2024, p. 282-284).

7. Decreto Legislativo n. 112/2017, Art. 1, 1 (Itália, 2017): "Possono acquisire la qualifica di impresa sociale tutti gli enti privati, inclusi quelli costituiti nelle forme di cui al libro V del Codice Civil, che, in conformità alle disposizioni del presente decreto, esercitano in via stabile e principale un'attività d'impresa di interesse generale, senza scopo di lucro e per finalità civiche, solidaristiche e di utilità sociale, adottando modalità di gestione responsabili e trasparenti e favorendo il più ampio coinvolgimento dei lavoratori, degli utenti e di altri soggetti interessati alle loro attività". Em tradução livre: "Podem adquirir a qualificação de empresa social todas as entidades privadas, inclusive aquelas constituídas nas formas previstas no Livro V do Código Civil, que, em conformidade com as disposições do presente decreto, exerçam, de forma estável e principal, atividade empresarial de interesse geral, sem finalidade lucrativa e voltada a fins cívicos, solidários e de utilidade social, adotando práticas de gestão responsáveis e transparentes e promovendo o mais amplo envolvimento dos trabalhadores, dos usuários e de outros sujeitos interessados em suas atividades".

8. Prevê o art. 2., 1, n. 13, do Regulamento n. 1.057/2021 da UE, que trata do Fundo Social Europeu: "13) 'Empresa social', uma empresa, seja qual for a sua forma jurídica, incluindo uma empresa de economia social, ou uma pessoa singular que: a) Nos termos do seu pacto social, estatutos ou qualquer outro documento legal que possa resultar na imputação de responsabilidades segundo as regras do Estado-Membro onde uma empresa social esteja situada, tem como objetivo social principal produzir impactos sociais mensuráveis e positivos, incluindo, eventualmente, impactos ambientais, em vez de gerar lucros para outros fins, e que presta serviços ou fornece bens que geram retorno social ou utiliza modos de produção de bens ou serviços que materializam os seus objetivos sociais; b) Utiliza os seus lucros para, acima de tudo, atingir o seu objetivo social principal, e dispõe de procedimentos e regras previamente definidos que garantem que

realização dessa atividade, como orienta Antonio Fici (2022, p. 17), não se trata de um tipo de ente jurídico específico, mas de uma *qualificação para os vários tipos de entes possíveis*, com uma disciplina de "segundo grau" para quem exerce essa atividade. Relevante é que a empresa social tenha atividade de interesse geral e comunitário, com lucratividade que seja revertida para o incremento de atividade estatutária, para retorno a trabalhadores com grande desvantagem social (Fici, 2022, p. 29) e, na legislação italiana, em casos específicos para estimular o acesso de capital de risco.[9]

Para uma análise comparativa, a construção de um modelo de empresa social no ordenamento jurídico brasileiro, diante da ausência de uma tipicidade legal específica, fundamenta-se na funcionalização dos tipos societários existentes e na reinterpretação da lucratividade. Essa estrutura híbrida caracteriza-se pela adoção de uma estratégia de qualificação *funcional* de segundo grau, na qual o manejo do art. 154, § 4º, da Lei n. 6.404/1976 (LSA) permite a prática de atos gratuitos razoáveis e a renúncia deliberada de parcela dos resultados econômicos em favor de benefícios sociais e sustentáveis externos (Brasil, 1976). O padrão brasileiro proposto desloca o eixo da primazia do acionista para uma governança orientada aos *stakeholders*, em que a essência distributiva é pautada pelo reinvestimento *de algum* superávit em atividades de interesse comunitário mensurável.

2.3. Organizações cooperativas

Outro modelo de rompimento com a concentração de capitais são as cooperativas e o seu sistema produtivo especial. Por intermédio desse modelo, ocorrem: (a) a peculiar forma de organização do trabalho; (b) a pessoalidade de relações permeada pela cooperação; (c) a formação de hierarquia interna composta por sócios cooperados dirigentes e sócios cooperados não dirigentes, igualmente usuários da estrutura de serviços da cooperativa; (d) rotinas e procedimentos internos que diferem de sociedades de capitais em função do mutualismo e dos custos idiossincráticos da intermediação cooperativa; (e) a necessidade de especialização da administração a esse contexto; (f) a geração de incentivos igualitários aos cooperados e, para administradores, que não sejam geradores de conflitos de agência e conflitos de interesses; e (g) a formação de vínculos de confiança entre os cooperados para estímulo à cooperação, com processos claros de tomada de decisão informada pelo conhecimento imputável aos gestores e por riscos mensurados pelo tipo organizacional (Diniz, 2024, p. 65).

a distribuição de lucros não prejudica o seu objetivo social principal; c) É gerida com espírito empresarial e de forma participativa, responsável e transparente, designadamente envolvendo os trabalhadores, clientes e partes interessadas sobre os quais as atividades empresariais da empresa social tenham impacto" (União Europeia, 2021).

9. Conforme afirma Fici (2022, p. 31): "Questa facoltà è stata riconosciuta all'impresa sociale societaria al fine di favorirne l'acesso al capitale di rischio quale forma di finanziamento dell'attività d'impresa, superando così il divieto assoluto di distribuire dividendi ai soci contenuto nella precedente normativa". Em tradução livre: "Essa prerrogativa foi reconhecida à empresa social societária a fim de favorecer seu acesso ao capital de risco como forma de financiamento da atividade empresarial, superando, assim, a proibição absoluta de distribuir dividendos aos sócios contida na legislação anterior".

As cooperativas passam a ser analisadas pela atividade de intermediação que fazem em benefício do cooperado, com supressão de intermediários e trocas de mercado no interior da organização. Alguns dos negócios são de mercado, se realizados com terceiros não cooperados; todavia, a vocação da organização cooperativa é a prática sistemática e coordenada de negócios em favor do cooperado, com ganhos de escala e eficiência econômica nas intermediações especializadas a serviço do cooperado.

No Direito brasileiro, as cooperativas não são formalmente empresárias (arts. 966 e 982, parágrafo único, do Código Civil), o que se reflete também na preservação da *fattispecie* do ato cooperativo do art. 79 da Lei n. 5.764/1971 (Brasil, 1971) – demarcação dogmática relevante do cooperativismo latino-americano.

De qualquer maneira, as cooperativas emolduram sistema de produção que potencializa políticas *interna corporis* de promoção social da comunidade de cooperados e de todas as pessoas do entorno dessa organização. Tal fato se confirma pelo Fundo de Assistência Técnica, Educacional e Social (FATES), "destinado à prestação de assistência aos associados, seus familiares e, quando previsto nos estatutos, aos empregados da cooperativa, constituído de 5% (cinco por cento), pelo menos, das sobras líquidas apuradas no exercício" (art. 28, II, da Lei n. 5.764/1971 [Brasil, 1971]),[10] e pelo art. 17-C da Lei Complementar n. 130/2009.[11] Não bastasse essa finalidade vinculada a investimentos de natureza social e educacional para os cooperados e seus familiares, a própria cooperativa pode capacitar e orientar a comunidade de cooperados para sistemas de produção que sejam concatenados com as promoções sociais de sistemas integrados entre países, inclusive mediante a implementação de *soft law* inclusivo e sustentável, tamanha a sua capilaridade em determinados setores produtivos.

Cuida-se de organização para enfrentamento dos desafios de distribuição de renda, com ganhos coletivos de escala econômica, desde que haja incentivos adequados para sistemas de produção sustentável, orientação da comunidade cooperativa para produções, serviços e financiamentos de escala econômica considerável que possam permitir competitividade de pequenos produtores, aquisição e venda de insumos a grandes redes varejistas, formação de redes de integração logística compartilhadas, com fortalecimento de economias locais e redução de dependência econômica.

10. Na Itália, o art. 2545, *quater*, prevê o fundo mutualístico: "Una quota degli utili netti annuali deve essere corrisposta ai fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione, nella misura e con le modalità previste dalla legge". Em tradução livre: "Uma parcela dos lucros líquidos anuais deve ser repassada aos fundos mutualísticos para a promoção e o desenvolvimento da cooperação, na proporção e nas modalidades previstas em lei".

11. "Art. 17-C. As cooperativas de crédito e as confederações de serviço constituídas por cooperativas centrais de crédito são obrigadas a instituir Fundo de Assistência Técnica, Educacional e Social, que será constituído de, no mínimo, 5% (cinco por cento) das sobras líquidas apuradas no exercício e destinado à prestação de assistência aos associados e a seus familiares.
Parágrafo único. Mediante expressa previsão no estatuto, o fundo de que trata o *caput* deste artigo poderá também ser destinado à prestação de assistência aos empregados da cooperativa de crédito ou da confederação de serviço constituída por cooperativas centrais de crédito e à comunidade situada em sua área de ação" (Brasil, 2009).

O objetivo comum e o benefício coletivo da cooperativa são amalgamados pela cooperação entre os sócios para a satisfação de suas necessidades. Assim, para uma ação social cooperativa – sem o protagonismo de uma pessoa pela força ou pela presença de capitais superiores –, o correlacionamento ocorre pela renúncia de parcela de interesses individuais em favor da totalidade do interesse coletivo em cooperação (Diniz, 2024, p. 19).

Nesses moldes de atuação, o interesse social da cooperativa volta-se para a prestação de serviços ao cooperado, que pode ser realizada tanto para a promoção econômica dos sócios quanto para a consolidação de uma cultura de sustentabilidade, com aproveitamento do benefício tributário do ato cooperativo para a minimização dos custos dessa opção produtiva. O interesse social cooperativo, sintetizado pela vontade do cooperado externada em assembleia, poderá se produzir por meio de expansão de meios produtivos e de consumo sustentáveis.

Outro ponto relevante é a possível formação de cooperativas sociais, com programas de emancipação socioeconômica da pessoa em desvantagem[12] no mercado econômico (art. 1º da Lei n. 9.867/1999 [Brasil, 1999]) e com possibilidade de que os objetivos mutualísticos transcendam para interesses gerais.

2.4. Empreendimentos de economia solidária

Outra organização, que representa novidade no sistema brasileiro, foi prevista na Lei n. 15.068/2024, que disciplina os empreendimentos de economia solidária (EES) (Brasil, 2024). Cuida-se de organizações autogestionárias em que os membros participam coletivamente das decisões e da partilha dos resultados, respeitando os princípios da democracia interna, da justiça social, do comércio justo e da solidariedade. Além disso, o EES deve atuar de forma a promover o desenvolvimento local sustentável e a valorização do trabalho, da cultura e do meio ambiente, sendo juridicamente reconhecido como pessoa jurídica de fins econômicos, mas sem finalidade lucrativa. Anota-se que a concepção inicial do modelo apresentou a cooperativa como *protótipo* para a implementação dessa forma de produção econômica (Singer, 2022, p. 35), de modo que a interpretação da lei pode levar à conclusão de que se trata de qualificação de "segundo grau" para esse novo tipo de pessoa jurídica.

O EES deve reunir características específicas para ser beneficiário da Política Nacional de Economia Solidária, como a prática de gestão democrática e transparente, a adesão livre de seus membros, o exercício direto de suas finalidades sociais e a destinação dos excedentes financeiros a ações que promovam o fortalecimento do coletivo. Tal política

12. Consoante o art. 3º da Lei n. 9.867/1999, consideram-se pessoas em desvantagem: "os deficientes físicos e sensoriais; os deficientes psíquicos e mentais, as pessoas dependentes de acompanhamento psiquiátrico permanente, e os egressos de hospitais psiquiátricos; os dependentes químicos; os egressos de prisões; os condenados a penas alternativas à detenção; os adolescentes em idade adequada ao trabalho e situação familiar difícil do ponto de vista econômico, social ou afetivo". Admite-se o voluntariado (art. 4º da Lei n. 9.867/1999 [Brasil, 1999]).

nacional estabelecida organiza-se em eixos estratégicos voltados para a formação e para a qualificação profissional, para o acesso a crédito solidário, para o incentivo à comercialização justa e o consumo responsável, para o apoio à recuperação de empresas por trabalhadores, entre outros. Com isso, busca-se fomentar a inclusão socioprodutiva de populações em situação de vulnerabilidade, ampliar as redes de cooperação e promover um modelo econômico alternativo que una geração de renda, participação cidadã e justiça social.

2.5. Organizações sem fins lucrativos

Por fim, associações e fundações também estruturam atividades econômicas, com a ressalva de que são meios para a implementação das atividades-fim desses dois tipos organizacionais de pessoas jurídicas.

As associações têm natureza privada e representam organizações em que pessoas se agremiam para o desempenho de uma atividade-fim lícita, mas sem que os resultados superavitários possam ser distribuídos aos associados como lucros, dividendos ou qualquer figura afim que indiretamente permita a apropriação da produção econômica ou dos serviços prestados. Dessa forma, mesmo que a associação desempenhe atividade-meio econômica que gere sobras operacionais, esses resultados necessariamente devem ser reinvestidos na associação.

No caso das fundações privadas, há fundamentos ainda mais complexos, porque a organização fundacional atende a regras muito peculiares derivadas da base patrimonial vinculada pela vontade do instituidor ao cumprimento da atividade-fim. Não se trata de pessoa jurídica com o objetivo lucrativo, mas ela também pode desempenhar atividade-meio geradora de superávits para o cumprimento do fim estatutário. Afora os órgãos internos, a garantia de cumprimento do fim fundacional também é realizada por meio do velamento do Ministério Público (art. 66 do Código Civil), com atuação que implica fiscalização, orientação, intervenção administrativa e até mesmo a possibilidade de pedir a extinção da fundação, caso se verifique a inviabilidade de cumprimento dos fins – hipótese aberta que pode incluir a insolvência.[13]

Além das diferenças dogmáticas relevantes, os dois modelos permitem o desempenho de atividades econômicas institucionais sem que os recursos sejam apropriados por associados ou pessoas que tenham contribuído para a formação do patrimônio. Assim, os benefícios podem ser expandidos para quem for destinatário das atividades-fim

13. Dispõe o art. 69 do Código Civil: "Tornando-se ilícita, impossível ou inútil a finalidade a que visa a fundação, ou vencido o prazo de sua existência, o órgão do Ministério Público, ou qualquer interessado, lhe promoverá a extinção, incorporando-se o seu patrimônio, salvo disposição em contrário no ato constitutivo, ou no estatuto, em outra fundação, designada pelo juiz, que se proponha a fim igual ou semelhante" (Brasil, 2002).

sustentadas pela produção econômica desse tipo de organização. Se, por um lado, não ocorre mobilização econômica de volumes de capital de risco empreendedor, por outro lado, a existência de um anteparo organizacional de alocação de recursos para benefícios sociais pode ser usada como instrumento de reequilíbrio social, distribuição de renda e minimização de assimetrias econômicas entre blocos.

2.6. Fundos de investimentos sociais

Outro instrumento de investimentos sociais e equalização de interesses pode ser o fundo patrimonial de interesse público, previsto na Lei n. 13.800/2019 (Brasil, 2019). O objetivo da legislação foi viabilizar o financiamento, com autonomia entre a instituição apoiada e a gestora do fundo patrimonial. Assim, a "organização gestora do fundo e a instituição apoiada deverão firmar um instrumento de parceria, um acordo que estabelecerá o vínculo de cooperação entre as partes e que determina a finalidade de interesse público a ser apoiada" (Soares, 2020, p. 90).

A utilização dos fundos patrimoniais pode representar uma estratégia inovadora e eficaz de financiamento de ações de interesse público no contexto de integração econômica entre blocos como a UE e o Mercosul. Considerando o disposto nos arts. 1º, 3º e 4º da referida lei, os fundos podem ser instituídos com o objetivo de captar doações de diversas naturezas – inclusive de organismos internacionais e Estados estrangeiros – e destiná-las à promoção de políticas compensatórias e estruturantes, voltadas para o desenvolvimento de comunidades vulneráveis que, em razão de sua baixa competitividade, encontram-se à margem dos benefícios diretos advindos dos acordos macroeconômicos. Dessa forma, os fundos podem funcionar como instrumentos de equidade social, promovendo a inclusão produtiva e a mitigação dos efeitos assimétricos da integração regional.

Adicionalmente, o fundo patrimonial, por sua natureza de fonte estável e regular de recursos de longo prazo, poderá fomentar projetos dedicados à compensação de setores inviabilizados pela abertura econômica, bem como incentivar práticas sustentáveis e de inovação social que possibilitem o acesso mais equitativo aos termos de troca estabelecidos no acordo entre os blocos. Conforme o art. 13 da Lei n. 13.800/2019, as receitas que compõem os fundos são diversas e abrangem desde doações privadas até aportes de organismos multilaterais, o que amplia o potencial de cooperação internacional (Brasil, 2019). Com uma governança segregada e transparente, conforme exigido pelos §§ 1º a 3º do art. 4º da referida lei, esses fundos garantem autonomia e responsabilidade fiscal, constituindo-se como instrumentos legítimos e eficientes para apoiar a transformação estrutural necessária à integração econômica com justiça social.

Ademais disso, os fundos de investimento social atuariam como instrumentos de financiamento estruturante, direcionando aportes de organismos internacionais e Estados

estrangeiros para a capacitação técnica de fornecedores de pequeno e médio porte que enfrentam barreiras não tarifárias. Ao institucionalizar a segregação entre a gestão dos recursos (pelo fundo) e as organizações apoiadas (produtoras), o modelo de fundo patrimonial de investimentos oferece giro de capital e aporte com transparência para atrair capital estrangeiro destinado à adaptação de cadeias produtivas locais aos padrões europeus, transformando exigências de conformidade socioambiental em vetores de inovação e inclusão produtiva no Sul Global.

Adicionalmente, a estabilidade de fluxo de recursos desses fundos permite o fomento de projetos de longo prazo voltados para a infraestrutura de monitoramento produtivo, com diligências de direitos humanos e sociais, com potencial para compensar setores vulnerabilizados pela abertura econômica, financiando a transição de modelos produtivos tradicionais para sistemas de governança contratual e conformidade exigidos pela nova dinâmica do comércio internacional.

3. Risco empresarial e certificações

3.1. Inerência do risco organizacional e adaptações ao Acordo Mercosul e União Europeia

A inerência do risco organizacional deve ser mensurada pelos impactos diretos da regulação. Tratando-se de riscos, eles são assumidos pela colocação de produtos no mercado ao consumidor (seja pelas regras legais internas do país, seja pela incorporação de preceitos externos, via acordos ou harmonização legislativa) e passam por certificações e instrumentos de *soft law* de inserção de parâmetros éticos e de custos idiossincráticos muitas vezes insuportáveis para organizações que não mobilizam grandes volumes de capital.

Assim, organizações e certificações podem ser instrumentos eficazes para a adoção de padrões sustentáveis de consumo e atuação empresarial, que também devem levar em conta heterodoxias (Davis; Pargendler, 2025, p. 6, 28) da legislação e da interpretação local.[14] Além disso, podem incorporar importante papel de mitigação de riscos e para evitar a imposição de barreiras comerciais indiretas por meio de exigências regulatórias.

Um exemplo é o litígio transnacional movido contra o Grupo Casino perante o Poder Judiciário francês por diversas organizações não governamentais (ONGs) (Sherpa, 2023),

14. Somente para contextualização, para referência de heterodoxia de interpretação da legislação local e da inerência do risco, menciona-se o importante julgado do Superior Tribunal de Justiça (STJ), no Recurso Especial (REsp) n. 2.009.210, que confirmou a teoria do risco do empreendimento para ampliar o acidente de consumo, visto que "não decorre somente do dano causado pelo produto em si, podendo advir, outrossim, de lesão proveniente do próprio processo produtivo, isto é, do projeto, da fabricação, da construção, da montagem, das fórmulas, da manipulação" (Brasil, 2022).

fundamentado na aplicação da Lei do Dever de Vigilância (*Loy* 2017-399) (Business and Human Rights Centre, 2026), que estabeleceu um paradigma de responsabilidade civil corporativa por danos ambientais e violações de direitos humanos em cadeias de suprimentos globais. Sustentou-se que a negligência da empresa multinacional, na implementação de mecanismos eficazes de monitoramento de seus fornecedores, permitiu a comercialização de carne bovina oriunda de áreas de desmatamento ilegal e grilagem em terras indígenas na Amazônia brasileira. O caso transcende a esfera reparatória individual para consolidar a tese do "desmatamento importado" e alinha-se às recentes diretrizes regulatórias da UE que exigem rastreabilidade plena e transparência socioambiental das grandes varejistas diante de passivos ambientais transfronteiriços.

Portanto, a estruturação de sistemas de governança organizacional pode atuar na mitigação da responsabilidade civil objetiva não pela exclusão do nexo causal, mas pela demonstração de diligência robusta mitigadora da extensão do dano reparável, evitando o estabelecimento de barreiras não tarifárias, com os gatilhos de autorregulação previstos e estimulados pelo acordo (art. 5.8). No regime de responsabilidade objetiva, fundamentado na teoria do risco integral ou criado, a existência de controles internos rigorosos não afasta o dever de indenizar caso o dano ambiental se concretize, uma vez que o foco jurídico reside no resultado lesivo, e não no elemento subjetivo do agente. Nessa ordem de ideias, a governança eficaz permite a segregação de riscos e a identificação precoce de passivos em cadeias de suprimentos complexas, funcionando como um mecanismo de precaução que, se não exclui a responsabilidade pelo dano já ocorrido, reduz a probabilidade de novos incidentes e preserva o valor reputacional e a continuidade operacional da organização.

Ainda nessa linha, no âmbito sancionatório administrativo e sob a égide das novas regulamentações do Acordo Mercosul e União Europeia, como o Regulamento para Produtos Livres de Desmatamento (EUDR), a adoção de certificações internacionais e selos de auditoria de terceira parte não opera como excludente de culpabilidade automática, mas como evidência de boa-fé e redução de risco (*due diligence*). A legislação europeia contemporânea enfatiza que a certificação é um instrumento complementar e não substitutivo da responsabilidade direta do operador econômico. Logo, se a certificação não blinda a atividade econômica, ao menos atenua como prova de conformidade em processos de fiscalização, porquanto possa auxiliar no monitoramento dos riscos.

Essa autocompreensão dos riscos é inerente à nova ordem a ser promovida pelo Acordo Mercosul e União Europeia, que tem no comércio e no desenvolvimento sustentáveis um de seus pilares. Conforme se observa a partir do art. 18 do acordo, o arcabouço normativo consagra a sustentabilidade como um vetor estruturante e indissociável da liberalização comercial, estabelecendo um nexo de interdependência entre as dimensões

econômica, social e ambiental. Ao positivar o direito à regulação e a manutenção de níveis elevados de proteção, o texto veda expressamente o retrocesso socioambiental como instrumento de competitividade. O protagonismo da agenda sustentável reflete-se na obrigatoriedade de implementação efetiva de acordos multilaterais, como o Acordo de Paris e as convenções da Organização Internacional do Trabalho (OIT), transpondo esses compromissos da esfera diplomática para o núcleo das obrigações comerciais. Dessa forma, a sustentabilidade deixa de ser uma aspiração periférica para se tornar um critério de validade do tráfico mercantil entre os blocos.

3.2. Papel das certificações

Não bastasse o incremento do comércio por meio das organizações e da gradação de retornos sociais por elas promovidos, o incentivo a *certificações* é outro instrumento interessante de padronização, agilização, busca de segurança nos negócios e aferição de parâmetros adequados de consumo e sustentabilidade (Enriques; Romano; Tuch, 2024). Não podem, em contrapartida, servir à criação de obstáculos intransponíveis às organizações sem condições de suportar esses custos.

A primeira etapa de certificação é entender quais requisitos regulatórios se aplicam ao seu setor de atuação, desde o tipo organizacional, chegando aos impactos sociais, ambientais e econômicos da atividade. Isso envolve diagnosticar exigências legais locais, nacionais e internacionais, dependendo do mercado relevante de atuação. Essa aferição serve de base para o planejamento das ações necessárias para alcançar a conformidade e os padrões adequados e factíveis.

Após o diagnóstico, a organização precisa ajustar seus processos internos para cumprir os requisitos identificados. Isso normalmente envolve a padronização de rotinas, a definição de responsabilidades, a criação ou a revisão de procedimentos operacionais e a adoção de controles de qualidade, segurança ou meio ambiente, de acordo com a certificação desejada. Essa etapa pode exigir mudanças estruturais, investimentos em tecnologia ou treinamento de equipes para garantir que tudo esteja em conformidade com os padrões exigidos.

Um dos pilares de qualquer sistema de gestão certificado é a capacitação contínua das pessoas envolvidas nos processos. A organização deve garantir que seus colaboradores compreendam os requisitos da norma, saibam aplicar os procedimentos internos corretamente e estejam preparados para atuar em auditorias. Isso inclui treinamentos técnicos e formação sobre cultura de qualidade, segurança ou sustentabilidade.

Com os processos ajustados e testados, a organização pode efetivar a auditoria externa com um organismo certificador reconhecido. Essa auditoria é conduzida por profissionais independentes, que avaliam a conformidade com todos os requisitos da norma ou do regulamento aplicável.

Os raciocínios podem ser utilizados para entidades certificadoras, como ISA (Padrões Internacionais de Auditoria), IOSCO (Organização Internacional das Comissões de Valores Mobiliários) e ISO (Organização Internacional para Padronização); para regras contábeis internacionais de empresas privadas, como IFRS (*International Financial Reporting Standards*); para sustentabilidade, como CBPS (Comitê Brasileiro de Pronunciamentos de Sustentabilidade), ISSB (*International Sustainability Standards Board*); para entes públicos, como IPSAS (*International Public Sector Accounting Standards*); para EES, a inscrição na Secretaria Nacional de Economia Popular e Solidária (Senaes), ligada ao Ministério do Trabalho e Emprego. O problema passa a ser a dispersão de critérios, burocracias e regras que aumentem os custos e inviabilizem essas padronizações, ao mesmo tempo em que podem contribuir para evitar o *social washing*.[15]

Além disso, começam a ser implementados critérios "pratique ou explique" para políticas ESG.[16] A Resolução da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) n. 193/2023 (Brasil, 2023), alterada pela Resolução CVM n. 227/2025 (Brasil, 2025), estabelece as regras para a elaboração e a divulgação do relatório de informações financeiras relacionadas à sustentabilidade, com base no padrão internacional do ISSB, com obrigação a partir do exercício social de 2026. As regras são secundadas pelo CBPS, com o CBPS01 (IFRS S1) e o CBPS02 (IFRS S2), ambos estabelecendo requisitos gerais para a divulgação de informações financeiras referentes à sustentabilidade.

Obter a certificação não é o fim do processo – ela precisa ser mantida ao longo do tempo. Assim, o certificador verifica se os processos continuam em conformidade, se melhorias foram implementadas e se os requisitos legais seguem sendo cumpridos. Caso a empresa deixe de atender aos critérios, pode perder a certificação; por isso, a manutenção de uma cultura organizacional voltada para a conformidade e a melhoria contínua é essencial.

4. Autorregulação

Outra tendência é da *autorregulação regulada* (com um marco legal estatal, que prevê como devem ser as regras internas da organização) e da *autorregulação coagida* (com fixação de

15. "A central Building block in this regard is the anchoring of the social purpose in the association's statutes. The legal requirements for this can be strict or more forgiving and may concern not only the entity's purpose but also its objects. Other options include provisions against a transfer of assets and a distribution of profits. In addition, carefully calibrated duties of board members as well as reporting and transparency requirements are suitable for counteracting 'mission drift'" (Fleicher; Pendl, 2024, p. 292).

16. Programas com metas ambientais, sociais e de governança (ESG) não se confundem com filantropia, uma vez que associam retornos financeiros qualificados por retornos sociais a *stakeholders*, com busca de incremento ético-reputacional. Os retornos de investimentos desse perfil carecem de incentivos para competir com renda fixa, por isso, no Brasil, a atração de investidores ainda está ligada a pessoas físicas de alta renda que atuam na esfera tridimensional de um investimento que associa risco, retorno e impacto (não somente risco e retorno).

sanções positivas ou negativas para estímulo de autorregulação). Determina-se a criação de ordenações heterônomas de estruturas organizacionais, com o objetivo de interagir as regulações públicas e privadas para a implementação de determinada política pública.[17] *O cumprimento normativo (*compliance*) é efeito da governança implantada*.

Nesse sentido, a legislação tem se movido para exigir que as organizações implantem regramentos internos de funcionamento dos órgãos e de tratamento de assuntos sensíveis à ordem pública e à própria estrutura. Exemplifica-se com códigos de ética, de *compliance*, de conduta de proteção de dados, entre outros possíveis nas mais diversas atividades. Assim, o objetivo da legislação passou a ser, a partir de uma *autocompreensão organizacional*, a *entronização de valores éticos*.

Sob pena de se emoldurar um regramento inexequível e com "vida própria", superior à necessidade e à adequação organizacional, esses códigos devem ser dimensionados para as peculiaridades estruturais e de risco. Também é importante constatar que, uma vez implantados como uma pauta de conduta ética no cumprimento da função e do objeto social, a autorregulação regulada impõe um novo padrão administrativo que implica *detectar, apurar e reagir* às infrações comportamentais. Dessa forma, as legislações passam a exigir ambientes de análise de riscos; estruturas internas de regulação e controle; educação, treinamento, informação e comunicação; supervisão reagente ao problema detectado, com protocolos específicos; sancionamento e correção. Os objetivos de sustentabilidade e desenvolvimento são entronizados nos regramentos internos para garantir a produção adequada aos parâmetros de mercado e regulatórios exigidos, além da oferta de pautas éticas.

O problema que se coloca é de compatibilização e proporcionalidade de exigências regulatórias que possibilitem acesso equânime aos mercados e não representem barreiras não tarifárias em acordos de cooperação econômica internacionais.[18] Tal afirmação vem respaldada na existência de diversos dispositivos do Acordo Mercosul e União Europeia com regras relativas a "organismos de autorregulação" e "organismos de avaliação de conformidade", cuja competência o acordo estimula no art. 5.5, 2., d), como Cooperação Conjunta em Iniciativas Facilitadoras do Comércio, afirmando a "promoção do uso de acreditação para avaliar a competência dos organismos de avaliação da conformidade" (Brasil, 2026a). Já no art. 5.8, promove-se a Acreditação e Procedimentos de Avaliação de Conformidade com liberação de intenso conteúdo autorregulatório e de promoção de independência dos organismos de avaliação.

17. A perspectiva construída por Ayres e Braithwaite (1992) implica compreender, concomitantemente, a descentralização da função regulatória estatal, a formação de um espaço regulatório privado, sob fiscalização, e a formação de estratégia de regramentos organizacionais internos voluntários, delegados, regulados (supervisionados).

18. Williamson (1985, p. 132-133, 403) diagnostica que grandes corporações têm maior capacidade de obter incentivos e superar barreiras burocráticas.

Novamente, as organizações empresariais de grandes dimensões (seção 2.1) conseguem mobilizar capital suficiente para se adaptar aos custos regulatórios, ao passo que outros tipos organizacionais com perfil distributivo de benefícios (seções 2.2 a 2.5) podem ser alijados da integração econômica e desestimulados de participar do acordo para a promoção de suas atividades distributivas. É o caso do sistema financeiro, por exemplo, que terá grande carga de autorregulação prudencial prevista pelo art. 10.44 do acordo, ao prever:

> Se uma Parte exigir filiação, participação ou acesso a qualquer organismo de autorregulação para que prestadores de serviços financeiros da outra Parte possam ofertar seus serviços em condições de igualdade com os prestadores da Parte, ou se essa Parte conceder, direta ou indiretamente, privilégios ou vantagens a tais organismos de autorregulação, essa Parte assegurará que esses organismos cumprirão o disposto no Artigo 10.4, aplicável aos prestadores de serviços financeiros estabelecidos em seu território (Brasil, 2026a).

Em matéria de diligência de direitos humanos, por exemplo, a pauta da UE traz implicações diretas para as economias do Mercosul em função das exigências idiossincráticas e peculiaridades econômicas próprias do espaço de mercado europeu (Silva; Firme, 2017, p. 689) – e, inegavelmente, é uma pauta regulatória que ultrapassa limites fronteiriços da Europa. Com efeito, há responsabilidade da gestão empresária ao longo da cadeia econômica de valores e logística, mas é necessário equilíbrio para a compensação de explorações econômicas históricas e para que não se reproduzam, no futuro, desigualdades do passado (Silva; Firme, 2017, p. 690).

Para concretizar essa afirmação, toma-se o exemplo da lei alemã da Devida Diligência na Cadeia de Fornecimento (*Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz* – LkSG), em vigor desde janeiro de 2023, marco regulatório que impõe às grandes empresas com sede ou operações substanciais na Alemanha a obrigação de implementar medidas eficazes de devida diligência em matéria de direitos humanos e proteção ambiental ao longo de suas cadeias de fornecimento (Bertke; Sandbrink, 2024, p. 319). Inicialmente aplicável a empresas com pelo menos 3 mil empregados e, posteriormente, estendida às com mil empregados, a partir de 2024, a LkSG exige a adoção de um sistema de gestão de riscos, a elaboração de uma declaração de política sobre direitos humanos, a adoção de medidas preventivas e corretivas, a criação de um mecanismo de reclamações acessível, bem como a publicação anual de um relatório de conformidade submetido à supervisão do *Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle* (BAFA). A lei estabelece que tais obrigações se estendem não apenas às operações internas da empresa, mas também a fornecedores

diretos e, em determinadas condições, a fornecedores indiretos, conforme o princípio da *substantiated knowledge*. Do ponto de vista jurídico e político-regulatório, a LkSG representa avanço significativo para a institucionalização da responsabilidade empresarial pelos impactos do risco da atividade (Bertke; Sandbrink, 2024, p. 325), inclusive extraterritorial, pois desloca o paradigma de autorregulação voluntária para uma abordagem obrigatória de governança transnacional e contratual (Bertke; Sandbrink, 2024, p. 322). A norma dialoga diretamente com tratados internacionais de direitos humanos e ambientais, como as convenções da OIT e os Princípios Orientadores das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos, ao mesmo tempo em que antecipa diretrizes em discussão no âmbito da UE, como a proposta de Diretiva sobre Devida Diligência Corporativa Sustentável (CSDDD).[19] Embora a LkSG não preveja responsabilidade civil direta por danos causados a terceiros, institui instrumentos administrativos de responsabilização, que incluem multas e a exclusão de empresas infratoras de processos de contratação pública, reforçando a centralidade do *compliance* socioambiental como vetor estruturante da conduta empresarial contemporânea.

Ressalva-se, todavia, que a extraterritorialidade da LkSG é assimétrica, na medida em que impõe obrigações regulatórias concebidas em um contexto institucional do Norte Global a atores econômicos localizados em países em desenvolvimento, cujas capacidades econômicas, técnicas e institucionais para a implementação de tais exigências são frequentemente limitadas. Essa assimetria normativa decorre de uma desigualdade estrutural no acesso a recursos e infraestrutura regulatória, o que coloca fornecedores do Sul Global em uma posição de desvantagem competitiva no comércio internacional. Nesse sentido, a aplicação extraterritorial de padrões elevados de devida diligência, sem mecanismos eficazes de apoio ou adaptação local, pode operar, na prática, como uma barreira não tarifária e restringir o acesso de produtos e serviços provenientes desses países aos mercados europeus, ainda que suas operações estejam em conformidade com as legislações nacionais.

Assim, devem ser pautados objetivos comuns de consumo adequado, diligências de direitos humanos e produção sustentável:[20] (a) compreensão dos grupos de interesse do

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

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

entorno das organizações (comumente chamados de *stakeholders*); (b) implementação de tendências regulatórias de supressão de conflitos de agência; (c) determinação de parâmetros de autorregulação regulada que imponham às organizações a necessidade de *conhecer*, *apurar* e *reagir* aos riscos criados; (d) busca de adequação às tendências mundiais determinadas pela Organização das Nações Unidas (ONU), para um sistema produtivo sustentável, socialmente atento e com governança estável; e (e) necessidade de equilíbrio nas exigências, com proporcionalidade derivada da dimensão e das características da organização.

A hipótese de aplicação de legislação como barreira não tarifária não é meramente teórica e pode ser examinada a partir de casos concretos atuais.

Por exemplo, conglomerados do setor automotivo alemão, sob a supervisão do BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, 2022), passaram a exigir auditorias e sistemas de rastreabilidade que comprovem a ausência de violações de direitos humanos em comunidades tradicionais. Pode-se erigir barreira a partir de exigências daquele mercado, mas também pode ser uma importante oportunidade de readequação de práticas das empresas em território brasileiro se tais exigências forem analisadas no contexto da condenação da Volkswagen do Brasil ao pagamento de dano moral coletivo, em razão da submissão de trabalhadores a condições análogas à escravidão, ainda sob julgamento (Brasil, 2026c).

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

Conclusão

A integração entre os mercados da UE e do Mercosul exige mais do que acordos macroeconômicos formais; demanda organizações que consigam operacionalizar, no nível microeconômico, estruturas adequadas de padronização, segurança e desenvolvimento sustentável. Essas organizações devem ser capazes de lidar com a complexidade das relações

comerciais internacionais sem perder de vista a inclusão social e o impacto positivo nas comunidades envolvidas. Portanto, a atuação organizacional nesse contexto precisa ir além da lógica empresarial tradicional, valorizando modelos mais plurais e comprometidos com o bem-estar coletivo e com a disseminação de benefícios econômicos.

Nesse cenário, torna-se essencial reconhecer o papel de organizações formalmente não empresariais, como associações, fundações, cooperativas, EES e empresas sociais, que não operam com base na concentração de capital, mas sim em princípios de participação, solidariedade e benefício mútuo. Essas estruturas, ao renunciaram parte do retorno financeiro em favor de impactos socioeconômicos mais amplos, demonstram que é possível conciliar eficiência econômica com responsabilidade social. Além disso, a diversidade organizacional é um fator estratégico para a criação de ambientes comerciais mais resilientes e democráticos.

Outro ponto central é o fortalecimento da autorregulação, das certificações e da governança organizacional como instrumentos para garantir padrões éticos, ambientais e de consumo sustentáveis. A crescente exigência legal por códigos de conduta, *compliance*, ética e proteção de dados reforça a necessidade de uma cultura organizacional sólida, ancorada em valores que ultrapassem os interesses meramente econômicos. A jurisprudência também tem evoluído nesse sentido ao reconhecer a responsabilidade das empresas por danos que extrapolam os efeitos imediatos de seus produtos, incluindo impactos causados ao meio ambiente e a terceiros. Cuida-se de peculiaridades regulatórias derivadas das regras de consumo e que devem ser computadas nos custos de transação.

Conclui-se, assim, que as organizações – em suas diversas formas jurídicas e funcionais – são agentes fundamentais para a realização de uma integração econômica mais justa, segura e sustentável. A incorporação de práticas internas éticas e regulatórias, aliada ao reconhecimento da importância de modelos organizacionais alternativos, pode ampliar significativamente os benefícios gerados pelo comércio internacional. O desafio está em promover uma cultura econômica voltada para o desenvolvimento humano, a justiça social e a sustentabilidade, tornando as organizações aptas a enfrentar os desafios de um mercado globalizado e interdependente.

As exigências da modernidade e a formação de bloco econômico líder em processos sustentáveis e competitivos partem do incremento do chamado capitalismo de *stakeholder* de nova geração para viabilidade de implantação de sistemas ESG para metas da ONU. O desafio é posto para as organizações.

Referências

AYRES, Ian; BRAITHWAITE, John. *Responsive Regulation*: Transcending the Deregulation Debate. Nova York: Oxford University Press, 1992.

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

BRASIL. *Decreto Legislativo n. 14, de 17 de março de 2026*. Brasília, DF: Congresso Nacional, 2026a.

BRASIL. *Projeto de Decreto Legislativo n. 41, de 2026*. Aprova o texto do Acordo Provisório de Comércio entre o Mercado Comum do Sul (Mercosul) e seus Estados-Partes, de um lado, e a União Europeia (UE), de outro, assinado em Assunção, Paraguai, em 17 de janeiro de 2026. Brasília, DF: Câmara dos Deputados, 2026b. Disponível em: https://legis.senado.leg.br/sdleg-getter/documento?dm=10164399&ts=1776981688584&disposition=inline. Acesso em: 4 jun. 2026.

BRASIL. Tribunal Regional do Trabalho da 8ª Região (4. Turma). *Recurso Ordinário Trabalhista n. 0001135-97.2024.5.08.0118*. Direito processual do trabalho. Embargos de declaração em recurso ordinário. Ação civil pública. Danos morais coletivos. Destinação da indenização. Alegação de contradição e omissão. Remissão do dispositivo à fundamentação. Inexistência de vício. Rejeição dos embargos. Relatora: Des. do Trabalho Maria Zuíla Lima Dutra, 2 de março de 2026c. Disponível em: https://pje.trt8.jus.br/consultaprocessual/detalhe-processo/0001135-97.2024.5.08.0118/2#d70e48a. Acesso em: 4 jun. 2026.

BRASIL. Comissão de Valores Mobiliários. *Resolução CVM n. 227, de 31 de março de 2025*. Altera a Resolução CVM n. 193, de 20 de outubro de 2023. Brasília, DF: CVM, 2025. Disponível em: https://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/resolucoes/resol227.html. Acesso em: 3 jun. 2026.

BRASIL. *Lei n. 15.068, de 23 de dezembro de 2024*. Dispõe sobre os empreendimentos de economia solidária e a Política Nacional de Economia Solidária; cria o Sistema Nacional de Economia Solidária (Sinaes); e altera a Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil). Brasília, DF: Presidência da República, 2024. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2023-2026/2024/lei/l15068.htm. Acesso em: 3 jun. 2026.

BRASIL. Comissão de Valores Mobiliários. *Resolução CVM n. 193, de 20 de outubro de 2023*. Dispõe sobre a elaboração e divulgação do relatório de informações financeiras relacionadas à sustentabilidade, com base no padrão internacional emitido pelo *International Sustainability Standards Board* – ISSB. Brasília, DF: CVM, 2023. Disponível em: https://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/resolucoes/resol193.html. Acesso em: 3 jun. 2026.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (3. Turma). *Recurso Especial n. 2.009.210/RS*. Recurso Especial. Civil e consumidor. Competência da Segunda Seção. Caracterização. Ausência de prequestionamento. Princípios da prevenção e precaução. Súmula 7/STJ. Prova de fato negativo. Não caracterização. Ausência de prequestionamento. Dano ambiental. Poluição atmosférica. Danos individuais. Consumidor por equiparação. [...]. Relatora: Min. Nancy Andrighi, 9 de agosto de 2022. Disponível em: https://scon.stj.jus.br/SCON/jurisprudencia/doc.jsp?livre=2.009.210&b=ACOR&p=false&l=10&i=4&operador=AND&ordenacao=TEMA,-DTPB,@NUM,CLAS&tipo_visualizacao=RESUMO&tp=T. Acesso em: 4 jun. 2026.

BRASIL. *Lei n. 13.800, de 4 de janeiro de 2019*. Autoriza a administração pública a firmar instrumentos de parceria e termos de execução de programas, projetos e demais finalidades de interesse público com organizações gestoras de fundos patrimoniais [...]. Brasília, DF: Presidência da República, 2019. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/l13800.htm. Acesso em: 3 jun. 2026.

BRASIL. *Lei n. 13.105, de 16 de março de 2015*. Código de Processo Civil. Brasília, DF: Presidência da República, 2015. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm. Acesso em: 3 jun. 2026.

BRASIL. *Lei Complementar n. 130, de 17 de abril de 2009*. Dispõe sobre o Sistema Nacional de Crédito Cooperativo e revoga dispositivos das Leis n. 4.595, de 31 de dezembro de 1964, e 5.764, de 16 de dezembro de 1971. Brasília, DF: Presidência da República, 2009. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp130.htm. Acesso em: 3 jun. 2026.

BRASIL. *Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de* 2002. Institui o Código Civil. Brasília, DF: Presidência da República, 2002. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm. Acesso em: 3 jun. 2026.

BRASIL. *Lei n. 9.867, de 10 de novembro de 1999*. Dispõe sobre a criação e o funcionamento de Cooperativas Sociais, visando à integração social dos cidadãos, conforme especifica.

Brasília, DF: Presidência da República, 1999. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9867.htm. Acesso em: 3 jun. 2026.

BRASIL. *Constituição da República Federativa do Brasil de 1988*. Brasília, DF, 1988. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 3 jun. 2026.

BRASIL. *Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976*. Dispõe sobre as Sociedades por Ações. Brasília, DF: Presidência da República, 1976. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm. Acesso em: 3 jun. 2026.

BRASIL. *Lei n. 5.764, de 16 de dezembro de 1971*. Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 1971. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5764.htm. Acesso em: 3 jun. 2026.

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

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

BUSINESS HUMAN RIGHTS CENTRE. Disponível em: https://www.business-humanrights.org/en/big-issues/corporate-legal-accountability/frances-duty-of-vigilance-law/. Acesso: em 5 jun. 2026.

DAVIS, Kevin; PARGENDLER, Mariana. *Legal Heterodoxy in the Global South*: Adapting Private Laws to Local Contexts. Cambridge: Cambridge University Press, 2025. DOI: https://doi.org/10.1017/9781009539555.

DINIZ, Gustavo Saad. *Direito das cooperativas*: fundamentos da identidade e da organização. Londrina: Thoth, 2024.

ENRIQUES, Luca; ROMANO, Alessandro; TUCH, Andrew. Green Gatekeepers. 2024. Disponível em: https://scholarship.law.umn.edu/minnlrev/vol109/iss2/1/. Acesso em: 6 jul. 2026.

FICI, Antonio. Nozione e disciplina dell'impresa social dopo la reforma del terzo settore. *In*: BOBBA, Luigi; FICI, Antonio; GAGLIARDI, Claudio. *Le "nuouve" imprese sociale*. Napoli: Scientifica, 2022. p. 9-56.

FLEICHER, Holger; PENDL, Mathias. The Law of Social Enterprises: Surveying a New Field of Research. *European Business Organization Law Review*, [*s.l.*], n. 25, p. 269-297, 2024. DOI: https://doi.org/10.1007/s40804-024-00314-9.

GUERREIRO, José Alexandre Tavares. Sociologia do poder na sociedade anônima. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*, São Paulo, ano XXIX, n. 77, p. 50-56, jan./mar. 1990. Disponível em: https://rdm.org.br/wp-content/uploads/2024/09/050-056.--GUERREIRO-Jose-Alexandre-Tavares.-Sociologia-do-Poder-na-Sociedade-Anonima.pdf. Acesso em: 3 jun. 2026.

HART, Oliver; ZINGALES, Luigi. The New Corporate Governance. *University of Chicago Business Law Review*, Chicago, v. 1, n. 1, p. 195-216, 2022. Disponível em: https://chicagounbound.uchicago.edu/ucblr/vol1/iss1/7. Acesso em: 3 jun. 2026.

ITÁLIA. *Decreto Legislativo 3 luglio 2017, n. 112*. Roma: Parlamento Italiano, 2017.

ITÁLIA. *Legge 6 giugno 2016, n. 106*. Roma: Parlamento Italiano, 2016.

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

SHERPA. Deforestation in Amazon: Despite the Sale of Some of its Assets, the Casino Group Will Have to Face Justice. 11 jul. 2023. Disponível em: https://www.asso-sherpa.org/deforestation-despite-the-sale-of-some-of-its-assets-casino-group-will-have-to-face-justice#:~:text=%E2%80%9CIn%20Brazil%20in%20particular%2C%20we,presence%20in%20Brazil%20and%20Colombia. Acesso em: 3 jun. 2026.

SILVA, Alice Rocha da; FIRME, Telma. A contribuição do direito administrativo global para a construção de regras de responsabilidade social empresarial. *Revista de Estudos Institucionais*, Rio de Janeiro, v. 3, n. 1, p. 680-700, 2017. Disponível em: https://www.estudosinstitucionais.com/REI/article/view/109. Acesso em: 3 jun. 2026.

SINGER, Paul. *Economia solidária*: introdução, história e experiência brasileira. São Paulo: Unesp; Fundação Perseu Abramo, 2022.

SOARES, Ana Raquel Victorino de França. *Os fundos de sustentabilidade (*endowments*) no Brasil*: um novo instrumento para o terceiro setor. 2020. 237 f. Dissertação (Mestrado em Direito Comercial) – Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2020.

SZTAJN, Rachel. *Teoria jurídica da empresa*. São Paulo: Atlas, 2004.

UNIÃO EUROPEIA. Regulamento (UE) 2021/1057 do Parlamento Europeu e do Conselho de 24 de junho de 2021 que cria o Fundo Social Europeu Mais (FSE+) e que revoga o Regulamento (UE) n. 1296/2013. *Jornal Oficial da União Europeia*, 30 jun. 2021. Disponível em: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2021/1057/oj?locale=pt. Acesso em: 4 jun. 2026.

WAHRLICH, Beatriz M. de Souza. *Uma análise das teorias da organização*. 4. ed. Rio de Janeiro: FGV, 1977.

WEBER, Max. *Economia e sociedade*: fundamentos da sociologia compreensiva. Tradução: Regis Barbosa e Karen Elsabe Barbosa. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1999. V. 1 E 2.

WILLIAMSON, Oliver. *The Economic Institutions of Capitalism*. Nova York: Free Press, 1985.

ZAMAGNI, Stefano. Del rapporto tra volontariato, economia sociale ed economia civile. *In*: BOBBA, Luigi; FICI, Antonio; GAGLIARDI, Claudio. *Le "nuouve" imprese sociale*. Napoli: Scientifica, 2022. p. 261-299.

AUTORIA

GUSTAVO SAAD DINIZ Doutor e livre-docente em Direito Comercial pela Universidade de São Paulo (USP). Mestre em Direito Privado pela Universidade Estadual Paulista "Júlio de Mesquita Filho" (Unesp). Professor Associado de Direito Empresarial da Faculdade de Direito de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo (FDRP-USP). Advogado.
Lattes: http://lattes.cnpq.br/1331950837027555
gsd@usp.br

COMO CITAR ESTE ARTIGO

DINIZ, Gustavo Saad. Organizações e desenvolvimento social no comércio Mercosul e União Europeia. *Revista Direito GV*, São Paulo, v. 22, e2629, 2026. DOI: https://doi.org/10.1590/2317-6172202629

EDITOR RESPONSÁVEL

Pedro Salomon Bezerra Mouallem (Editor-chefe)
Três decisões editoriais, incluindo *desk review* e decisão final.

DECLARAÇÃO DE DISPONIBILIDADE DE DADOS

Não há dados vinculados a este artigo.

DECLARAÇÃO DE CONFLITO DE INTERESSES

O autor declara não haver conflito de interesses.