



UNIVERSIDADE
ESTADUAL DE LONDRINA

JULIA BORGES DA COSTA ABDALLA

**A EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSÁVEL COMO
INSTRUMENTO DE REGULAÇÃO DAS EMPRESAS
TRANSNACIONAIS**

Londrina
2023

JULIA BORGES DA COSTA ABDALLA

**A EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSÁVEL COMO
INSTRUMENTO DE REGULAÇÃO DAS EMPRESAS
TRANSNACIONAIS**

Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado em Direito Negocial da Universidade Estadual de Londrina – UEL, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Direito.

Orientador: Prof. Dr. Elve Miguel Cenci.

Londrina
2023

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor, através do Programa de Geração Automática do Sistema de Bibliotecas da UEL

Abdalla, Julia Borges da Costa.

A EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSÁVEL COMO INSTRUMENTO DE REGULAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS / Julia Borges da Costa Abdalla. - Londrina, 2023.
107 f.

Orientador: Elve Miguel Cenci.

Dissertação (Mestrado em Direito Negocial) - Universidade Estadual de Londrina, Centro de Estudos Sociais Aplicados, Programa de Pós-Graduação em Direito Negocial, 2023.

Inclui bibliografia.

1. globalização - Tese. 2. responsabilidade social empresarial - Tese. 3. empresas transnacionais - Tese. I. Cenci, Elve Miguel . II. Universidade Estadual de Londrina. Centro de Estudos Sociais Aplicados. Programa de Pós-Graduação em Direito Negocial. III. Título.

CDU 34

JULIA BORGES DA COSTA ABDALLA

**A EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSÁVEL COMO
INSTRUMENTO DE REGULAÇÃO DAS EMPRESAS
TRANSNACIONAIS**

Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado em Direito Negocial da Universidade Estadual de Londrina – UEL, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Direito.

BANCA EXAMINADORA

Orientador: Prof. Dr. Elve Miguel Cenci
Universidade Estadual de Londrina – UEL

Prof. Dr. Luiz Alberto Pereira Ribeiro
Universidade Estadual de Londrina – UEL

Prof. Dra. Renata Capriolli Zocatelli Queiroz
Universidade de São Paulo – USP

Londrina, 3 de março de 2023.

*Dedico este trabalho ao meu filho
Guilherme.*

AGRADECIMENTOS

Agradeço, em primeiro lugar, ao meu orientador Prof. Dr. Elve Miguel Cenci, pelos ensinamentos, incentivo e paciência, não só na elaboração da pesquisa, mas também durante o estágio de docência, os projetos de pesquisa e todas as demais atividades. Para além, agradeço as várias oportunidades que me concedeu durante o programa, em especial por ter me aberto tantas portas, seja na docência, seja na pesquisa pelo viés econômico e incentivado tanto mesmo em tempos difíceis de pandemia.

Ao Prof. Dr. Luiz Alberto Pereira Ribeiro, pelas aulas ministradas e professores convidados em sua disciplina, que alimentaram a busca de base teórica desta pesquisa, bem como pelos apontamentos e pela atenção dispendida nas bancas de qualificação e defesa do presente trabalho. Aos professores do programa de Mestrado em Direito Negocial da Universidade Estadual de Londrina, pois o verdadeiro aprendizado é aquele que transmitem na rotina em sala de aula. Agradeço por tanta dedicação em tempos de ensino remoto, por trazerem acolhimento em momentos difíceis e se reinventarem diariamente na arte de ensinar, convidando palestrantes, elaborando atividades e fazendo com que a distância física não interrompesse as trocas de todos os encontros.

Aos meus pais, Júlio e Clarissa, pelo amor e apoio incondicional. A vocês, que nunca mediram esforços para que a minha formação fosse concluída e que são os verdadeiros responsáveis pela realização dos meus sonhos, partilho a alegria deste momento. Às minhas queridas irmãs Mayara e Isabel que me guiam e me apoiam em todos os momentos e todas as fases que passei, saber que tenho vocês é o que me motiva todo dia, obrigada por me ajudarem mesmo distantes.

Ao meu companheiro Henrique Bassi que me incentivou desde o processo seletivo até a escrita desta dissertação em um período extremamente turbulento e complicado de nossas vidas. Ter o seu apoio e a sua admiração são gratificantes e motivadores, agradeço diariamente pelo nosso encontro.

Aos colegas e amigos da turma, que mesmo sem nenhum contato presencial, criaram laços de afinidade que se consolidaram ao longo do curso, pelo esforço e momentos partilhados ao trilhar lado-a-lado rumo ao final desta fase de nossa jornada acadêmica-científica.

A Universidade Estadual de Londrina que novamente me abriu às portas e me acolheu como da primeira vez na graduação, da qual me orgulho diariamente em percenter! Por fim, a todos aqueles que de alguma forma contribuíram para esta realização, meus mais sinceros agradecimentos.

O pensamento jurídico parece encontrar-se numa situação análoga àquela em que se achava o pensamento econômico no término dos tumultuados anos 20; ou seja: frente ao desafio de encontrar alternativas para a exaustão paradigmática de seus principais modelos teóricos e analíticos (...).

José Eduardo Faria

O dinheiro fala alto em todos os países, mas fala especialmente mais alto nos países em desenvolvimento.

Joseph E. Stiglitz

ABDALLA, Julia Borges da Costa. **A Empresa Socialmente Responsável Como Instrumento de Regulação das Empresas Transnacionais**. 2023. 106 f. Mestrado em Direito Negocial – Universidade Estadual de Londrina, Londrina, 2023.

RESUMO

A dissertação abordou a busca pela regulação jurídica das Empresas Transnacionais (ETNs), o método adotado foi o dedutivo, com revisão bibliográfica sobre o tema proposto. A pesquisa teve como início uma análise acerca do contexto histórico que propiciou o crescimento das empresas, especialmente a globalização em seu viés econômico, e os reflexos no direito internacional público, identificando o surgimento de atores e sujeitos internacionais. Em seguida, realizou-se um levantamento de dados econômicos e números que comprovem o crescente poder econômico e político exercidos pelas ETNs e as externalidades positivas e negativas de sua atuação. Apurou-se os principais documentos internacionais produzidos que visavam a regulação das empresas e os resultados obtidos. Por fim, foram abordadas formas de minimizar o impacto da atuação das ETNs e as possíveis regulações jurídicas. Para tanto, inicialmente menciona-se o papel do Estado e a possibilidade de responsabilização internacional das ETNs no ordenamento internacional, demonstrando as dificuldades de modificação da visão estadocêntrica do direito internacional. Em seguida, aborda-se a empresa socialmente responsável como instrumento para regulação jurídica, na medida em que visa o engajamento voluntário das empresas na emancipação das sociedades e construção de um meio ambiente mais saudável, refletindo na própria construção de sociedades mais justas. A Responsabilidade Social Empresarial possui mecanismos que auxiliam sua implementação como Código de Ética e observância às iniciativas ESG. É fato que a empresa se tornou o sujeito principal de regulação das atividades, pois são os únicos entes capazes de criar iniciativas que passam a integrar padrões adotados no ambiente corporativo e construir, paulatinamente, *standarts* mínimos de respeito aos direitos humanos, sem impedir a globalização em curso.

Palavras-chave: empresas transnacionais; globalização; soberania; reponsabilidade social.

ABDALLA, Julia Borges Da Costa. **The Socially Responsible Company As A Regulation Instrument For Transnational Companies**. 2023. 106 p. Master In Law – State University Of Londrina, Londrina, 2023.

ABSTRACT

The dissertation addressed the search for legal regulation of Transnational Companies (ETNs), , the adopted method was the deductive one, with a bibliographic review on the proposed theme. The research has as its starting point an analysis of the historical context that favored the growth of companies, especially globalization in its economic life, and reflections on public international law, identifying the emergence of international actors and subjects. Then, a survey of data and economic figures was carried out that confirmed the growing economic and political power exercised by transnationals and the positive and negative externalities of their actions. It is urgent to produce the main international documents aimed at regulating companies and the results obtained. Finally, we will address ways to minimize the impact of MNCs and possible legal regulations. Therefore, initially the role of the State and the possibility of international responsibility of TNCs in the international order are mentioned, demonstrating the difficulties of modifying the state-centric view of international law. Then, the socially responsible company is approached as an instrument of legal regulation, insofar as it aims at the voluntary engagement of companies in the emancipation of societies and construction of a healthier environment, reflecting on the construction of fairer societies. Corporate Social Responsibility has mechanisms that help its implementation, such as the Code of Ethics and compliance with ESG initiatives. It is the fact that the company will become the main subject of the regulation of activities, as they are the only entities capable of creating initiatives that will integrate the norms adopted in the corporate environment and will gradually build minimum standards of respect for human rights, without impeding globalization in course.

Keywords: transnational companies; globalization; sovereignty; social responsibility.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Lista das maiores empresas mundiais	41
Tabela 2: Lista dos países com menor PIB anual	42
Tabela 3: Princípios do Pacto Global	55

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ABNT	Associação Brasileira de Normas Técnicas
BM	Banco Mundial
BP	British Petroleum
BSR	Business for Social Responsibility
CEO	Chief Executive Officer
CIJ	Corte Internacional de Justiça
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
ESG	Environmental, Social and Governance
EMN	Empresa Multinacional
ETN	Empresa Transacional
FMI	Fundo Monetário Internacional
GATT	Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio
ISO	International Organization for Standardization
OCDE	Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
ODS	Objetivo do Desenvolvimento Sustentável
OIT	Organização Internacional do Trabalho
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONG	Organização Não Governamental
ONU	Organização das Nações Unidas
PCN	Ponto de Controle Nacional
PIB	Produto Interno Bruto
TPI	Tribunal Penal Internacional
RSE	Responsabilidade Social Empresarial

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
2	A GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA E AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS	12
2.1	GLOBALIZAÇÃO: APONTAMENTOS INICIAIS	13
2.2	A CRISE DO ESTADO MODERNO	16
2.2.1.	Globalização Econômica	20
2.2.2.	Emergência de um Poder Econômico Global Superior.....	23
2.2.3.	Pluralismo das Fontes de Direito	26
2.3	OS IMPACTOS DA GLOBALIZAÇÃO NO DIREITO INTERNACIONAL PÚBLICO.....	29
2.3.1	Organizações Internacionais	30
2.3.2	Indivíduos	32
2.3.3	Empresas Transnacionais	33
3	AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS E AS TENTATIVAS DE REGULAÇÃO JURÍDICA: REFLEXOS DA ATUAÇÃO DAS EMPRESAS NA SOCIEDADE INTERNACIONAL	39
3.1	AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS EM NÚMEROS E OS IMPACTOS NA ATUAÇÃO DO ESTADO.....	40
3.2	AS EXTERNALIDADES DA ATUAÇÃO DAS ETNS	44
3.2.1	Vazamento de Óleo no Golfo do México	48
3.2.2.	Rompimento das Barragens em Mariana e Brumadinho/MG	49
3.3	INSTRUMENTOS INTERNACIONAIS DE REGULAÇÃO DAS EMPRESAS	51
3.3.1	O Código de Conduta da ONU para Empresas Multinacionais	51
3.3.2	A Declaração Tripartite de Princípios sobre Empresas Multinacionais e Política Social da Organização Internacional do Trabalho	52
3.3.3	O Pacto Global da ONU	54
3.3.4	As Diretrizes da OCDE	58
3.3.5	As Normas de Responsabilidades para as Corporações Transnacionais e Outras Empresas Privadas no que diz respeito aos Direitos Humanos (Normas)	60

3.3.6	Os princípios orientadores das Nações Unidas sobre empresas e Direitos Humanos (Princípios)	63
4	O PAPEL DA EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSÁVEL NA REGULAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS.....	67
4.1	O ESTADO NA RESPONSABILIDADE INTERNACIONAL DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS	68
4.2	A RESPONSABILIZAÇÃO DIRETA DAS ETNs	74
4.3	A EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSÁVEL	77
4.3.1	A Importância do Código de Ética Empresarial	82
4.3.2	Iniciativas ESG	85
4.4.	É POSSÍVEL LIMITAR A ATUAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS?	90
5	CONCLUSÃO.....	94
	REFERÊNCIAS.....	97

1 INTRODUÇÃO

A globalização é um marco na sociedade humana, com impactos vivenciados em todos os âmbitos. A interconexão entre pessoas mediante o aumento da velocidade dos meios de transportes, a ampliação da relação entre países através da transnacionalização do capital e o acréscimo da troca de informação com o incremento dos meios de comunicação modificaram irreversivelmente nossa sociedade.

O processo de globalização apresentou consequências em diferentes níveis. Entretanto, é fato que, em seu viés econômico, a globalização ultrapassa o âmbito das instituições, dos princípios jurídico-políticos e dos padrões socioculturais. O Estado se vê na tentativa de regular esse novo cenário rapidamente imposto, todavia, não mais parece capaz de negociar com os demais sujeitos. A globalização do capital que ultrapassa fronteiras geográficas culmina, inevitavelmente, na transferência de poderes e decisões para fora do âmbito interno dos Estados.

Essa transferência atenua as normas produzidas no direito interno, fomentando um vazio de direito público frente ao positivismo do direito internacional. Assim, o Estado se vê enfraquecido frente à emergência de poderes supranacionais, sem conseguir responder à altura as situações complexas que vivenciava. O avanço da globalização corrobora para paulatina perda da soberania dos Estados nacionais. No âmbito externo, o poder é compartilhado com forças que transcendem o próprio Estado que agora depende de fatores extranacionais para as decisões governamentais.

A crise vivenciada pelo Estado deu espaço para o surgimento e fortalecimento de outros atores presentes na sociedade internacional, como as organizações internacionais, os indivíduos e as empresas transnacionais.

Pode-se dizer que com a globalização, as empresas passaram por um processo de reconfiguração, modificando o modo de produção, de venda e funcionamento como um todo. Não é forçoso afirmar que as empresas foram as únicas vencedoras do século, isto porque, enquanto o Estado se encontra sem se decidir entre Estado mínimo e Estado intervencionista, competindo com instituições privadas, mas não assumindo completamente o desenvolvimento das atividades econômicas, a empresa encontra-se cada vez mais eficiente e exitosa (NALINI, 2009, p. 266).

Tudo isso favoreceu o desenvolvimento e crescimento exponencial das empresas que ultrapassaram o Produto Interno Bruto (PIB) de vários países do globo,

demonstrando não só poderio econômico, mas também político, na medida que passaram a influenciar o centro decisório de diversos Estados.

Neste cenário, as empresas começam a impactar diretamente nas sociedades, produzindo externalidades positivas e outras nem tanto. Isso se dá, especialmente pela disparidade dos ordenamentos jurídicos somado à possibilidade de desterritorialização do meio de produção contemporâneo, permitindo às empresas que se beneficiem na escolha da localidade de instalação, obtendo opções com pouca ou nenhuma legislação para regular questões ambientais, sociais e direitos humanos.

Ocorre que, os impactos negativos da atuação das empresas transnacionais (ETNs) ultrapassaram fronteiras e preocuparam a comunidade internacional, a qual passa a empreender esforços para construir documentos internacionais capazes de regular a atuação destas. Todavia, esta tarefa não alcança os resultados inicialmente esperados, pois os instrumentos vinculantes são rechaçados pela comunidade internacional e os demais instrumentos, de caráter de *soft law*, não apresentam a adesão e reflexos esperados.

O problema, então, manifesta-se na medida em que os Estados não conseguem encontrar mecanismos suficientes para regular as empresas transnacionais, arcando com os efeitos e externalidades de sua atuação, enquanto o direito internacional caminha a passos lentos nessa tarefa. Assim, a problemática surge em como regular as atividades das ETNs, de modo que estas atuem sem ocasionar violações nos países hospedeiros, mas também sem impedir o avanço econômico inerente da própria globalização e das empresas transnacionais no cenário atual?

Neste momento, a responsabilidade social empresarial (RSE), se apresenta como um instrumento capaz de incentivar as empresas, voluntariamente, a criarem iniciativas que passam a integrar padrões adotados no ambiente corporativo e construir, paulatinamente, *standarts* mínimos de respeito aos direitos pelas ETNs.

O assunto é intimamente ligado com a esfera do Direito Negocial e com a linha de pesquisa elegida, qual seja, “Estado, Soberania e Direito Internacional: interfaces de uma relação em transformação”, pois aborda a relação entre economia e a globalização, o surgimento das empresas transnacionais e a influência exercida pelo direito internacional. A soberania, que agora passa a ser compartilhada com entes supraestatais, contribui para os novos desafios enfrentados pelos Estados no século XXI. A fragilidade na tomada de decisão pelo Estado enfraquecido, fortalece a atuação

das empresas transnacionais e coloca-o, além das demais instituições, na busca pela resolução de temas comuns e globais como a garantia dos direitos humanos.

A pesquisa é dividida em três capítulos e será conduzida pelo método dedutivo, com revisão bibliográfica sobre o tema proposto, baseada em livros, artigos e documentos produzidos por organizações internacionais.

Inicialmente, no primeiro capítulo será abordado o impacto do fenômeno da globalização sobre o Estado, especialmente a globalização em seu viés econômico. Por meio de uma análise dos principais desdobramentos causados, buscar-se-á apontar a crise do Estado Moderno e o enfraquecimento estatal para responder às complexas demandas do mundo globalizado. Será feita também uma abordagem dos reflexos da globalização no direito internacional público, identificando a influência e o surgimento de atores e sujeitos internacionais tais como as organizações internacionais, os indivíduos e, por fim, as empresas transnacionais, com uma breve abordagem conceitual e histórica de cada um.

O segundo capítulo tratará das empresas transnacionais. Inicialmente será feito um levantamento de dados econômicos e números que comprovem o crescente poder econômico e político exercido pelas ETNs, relacionando-o com a perda da capacidade estatal em combater e regular outras instituições privadas, contribuindo para o cenário em que a economia foge do controle estatal, resultando em diversos transtornos sociais e contribuindo para a Crise do Estado Moderno já abordada.

Para finalizar o capítulo, serão analisados os impactos positivos e negativos que as empresas transnacionais têm provocado, demonstrando as tentativas de regulação jurídica dessas empresas no cenário internacional. Para tanto, será feito um breve levantamento e estudo do Código de Conduta para as Transnacionais, as Diretrizes da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico para Empresas Multinacionais (OCDE), a Declaração Tripartite de Princípios sobre as Empresas Multinacionais e a Política Social, as Normas sobre as Responsabilidades em Direitos Humanos das Corporações Transnacionais e Outras Empresas Privadas e os Princípios Orientadores das Organizações das Nações Unidas (ONU).

Por fim, o último capítulo discutirá formas de minimizar o impacto da atuação das ETNs e as possíveis regulações jurídicas que permitam a continuidade de atuação e crescimento, sem ocasionar externalidades nos estados hospedeiros. Primeiramente será abordada a possibilidade de responsabilização internacional das ETNs, demonstrando as dificuldades de modificação da visão estadocêntrica do

direito internacional e o papel do Estado hospedeiro. Ainda, no capítulo será veiculada a responsabilização internacional dos dirigentes e o instituto da desconsideração da personalidade jurídica. Posteriormente, o capítulo tratará da Responsabilidade Social Empresarial como um instituto relevante no âmbito das empresas e principalmente quando aplicada às ETNs, uma vez que visa o engajamento voluntário das empresas na emancipação das sociedades e construção de um meio ambiente mais saudável, refletindo na própria sociedade e em todos os envolvidos. Para tanto, serão abordados meios que auxiliam a implementação da RSE dentro do ambiente corporativo como a adoção de Código de Ética Empresarial e a crescente observância às iniciativas ESG.

No último tópico será feita uma análise sobre como limitar a conduta das empresas, para que não violem direitos, sem impedir o fenômeno da globalização em curso no mundo, apresentando, para tanto, a importância das empresas transnacionais neste processo, através da RSE, pois são os entes capazes de criar iniciativas que passam a integrar padrões adotados no ambiente corporativo e construir, paulatinamente, *standarts* mínimos de respeito pelas ETNs.

Não se trata de deslegitimar a consecução do lucro por parte das empresas, mas sim incluí-las no processo de emancipação social, reconhecendo o poder de articular mudanças efetivas na construção de uma sociedade mais justa e fomentar uma mudança cultural na forma como as empresas atuam.

2 A GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA E AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS

A globalização representa um fenômeno irreversível vivenciado pela sociedade, com efeitos e impactos em todas as áreas da vida humana. O mundo passou a ser visto em unicidade, com atividades interconectadas cujas fronteiras não mais representam um impedimento (HOBSBAWN, 2007, p. 10). A conexão das atividades refletiu também na atuação dos Estados perante a Sociedade Internacional¹, acarretando, especialmente, na intensificação do processo de internacionalização do direito.

Em nosso cotidiano, vivenciamos diariamente o reflexo da globalização, seja na forma e velocidade com que compartilhamos informações, seja através da exposição a produtos e serviços fornecidos por empresas estrangeiras ou mesmo pelo intenso processo de incorporações e fusões das empresas nacionais e internacionais nos últimos anos.² A integração entre os Estados iniciou-se por sobrevivência e, hoje, nos mantém reféns em diferentes níveis.

Observa-se que a interdependência não ficou limitada a certos países, sendo vivenciada nos mais diversos locais, ainda que em graus distintos. Todavia, a nova ordem global e interligação entre os Estados, ainda que promova o desenvolvimento em diversas facetas, pela superação da barreira física e geográfica, pode ocasionar a exclusão daqueles que não se adaptarem ao desenvolvimento e estratégias adotados pelos Estados (BAPTISTA, 2019).

O primeiro subitem visa analisar a globalização, levantando um breve contexto histórico, a fim de identificar sua essência e principais características, bem como delimitar o tema e identificar conceitos básicos que estruturarão o desenvolvimento do assunto.

No segundo subitem, passa-se a estudar a crise do estado moderno, aprofundando o conteúdo sobre possíveis causas do fenômeno, em especial a

¹ Para fins deste trabalho, adota-se a definição de Sociedade Internacional trazida por Marcelo Dias Varela: “A sociedade internacional é composta por Estados, Organizações Internacionais e, mais recentemente, aceita-se em diferentes níveis a participação de entes com algumas características estatais, a exemplo de movimentos de libertação, sistemas regionais de integração, além de outros atores, como indivíduos, empresas, organizações não governamentais.” (VARELLA, 2019, p. 21) Ressalta-se que posteriormente será feita a diferenciação entre os sujeitos e atores do Direito Internacional.

² De acordo com Anuário do Transactional Track Record, no ano de 2021 foram realizados mais de 2.500 processos de fusões e aquisições, movimentando mais de R\$ 595,5 bilhões. (TRANSACTIONAL TRACK RECORD, 2022)

globalização econômica, o pluralismo das fontes do direito e da emergência de um poder econômico global que enfraqueceu a soberania dos Estados.

O terceiro subitem aborda os reflexos da mencionada crise no direito internacional, na medida em que os Estados deixam de estar sozinhos na sociedade internacional e passam a dividi-la com novos atores, dentre eles, as organizações internacionais, os indivíduos e as empresas transnacionais.

Isso porque, o principal objetivo do capítulo em destaque é justamente traçar um levantamento histórico, político e econômico do surgimento das empresas transnacionais, de modo a elencar o cenário que propiciou seu rápido crescimento e quais reflexos o Estado, na qualidade de centro decisório, vivencia com as mudanças trazidas neste capítulo.

2.1 GLOBALIZAÇÃO: APONTAMENTOS INICIAIS

Preliminarmente é necessário esclarecer que a globalização – ou processo de globalização definido por alguns autores – não é nova ou recente. Como abordado pelo professor Wagner Menezes (2005, p. 104), a globalização não é um fenômeno da nossa era ou exclusivo dos países ocidentais, pelo contrário, surge com a mobilidade da própria sociedade. Essa expansão, vinculada à relação entre as sociedades sempre existiu, todavia, tornou-se mais significativa com o avanço das telecomunicações.³

Buscar a definição e início do processo de globalização é complexo e impreciso⁴, isso porque, a globalização possui conceito aberto e multiforme, utilizado para designar uma série de variados tipos de fenômenos, um processo cheio de complicações, dilema e aporias (FARIA, 2010, p. 41-42).⁵

³ “O fato de denominarem globalização às tendências de inter-relação que compõem o cenário da sociedade contemporânea, vem da condição de ser ela uma realidade histórica, na qual um conjunto de coincidências políticas, tecnológicas, econômicas e históricas atuam ao mesmo tempo e de forma intensa em todos os setores sociais, que impregnam a vida da sociedade como uma realidade inarredável.” (MENEZES, 2005, p. 105)

⁴ “Globalização é, com toda certeza, a palavra mais usada - e abusada - e a menos definida dos últimos e dos próximos anos; e também a mais nebulosa e mal compreendida, e a de maior eficácia política.” (BECK, 1999, p. 44)

⁵ “Convertida numa das chaves interpretativas do mundo contemporâneo, globalização não é um conceito unívoco. Pelo contrário, é um conceito plurívoco, comumente associado à ênfase dada pela literatura anglo-saxônica dos anos 80 a uma nova economia política das relações internacionais. Desde a última década, esse conceito tem sido amplamente utilizado para expressar, traduzir e descrever um vasto e complexo conjunto de processos interligados” (FARIA, 2004, p. 59).

Anthony Giddens (2010, p. 23), na mesma linha, entende a inexistência de um processo singular de globalização, pelo contrário, um conjunto de processos contraditórios e antagônicos.

Enquanto Boaventura Sousa Santos complementa sobre o processo de globalização como: “(...) um vasto e intenso campo de conflitos entre grupos sociais, Estados e interesses hegemônicos, por um lado, e grupos sociais, Estados e interesses subalternos, por outro” (SANTOS, 2005, p. 27).

Nesse sentido, torna-se imperioso delimitar o eixo temático que o estudo está inserido, em observância à ampla extensão e complexidade do fenômeno. Insta salientar que não se vislumbra construir o detalhamento histórico e linear da globalização, mas, sim, identificar características essenciais que permearam tal fenômeno voltadas para a construção de conceitos básicos para este trabalho.

Sabe-se também que a globalização não impactou apenas a vertente econômica, mas também as dimensões sociais, culturais e políticas no cenário mundial. Destaca-se, então, que o objeto central de análise deste tópico será a globalização como um todo, enquanto o próximo subitem irá abordar a crise do Estado Moderno, em especial, no que se refere à correlação desta com o surgimento das empresas transnacionais e os reflexos no Direito Internacional Público.

Partindo do ponto da globalização como um processo de várias dimensões, Giddens (2010, p. 22) discute a existência de duas teorias contraditórias em relação ao conceito do termo, mas conclui que em ambas não notaram a amplitude da globalização:

(...) nem os céticos nem os radicais compreenderam inteiramente o que é a globalização ou quais são as suas implicações em relação às nossas vidas. Para ambos os grupos trata-se, antes de tudo, de um fenômeno de natureza econômica. O que é um erro. A globalização é política, tecnológica e cultural, além de econômica.

Como principal característica oriunda da globalização podemos mencionar a mitigação das fronteiras⁶, cuja consequência implicou no aumento do comércio e na integração da economia dos Estados. A atual remoção das fronteiras, ligada intrinsecamente ao rápido desenvolvimento dos meios de transporte e da tecnologia,

⁶ A esse respeito, Ulrich Beck afirma: “Dinheiro, tecnologia, mercadoria, informações e venenos ‘ultrapassam’ as fronteiras como se elas não existissem. Até mesmo objetos, pessoas e ideias que os governos gostariam de manter no exterior acabam por encontrar seu caminho. Entendida desta forma, a globalização significa o assassinato da distância, o estar lançado a formas de vida transnacionais, muitas vezes indesejadas e incompreensíveis (...)” (BECK, 1999, p. 44).

traz consigo novos reflexos econômicos.

Ademais, historicamente sabe-se que o século XX foi marcado por movimentos de reconfiguração da ordem mundial que repercutiram no desenvolvimento demográfico, em mudanças nas estruturas de trabalho e nos conhecidos avanços tecnológicos.

Em termos de desenvolvimento demográfico, as mudanças no sistema ocupacional foram provocadas pela Revolução Industrial ocorrida na Inglaterra no século XVIII. A maior parte da força de trabalho que laborava na agricultura por milhares de anos passou do primário para o secundário (bens de consumo) e depois para o terciário (comércio, transporte e serviços). Esse movimento se acelerou no século XX, afetando a migração da maioria das pessoas, do ambiente rural para o urbano (HABERMAS, 2001, p. 55).

Pensar que a globalização afeta unicamente grandes sistemas é equivocado. Isso porque os reflexos da globalização são sentidos também 'por dentro', como no próprio âmbito familiar, na evolução da participação da mulher na sociedade (GIDDENS, 2010, p. 23).⁷

A globalização econômica possibilitou a abertura dos mercados⁸, a mundialização da economia, com investimentos em escala global. O avanço das tecnologias, a velocidade de circulação da informação e a evolução dos meios de transporte trouxeram impactos na cultura, no consumo e na produção e circulação de bens. Todo esse processo, como será abordado no próximo subitem, enfraqueceu o Estado como centro decisório, que agora disputa com órgãos internacionais a regulação dos mercados e da própria sociedade.

É fato que, embora o processo de globalização para muitos seja a retirada de poder ou influência de comunidades locais para transferi-lo a um poder supranacional, em especial, no âmbito econômico, o processo também possui efeito oposto. Na medida em que o poder é "puxado" para o âmbito internacional, ele também é

⁷ "Até onde sabemos pelo registro histórico, jamais houve antes uma sociedade em que as mulheres fossem sequer aproximadamente iguais aos homens. Esta é uma revolução verdadeira global da vida cotidiana, cujas consequências estão sendo sentidas no mundo todo, em esferas que vão do trabalho à política" (GIDDENS, 2010, p. 23).

⁸ "Mercado é a designação econômica para um arranjo institucional que determina a utilização de um determinado recurso através da livre negociação entre os que o detêm (*oferta: potenciais vendedores*) e os que estão interessados em utilizá-lo (*procura: potenciais compradores*). Na ausência de coação, os potenciais compradores só podem ter acesso ao recurso convencendo os potenciais vendedores a cedê-lo. Para isso, os compradores têm que incorrer no sacrifício de ceder aos vendedores algo que estes aceitem em troca do recurso que detêm: isto é, os compradores têm que pagar um *preço*" (RODRIGUES, 2007).

pressionado no âmbito da autonomia local. A globalização fortalece, cada vez mais, o surgimento de nacionalismos locais (GIDDENS, 2010, p. 23).

Assim, a interdependência que se desenvolveu na economia globalizada minou severamente a autonomia dos Estados. De fato, a interdependência entre os Estados produziu uma submissão que era inimaginável no passado para Estados soberanos. Ainda, Arnaud (1999, p. 154) entende que as pressões sofridas pelos governos vêm do ponto mais alto e do mais baixo: a globalização e os movimentos locais.

Anthony Giddens (2010, p. 17) destaca que “para bem ou para mal, estamos sendo impelidos rumo a uma ordem global que ninguém compreende plenamente, mas cujos efeitos se fazem sentir sobre todos nós”. Independente dos efeitos, a globalização é uma realidade e não há como um Estado ficar alheio ao fenômeno.

2.2 A CRISE DO ESTADO MODERNO

O avanço da globalização culmina, inevitavelmente, na paulatina perda da soberania dos Estados. Se antes os Estados possuíam autonomia para atuação interna, agora eles já não mais parecem capazes de negociar com os demais sujeitos. No âmbito externo, este poder é compartilhado com forças que transcendem o próprio Estado que, agora, depende de fatores extranacionais para as decisões governamentais.

O objetivo deste capítulo é aprofundar o estudo da crise do Estado Moderno para criar o embasamento histórico necessário para iniciar o desenvolvimento sobre os sujeitos e atores do Direito Internacional Contemporâneo.

Para compreender a atual crise do Estado Moderno, é preciso centrar-se em dois conceitos cruciais para lidar com o tema: Estado e soberania.⁹

O conceito de Estado indica um padrão específico de ordenamento político que tem seu início já no século XIII. Sua construção histórica teve a maior contribuição após o Tratado de Westfalia, em 1648, em que o Estado é consagrado pelo modelo da soberania absoluta dentro de fronteiras definidas territorialmente. Entretanto, foi apenas no decorrer do século XIX que o Estado ganhou seus contornos institucionais, jurídicos e burocráticos, assemelhando-se ao padrão atual (FARIA, 2004, p. 17). O

⁹ “Nação, Estado e soberania, como é sabido, são conceitos conectados ou relacionados com processos econômicos, sociais, políticos e culturais que se implicam e se complementam” (FARIA, 2004, p. 16).

entendimento do Estado como detentor de soberania absoluta começa a ruir ao longo da história, especialmente a partir do advento do Estado de Direito.

Para Roth (1996, p.16), o Estado Moderno apresenta-se como “forma específica de dominação política”, emergindo desde o século XIV e distingue-se do feudalismo por três elementos principais: a separação entre uma esfera pública e uma esfera privada; a dissociação do poderio econômico e político, que se encontravam reunidos no sistema feudal; e uma divisão entre funções políticas e administrativas, tornando-se autônomo da sociedade civil.

No mesmo sentido, Floriano Peixoto Marques Neto (2002, p.33) assevera que dois aspectos são destacados na formação do Estado Moderno: a concentração de poder na esfera pública, com a afirmação da Soberania, e a crescente separação entre a esfera pública e a privada, asseverando nestes termos que:

Podemos destacar, então, que o Estado Moderno emerge após dois processos básicos e indissociáveis: a concentração do poder na esfera pública, a partir da afirmação da soberania (entendida como a inoponibilidade do poder frente aos outros Estados e frente aos demais pólos de poder existentes na sociedade), e a crescente separação entre a esfera pública e a privada (crescente, na medida em que vão se autonomizando tais esferas). A estes dois processos vai corresponder um terceiro relacionado com a necessidade de legitimação deste poder.

A ideia do Estado Moderno está intrinsicamente ligada à capacidade do poder político de garantir a obediência às leis dentro dos limites territoriais, ou seja, a soberania interna, bem como, proteger as fronteiras de outros Estados e estabelecer e realizar seus objetivos do âmbito externo, garantindo então a soberania externa (CENCI, 2007, p. 2).

Ressalta-se que neste trabalho, a referência que se pretende adotar de Estado direciona-se a de aparelho decisório, formulador e executor de políticas públicas, isto é, centralizado de um poder político e vinculante.

Ainda que não seja objetivo do trabalho apresentar uma definição de Estado, já que se trata de um conceito complexo, faz-se necessária a contextualização e esclarecimentos sobre a amplitude do significado a que se está referindo ao longo do texto, principalmente quando há a referência a um “Estado Moderno”.

Tradicionalmente, o Estado Moderno acaba traduzindo-se em duas formas principais, o Estado Liberal e o Estado Social, os quais serão abordados no subitem da globalização econômica.

A consolidação dos Estados, então, é vinculada à própria ideia de soberania¹⁰, a qual tem-se em sentido amplo o poder de mando de última instância em uma sociedade, o que o distingue de outras forças nela presentes (MATTEUCCI, 1999. v. 2, p. 1179).

O formato do poder de mando de última instância altera-se de acordo com a própria organização do Estado. Na época da sociedade feudal, por exemplo, o conceito de soberania era entendido como dualista¹¹, todavia, com a monopolização dos instrumentos de violência e poder pelo Estado, o conceito de soberania passou a ser visto como absoluto, a indicar o poder do Estado como único e exclusivo da política.

A principal obra a tratar sobre o conceito de soberania foi “Les Six Livres de La République”, de Jean Bodin, datado de 1576, cujo Capítulo VIII do Livro I é dedicado a esclarecer o conceito do termo, definindo-o como um “poder absoluto e perpétuo”, sendo absoluto pois não estaria sujeito às ordens de ninguém, frisa-se, nem as do próprio príncipe, e perpétuo pois o exercício da soberania não poderia estar vinculado a um prazo de duração, caso contrário, perderia sua essencialidade, tornando-se mero guardião desse poder (BODIN, 1997, p. 47-66).

Da mesma maneira, Luigi Ferrajoli (2002, p. 2-3) desenvolve a noção de soberania e afirma que ela é essencial para a concepção do Estado-nação, já que assegura autonomia e independência do Estado ao posicionar-se como um poder soberano que ocupa o vértice da pirâmide, possibilitando que ele imponha suas normas dentro de um território

Marcelo Varela (2019, p. 268) traz uma definição contemporânea ao conceito de soberania ao asseverar que:

A soberania nas Relações Internacionais entre os Estados significa independência. A independência em relação a uma parte do globo é o direito de exercer as funções estatais nessa região, excluindo todos os demais Estados. O desenvolvimento da organização nacional dos Estados durante os últimos séculos e, como corolário, o desenvolvimento do direito internacional estabeleceram o princípio da competência exclusiva do Estado,

¹⁰ “Originariamente, a expressão soberania é de caráter eminentemente político, tendo surgido da palavra ‘superior’ [...]” (FARIA, 2004, p. 18).

¹¹ [...] unia em ordem vertical as distintas categorias e as diferentes classes, do rei até o mais humilde súdito, atravessando uma extensa série de mediações, a cada grau correspondia um status bem definido, caracterizado por um conjunto de direitos e deveres que não podia ser violado unilateralmente. [...] Mais tarde, a partir da gradativa monopolização dos instrumentos de violência e poder pelo Estado, a soberania deixa de ser um conceito dualista e se converte num conceito absoluto” (FARIA, 2004, p. 18).

no tocante a seu próprio território, de forma a tornar a soberania o ponto inicial de solução das questões relacionadas às Relações Internacionais.

Ferrajoli (2002, p. 21) entende que a soberania interna e externa passam então por percursos opostos depois da metade do século XX. Em relação à soberania interna, o seu rompimento se inicia com a Declaração dos Direitos do Homem e do Cidadão, de 1789, e, posteriormente, as sucessivas cartas constitucionais, que implicaram em mudanças na forma do Estado. A “divisão dos poderes, princípio da legalidade e direitos fundamentais, corresponde a outras tantas limitações e, em última análise, a negações da soberania interna”.

Desse modo, Elve Miguel Cenci e Tânia Lobo Muniz (2020, p. 94) asseveram que, no âmbito interno, “com o surgimento do Estado de Direito, não resta mais espaço para uma soberania ilimitada: a Constituição passa a ser o referencial para o qual todos olham e a instância última e limitadora do poder”.

Já a soberania externa tem sua falência marcada pelo surgimento de documentos internacionais como a Carta da ONU e a Declaração Universal dos Direitos do Homem que atribuem aos direitos humanos uma posição supraestatal, dentro da ordem jurídica do mundo (FERRAJOLI, 2002, p. 28).

Observa-se uma ruptura entre a soberania formal do Estado e o poder decisório. Resumidamente, afirma-se então que a Crise do Estado Moderno compreende a fraqueza do próprio Estado em sua autonomia decisória. O Estado não consegue impor sua vontade no âmbito interno e externo, suas determinações são fragilizadas, bem como não é possível conter as crises que aparecem.¹²

Durante muito tempo, o modelo Estado moderno foi capaz de responder às demandas que possuía, entretanto, com a globalização e suas consequências, o Estado não mais foi hábil na resolução das situações impostas e não se encaixa nas expectativas atuais.

Os motivos específicos da crise do Estado Moderno não são homogêneos pelos autores, embora todos se complementem, mas para este trabalho e considerando o objetivo principal, apresentaremos as três principais causas trazidas

¹² “As condições e as possibilidades de soberania, projeto nacional, emancipação nacional, reforma institucional, liberalização das políticas econômicas ou revolução social, entre outras mudanças mais ou menos substantivas em âmbito nacional, passam a estar determinadas por exigências de instituições, organizações e corporações multilaterais, transnacionais ou propriamente mundiais, que pairam acima das nações.” (IANNI, 2001, p. 59)

por Luigi Ferrajoli¹³: a globalização econômica, a emergência de um poder econômico global superior ao estatal e o pluralismo das fontes do direito.

2.2.1 Globalização Econômica

Inicialmente, cumpre esclarecer que conforme já mencionado anteriormente, a globalização não é um fenômeno recente. Entretanto, o que há de novo é um inédito processo de superação de barreiras físicas atrelado às interações a nível transnacional em que as empresas privadas vão, progressivamente, substituindo o Estado, diferenciando-se de tudo que havia se observado até então (FARIA, 2005, p. 62). Por esse motivo, a globalização econômica traz novas consequências até então não vivenciadas pelo Estado, que serão abordadas neste subtópico.

A primeira característica presente no processo de globalização econômica é a substituição da produção manufaturada pela industrial massificada que se operou com a Revolução Industrial, favorecendo o desenvolvimento da economia capitalista, lastreada pelo liberalismo econômico.¹⁴

Como dito anteriormente, o Estado Moderno inicialmente tomou a forma do tipo liberal, que acompanha o desenvolvimento do modo econômico do capitalismo, baseia-se no princípio da limitação da intervenção estatal e da liberdade do indivíduo por crer que a regulação econômica será espontânea. O Estado Liberal concebe-se justamente como um protetor da liberdade dos indivíduos frente aos interesses corporativistas, entretanto, renuncia a possibilidade de intervir nos campos econômicos e sociais (ROTH, 1996, p. 17).

Adam Smith, um dos principais pensadores do liberalismo, assevera: "O esforço natural de cada indivíduo para melhorar a sua própria condição, é um princípio

¹³"O que é soberania hoje? Não existe mais, entre os juristas, quem aposte cegamente nas respostas clássicas. Com a globalização econômica, o sistema social teria perdido o centro e o vértice. A fragmentação dos interesses, a pluralização dos âmbitos sociais, o pluralismo das fontes do direito e a multiplicidade de formas de autoridade, para vários juristas, teriam estilhaçado qualquer pretendente ao topo. Por isso, não são os muitos que se arriscam em responder à questão inicial" (FERRAJOLI, 2022, p. VIII).

¹⁴ "A globalização, todavia, não se resume a esse novo modelo de produção capitalista, organizado em escala mundial. Ela decorre também da universalização dos padrões culturais e da necessidade de equacionamento comum dos problemas que afetam a totalidade do planeta como a degradação do meio ambiente, a explosão demográfica, o desrespeito aos direitos humanos, a corrida armamentista etc. Na verdade, como ficou registrado na 54ª Sessão da Comissão dos Direitos Humanos da ONU, a globalização consiste num 'processo que não é apenas econômico, mas que apresenta também uma dimensão social, política, ambiental, cultural e jurídica'" (LEWANDOWSKI, 2004, p. 52).

tão poderoso que por si só (...) é capaz de criar a riqueza e prosperidade de uma nação” (SMITH, 1950, p. 68). Neste sentido, Lourenço Munhoz Filho (2006) esclarece:

Pode se afirmar, portanto, que em regra geral, a concepção liberal apregoa a não intervenção do Estado nas questões econômicas e sociais, defendendo a ideia de estado mínimo, ou seja, de um estado enxuto em sua estrutura administrativo-burocrática e que deixe a auto-organização do mercado definir os rumos da política e da sociedade. Nesta perspectiva, dentre as medidas para que isso possa ocorrer, deve-se proceder à desregulamentação jurídica, à privatização das empresas estatais, à redução dos encargos e tributos sobre as empresas e à desburocratização administrativa.

O Estado Liberal foi aceito por um bom tempo, mas perdeu essa grande aceitação após a emergência de movimentos de cunhos sociais e políticos, tais como revoluções, guerras (HABERMAS, 1987, p. 106) e motivos de caráter econômicos, como a quebra da Bolsa norte-americana, em 1929.

Marcelo Varella ressalta que o processo de transição entre o Estado Liberal e o intervencionista demonstra uma tensão pela própria constitucionalização do direito privado e assevera (2013, p.38):

Esse processo demonstra uma tensão entre as nacionais de empoderamento dos consumidores e o processo de globalização, marcado pela lógica transnacional e pela promoção de regras que facilitam o comércio, mas não se voltam especificamente para a segurança do consumo ou igualdade formal entre os diferentes agentes envolvidos nas relações jurídicas. Nesse contexto, o Estado intervencionista é provocado por inúmeros atores e interesses a propor soluções para problemas em seu território, a regular e oferecer normas casuísticas, o que resulta numa proliferação de normas de baixa efetividade, típicas de um processo de "inflação legislativa" ou "juridificação", que contribui ao ativismo judiciário e à judicialização de políticas públicas, fundadas em dispositivos legais, muitas vezes de natureza constitucional, que alargam a discricionariedade do Judiciário sobre temas a priori de competência do Legislativo e do Executivo.

O Estado assume, então, a postura de intervencionista diante das diversas inconsistências que se apresentam no modelo liberal, em especial: a) na Revolução Industrial, com implicações na proletarização; b) na Primeira Guerra Mundial, que rompe com a tradição do liberalismo econômico; c) na necessidade de intervenção na economia em decorrência da crise de 1929, conciliando a iniciativa privada e a ação governamental; d) na Segunda Guerra Mundial, que impôs a necessidade de um Estado controlador de recursos sociais; e) nas crises cíclicas da economia; f) na insubsistência do ideal da livre força do mercado; g) na alteração paradigmática entre a liberdade negativa para a liberdade positiva ou liberdades sociais. (STRECK,

BOLZAN DE MORAIS; 2010, p. 70-71).

O modelo de Estado Social inspirado na teoria John Keynesiana cria a ideia de intervenção estatal nos campos econômico e social, pelo menos nos países desenvolvidos, respondendo às necessidades de saúde, educação, assistência social, etc. No entanto, os gastos maciços em política social associados às crises do petróleo de 1973 e 1979-1980 produziram um efeito negativo sobre o estado, levando a crises fiscais e financeiras e, finalmente, a uma crise do próprio modelo de estado social (ESTIGARA, PEREIRA e LEWIS, 2009, p. 6).

Diante dessas adversidades, as ideias neoliberais ganharam espaço, e assim, na década de 1980, surgiu um movimento de reforma do modelo de estado social, visando reduzir a intervenção estatal nos setores econômicos e sociais. Os estados neoliberais começaram a lidar com as necessidades mais urgentes dos mais necessitados. Esse processo de reforma nacional deixou muitas pretensões sociais despercebidas, abrindo assim um nicho para ações complementares da sociedade civil e do setor privado. O Estado não é mais o único ator na melhoria das condições sociais, compartilhando responsabilidades com o setor privado (ESTIGARA, PEREIRA e LEWIS, 2009, p. 7).

Recentemente, temos observado uma onda neoliberal e antiestatal que provoca justamente uma deslegitimação da regulação social pelo próprio Estado, que culmina com sua fragmentação frente a instâncias com pretensões de nível global (ROTH, 1996, p. 20).

Dessa maneira, a crise do Estado para Ferrajoli nada mais é do que a própria crise da soberania, na medida em que esvazia os Estados de suas típicas funções transferindo-as para fora da influência nacional, em nível supranacional (2005, p. 109).¹⁵

O professor José Eduardo Faria (2015, p. 137) assevera que:

Se é certo que num primeiro momento sua abertura para o exterior e sua progressiva inserção numa economia em processo de “globalização” propiciam maior competitividade e ganhos de escala, é igualmente correto que, num segundo momento, elas acarretam uma redução da soberania nacional e da autonomia decisória, com graves repercussões sociais e

¹⁵ “Cabe reconhecer, no entanto, que a soberania do Estado-nação não está sendo simplesmente limitada, mas abalada pela base. Quando se leva às últimas consequências “o princípio da maximização da acumulação do capital”, isto se traduz em desenvolvimento intensivo e extensivo das forças produtivas e das relações de produção, em escala mundial. Desenvolvem-se relações, processos e estruturas de dominação política e apropriação econômica em âmbito global, atravessando territórios e fronteiras, nações e nacionalidades” (IANNI, 2001, p. 40).

trabalhistas.

A transferência do poder decisório para além do âmbito estatal ocorreu de maneira mais rápida no âmbito econômico do que político. O Estado foi constantemente enfraquecido sem que fossem criadas instituições globais democráticas em nível internacional, capazes de resolver com eficácia os problemas criados pela globalização. Resultado disso é que não temos um sistema coordenado de governança global apto à resolução dos problemas vivenciados (STIGLITZ, 2007, p. 85).

Ainda, a mitigação da soberania se deu em diferentes níveis em países desenvolvidos frente a países periféricos ou de Terceiro Mundo. Isto porque, se para países em desenvolvimento já era muito difícil consolidar a soberania plena antes da globalização, alcançá-la atualmente torna-se cada vez mais limitado (IANNI, 2001, p. 85).¹⁶

Em síntese, a globalização é um fenômeno que contribui com a crise do Estado Moderno, pois enfraquece uma das suas próprias bases: a soberania, na medida em que o submete a influências e decisões de órgãos internacionais, de outros países e mercados mundiais. Fragilizado, o Estado não mais se apresenta como centro decisório para atuar como originalmente foi projetado, impossibilitado de conter a própria crise que vivencia.

2.2.2 Emergência de um poder econômico global superior

Como reflexo da própria globalização econômica, a mundialização da economia e o aumento das relações entre Estados e empresas privadas, evidenciou-se a necessidade de buscar padronização internacional e estabilidade econômica para incentivar estas relações comerciais.

A abertura da economia ao mercado mundial trouxe reflexos na ordem econômica. O ponto de partida é o cenário pós Segunda Guerra Mundial, no ano de

¹⁶ “É claro que a soberania do Estado-nação periférico ou do Sul é em geral muito limitada, quando não é simplesmente nula. Se é provável que alguns destes Estados nacionais alcançaram a soberania em momentos passados, é muito mais provável que eles pouco ou nada desfrutaram de soberania na época da globalização do mundo. A dinâmica das relações, processos e estruturas que constituem a globalização reduzem ou anulam os espaços de soberania, inclusive para nações desenvolvidas, dominantes, centrais, do Norte ou do Primeiro Mundo. A despeito das prerrogativas que preservam e inclusive procuram ampliar, é inegável que a soberania do Estado-nação é um princípio carente de nova jurisprudência, e de outro estatuto jurídico-político” (IANNI, 2001, p. 85).

1944, em que países não comunistas se encontraram com o objetivo de criar uma organização internacional para gerenciar fluxos comerciais entre os países denominada Acordo de Bretton Woods (MENEZES, 2005, p. 79 e 81).

A redução das fronteiras, alicerçada ao liberalismo econômico, contribuiu para a existência de uma ordem econômica internacionalizada pensada em Bretton Woods e redimensionada ao longo do tempo, desenvolvida no presente momento com apoio da ideologia transnacional (MENEZES, 2005, p. 79 e 81).

Posteriormente aos Acordos de Bretton Woods, os Estados consentiram na criação de um Fundo Monetário Internacional (FMI), surgindo também o Banco Mundial, além do interesse em internacionalizar e centralizar o comércio mundial, resultando no Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), em 1947. Em uma das rodadas do GATT, o resultado alcançado foi a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC) (MENEZES, 2005, p. 78-80).

Esta ruptura na ordem mundial acarreta na mundialização da própria economia, em que os Estados têm seu poder de coação reduzido face ao desenvolvimento de forças econômicas a nível global. A mobilidade humana, o desenvolvimento dos meios de produção e o próprio intercâmbio entre países e empresas limitam a atuação do Estado, a meras políticas fiscais e intervencionistas no âmbito interno, demonstrando a fragilidade perante as coações da economia mundial (ROTH, 1996, p. 18).

Há uma inversão dos papéis no Estado, pois as decisões políticas acabam sendo transferidas para o âmbito econômico que se vê fragilizado pelas coações da economia mundial. Faria (2004, p. 108) ressalta que:

As decisões do sistema financeiro internacional em matéria de investimentos externos e definição de setores, áreas e regiões prioritárias para a recepção de recursos, potencializadas pela capacidade dos conglomerados empresariais de concentrar decisões e ao mesmo tempo de fragmentar espacialmente suas atividades graças à mobilidade locacional dos fatores de produção propiciada pela expansão tecnológica, transformaram-se assim numa forma de poder sem uma localização nítida ou precisa, porém bastante efetiva; mais precisamente, um fundamento último da 'soberania' com relação às políticas econômicas dos Estados-nação. Estes, que até a décadas de 70 vinham comandando o desenvolvimento com base na articulação de empresas públicas com empresas privadas nacionais e empresas internacionais, vêm-se, a partir dos anos 80, coagidos pela competição global a uma gestão macroeconômica crescentemente homogênea, perdendo a autonomia para formular políticas setoriais e sociais próprias."

No âmbito da política econômica nacional, observa-se uma abertura ao mercado mundial e a adequação aos preços praticados por este mercado; aumenta-

se o controle da dívida pública e os pagamentos internacionais; o setor empresarial é privatizado e o Estado passa a regular minimamente a economia, reduzindo o peso das políticas sociais e transformando-as em meras compensações, mesmo diante dos resultados que os mais vulneráveis vivenciam nesse cenário. (SANTOS, 2005, p. 29-30).

O Estado se vê impossibilitado de controlar a economia, que possui como característica principal a dinâmica e lógicas próprias, deixando um vazio ou sendo esvaziado e abrindo espaço para que o próprio mercado regule as relações. (FARIA, 2014, p. 53).

Habermas (2003, p. 199) sustenta que:

a globalização dos mercados, o entrelaçamento entre mercados financeiros e a aceleração dos movimentos do capital levaram a um regime econômico transnacional, que limita sensivelmente o espaço de ações das nações.

A globalização ultrapassa o âmbito das instituições, dos princípios jurídico-políticos, nos padrões socioculturais. Com a globalização do capital, este ultrapassa as fronteiras geográficas, culturas e civilizações, e a base nacional do capitalismo deixa de ser determinante. Para Otavio Ianni: “a internacionalização do capital significa simultaneamente a internacionalização do processo produtivo.” (2001, p. 58 e 63)

Na percepção de Faria (2013, p. 39), há um distanciamento entre a “atuação global dos mercados financeiros e a atuação doméstica dos órgãos públicos de supervisão e controle, a soberania estatal parece estar sendo diluída por um crescente fluxo de interdependências e espaços globalizados”.

Desta feita, não há como negar a necessidade de instituições internacionais para auxiliar no enfrentamento dos problemas vivenciados com a globalização. Todavia, estas instituições sofrem de um déficit democrático, resultando em decisões que destoam dos interesses de grande parte dos países em desenvolvimento (STIGLITZ, 2007, p. 86).

Assim, pode-se observar que a emergência de instituições globais como a Organização Mundial do Comércio, o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial, a título de exemplo, representa a transferência de poderes e decisões econômicas para fora do âmbito interno dos Estados, na tentativa de resolução de problemas comuns, contribuindo para a própria crise do Estado.

2.2.3 Pluralismo das fontes do direito

O Estado que foi o centro do poder decisório por muitos anos está sendo diariamente espremido tanto pela globalização, quanto pela necessidade política de devolução do poder. Os problemas passaram a ser comuns e a demandarem ações coletivas, que só podem ser enfrentados a nível global (STIGLITZ, 2007, p. 85).

Esse ambiente marcado pelo desenvolvimento de núcleos de poder responsáveis por diferentes fontes normativas demonstra ao Estado que ele não mais detém o monopólio das fontes do direito, ante a atuação de antigos e novos atores num ambiente muito mais complexo e denso.

Marcelo Varella (2013, p.23) entende que o sistema jurídico em face da globalização encontra seu maior obstáculo “(...) na ideia de uma sincronização pluralista, com regras comuns, que respeitem a diversidade cultural e ao mesmo tempo tragam estabilidade a um fictício ordenamento jurídico global”.

Faria (2004, p. 14) assevera que o pensamento jurídico vivencia uma crise, na medida em que, anteriormente, o Estado possuía poderes para realizar objetivos e implementar políticas públicas por meio de ações soberanas, que refletiam no direito internacional. Hoje, opostamente, o cenário internacional é independente, com atores, lógicas e procedimentos que ultrapassam as fronteiras nacionais. Em que pese os Estados já tenham vencido o desafio da transnacionalização dos mercados e insumos, ainda não conseguiram vencer as mudanças jurídicas necessárias para o pleno funcionamento da economia globalizada.

Observa-se, então, que uma rede de relações jurídicas privadas emergiu fora do Estado, com atuação transnacional e exigindo autonomia. Todavia, há uma complexidade em normatizá-la, pois envolve a multiplicação de fontes, atores, centros de poder, lógicas comunicativas e resolução de conflitos no direito internacional. (VARELLA, 2013, p. 40).

O aumento das normas nos âmbitos políticos, econômicos e comerciais enfraqueceu todo o direito interno, inclusive a própria autonomia da decisão dos Estados em questões que antes eram de sua única e exclusiva competência soberana, aprofundando ainda mais a crise do Estado-nação (COLOMER VIADEL, 2013, p. 283).

Ainda, Faria (2014, p. 15) assevera que tal situação contribui para falência do

monismo jurídico e abre caminho para a existência de um pluralismo normativo, ou seja, a coexistência de distintas ordens jurídicas autônomas que se cruzam e se interligam. Esclarecendo:

(...) direitos individuais, direitos políticos e direitos sociais há tempos institucionalizados são crescentemente “flexibilizados” ou “desconstitucionalizados”; (...) multiplicação de reivindicações por direitos de natureza supranacional relativiza o papel do Estado-nação, cujo traço característico principal é – entre outros – a territorialidade, como unidade privilegiada de interação; e as tradicionais normas abstratas, gerais e impessoais, articuladas em termos hierárquicos por uma estrutura constitucional, têm sua efetividade crescentemente desafiada pelo aparecimento de regras espontaneamente geradas nos diferentes ramos e setores da economia, a partir de necessidades específicas.

Com o pluralismo das fontes do direito, o Estado passa a ter que levar em consideração normativos internacionais para estabelecer leis de caráter nacional, restando a estas um direito que adquire lentamente a forma do direito internacional, suscetível também à esfera privada na produção de suas normas e de sua legitimação (ROTH, 1996, p. 21).

Na prática, o que se observa é: “(...) um processo contínuo de atribuição de capacidades e competências soberanas dos Estados para o plano internacional. (...) O internacional inspira o nacional. O internacional se impõe ao nacional” (VARELLA, 2019, p. 86 e 88).

Esse pluralismo de direito e o enfraquecimento das normas produzidas no direito interno fomentam um vazio de direito público, que de acordo com Ferrajoli (2005, p. 117) é originado pela crise do Estado sobre o plano internacional: uma ausência de regras a fim de garantir a paz e a proteção dos direitos humanos, frente aos novos poderes transnacionais tanto públicos como privados. Ainda, Ferrajoli assevera que (2005, p. 117):

Penso inclusive que a mesma globalização da economia pode ser identificada, no plano jurídico, com esse vazio de direito público internacional adequado para regular os grandes poderes econômicos transnacionais: não, deve-se notar, um vazio de direito, que não pode nunca existir, mas um vazio de direito público, inevitavelmente preenchido por uma plenitude de direito privado, quer dizer, de um direito de produção contratual que substitui as formas tradicionais da lei e que reflete, comumente, a lei do mais forte.

Importante salientar que o pluralismo de normas jurídicas não é emanado apenas de órgãos internacionais, sendo que as empresas transnacionais também

influenciam a elaboração de normas e competem com os interesses do Estado, na medida em que, no contexto da globalização, não é difícil encontrar grandes empresas em que essa concentração do poder econômico se torna tão grande que supera o poder dos Estados, o qual não é apto a regular a relação comercial entre elas.

Ferrajoli (2002, p. 48) entende que o Estado, então, vivencia uma crise que vem tanto de cima, pela própria transferência de decisões que eram originais do Estado para organismos internacionais, quanto de baixo, na medida em que o Estado se torna incapaz de cumprir duas de suas grandes funções: a própria unificação nacional e a garantia da paz interna.

Desta feita, é possível observar que o pluralismo de fontes do Direito acaba por provocar um enfraquecimento nas normas nacionais e da própria Constituição frente ao positivismo do direito internacional.¹⁷ Entretanto, ainda que existam novas fontes de Direito, no âmbito internacional é possível observar um vazio de direito público, na medida em que muitas normas não possuem mecanismos coercitivos aptos para alcançar os fins buscados, como será abordado adiante.

¹⁷ Os conceitos e as categorias do Direito Internacional se tornam bastante úteis, para a identificação e análise das instituições jurídicas advindas com a globalização econômica, conforme já foi visto nos capítulos anteriores, no atual cenário de poli centrismo mundial, de relativização do princípio da soberania, de dispersão do poder normativo entre governos, organismos multilaterais, instituições financeiras internacionais e conglomerados transnacionais e de interpenetração crescente entre os domínios público e privado, o direito positivo do Estado-nação já não dispõe mais de condições para se organizar quase exclusivamente sob a forma de atos unilaterais, transmitindo de modo "imperativo" as diretrizes e os comandos do legislador. Com o advento do fenômeno da globalização, cada vez mais esse direito tem sido obrigado a assumir as feições de um ato multilateral cujo conteúdo, exprimindo vontades concordantes em tomo de objetivos comuns, resulta de intrincados processos de entendimento que se iniciam antes de sua propositura parlamentar ou de sua edição pelo Executivo e terminam, muitas vezes, no momento de sua aplicação. Pelos diferentes fatores econômicos e políticos até aqui já apontados, esse direito está sendo reorganizado hoje em bases bem mais gerais e bastante flexíveis. E como suas regras vêm deixando de lado a regulação direta das condutas econômicas, limitando-se a atuar numa perspectiva indireta, estabelecendo procedimentos para negociações e acordos, elas podem ser comparadas às normas e às soft laws utilizadas pelo Direito Internacional para assegurar a coexistência e a cooperação entre as nações. Também não é difícil compreender a tendência de valorização do pluralismo no âmbito do pensamento jurídico contemporâneo. Na medida em que sob essa generalidade e flexibilidade do novo perfil do direito positivo do Estado-nação as organizações financeiras internacionais e as corporações transnacionais formam complexas redes de acordos formais e informais em escala mundial, estabelecendo suas próprias regras, seus procedimentos de auto resolução de conflitos, sua cultura normativa e até mesmo seus critérios de legitimação, bem como definindo suas próprias identidades e regulando suas próprias operações, o que se tem na prática é uma inequívoca situação de pluralismo jurídico, pluralismo esse aqui encarado na perspectiva de sobreposição, articulação, intersecção e interpenetração de vários espaços jurídicos misturados. Tendo como característica básica a "porosidade" dessas múltiplas redes normativas, esse tipo de pluralismo é que confere tanto a especificidade quanto a originalidade das instituições de direito emergentes com o fenômeno da globalização econômica (FARIA 2002, p 155-156).

2.3 IMPACTOS DA GLOBALIZAÇÃO NO DIREITO INTERNACIONAL PÚBLICO

Os reflexos da globalização econômica atingiram todos os setores da sociedade, especialmente, no âmbito do Direito Internacional, na medida em que resultaram na inserção de outros sujeitos e atores na Sociedade Internacional, os quais ganharam força com o fenômeno da globalização e modificaram as relações internacionais.

O Estado, diante de suas necessidades políticas, econômicas e sociais, começou a se relacionar no ambiente internacional, através da assinatura de pactos e tratados, obrigando-se a aceitar certas adaptações, uma vez que, não era mais o detentor da decisão final (LIMA, PIROLA, 2013, p. 250).

As normas internacionais passam a influenciar a condução de políticas públicas dos Estados. Este processo de ingresso do direito internacional no plano doméstico é diferente a depender do Estado. Sobre o tema, Varella (2013, p. 94) esclarece:

O direito internacional ingressa no plano doméstico de forma distinta em cada país, sobretudo quando se trata de normas não-obrigatórias. A internalização de normas envolve um conjunto dinâmico e complexo de interações entre os atores-chave, que operam ao mesmo tempo no plano doméstico e internacional. A norma internacional é interpretada pelos atores nacionais conforme suas próprias culturas, ou seja, é remodelada no plano doméstico.

Ainda, Arnaud (1999, p. 36) assevera: “o Direito Internacional compreende o conjunto de regras e de princípios jurídicos aplicados entre os Estados e também entre eles e outros agentes internacionais” e, assim, conclui que: “embora os Estados sejam soberanos, eles não são livres para fazer individualmente aquilo que desejam”. Na visão jurídica clássica do Direito Internacional, somente aos Estados caberia a aplicação das regras e princípios mencionados.

Insta esclarecer que a definição do Estado no Direito Internacional que permanece praticamente imutável é a estabelecida na Convenção sobre os Direitos e Obrigações dos Estados, de Montevideo: “O Estado como pessoa de Direito Internacional deve possuir as seguintes características: a) população permanente; b) território definido; c) governo; e d) capacidade para estabelecer relações com outros Estados” (CRETELLA NETO, 2006, p. 34).

Ocorre que, desde meados do século XX, admite-se que outras entidades que carecem de base territorial consolidada e população permanente também possam ostentar a qualidade de sujeito do Direito Internacional, sem, todavia, deixar de reconhecer que o Estado ainda é o centro do sistema jurídico (REZEK, 2014, p. 187).

O entendimento clássico então foi alterado e as organizações internacionais passaram a ser vistas como “parte da ordem internacional”. Todavia, a nova dinâmica das relações econômicas e políticas trouxe modificações na composição da sociedade internacional, na medida em que há a participação das empresas e outros atores não estatais, agindo independente de qualquer envolvimento estatal (PORTELLA, 2017, p. 37).

Wagner Menezes (2007. p. 987) ao discorrer sobre o tema assevera que: “O Direito Internacional deixa de ser eminentemente direcionado para os Estados e passa a atingir empresas, indivíduos que, por sua vez atuam mais constantemente também na ordem internacional, até mesmo como protagonistas”.

Nesse sentido, este subitem irá abordar os atores de Direito Internacional, observando, para tanto, a definição de Marcelo Varella:

Atores internacionais são todos aqueles que participam de alguma forma das relações jurídicas e políticas internacionais. A expressão compreende os Estados, as Organizações Internacionais, as organizações não governamentais, as empresas, os indivíduos e outros. A expressão atores internacionais é, portanto, mais ampla que sujeitos de direito internacional e, então, mais adequada para compreender estas outras categorias. (2019, p. 26)

Ressalta-se que não há interesse em fazer uma análise histórica e linear de todos os atores, mas, sim, trazer os principais pontos e características frente ao direito internacional moderno, a fim de demonstrar como a sociedade internacional atuou face os reflexos da globalização econômica.

2.3.1 Organizações Internacionais

A existência de interesses comuns, somados à multiplicação de conflitos internacionais, fez com que os Estados, voluntariamente, se associassem com entidades capazes de articular os esforços a fim de alcançar objetos comuns. As organizações internacionais então podem ser definidas como “entidades criadas e compostas por Estados por meio de tratado, com arcabouço institucional permanente

e personalidade jurídica própria, com vistas a alcançar propósitos comuns (PORTELLA, 2017, p. 157).¹⁸

As organizações internacionais¹⁹ são sujeitos de direito internacional com personalidade jurídica reconhecida pela ordem internacional, podendo contrair obrigações e firmar tratados, atuando com personalidade distinta da seus próprios membros, ou seja, atua em busca de representação dos interesses dos membros, independentemente da vontade individualizada de cada um deles.

A personalidade jurídica das organizações internacionais foi reconhecida no Parecer Consultivo da Corte Internacional de Justiça (CIJ) em 1949, que versa sobre o assassinato do *Conde Folke Bernadotte*, em que ficou reconhecida a possibilidade de as organizações demandarem e apresentarem reclamações internacionais para análise (FERNANDES, OLIVEIRA, 2018).²⁰

Assim, hoje pode-se afirmar que as organizações internacionais têm personalidade objetiva, isto é, dentro da comunidade internacional são oponíveis a todos, mesmo aos Estados que não ratificaram o tratado de constituição. Além disso,

¹⁸ “Não existe em Direito Internacional Positivo uma definição precisa de organização internacional capaz de expor, de maneira satisfatória, toda a complexidade do fenômeno organizacional. Por exemplo, tanto a Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados (1969) quanto a Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados entre Estados e Organizações Internacionais ou entre Organizações Internacionais (1986), ambas no art. 2º, § 1º, alínea i, simploriamente definem organização internacional como “uma organização intergovernamental”, o que evidentemente não é o suficiente para o correto entendimento do tema. Ademais, a multiplicidade de organizações hoje existentes (distintas umas das outras em estrutura e natureza) está a impedir uma conceituação tão estrita. No entanto, a prática de sua formação e funcionamento ao longo dos anos, parece permitir uma definição mais completa e capaz de entender o fenômeno com mais propriedade. (MAZZUOLI, 2019, p. 905)

¹⁹ Neste ponto é importante mencionar a existência de distinção entre organizações internacionais e organizações internacionais privadas ou não governamentais (ONGs). Nas palavras de Mazzuoli (2019, p. 907): “Tanto as organizações intergovernamentais como as organizações não governamentais são produto de um ato de vontade que, no primeiro caso, promana dos Estados, quando elaboram um tratado multilateral constitutivo da organização e, no segundo, da vontade de particulares, com ou sem a interveniência de órgãos públicos, almejando criar uma organização não governamental para finalidades lícitas. (...) Apenas estas últimas (as ORGS) são verdadeiros sujeitos do Direito Internacional Público e detêm o poder de celebrar tratados com os Estados e com outras organizações internacionais da mesma natureza. As organizações não governamentais, apesar de sua grande relevância para as relações internacionais contemporâneas e não obstante o seu papel cada vez mais crescente em todo o planeta, têm a característica de serem criadas por particulares e não por Estados soberanos, não havendo tratado instituidor, o que as destitui de personalidade jurídica internacional, não podendo assim celebrar tratados, manter relações diplomáticas com outros sujeitos internacionais etc.”

²⁰ “Os sujeitos da lei em qualquer sistema jurídico não são necessariamente idênticos em sua natureza ou na extensão de seus direitos, e sua natureza depende das necessidades da comunidade. Ao longo de sua história, o desenvolvimento do direito internacional foi influenciado pelas exigências da vida internacional, e o aumento progressivo das atividades coletivas dos Estados já deu origem a instâncias de atuação no plano internacional por parte de certas entidades que não são Estados. Esse desenvolvimento culminou no estabelecimento, em junho de 1945, de uma organização internacional cujos propósitos e princípios são especificados na Carta das Nações Unidas. Mas para atingir esses fins a atribuição de personalidade internacional é indispensável.” (CIJ, 1949, tradução nossa)

possuem também personalidade jurídica no direito doméstico, o que possibilita que a organização internacional mantenha relações jurídicas com os demais sujeitos de direito internacional, assim como, no interior de cada Estado, mantenha relações jurídicas com outras pessoas de direito interno. (VARELLA, 2019, p. 350)

A principal organização internacional é a ONU, que vivenciou um difícil processo de constituição, face a inexistência de diálogo internacional e a valorização excessiva do Estado como ente soberano à época. Sua criação se deu após a Segunda Guerra Mundial, em 24 de outubro de 1945, com a entrada em vigor da Carta das Nações Unidas como resposta às atrocidades praticadas. A criação da ONU estabelece, pela primeira vez, “uma ordem global baseada em pressupostos jurídicos que desencadearam um processo modelador de um novo sistema normativo internacional e um ambiente propício para trocas (...) entre o plano global e o local e vice-versa” (MENEZES, 2005, p. 326).

Desta feita, o surgimento da ONU representa a possibilidade de criação de uma organização multilateral, com objetivos universais e institucionalização da cooperação internacional, oferecendo à sociedade internacional novos instrumentos e opções de ação para os Estados, influenciando profundamente o Direito Internacional.

2.3.2 Os indivíduos

A caracterização dos indivíduos como sujeito de Direito Internacional ainda gera inúmeras discussões entre os autores, acendidas especialmente após a segunda metade do século XX, com o reconhecimento da personalidade jurídicas das Organizações Internacionais.

O cenário pós Segunda Guerra Mundial contribuiu para o fortalecimento da internacionalização dos Direitos Humanos. Após vivenciar a barbárie, o mundo sentiu a necessidade de estabelecer direitos mínimos que deveriam ser observados e mecanismos a nível supranacional que pudessem ser acionados para proteção dos direitos humanos dos indivíduos. Foi então, com o desenvolvimento do Direito Internacional dos Direitos Humanos, que o indivíduo passou a ser considerado, por alguns autores, como sujeito de Direito Internacional.

A emergência da característica universal dos direitos humanos e a criação de normativos internacionais que exigem dos Estados a proteção de direitos mínimos

garantiram aos indivíduos a possibilidade de demandar e exigir em nome próprio, e não de terceiros, seja para buscar proteção, como a Convenção Europeia de Direitos Humanos, a Convenção Interamericana de Direitos Humanos (para provocação da Comissão) (VARELLA, 2019, p. 25), seja apta a “responder pelo ato em foros internacionais, como o Tribunal Penal Internacional (TPI), órgão competente para processar e julgar indivíduos (...)” (PORTELLA, 2017, p. 160)

Paulatinamente, a doutrina vem reconhecendo na pessoa natural o caráter de sujeito. Entretanto, a personalidade internacional do ser humano ainda é contestada. Para Francisco Rezek (2014, p. 189), os indivíduos não têm personalidade jurídica por, principalmente, não se envolverem na produção do acervo normativo internacional, diferentemente dos Estados e Organizações Internacionais. Por outro lado, Marcelo Varela (2019, p. 25) entende que a personalidade jurídica dos indivíduos poderia ser reconhecida por um regime jurídico específico, com características relativas e derivadas dos Estados.

No presente trabalho, adotar-se-á o entendimento de que os indivíduos são sujeitos de direitos e deveres no âmbito internacional e, juntamente com as empresas, participam de alguma forma das relações jurídicas e políticas internacionais, ainda que não se trate de personalidade jurídica ampla presente nos Estados e Organizações Internacionais.

2.3.3 As Empresas Transnacionais

O exercício da atividade econômica pode ser feito de maneira individual, artesanal ou de forma organizada sob o regime da empresa. Assim como em outras áreas do Direito, a partir do momento em que a sociedade cria a instituição, cabe ao Direito conceituar e regular (CRETELLA NETO, 2006, p. 17).

Neste subitem abordar-se-á brevemente a evolução das empresas transnacionais e sua posição no Direito Internacional, sendo que, no próximo capítulo será discutido o papel das empresas transnacionais pós globalização, analisando as medidas já adotadas na tentativa de regulação, a fim de mitigar os impactos negativos causados. Marcelo Varela (2013, p. 67) explica sobre a ascensão das empresas como ator econômico:

Há uma forte ascensão da participação de empresas multinacionais em todos

os setores. Com as possibilidades de globalização, mesmo empresas nacionais de pequeno e médio porte ampliam sua capacidade de participar do mercado internacional. Influenciam a política interna e externa dos Estados. Produzem normas privadas efetivas para toda a cadeia de consumo e se tornam um ator essencial no processo de internacionalização do direito. Tradicionalmente, os Estados são porta-vozes de suas empresas. A diferença é que agora o território é global e os porta-vozes também devem falar globalmente.

O empoderamento das empresas transnacionais é uma marca da própria globalização econômica. José Renato Nalini (2009, p. 266) afirma que a única vencedora do século XXI é a empresa, isto porque, enquanto o Estado se encontra às voltas com a relativização da soberania, sem se decidir entre Estado mínimo e Estado intervencionista, a empresa encontra-se cada vez mais eficiente.

Assim, com o avanço da globalização e da tecnologia, tornou-se possível que as empresas ultrapassassem as barreiras estatais, se tornando muito mais competitivas, eficientes e globais. Por esse motivo, ganham força no cenário internacional, exercendo influência direta nos Estados.

A empresa transnacional, para Luiz Olavo Baptista (1987, p. 23), é composta pela diretoria, pelos acionistas, pelo capital inserido pelos acionistas e pelo mercado financeiro, e um *modus operandi* diferenciado das empresas internas: integram todas as suas operações das diversas filiais e centralizam a sua política e controle, o que leva, inevitavelmente, a um conflito com os diferentes interesses nacionais.

Todavia, definir a empresa transnacional não é tarefa fácil²¹, primeiramente, insta esclarecer algumas diferenças entre empresas multinacionais (EMNs) e empresas transnacionais (ETNs). Paul Hirst e Grahame Thompson explicam:

“A segunda maior consequência da globalização econômica seria a transformação das empresas multinacionais (EMNs) em empresas transnacionais (ETNs). A ETN possuiria um capital totalmente

²¹ Para explicar a complexidade de definir as empresas transnacionais, José Cretella Neto afirma: “Se se quiser lançar mão de uma imagem, para caracterizar, *mutatis mutandi*, a dificuldade em conceituar juridicamente a empresa transnacional, pode ser lembrado o fenômeno físico da corrente elétrica, a qual, formada por elétrons, comporta-se ora como partícula, ora como onda. Não se consegue visualizá-la e nem avaliá-la o peso. Para efetuar cálculos, usa-se o artifício de considerar que o elétron tem carga positiva, invertendo-se o sentido real de circulação da corrente. Apesar de apresentar características que desafiam o senso comum, em relação ao mundo perceptível, ninguém poderá negar a existência da eletricidade, nem deixar de reconhecer-lhe os efeitos e, inclusive, medir-lhe a intensidade com grande precisão. E, aliando a tecnologia e o sentido prático, propicia aparelhos para gerá-la, armazená-la, transmiti-la e distribuí-la.” (2006, p.) Sobre o tema, Dalmo Dallari assevera: “Primeiro aspecto a ser abordado é o que se refere ao conceito de empresa multinacional. O que é “empresa multinacional”? Na verdade, a resposta ainda não foi dada de maneira satisfatória ou que possa ser considerada definitiva. Apesar de inúmeros estudos a respeito do assunto, verifica-se que ainda existe um a procura da conceituação satisfatória. Verifica-se também que, no âmbito jurídico, é menor a quantidade de estudos dedicados ao problema da empresa multinacional.” (2006, p. 111)

descomprometido, sem identificação nacional específica e com uma gestão internacionalizada, e ao menos uma disposição potencial para transferi-lo para qualquer lugar do mundo com o fim de obter os retornos mais seguros e mais altos. No setor financeiro, isso poderia ser alcançado com o toque de um botão e, em uma economia verdadeiramente globalizada, seria totalmente ditada pelas forças do mercado, sem deferência às políticas monetárias nacionais. No caso de empresas manufatureiras, elas poderiam adquirir, produzir e comercializar em nível global, conforme a estratégia e as oportunidades exigidas. A empresa não seria mais baseada em um local nacional predominante (como na multinacional), mas atenderia os mercados globais por meio de operações globais. Assim, a ETN, ao contrário da EMN, não podia mais ser controlada ou mesmo restringida pelas políticas de determinados estados nacionais. Em vez disso, poderia escapar a todos, exceto os padrões regulatórios internacionais acordados e aplicados em comum. Os governos nacionais não poderiam adotar padrões regulatórios específicos e efetivos. Governos não poderiam adotar padrões que divergissem daqueles padrões visados pelas ETN que operassem em suas fronteiras. As ETNs seriam a principal manifestação de uma verdadeira economia globalizada (HIRST; THOMPSON, 2003, p. 102-103, tradução nossa).²²

Neste sentido, pode-se afirmar que as empresas multinacionais foram gradualmente substituídas pelas empresas transnacionais, sendo estas últimas caracterizadas pela alta capacidade de adaptação às especificidades de cada mercado, organizadas através de um processo ágil, menos burocrático, interligado e controlado por informações compartilhadas (FARIA, 2002, p. 72).²³

²² No original: "A second major consequence of the notion of a globalizing international economy would be the transformation of multinational companies (MNCs) into transnational companies (TNCs) as the major players in the world economy. The TNC would be genuine footloose capital, without specific national identification and with an internationalized management, and at least potentially willing to locate and relocate anywhere in the globe to obtain either the most secure or the highest returns. In the financial sector this could be achieved at the touch of a button and in a truly globalized economy would be wholly dictated by market forces, without deference to national monetary policies. In the case of primarily manufacturing companies, they would source, produce and market at the global level as strategy and opportunities dictated. The company would no longer be based on one predominant national location (as with the MNC) but would service global markets through global operations. Thus the TNC, unlike the MNC, could no longer be controlled or even constrained by the policies of particular national states. Rather it could escape all but the commonly agreed and enforced international regulatory standards. National governments could not adopt particular and effective regulatory. National governments could not adopt particular and effective regulatory standards. National governments could not adopt particular and effective regulatory policies that diverged from these standards to the detriment of TNCs operating within their borders. The TNC would be the main manifestation of a truly globalized economy.

²³ "Com grande capacidade de adaptação às especificidades de cada mercado, com extrema sensibilidade para detectar novas tendências com sofisticadas estratégias para alcançar a mais alta produtividade ao menor custo possível e com enorme competência para exercer diferentes atividades em diferentes contextos sociais, econômicos, políticos e culturais e atuar em distintas linhas de produção e negócios, a companhia global ou corporação transnacional tende a se organizar por meio de unidades ou divisões empresariais. Elas são altamente flexíveis, modulares e, acima de tudo, articuladas em perspectiva reticular. Deste modo, a atuação e o desempenho das corporações transnacionais ou companhias globais não configuram mais um agregado de atividades em nível de países, sob a forma de estruturas burocráticas e organizacionais estáveis e rígidas. Pelo contrário, passam a ter a forma de um sistema de negócios desagregado, administrado como um processo interligado, controlado por informações compartilhadas e organizado horizontalmente por assunto, produto ou serviço" (FARIA, 2002, p. 72).

Ainda em relação à diferenciação entre multinacional e transnacional, Celso Albuquerque Mello, com base na definição concedida pela Organização das Nações Unidas, conceitua as ETNs como:

[...] empresas que atuam além e através das fronteiras estatais. É mais correto, porque o qualificativo “multinacional” podia conduzir a equívoco se fosse interpretado ao pé da letra, vez que estas empresas não têm muitas nacionalidades. Assim, a matriz é norte-americana, a subsidiária no Brasil é brasileira, a subsidiária na Argentina é argentina (...). (MELLO, 1993, p. 105)

Desta maneira, Charles Leben (apud CRETELLA NETO, 2006, p. 21) identifica três critérios econômicos que devem ser observados para a caracterização da empresa transnacional, quais sejam: o primeiro seria o tamanho físico ou a importância de suas atividades internacionais; o segundo diz respeito pela forma de gestão e organização, enquanto o terceiro se refere à abordagem prospectiva da empresa.

A principal característica do ponto de vista econômico das empresas transnacionais é seu tamanho, o poder e a capacidade de influência que, em muitos casos, supera a do próprio Estado.²⁴ Ainda, as empresas multinacionais estão presentes em diversos nichos de mercado, dentre eles, cita-se: telecomunicações, transportes, bancos, seguros e comércio atacadista, os quais acabam sendo setores vitais para a economia, de modo que além do poderio econômico, os Estados ficam reféns do próprio serviço prestado.

Ressalta-se que, por buscar atender um mercado mundial e não só um mercado nacional, as ETNs tomam suas decisões com pouca ou nenhuma observância aos diferentes interesses locais (BAPTISTA, 1987, p. 29).

No que tange ao termo transnacional, insta esclarecer que este refere-se à forma da atividade desempenhada pela empresa, ligada à ideia de transpasse estatal, enquanto o termo globalização remete à ideia de conjunto, de globo (STELZER, 2011, p. 21). Neste sentido, Joana Stelzer (2011, p. 16) assevera que:

[...] representa o novo contexto mundial, surgido principalmente a partir da intensificação das operações de natureza econômico-comercial no período do pós-guerra, caracterizado – especialmente – pela desterritorialização, expansão capitalista, enfraquecimento da soberania e emergência de

²⁴ No original: “Sin embargo, si analizamos las características que definen a la empresa transnacional desde un punto de vista económico, podemos observar que uno de los caracteres definitorios de toda empresa transnacional es su gran tamaño. Debemos tener en cuenta que el poder y capacidad de influencia de las corporaciones transnacionales no sólo compite con la capacidad de influencia de muchos Estados, sino que incluso puede llegar a superarla.” (GONZALEZ, 2017, p. 241)

ordenamento jurídico gerado à margem do monopólio estatal.

Ainda, o Subcomitê das Nações Unidas para Promoção e Proteção da ONU na Resolução 2003/16, sobre as Normas de Responsabilidades para as Corporações Transnacionais e Outras Empresas Privadas, no que diz respeito aos Direitos Humanos definiu como:

O termo “corporação transnacional” refere-se a uma entidade econômica que opera em mais de um país ou um conjunto de entidades econômicas que operam em dois ou mais países - quaisquer que sejam suas formas jurídicas, seja no seu país de origem ou no país de atividade, e seja tomado individualmente ou coletivamente. (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, 2003, tradução nossa)²⁵

Observa-se que a influência das empresas transnacionais também interferiu nas relações internacionais. Como já fora mencionado, há discussão acerca da consideração de outros sujeitos de Direito Internacional que não os Estados, as Organizações Internacionais e, com controvérsias, os indivíduos.

Existem diversas resistências à concessão do status de sujeito de direito internacional às empresas transnacionais. Para José Cretella Neto, as ETNs encontram barreiras no Estado de origem e no Estado hospedeiro. No primeiro, esta barreira é representada pelo discurso de ameaça à soberania estatal, transferência de capital para o exterior e esvaziamento de empregos. Já no país de origem, embora as ETNs representem altos valores de investimentos, geração de tributos e aumento do número de trabalhos, nem sempre o saldo é positivo. Isso porque a instalação das ETNs também gera poluição ao meio ambiente, exploração de riquezas naturais e a própria redução do potencial decisório político do Estado (2006, p. 93 e 94).

Sobre o tema, Carlos Roberto Husek (2000, p. 46) esclarece:

(...) nem todos os internacionalistas admitem-nas (TNCs) como sujeitos na área internacional, ante o escopo de lucro que buscam, porém entendemos que, exatamente por isso e para que não se tornem uma força oculta, não pode a ordem internacional ignorá-las. Assim como o Homem não tem capacidade plena para postular e participar dos eventos internacionais, também não é preciso dar a essas sociedades direitos iguais aos dos Estados. Todavia, fechar os olhos à sua existência, quando os Estados não as controlam, é criar um monstro não reconhecido pelo Direito e que influencia profundamente Estados, organismos internacionais e Homem.

²⁵ No original: “The term “transnational corporation” refers to an economic entity operating in more than one country or a cluster of economic entities operating in two or more countries - whatever their legal form, whether in their home country or country of activity, and whether taken individually or collectively”.

Assim, a par desses esclarecimentos introdutórios sobre as empresas transnacionais, insta ressaltar que para os fins deste trabalho, adotar-se-á o entendimento de que as ETNs são organizações que atuam em mais de um país, por meio de uma estrutura organizacional e jurídica mais flexível, com objetivo de aumento de lucro e redução de custos operacionais, independente de seu formato societário e de sua nacionalidade.

3 AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS E AS TENTATIVAS DE REGULAÇÃO JURÍDICA: REFLEXOS DA ATUAÇÃO DAS EMPRESAS NA SOCIEDADE INTERNACIONAL

As ETNs foram e são vistas como vilãs no processo de emancipação social. O cenário econômico, atrelado à incapacidade dos Estados em tutelarem adequadamente os direitos fundamentais, contribuiu para o fortalecimento econômico e político das empresas transnacionais. O resultado é facilmente perceptível no aumento e ampliação do número de empresas transnacionais.

Entretanto, apesar dos impactos negativos das empresas transnacionais, que possibilitaram uma série de violações de direitos humanos, é possível identificar impactos positivos oriundos do crescimento das empresas nos países.

Sendo assim, no capítulo anterior foi abordado todo o cenário e histórico que propulsionou o surgimento e o crescimento das empresas transnacionais durante o século XX, associados principalmente ao processo de globalização econômica. O primeiro subitem deste capítulo abordará, então, as empresas transnacionais em números, a fim de demonstrar o tamanho e o poderio econômico destas frente aos Estados e demais sujeitos internacionais, bem como a contribuição para perda de controle estatal deste sobre as instituições, resultando em transtornos sociais e destruindo a ordem da sociedade.

O segundo subitem irá analisar os impactos positivos e negativos que as empresas transnacionais têm provocado, aprofundando-se sobre as violações de direitos humanos, demonstrando as tentativas de regulação jurídica destas empresas no cenário internacional. Para tanto, será feito um breve levantamento e estudo do Código de Conduta para as Transnacionais, as Diretrizes da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico para Empresas Multinacionais (OCDE), a Declaração Tripartite de Princípios sobre as Empresas Multinacionais e a Política Social, as Normas sobre as Responsabilidades em Direitos Humanos das Corporações Transnacionais e Outras Empresas Privadas e os Princípios Orientadores da ONU.

O objetivo ao final do capítulo é traçar um panorama da situação das empresas transnacionais, englobando seus benefícios, suas externalidades, bem como toda evolução de documentos internacionais sobre o tema, que permita identificar possíveis soluções e medidas de enfrentamento à violação de direitos por parte das

empresas transnacionais.

3.1 AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS EM NÚMEROS E OS IMPACTOS NA ATUAÇÃO DO ESTADO

Para falar das empresas transnacionais, é importante trazer uma análise numérica para mensurar o tamanho e a relação que as ETNs têm com os Estados e demais sujeitos da sociedade internacional.

Em 1998, no documento de trabalho sobre o impacto das atividades de corporações transnacionais na realização de direitos econômicos, sociais e culturais, elaborado por El Hadji Guissé, já se observava que o poderio econômico destas empresas ultrapassava o dos Estados. Como constou na Resolução 1997/11 (UN, 1998, p. 3, tradução nossa):

Das 100 maiores concentrações de riqueza do mundo, 51% são de propriedade de corporações transnacionais e 49% de Estados. O faturamento da Mitsubishi excede o produto interno bruto (PIB) da Indonésia. O volume de negócios da Ford excede o PIB da África do Sul, e a Royal Dutch Shell ganha mais do que a Noruega.²⁶

Ainda, no ano de 2000, o Instituto para Estudos Políticos sediado em Washington/DC, realizou um estudo demonstrando que a situação do Relatório de 1997 supracitado continuava a mesma: das 100 maiores economias do mundo, 51 eram empresas (LINGUETTE, 2007).

Em maio de 2022, a Forbes lançou o “Global 2000”, uma lista que classifica as maiores empresas do mundo usando quatro métricas: vendas, lucros, ativos e valor de mercado. Para a elaboração da lista, a Forbes estipula um valor de corte mínimo para uma empresa se qualificar, o qual, para esta última classificação foi: vendas de US\$ 5,5 bilhões, lucros de US\$ 493 milhões, ativos de US\$ 13,7 bilhões e valor de mercado de US\$ 7,6 bilhões. (FORBES, 2022)

Para se classificar a empresa precisa se qualificar para pelo menos uma das listas para ser elegível para o ranking final do Global 2000. As empresas recebem uma pontuação separada para cada métrica com base em sua classificação na lista de 2000. Ao final, somam-se todas as pontuações para todas as quatro métricas

²⁶ No original: “Of the 100 biggest concentrations of wealth in the world, 51 per cent are owned by transnational corporations and 49 per cent by States. Mitsubishi's turnover exceeds Indonesia's gross national product (GNP); Ford's turnover exceeds South Africa's GNP; and Royal Dutch Shell earns more than Norway.” (ONU, 1998, p. 3)

(igualmente ponderadas) e compila-se uma pontuação composta para cada empresa com base em suas classificações de vendas, lucros, ativos e valor de mercado. Classificam-se as empresas em ordem decrescente pela pontuação composta mais alta e, em seguida, aplicamos a classificação da Forbes Global 2000. A pontuação composta mais alta obtém a classificação mais alta. O resultado da última lista Global 2000 pode ser observado abaixo: (FORBES, 2022)

Tabela 1: Lista das maiores empresas mundiais

Posição	Nome	País	Vendas	Lucro	Bens	Valor de Mercado
1º	Berkshire Hathaway	Estados Unidos da América	US\$ 276.09 B	US\$ 89.8 B	US\$ 958.78 B	US\$ 741.48 B
2º	ICBC	China	US\$ 208.13 B	US\$ 54.03 B	US\$ 5,518.51 B	US\$ 214.43 B
3º	Saudi Arabian Oil Company	Arábia Saudita	US\$ 400.38 B	US\$ 105.36 B	US\$ 576.04 B	US\$ 2,292.08 B
4º	JPMorgan	Estados Unidos da América	US\$ 124.54 B	US\$ 42.12 B	US\$ 3,954.69 B	US\$ 374.45 B
5º	China Construction Bank	China	US\$ 202.07 B	US\$ 46.89 B	US\$ 4,746.95 B	US\$ 181.32 B
6º	Amazon	Estados Unidos da América	US\$ 469.82 B	US\$ 33.36 B	US\$ 420.55 B	US\$ 1,468.4 B
7º	Apple	Estados Unidos da América	US\$ 378.7 B	US\$ 100.56 B	US\$ 381.19 B	US\$ 2,640.32 B
8º	Agricultural Bank of China	China	US\$ 181.42 B	US\$ 37.38 B	US\$ 4,561.05 B	US\$ 133.38 B
9º	Bank of America	Estados Unidos da América	US\$ 96.83 B	US\$ 31 B	US\$ 3,238.22 B	US\$ 303.1 B
10º	Toyota Motor	Japão	US\$ 281.75 B	US\$ 28.15 B	US\$ 552.46 B	US\$ 237.73 B

Fonte: FORBES, 2022.

O valor que essas empresas obtêm na venda, lucros ou até mesmo o que possuem de bens, ultrapassa, em grande volume, o Produto Interno Bruto – PIB anual das últimas quinze economias mundiais. Tal informação pode ser visualizada no comparativo da tabela acima com a tabela abaixo, vejamos:

Tabela 2: Lista dos países com menor PIB anual

País	PIB Anual	PIB per capita
------	-----------	----------------

Tuvalu	53.000.000 €	4.473 €
Quiribáti	160.000.000 €	1.333 €
Ilhas Marshall	210.000.000 €	3.527 €
Palau	226.000.000 €	12.973 €
Micronésia	342.000.000 €	2.940 €
Tonga	433.000.000 €	4.329 €
Domínio	461.000.000 €	6.392 €
São Tomé e Príncipe	463.000.000 €	2.071 €
Samoa	666.000.000 €	3.328 €
São Vicente e Granadinas	752.000.000 €	6.762 €
São Cristóvão e Neves	825.000.000 €	15.415 €
Vanuatu	832.000.000 €	2.644 €
Granada	949.000.000 €	8.395 €
Seicheles	1.116.000.000 €	11.252 €
Comores	1.123.000.000 €	1.264 €
Antígua e Barbuda	1.244.000.000 €	12.599 €

Fonte: Elaborada por Julia Borges da Costa Abdalla e Elve Miguel Cenci com base nos dados fornecidos pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) de 2021.

Desta feita, observa-se que a globalização e o modo de produção capitalista levaram à consolidação do papel fundamental das ETNs na sociedade globalizada, as quais, como observado na tabela acima, a partir de atuação transnacional, possuem números que superam o PIB de muitos países.

Além disso, não só o poderio econômico, mas a extensão das empresas e número de empregados refletem o tamanho da atuação destas. A rede Walmart possui cerca de 2.3 milhões de empregados e a Amazon possui 1.298 milhões, um número maior que a população de vários países, como Eslovênia, Guiné-Bissau e Letônia. (FORTUNE, 2021 E POPULAÇÃO MUNDIAL, 2020).

Nesse contexto, constata-se que o poder – inserindo poder econômico e político - das transnacionais aumentou. O rápido crescimento econômico, atrelado ao

desenvolvimento desenfreado do modo capitalista e associado a diminuição das fronteiras oriundas da globalização, como fora abordado, são acontecimentos que explicam como as empresas alcançaram estas dimensões.

Com as múltiplas mudanças trazidas pelo século XXI, o direito perdeu sua capacidade de regular todas as situações, o direito pensado anteriormente é insuficiente para regular os negócios jurídicos emergentes de sociedades que são radicalmente diferentes das sociedades em que as estruturas jurídicas foram projetadas.

Além da insuficiência mencionada acima, acrescenta-se o fato de que, com a globalização e seus reflexos²⁷, o Estado que anteriormente disciplinava o exercício do poder, com competências para estabelecer as normas para organização do aparato estatal cuja base está a sociedade, agora age com lentidão no campo jurídico e não mais consegue combater e regular outras instituições privadas. Assim, Faria entende que os Estados: “não estão mais em condições de estabelecer um tipo de regulação hierárquico-autoritativa da sociedade, uma vez que muitos sistemas econômicos e sociais tendem a se tornar autônomos, não se deixando disciplinar por controles externos”. (FARIA, 2009, p. 307)

O Estado atinge limites de sua soberania político-jurídica, essa perda de controle sobre as instituições e regulação do próprio negócio jurídico, contribui para a atuação das empresas transnacionais, na medida em que encontram no Estado uma fraqueza que fortalece o cenário de sua atuação. (FARIA, 2010, p. 46)

O que se observa é que com os reflexos da globalização e o vasto poderio econômico e político contribuem para ultrapassar os limites inicialmente desenhados pelo Estado e influenciam na perda de controle de regulação sobre as instituições, especialmente as de caráter transnacional. Isso contribui para o cenário em que a economia foge do controle estatal, resultando em transtornos sociais e destruindo a ordem da sociedade, contribuindo para a Crise do Estado Moderno já abordada.

²⁷ “Diante da natureza multicêntrica de mercados financeiros globalizados, em cujo âmbito os capitais se caracterizam por sua hipermobilidade e os intermediários cada vez mais disseminam ativos de alta complexidade associados à transferência de risco entre participantes situados nas mais variadas regiões e continentes, os Estados nacionais agem com enorme lentidão nos campos jurídico e judicial; cometem graves falhas operacionais no exercício de sua função reguladora; não conseguem antecipar o que a criatividade das bem remuneradas equipes de executivos das instituições financeiras pode gerar; encerram órgãos que se sobrepõem ou carecem de articulação eficiente no plano administrativo. (FARIA, 2009, p. 307)

3.2 AS EXTERNALIDADES NA ATUAÇÃO DAS ETNs

Para muitos, as empresas transnacionais significam o que há de pior na globalização e que essas são as principais causas de problemas na sociedade moderna (STIGLITZ, 2007, p. 303). Ocorre que não há como falar no desenvolvimento econômico do Estado sem levar em consideração a atuação das empresas, as quais foram e são os principais agentes econômicos da grande parte dos Estados.

As subsidiárias das ETNs instaladas em países em desenvolvimento ajudam a elevar o padrão de vida, levando empregos, mercadoria com menores preços e maior qualidade, diminuindo o custo de vida e contribuindo para a diminuição na inflação destes países (STIGLITZ, 2007, p. 304).

A importância da atuação das ETNs nos países vai além do poderio econômico, pois elas também são responsáveis pela realização de um “processo de integração econômica em escala global”. Para Luiz Olavo Batista (1987, p. 81): “[...] integram, no plano vertical de suas atividades, setores de economias nacionais – segundo o tipo que pertencem”.

Os impactos positivos decorrentes da atuação das empresas transnacionais na sociedade pós-moderna podem também ser analisados conjuntamente com a evolução da globalização nos planos econômico, social e cultural. Não é impossível, assim, afirmar que as empresas transnacionais foram e são as principais agentes do desenvolvimento de quase todos os Estados em que se constituíram ou hospedam suas subsidiárias.

Além da evolução na qualidade de vida e na prosperidade econômica da população de países que hospedam as ETNs, há de se mencionar a consolidação do Estado Democrático, isso porque muitas dessas empresas exigem condições democráticas mínimas para ingressarem no território de determinado país.

Ainda, muitas empresas exigem relações internacionais estáveis e adesão aos principais documentos internacionais para evitar a possibilidade de sanções econômicas aplicadas aos países por motivos políticos. A título de exemplo, cita-se o êxodo das empresas multinacionais na Rússia, após o início da invasão à Ucrânia²⁸. Dessa maneira, todos os impactos positivos mencionados justificam o crescimento e a magnitude de tais empresas pelo mundo.

²⁸ Para mais informações, acessar: <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2022/03/veja-empresas-que-cortaram-negocios-com-a-russia-apos-invasao-da-ucrania.shtml>

As empresas transnacionais podem receber o crédito por muitos efeitos positivos, mas também são acusadas dos impactos negativos, como a própria globalização em si, quando identificamos os benefícios e os malefícios do fenômeno (STIGLITZ, 2007, p. 304).

De fato, toda a evolução e o crescimento econômico que as ETNs causaram vêm atrelados a consequências ambientais, sociais e políticas nem sempre positivas. De início, cumpre lembrar que as empresas visam à maximização dos lucros, a lógica é justamente a maximização do capital investido.

Para consecução do objetivo inicial, as empresas passaram a instalar subsidiárias em países em desenvolvimento, buscando a redução de seus custos e o aumento da margem de lucro.²⁹

Ocorre que, ao instalarem subsidiárias em países emergentes, os quais possuem pequenos ou até inexistentes sistemas assistenciais, sem regulação econômica e entidades de representação trabalhista, as empresas reduzem o custo final de seus produtos. Ao reduzirem o gasto com direitos sociais, amplia-se as escalas de produção e aumenta-se o número de exportações (FARIA, 2004, p. 96-97).

Nesse conflito entre as empresas e os países com legislação trabalhista simplificada, aquelas estão sempre privilegiadas, pelos motivos trazidos pelo José Cretella Neto (2006, p. 148). Vejamos:

a) a diminuição geral dos custos de transporte, o que permite fabricar componentes em diversos países e fazer montagem final também em várias localidades, diluindo o 'risco' de paralisação de linhas inteiras; b) a diversificação de fornecedores, o que também reduziu a dependência de componentes fabricados por um único produtor; c) a terceirização da manufatura e da prestação de serviços, o que implica em ampliação da rede de fabricantes e prestadores, mais um fator de diminuição do risco de paralisações; d) alto nível de desemprego, especialmente na Europa (dentro os países industrializados) e nos mercados emergentes o que diminui o poder de barganha de sindicatos; e e) competição cada vez mais acirrada entre países por investimentos estrangeiros, o que resulta em concessões sempre maiores dos Estados às empresas transnacionais, com o propósito de atrair capitais de que aqueles tanto necessitam.

²⁹ Para Stiglitz: "As companhias sobrevivem diminuindo, dentro da legalidade, seus custos ao máximo. Elas evitam pagar impostos sempre que possível; algumas economizam no seguro-saúde de seus empregados, muitas tentam limitar os gastos com o saneamento da poluição que provocam. Com frequência, a conta é assumida pelos governos dos países em que atuam." (2007, p. 303) "Em muitos países menos desenvolvidos, regulamentações de segurança e de preservação do meio ambiente são praticamente inexistentes. Algumas empresas transnacionais vendem ali produtos controlados ou proibidos nos países industrializados – medicamento de baixa qualidade, pesticidas destrutivos ou cigarros com elevado teor de alcatrão e nicotina. Seria possível dizer que isso parece menos uma aldeia global que uma pilhagem global." (GIDDENS, 2010, p. 27)

O mesmo acontece em relação à regulação ambiental. Os países destinatários das instalações das ETNs possuem uma legislação ambiental mais branda ou até mesmo excetuada para as empresas. Por exemplo, a Papua-Nova Guiné aprovou uma lei que tornava ilegal processar empresas, no caso, as companhias mineradoras, independente do direito violado, seja ambiental ou de saúde, temendo que as empresas ou os investimentos deixassem o país (STIGLITZ, 2007, p. 313).³⁰

As violações podem ocorrer não só diretamente pelas empresas, mas de várias formas, como o auxílio para aumentar as infrações já existentes, uma conduta omissiva frente a uma violação ou mesmo a ausência de prevenção podem caracterizar a indocilidade por parte da empresa, bem como a própria instalação em países reconhecidamente violadores de direitos humanos. A diferença em tais condutas é o nível de responsabilidade da ETN (DEVA, 2003, p. 4).

As ETNs podem violar uma ampla gama de direitos humanos, desde direitos civis e políticos a direitos econômicos, sociais, ambientais e culturais. Como bem aponta John Ruggie (2014, p. 56) sobre a forma de unificar os dados de violação de direitos humanos perpetuados pelas ETNs:

Não existe nenhum repositório mundial amplo e legítimo de informações sobre o envolvimento de corporações multinacionais em abusos aos direitos humanos. Existem, porém, razões intuitivas e empíricas para se suspeitar que houve aumento real a partir da década de 1990. Em parte, é uma questão apenas de números: existem bem mais companhias operando em mais países em todo o mundo, aumentando os contextos sociopolíticos, que representam novos desafios para a liderança corporativa, em especial no que se refere aos direitos humanos. Além disso, para muitas companhias, a globalização significou a adoção de modelos operacionais baseados em redes envolvendo múltiplas camadas de entidades corporativas e diferentes formas de relacionamentos negociados por estruturas hierárquicas. Essa forma de empreendimento ampliado pôde melhorar a eficiência econômica do empreendimento em geral, mas também aumentou os desafios que as empresas enfrentam na administração de suas cadeias globais de valor – toda a gama de atividade exigidas para levar um produto ou um serviço de sua concepção até o uso final. À medida que aumenta o número de elos nas cadeias de valor, aumentam também as vulnerabilidades para a empresa como um todo, representada por esses elos.”

O professor John Ruggie cita quatro casos emblemáticos sobre violação de

³⁰ “Na Tailândia e no Peru, as empresas ameaçaram ir embora caso fossem impostas regulações ambientais. No Peru, uma mineradora chegou ao ponto de pressionar o governo a não examinar as crianças que viviam perto de suas minas para ver se haviam sido expostas a riscos de saúde.” (STIGLITZ, 2007, p. 313)

direitos por parte de empresas, dentre eles, o caso da Nike com a terceirização da mão de obra na produção na Coreia do Sul, Taiwan e Indonésia; o vazamento de gás isocianato de metila na fábrica de pesticidas em Bhopal na Índia de responsabilidade da multinacional Union Carbide; a poluição ambiental perpetuada pela Shell na extração de petróleo na região de Ogoniland na Nigéria e o compartilhamento de informações pessoais de jornalista chinês para autoridades chinesas após envio, via email Yahoo!, de artigo anônimo pró democracia para site em Nova York³¹.

Todos os casos possuem um fator em comum: levantaram questões que não haviam respostas de comum acordo, em termos de normas sociais estabelecidas no direito internacional, além de envolveram multinacionais ocidentais. (RUGGIE, 2014, p. 72-73).

Em todos esses casos é possível observar que as empresas não assumem os custos de seus negócios. Na busca incessante por lucro, as ETNs deixam para trás rastros de degradação ambiental e social, e o custo da “limpeza” acaba tornando-se responsabilidade do governo hospedeiro. Então, quando o governo resolve cobrar a conta da empresa, esta deixa o país alegando falência, e a população passa a ser responsável pelo pagamento (STIGLITZ, 2007, p. 315).

Neste sentido, Stiglitz assevera (2007, p. 315):

As empresas alegam que não é responsabilidade delas, mas dos governos, harmonizar os interesses privados e públicos, impondo regulamentos, por exemplo, que restrinjam a poluição. Mas isso as livra de uma situação incômoda, ao ignorar o fato de que elas costumam usar seu dinheiro para aprovar leis e regulamentações que as liberam para poluir à vontade-fazendo, desse modo, que os interesses sociais e privados não se harmonizem. A política faz parte da estratégia dos negócios: as empresas fazem um forte lobby contra os padrões ambientais que lhes diminuem os lucros, e a recompensa desses investimentos políticos costuma ser maior do que qualquer outro investimento. O dinheiro fala alto em todos os países, mas fala especialmente mais alto nos países em desenvolvimento. Como muitas multinacionais têm mais recursos à sua disposição do que os governos desses países, não surpreende que seus esforços para obter regulamentações ambientais favoráveis sejam com frequência bem-sucedidos. Infelizmente, é fácil demais para os países pobres e desesperados em especial aqueles onde os governos não são democráticos - sucumbir aos engodos das empresas.

São diversos os exemplos que podem ser trazidos para exemplificar a atuação das empresas e os reflexos na violação de direitos humanos. Para análise específica,

³¹ Para uma análise mais detalhada sobre os casos, ver: RUGGIE, John Gerard. Quando negócios não são apenas negócios: as corporações multinacionais e os Direitos Humanos. São Paulo: Planeta Sustentável, 2014.

adotar-se-ão três casos: as violações de direitos no caso de vazamento de petróleo no Golfo do México pela empresa British Petroleum (BP) e no rompimento das barragens da Samarco S.A. em Mariana e pela Vale S.A. e BHP Billiton Brasil Ltda em Brumadinho, ambas no Estado de Minas Gerais.

3.2.1 Vazamento de óleo no Golfo do México

Em 20 de abril de 2010, a plataforma Deepwater Horizon no Golfo do México, que era propriedade da empresa suíça Transocean e operada pela British Petroleum, explodiu e afundou, matando 11 funcionários. O vazamento no Golfo do México continuou durante 87 dias, se espalhou por mais de 1.500 km no litoral norte-americano, contaminou e matou milhares de animais (GREENPEACE, 2015).

A explosão causou inúmeros prejuízos além da perda de vidas humanas. Cinco estados americanos foram atingidos diretamente pelo derramamento de óleo (Flórida, Alabama, Mississippi, Louisiana e Texas) que encobriu aves marinhas, danificou praias e provocou enormes perdas para as indústrias de pesca e turismo (CORREA, 2019). Os efeitos do vazamento ainda estão presentes até hoje e compostos químicos do petróleo são encontrados em animais, bem como os impactos socioeconômicos como a perda de dezenas de bilhões de dólares das indústrias da pesca e do turismo na costa sul dos Estados Unidos (GREENPEACE, 2015).

A BP, responsável pela violação ambiental, foi alvo de diversos processos judiciais, movidos pelo governo, pela população afetada, tanto por violação em âmbito criminal quanto por responsabilização civil. “Em um acordo considerado o maior do tipo na história americana, a BP concordou em pagar cerca de US\$ 20 bilhões (cerca de R\$ 73 bilhões) ao governo federal e aos cinco estados afetados pela catástrofe ambiental.” (CORREA, 2019)

O governo dos Estados Unidos firmou um acordo de indenização com o governo do México e os estados atingidos, no valor de US\$ 20,8 bilhões. Entretanto, tal valor jamais reconstituirá os danos imensuráveis ocasionados. A empresa também teve de pagar bilhões em compensação a vítimas, famílias, indivíduos e negócios afetados, custos de limpeza, reparação pelos danos ambientais, multas e outras indenizações.

3.2.2. Rompimento da barragem em Mariana e Brumadinho/MG

Em 5 de novembro de 2015, o Brasil passou por sua maior tragédia ambiental ocasionada pelo rompimento da barragem de fundão em Mariana, estado de Minas Gerais, operada pela empresa Samarco S.A. Poucos anos depois, em 25 de janeiro de 2019, uma nova tragédia, não tão nova assim: o rompimento da Barragem do córrego do Feijão, operada pela Empresa Vale S.A, ocasionando inúmeras mortes e um prejuízo imensurável para a população e para o meio ambiente³².

Embora os acontecimentos remetam a empresas e fatos diferentes, serão abordados em um único tópico devido às semelhanças existentes entre ambos. A Samarco trata-se de uma *Joint Venture*³³ das empresas VALE, S.A. & BHP BILITON. E a VALE, por sua vez, trata-se de empresa privada que figura entre as maiores mineradoras globais e atua de maneira transnacional em cerca de 20 países, com mineração, logística, energia e siderurgia (VALE, 2022).

No caso do rompimento em Mariana, o relatório final do Ministério Público conclui como responsabilidade das empresas SAMARCO MINERAÇÃO S.A., VALE S.A. e BHP BILLITON BRASIL LTDA a falta de gestão eficiente e responsável da barragem, que poderia ter evitado a tragédia, afirmando:

(...) “durante todo tempo em que a barragem de Fundão esteve operacional, detiveram pleno conhecimento das situações de risco que lhe comprometeram a estabilidade (...) as referidas pessoas jurídicas (...) omitiram, em benefício próprio, diversas ações consistentes com a manutenção da hígidez da barragem de Fundão (...) assumindo o risco da produção dos resultados decorrentes” - conforme as conclusões do Ministério Público Federal constantes da denúncia da ação criminal promovida contra as empresas, por (1) Crime de poluição qualificado, (2) Crimes contra a fauna, (3) Crimes contra a flora, (4) Crimes contra o ordenamento urbano e o patrimônio cultural, (5) Crimes contra a administração ambiental (elaboração e apresentação da declaração de estabilidade falsa ou enganosa; omissão de informação no Relatório Anual de Lavra – RAL – e nos Planos de Aproveitamento Econômico – PAE); (6) Crime de inundação, (7) Crime de desabamento/desmoroamento, (8) Crimes de homicídios (qualificado pela impossibilidade e dificuldade de defesa das vítimas em razão da inoperância do Plano de Ação Emergencial; por motivo torpe e pelo emprego de meio insidioso ou cruel, ou de que possa resultar perigo comum; (9) Crimes de lesão corporal, sem prejuízo da responsabilidade criminal da empresa

³² Em que pese tratem-se de casos distintos, devido a similaridade dos fatos e dos envolvidos, opta-se por analisá-los dentro de um mesmo tópico.

³³ “Pode-se definir sucintamente uma joint venture como uma modalidade de cooperação entre sociedades empresárias com a finalidade de exercício de uma atividade econômica independente e com intuito lucrativo. Numa acepção mais ampla, pois, o conceito de joint venture compreende qualquer associação de duas ou mais sociedades empresárias com o objetivo de criar ou desenvolver uma atividade econômica.” (RAMOS, 2016, p. 771)

VOGBR RECURSOS HÍDRICOS E GEOTECNIA LTDA., por ter apresentado laudo falso, de teor enganoso quanto à estabilidade da barragem de Fundão, conforme denúncia criminal oferecida pelo Ministério Público Federal. (MPF, 2017, p. 45)

No relatório de inspeção em Mariana após o rompimento da barragem de rejeitos do Fundão, formulado pela Justiça Global, o conhecimento da inexistência de medidas de monitoramento adequadas era tanto da empresa, quanto dos órgãos governamentais responsáveis:

A Samarco havia encomendado, em 2009, um plano de monitoramento 24 horas de suas barragens, bem como um sistema para ser utilizado em situações de emergência. Entretanto, as medidas previstas não foram implementadas, em virtude da crise econômica. O plano de contingência, com a legislação ambiental, foi apresentado às autoridades de fiscalização e foi aprovado que suprimiu o monitoramento das barragens e o sistema de alerta emergencial, em desacordo. A Samarco não possuía sistemas de alarme sonoro, exigidos em lei, nem pessoal qualificado para dar assistência à população em caso de emergência (JUSTIÇA GLOBAL, 2016, p. 7).

Os efeitos das violações ambientais e dos direitos humanos ainda não puderam ser efetivamente mensurados, nem o prazo para retorno da fauna local, como constou no relatório:

No tocante à mensuração da destruição e dos impactos causados pelo desastre vale resgatar o laudo Técnico Preliminar do IBAMA, concluído em 26 de novembro de 2015, o qual destacava que “o nível de impacto foi tão profundo e perverso ao longo de diversos estratos ecológicos que é impossível estimar um prazo de retorno da fauna ao local”. Um ano após o desastre, pode-se afirmar que ainda não é possível estimar um prazo de retorno a situação anterior, como também ainda não é possível estimar-se com precisão e acuidade a totalidade dos danos, prejuízos, destruição e impactos causados pelo mesmo na vida das pessoas, na natureza, nas atividades produtivas, nos trabalhadores, na saúde, na liberdade, ao longo dos 663,2 km de cursos d'água e cidades entre a Barragem de Fundão e o litoral do Espírito Santo. (MPF, 2017, p. 45)

Em Brumadinho, ainda não há relatório final, entretanto, já fora apresentada denúncia pelo Ministério Público face 16 (dezesesseis) pessoas por homicídios dolosos duplamente qualificados e diversos crimes ambientais decorrentes do rompimento, bem como em relação às empresas Vale S.A. e Tüv Süd por crimes ambientais decorrentes do rompimento da barragem. (SENADO, 2020)

Observa-se que não são poucos os casos que a atuação de empresas transnacionais no Brasil ocasionou diversas violações de direitos, vidas perdidas e danos irreparáveis. Anos se passaram e não há responsabilização dos envolvidos ou mesmo reparação suficiente ao meio ambiente.

Demonstrando de maneira objetiva como as ETNs atuam, a Vale S.A., corresponsável nas duas tragédias mencionadas, sofreu uma queda no valor de ações no mercado logo após os rompimentos. Mas, em 2021, no aniversário de dois anos da tragédia de Brumadinho, as ações chegaram a valer 83% a mais do que antes do rompimento (ELIAS, 2021).

Dessa maneira, esses e outros casos de violações aos direitos humanos cometidos pelas ETNs fomentam a discussão sobre a necessidade de limitar a atuação dessas empresas em todos os países e procurar formas eficazes de responsabilização. Assim, o Direito Internacional passou a buscar iniciativas para regular as empresas transnacionais, as quais serão abordadas nos próximos itens.³⁴

3.3 INSTRUMENTOS INTERNACIONAIS DE REGULAÇÃO DAS EMPRESAS

A busca pela codificação do direito internacional dos direitos humanos não é recente. Tal tarefa é feita pelos Estados e Organizações Internacionais desde meados do século XX. Nesse cenário, para buscar a proteção dos direitos humanos de forma completa, os sujeitos internacionais perceberam a necessidade de codificar, também, as empresas transnacionais e suas atuações.

Assim, nos itens abaixo serão abordados os documentos internacionais elaborados a fim de regular a conduta das empresas de modo a buscar limitar a atuação destas e o respeito pelos direitos humanos, bem como suas críticas e falhas na implementação. Ressalta-se que a velocidade e a eficácia desses instrumentos não caminharam com a mesma velocidade que vários tratados internacionais do mesmo período, especialmente por não darem atenção suficiente e adequada aos atores não estatais durante vários anos.

3.3.1 O Código de Conduta da ONU para Empresas Multinacionais

Os casos mencionados acima, embora sejam recentes, não representam um problema vivenciado apenas nos últimos 20 anos. Desde os anos 70 há histórico de protestos e boicotes contra algumas empresas por fomentarem regimes responsáveis

³⁴ Ressalta-se que serão abordadas as principais iniciativas de regulação das empresas transnacionais pela sociedade internacional, todavia, não será feita a análise de todas as tentativas de regulação existentes.

por violações sistemáticas de direitos humanos. (FEENEY, 2009, p. 176)

Como resposta, em 1972, o Conselho Econômico e Social da Organização das Nações Unidas, por meio da Resolução 1721, em 1972, deu início a estudos sobre o papel das grandes empresas nas relações internacionais. Para alcançar o objetivo, foi criada a Comissão das Empresas Transnacionais cujo objetivo era elaborar um código de conduta para as empresas. (CAMPOS, 2012, p. 44)

A versão do Código, datada de 1983 estabelecia em seu artigo 13 a seguinte previsão:

As empresas transnacionais devem/devem respeitar os direitos humanos e liberdades fundamentais nos países em que operam. Nas suas relações sociais e industriais, as empresas transnacionais corporações devem/não devem discriminar com base em raça, cor, sexo, religião, idioma, social, nacional e étnico origem ou opinião política ou outra. Transnacional as corporações devem/devem estar em conformidade com as políticas governamentais projetadas ampliar a igualdade de oportunidades e de tratamento. (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, 2003, tradução nossa)³⁵

O objetivo do Código de Condutas era facilitar a cooperação com e entre os Estados em questões relacionadas às empresas transnacionais. Ocorre que o Código jamais foi aprovado pela Assembleia Geral da ONU, especialmente devido à inexistência de consenso, disparidade de interesses e posições dos países, especialmente do Norte, onde muitas empresas estavam sediadas (CAMPOS, 2012, p. 44)

Em que pese o insucesso da aprovação do Código, a iniciativa por parte do Direito Internacional já demonstra uma resposta frente às violações das empresas transnacionais. A importância do Código reside em seu caráter inovador em definir e estabelecer critérios que as empresas transnacionais devem observar em sua atuação, servindo como inspiração e base para outros documentos elaborados posteriormente.

3.3.2 A Declaração Tripartite de Princípios sobre Empresas Multinacionais e Política Social da Organização Internacional do Trabalho

³⁵ No original: "Transnational corporations should/shall respect human rights and fundamental freedoms in the countries in which they operate. In their social and industrial relations, transnational corporations should/shall not discriminate on the basis of race, colour, sex, religion, language, social, national and ethnic origin or political or other opinion. Transnational corporations should/shall conform to government policies designed to extend equality of opportunity and treatment."

Em relação à Organização Internacional do Trabalho (OIT), preliminarmente insta esclarecer que a Organização foi fundada em 1919 para promover a justiça social, sendo a única agência da ONU com uma estrutura tripartite em que representantes de governos, organizações de empregadores e de trabalhadores de 187 países-membros participam igualmente da organização em diferentes situações. O objetivo é promover oportunidades para homens e mulheres obterem trabalho decente e produtivo em condições de liberdade, justiça, segurança e dignidade. Para a OIT, o trabalho decente é condição necessária para superar a pobreza, reduzir as desigualdades sociais, garantir a governabilidade democrática e o desenvolvimento sustentável (ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO, 2022).

Em 1977, a Organização levantou a questão da violação de direitos humanos causada pelas empresas multinacionais no ambiente laboral e a necessidade de estabelecer padrões mínimos para tais empresas³⁶. Por esse motivo, o Conselho de Administração adotou Declaração Tripartite de Princípios sobre Empresas Multinacionais e Política Social.

Considerando a evolução do tema e dos documentos internacionais, o texto foi revisto algumas vezes (ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO, 2017, p. 1):

[...] mais tarde alterada nas suas 279.^a Sessão (novembro de 2000) e 295.^a Sessão (março de 2006). O Conselho de Administração decide, na sua 329.^a reunião (março de 2017), alterar novamente a Declaração, tendo em conta as evoluções registadas desde a anterior atualização em 2006 no seio da OIT, nomeadamente a Declaração da OIT sobre a Justiça Social para uma Globalização Justa adotada pela Conferência Internacional do Trabalho (CIT) em 2008, novas normas internacionais do trabalho, as conclusões da CIT relativas à promoção de empresas sustentáveis (2007) e as conclusões da CIT relativas ao trabalho digno nas cadeias de abastecimento mundiais

³⁶ Para justificar a Declaração, insta esclarecer o disposto no item: “1. As empresas multinacionais desempenham papel muito importante nas economias da maior parte dos países e nas relações econômicas internacionais, de crescente interesse para os governos, assim como para empregadores e trabalhadores e suas respectivas organizações. Essas empresas, mediante investimentos internacionais diretos e por outros meios, podem carrear vantagens substanciais tanto para os países sede como para os países que as acolhem, contribuindo para uma utilização mais eficiente do capital, da tecnologia e do trabalho. No âmbito das políticas de desenvolvimento instauradas pelos governos, essas empresas podem, também, contribuir amplamente para a promoção do bem-estar econômico e social; para a melhoria do nível de vida e para a satisfação das necessidades básicas; para a criação direta ou indireta de oportunidades de emprego e para a promoção, em todo o mundo, dos direitos fundamentais do homem, inclusive a liberdade sindical. Por outro lado, porém, os progressos realizados pelas empresas multinacionais na organização de suas operações, que transcendem o âmbito nacional, podem conduzir a uma concentração abusiva de poder econômico e conflitar com objetivos da política nacional e com os interesses dos trabalhadores. A complexidade dessas empresas e a dificuldade de se entender claramente suas estruturas, operações e planejamento são também motivo de preocupações para o país que as acolhe, para o país de origem, ou para ambos. (ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO, 2012, p. 2)

(2016); bem como os *Guiding Principles on Business and Human Right: Implementing the United Nations “Protect, Respect and Remedy” Framework 2011* (Princípios Orientadores sobre as Empresas e os Direitos Humanos: Implementar os Parâmetros das Nações Unidas “Proteger, Respeitar e Reparar” 2011) e os objetivos e as metas da Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável (2015) que são particularmente relevantes para a Declaração; e observando a Agenda de Ação de Adis Abeba (2015) sobre o financiamento do desenvolvimento, o Acordo de Paris (2015) sobre as alterações climáticas e as Diretrizes da OCDE para as Empresas Multinacionais (revistas em 2011).

A OIT por si só já é inovadora, por contar com a presença dos Estados, representantes das empresas e dos empregadores na elaboração de normas, convenções e declarações. Assim, a Declaração Tripartite de Princípios sobre Empresas Multinacionais e Política Social inova ao estabelecer princípios e incentivos para as empresas multinacionais contribuírem positivamente para o progresso econômico e social com a participação de todos os envolvidos.

Todavia, a Declaração é voluntária³⁷ e não vinculante, assim “Dado seu caráter voluntário, todas as disposições da Declaração, quer decorram de convenções e recomendações ou de outras fontes, revestem-se da natureza de recomendação (...)” (ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO, 2012, p. 13).

Ainda, a inexistência de mecanismos que vinculem os Estados e preveja sanções em caso de descumprimento tanto para as empresas quanto para os próprios Estados, diminui consideravelmente o sucesso e os resultados buscados pela Declaração.

3.3.3 O Pacto Global da ONU

Mesmo depois de não ter implementado o projeto do Código de Conduta da ONU para Empresas Multinacionais, a ONU continuou a empenhar esforços para conscientizar os países e a sociedade internacional sobre a importância de estabelecer padrões e limites para o desenvolvimento das empresas.

A iniciativa do Pacto Global da ONU surgiu pelo ex-Secretário-Geral, Kofi Annan, em discurso proferido no Fórum Econômico Mundial, realizado em Davos na

³⁷ “Esta Declaração contém princípios em matéria de emprego, formação profissional, condições de trabalho e de vida e relações de trabalho, cuja observância voluntária se recomenda a governos, organizações de empregadores e de trabalhadores e a empresas multinacionais; suas disposições não deveriam restringir nem afetar de alguma maneira as obrigações decorrentes da ratificação de convenções da OIT” (ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO, 2012, p. 3).

Suíça em 1º de fevereiro de 1999 (ONU, 1999, tradução nossa), asseverando:

Proponho que vocês, líderes empresariais reunidos em Davos, e nós, as Nações Unidas, iniciemos um pacto global de valores e princípios compartilhados, que dará uma face humana ao mercado global. A globalização é um fato da vida. Mas acredito que subestimamos sua fragilidade. O problema é este. A expansão dos mercados supera a capacidade das sociedades e seus sistemas políticos de se ajustarem a eles, muito menos de orientar o curso que tomam. A história nos ensina que tal desequilíbrio entre as esferas econômica, social e política nunca pode ser sustentado por muito tempo.”³⁸

Ainda em seu discurso, o ex-Secretário Geral afirma que as três bases do Pacto seriam direitos humanos, normas trabalhistas e práticas ambientais e convida os empresários, as associações e as pessoas a participarem do desafio de elaborar o pacto em escala global.³⁹

Desta feita, foram lançados dez princípios os quais as organizações que aderissem ao Pacto deveriam respeitar, e estão listados na tabela abaixo:

Tabela 3: Princípios do Pacto Global

Direitos Humanos	1. As empresas devem apoiar e respeitar a proteção de direitos humanos reconhecidos internacionalmente, na sua área de influência.
	2. As empresas devem certificar-se de que não participam em abusos e violações de direitos humanos.
Direitos do Trabalho	3. As empresas são chamadas a apoiar a liberdade de associação e o reconhecimento efetivo do direito à negociação coletiva.
	4. As empresas devem apoiar a eliminação de todas as formas de trabalho forçado ou compulsório.
	5. As empresas devem apoiar a erradicação efetiva do trabalho infantil;
	6. As empresas devem apoiar a eliminação da discriminação no emprego e ocupação.
Proteção ao Meio Ambiente	7. As empresas devem adotar uma abordagem preventiva para os desafios ambientais.
	8. Desenvolver iniciativas para promover maior responsabilidade ambiental.
	9. Incentivar o desenvolvimento e a difusão de tecnologias ambientalmente

³⁸ No original: I propose that you, the business leaders gathered in Davos, and we, the United Nations, initiate a global compact of shared values and principles, which will give a human face to the global market. Globalization is a fact of life. But I believe we have underestimated its fragility. The problem is this. The spread of markets outpaces the ability of societies and their political systems to adjust to them, let alone to guide the course they take. History teaches us that such an imbalance between the economic, social and political realms can never be sustained for very long.

³⁹ O combate a corrupção foi adicionado posteriormente, em 24 de junho de 2014, como 10º princípio: “As empresas devem combater a corrupção em todas as suas formas, inclusive extorsão e propina” (PACTO GLOBAL, 2022)

	sustentáveis
Combate à Corrupção	10. As empresas devem combater a corrupção sob todas as suas formas, inclusive extorsão e propina.

Fonte: PACTO GLOBAL, 2022.

Em especial, os dois primeiros princípios referem-se diretamente à proteção de direitos humanos pelas empresas. Enquanto o primeiro identifica condutas ativas as quais as empresas e sua rede de influência⁴⁰ devem adotar na proteção dos direitos humanos, o segundo identifica que, mesmo silente, as empresas não devem participar da violação de direitos humanos.

A cumplicidade com a violação de direitos humanos, então, igualmente não pode ser admitida. Isso porque a empresa é beneficiada em um ambiente em que há violações de direitos humanos, ainda que esta não tenha atuado para cometer as infrações. Sobre o tema, o Escritório do Pacto Global das Nações Unidas, em parceria com o Gabinete do Alto Comissariado dos Direitos Humanos, esclarece (PACTO GLOBAL DAS NAÇÕES UNIDAS, ACNUR, p. 19, tradução nossa):

Em linhas gerais, a cumplicidade corporativa em violações dos direitos humanos significa que uma empresa está participando ou facilitando violações dos direitos humanos cometidas por outros, seja um estado, grupo de rebeldes, outra empresa ou um indivíduo. Uma empresa é cúmplice dos direitos humanos abusos se autorizar, tolerar ou conscientemente ignora os abusos dos direitos humanos cometidos por uma entidade a ele associada, ou se a empresa conscientemente fornecer assistência prática ou encorajamento que tem um efeito substancial sobre a perpetração de abusos de direitos humanos. A participação da empresa não precisa realmente causar o abuso. Em vez disso, a assistência ou incentivo da empresa tem que ser em um grau que, sem tal participação, os abusos provavelmente não teriam ocorrido na mesma medida ou da mesma forma.⁴¹

⁴⁰ “O compromisso de uma empresa em respeitar e apoiar os direitos humanos e evitar cumplicidade em abusos de direitos humanos estende-se a todos os que se encontram na sua esfera de influência. No entanto, a extensão da capacidade de uma empresa de agir em seu o compromisso com os direitos humanos pode variar dependendo das questões de direitos humanos em questão, o tamanho da empresa e a proximidade entre a empresa e o (potenciais) vítimas e (potenciais) perpetradores de violações de direitos humanos”. “Questões de direitos humanos podem confrontar a empresa como resultado das ações de um ou mais de seus negócios parceiros, incluindo parceiros de empreendimentos, fornecedores, contratados, subcontratados, licenciados ou outros com quem a empresa tem uma relação de trabalho.” (PACTO GLOBAL, ACNUR, p. 19)

⁴¹ No original: “Broadly speaking, corporate complicity in human rights abuses means that a company is participating in or facilitating human rights abuses committed by others, whether it is a state, a rebel group, another company or an individual. A company is complicit in human rights abuses if it authorises, tolerates, or knowingly ignores human rights abuses committed by an entity associated with it, or if the company knowingly provides practical assistance or encouragement that has a substantial effect on the perpetration of human rights abuse. The participation of the company need not actually cause the abuse. Rather, the company’s assistance or encouragement has to be to a degree that, without such

O Pacto Global representa um grande avanço no tema das empresas e direitos humanos, isso porque se deu em um momento em que a globalização acentuava as críticas contra as ETNs e a Organização Mundial do Comércio. O Pacto representa a principal iniciativa de cooperação entre a ONU e as empresas, especialmente pela constatação de que a Organização das Nações Unidas não estaria atuando contra as corporações, mas, sim, com elas.

Todavia, em que pese o Pacto tenha representado um avanço na relação entre empresas e a proteção de direitos humanos, muito se questiona sobre a vinculação e a efetividade da iniciativa. Como explicado por Thana Cristina Campos, para uns, trata-se de mero acordo político que, como demonstrado, possui mecanismo de monitoramento de pouca efetividade (CAMPOS, 2012, p. 53).

John Regard Ruggie (2002, p. 31) ressalta como principal crítica ao Pacto a inexistência de caráter obrigatório e que falta um “código de conduta juridicamente vinculativo com critérios de desempenho e monitoramento independente da conformidade da empresa”.

Ainda, Ruggie (2002, p. 31) elenca três fatores pelos quais o código de conduta vinculativo não poderia ser implantado, dentre eles: a impossibilidade da Assembleia Geral adotar um código nesse formato; a inexistência de logística e condições financeiras de monitorar as empresas transnacionais, considerando o tamanho e o número de filiais que estas possuem; e, por fim, qualquer tentativa da ONU seria oposta pela comunidade empresarial, o que poderia causar o efeito contrário.

Atualmente, o Pacto conta com 20.432 membros, sendo 7.217 empresas. E cabe a todos os membros assumir o compromisso de implementar e observar os princípios (PACTO GLOBAL, 2022). Para demonstrar o respeito ao compromisso, os membros devem apresentar periodicamente Comunicações de Progresso (COP), informando o que tem feito para cumprir com os princípios da iniciativa. Caso o participante deixe de cumprir os prazos de envio dos relatórios, ele poderá ser expulso do Pacto Global, sem existência de previsão de sanções ou mecanismos de exigibilidade.

Pode-se observar que ainda que o Pacto não tenha trazido os efeitos buscados pela forma como foi construído, e seus princípios de maneira abrangente não possuem a definição necessária para elaboração de um Código de Conduta, muitos

participation, the abuses most probably would not have occurred to the same extent or in the same way”.

autores, como o próprio Ruggie⁴², identificam que o Pacto atua no aprendizado e ajuda a construir um impulso para que as próprias empresas, gradualmente, busquem maior codificação.

3.3.4 As Diretrizes da OCDE

As Diretrizes da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE)⁴³ para as Empresas Multinacionais (Diretrizes) foram criadas em 1976 como parte da Declaração da OCDE sobre o Investimento Internacional e Empresas Multinacionais.

No prefácio das Diretrizes, foi definido que se tratam de recomendações dirigidas pelos governos às empresas multinacionais, com o objetivo de assegurar que a atuação delas esteja em harmonia e observância com as políticas governamentais; além de fortalecer a confiança entre as empresas e as sociedades em que estão instaladas, buscando uma melhoria no ambiente de investimentos estrangeiros, a fim de fortalecer o desenvolvimento sustentável (OCDE, 1976). O prefácio traz:

As Diretrizes fornecem princípios e padrões voluntários para uma conduta empresarial consistente com as leis adotadas e os padrões reconhecidos internacionalmente. No entanto, os países aderentes às Diretrizes assumem um compromisso vinculante em implementá-las em conformidade com a decisão do Conselho da OCDE sobre as Diretrizes da OCDE para as Empresas Multinacionais. Além disso, as questões abrangidas pelas Diretrizes também podem ser objeto de legislação nacional e compromissos internacionais.

Como outros documentos analisados, o texto da Declaração passou por revisões em 1979, 1984, 1991, 2000 e 2011, as quais não implementaram grandes modificações e, sim, ajustes de escrita e redação. O Brasil aderiu às Diretrizes em

⁴² No original: "Thus, there are both pragmatic and principled reasons why the GC adopted a learning model rather than regulation to induce corporate change. Nevertheless, there are certain things that such an approach cannot achieve. The fact that the GC recognises and promotes a company's 'good practice' provides no guarantee that the same company does not engage in 'bad practice' elsewhere. Indeed, it may even invite a measure of strategic behaviour. Nestlé's recent interest in the GC, for instance, undoubtedly reflects a desire to balance criticism on the breast milk substitute, including that of the UN (UNICEF). Moreover, a learning model has no direct leverage over determined laggards. They require other means, ranging from legislation to direct social action." (2002, p. 33, tradução nossa)

⁴³ A Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômicos (OCDE) é uma organização intergovernamental que proporciona aos governos um fórum para a colaboração num leque de áreas da política pública que vão das políticas econômicas, dos mercados de emprego e das competências ao investimento e à conduta comercial responsável. Instituída em 1961, tem atualmente 34 membros. (OCDE, 2015)

2000 e, por esse motivo, também aderiu às modificações estabelecidas pela Resolução de 2011 (ALBRES, 2021, p. 32).

A proteção aos direitos humanos foi inserida pela revisão de 2000, que estabeleceu a obrigação das empresas de respeitar os direitos humanos de todos aqueles que fossem prejudicados com o desempenho de suas atividades, e o gerenciamento do impacto quando ocorre. Ainda, foi inserida a obrigação de buscar formas de prevenir ou mitigar os impactos adversos de direitos humanos que estão diretamente ligados às operações de seus negócios, produtos ou serviços por uma relação de negócios, mesmo que as empresas não tenham contribuído para esses impactos.⁴⁴ (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, 2011, p. 14)

Ainda que as Diretrizes enunciem padrões de conduta a serem observados pelas empresas multinacionais, sua implementação é acompanhada de um mecanismo de fiscalização e pressão. Os Pontos de Contato Nacionais (PCNs) funcionam como um fórum central para questões relacionadas às Diretrizes, oferecendo mecanismo exclusivo de apoio, promoção e implementação⁴⁵ (BRASIL, 2022).

Na redação original, de 1976 o tema estava proposto da seguinte forma:

11. Os signatários das Diretrizes deverão implementá-las e incentivar o seu uso. Eles vão estabelecer Pontos de Contato Nacionais que promovam as Diretrizes e atuarão como um fórum para a discussão de todos os assuntos relacionados com as Diretrizes. Os signatários também participarão de procedimentos adequados de revisão e consulta para tratar de questões relativas à interpretação das Diretrizes em um mundo em mudança.⁴⁶

Todavia, em 2000, durante a sessão de revisão periódica das Diretrizes, esta fora formalmente dividida em duas partes, sendo que a primeira traz recomendações

⁴⁴ No original: 2. Within the context of their own activities, avoid causing or contributing to adverse human rights impacts and address such impacts when they occur. 3. Seek ways to prevent or mitigate adverse human rights impacts that are directly linked to their business operations, products or services by a business relationship, even if they do not contribute to those impacts (ONU, 2011, p. 14)-

⁴⁵ “De forma geral, os procedimentos do PCN Brasil estão alinhados com o previsto pela OCDE: possuem como fases principais a avaliação inicial (três meses), os bons ofícios (seis meses) e a conclusão (três meses), tendo como prazo indicativo a realização de todo o processo em até doze meses. Há algumas peculiaridades, como a participação de um relator na análise dos casos, uma fase adicional de admissibilidade e a não diferenciação entre comunicado e relatório, realizando a conclusão sempre por uma declaração final.” (ALBRES, 2021, p. 38)

⁴⁶ No original: “11. Governments adhering to the Guidelines will implement them and encourage their use. They will establish National Contact Points that promote the Guidelines and act as a forum for discussion of all matters relating to the Guidelines. The adhering Governments will also participate in appropriate review and consultation procedures to address issues concerning interpretation of the Guidelines in a changing world.”

para uma conduta empresarial responsável em um contexto global e a segunda trata de seus procedimentos de implementação. Nesse sentido, foi incluído que (OECD, 2018):

1. Os países aderentes criarão Pontos de Contato Nacionais para levar a efeito atividades promocionais, responder a pedidos de informação, participar em discussões com as partes envolvidas sobre todas as matérias abrangidas pelas Linhas Diretrizes, de modo a contribuírem para a resolução de problemas que possam surgir neste âmbito, tendo em devida conta as orientações de procedimento adiante anexadas. A comunidade empresarial, as organizações sindicais e as outras partes interessadas serão informadas sobre a disponibilidade das atividades desenvolvidas.⁴⁷

As Diretrizes cumprem importante papel na luta pela proteção dos direitos na atuação das empresas, isso porque, ainda que possua caráter não vinculante perante a sociedade internacional, trata-se de um dos primeiros documentos a direcionar as recomendações não só aos Estados, mas também as empresas.

3.3.5. As Normas de Responsabilidades para as Corporações Transnacionais e Outras Empresas Privadas no que diz respeito aos Direitos Humanos (Normas)

A ONU, na busca contínua de estabelecer critérios mínimos para as empresas transnacionais, aprovou em 13 de agosto de 2003 em sua Resolução 2003/16, pelo Subcomitê das Nações Unidas para Promoção e Proteção as Normas de Responsabilidades para as Corporações Transnacionais e Outras Empresas Privadas no que diz respeito aos Direitos Humanos (Normas). O documento é um marco na responsabilização das empresas por violações de direitos humanos, por se caracterizar como a primeira ação não voluntária.

Preliminarmente insta esclarecer que o objetivo das Normas tinha como destinação a “qualquer entidade comercial, independentemente da natureza internacional ou doméstica de suas atividades, incluindo uma corporação transnacional, (...) ou outra forma legal usada para estabelecer a entidade empresarial” (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, 2003, p. 7).

⁴⁷ No original: “1. Adhering countries shall set up National Contact Points to further the effectiveness of the Guidelines by undertaking promotional activities, handling enquiries and contributing to the resolution of issues that arise relating to the implementation of the Guidelines in specific instances, taking account of the attached procedural guidance. The business community, worker organisations, other non-governmental organisations and other interested parties shall be informed of the availability of such facilities”.

No que concerne às definições, é importante ressaltar que nas Normas foi estabelecida a definição de *stakeholders*⁴⁸ a qual inclui os acionistas, outros proprietários, trabalhadores e seus representantes, enfim, qualquer outro indivíduo ou grupo que seja afetado pelas atividades das corporações transnacionais ou outras empresas. Ademais, além das partes diretamente afetadas, podem ser inseridas também partes que são indiretamente afetadas (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, 2003, p. 7).

No primeiro item descrito como obrigações gerais, há a expressa menção à obrigação do Estado de promover e assegurar o cumprimento das Normas, respeitar e proteger os direitos humanos estabelecidos em documentos internacionais e nacionais e garantir que as empresas também os respeitem. Ainda, tal previsão igualmente se aplica às empresas, de modo que cada uma deve agir dentro de suas atuações (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, 2003, p. 4).

Nos itens que seguem é estabelecido o direito à igualdade de oportunidades e tratamento, direito à segurança das pessoas, direitos trabalhistas, dever de representar a soberania nacional e os direitos humanos, as obrigações com relação à proteção do consumidor e proteção ambiental.

Em relação à implementação das Normas, o item 15 e seguintes trazem algumas previsões. A primeira delas seria a responsabilidade das próprias empresas⁴⁹ adotarem, divulgarem e implementarem regras internas de operação em cumprimento das Normas internamente e em seus contratos e relações comerciais.

⁴⁸ “O termo “*stakeholders*” inclui acionistas, outros proprietários, trabalhadores e seus representantes, bem como qualquer outro indivíduo ou grupo que seja afetado pelas atividades de corporações transnacionais ou outras empresas comerciais. O termo “*stakeholders*” deve ser interpretado funcionalmente à luz dos objetivos destas Normas e incluir as partes interessadas indiretas quando seus interesses são ou serão substancialmente afetados pelas atividades da corporação ou empresa transnacional. Além das partes diretamente afetadas pelas atividades das empresas, as partes interessadas podem incluir as partes indiretamente afetadas pelas atividades das empresas transnacionais ou outras empresas, como grupos de consumidores, clientes, governos, comunidades vizinhas, povos e comunidades indígenas, não organizações governamentais, instituições de crédito públicas e privadas, fornecedores, associações comerciais e outros. (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, 2003, p. 7, tradução nossa)

⁴⁹ “Como passo inicial para a implementação destas Normas, cada corporação transnacional ou outro empreendimento comercial deverá adotar, divulgar e implementar regras internas de operação em conformidade com as Normas. Além disso, devem informar periodicamente e tomar outras medidas para implementar plenamente as Normas e providenciar, pelo menos, a pronta implementação das proteções estabelecidas nas Normas. Cada corporação transnacional ou outra empresa comercial deve aplicar e incorporar estas Normas em seus contratos ou outros arranjos e negociações com contratados, subcontratados, fornecedores, licenciados, distribuidores ou pessoas físicas ou jurídicas que celebrem qualquer acordo com a corporação transnacional ou empresa comercial a fim de assegurar o respeito e a aplicação das Normas”. (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, 2003, p. 6)

Para analisar o efetivo cumprimento das Normas, foi estabelecido um sistema de monitoramento em que as empresas devem relatar periodicamente a realização das Diretrizes e estarão sujeitas a monitoramento e verificação pelas Nações Unidas, outros mecanismos internacionais e nacionais já existentes ou a serem criados. Ressaltando que o monitoramento deve ser transparente e independente e levar em consideração a contribuição das partes interessadas (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, 2003, p. 6).

Esse sistema de monitoramento diferencia as Normas dos demais documentos, especialmente por ir além da criação de valores inspiradores para uma conduta desejada. Assim, entende-se que as Normas possuíam um caráter não voluntário, o que se permite concluir que podem ser consideradas como *soft law*⁵⁰ (CAMPOS, 2012, p. 77-79). Não bastasse, a própria escrita do documento foi elaborada pensando em inserir uma linguagem mais enfática do que aquela adotada nos marcos anteriores.

Entretanto, as Normas não tiveram o resultado esperado. Isso porque a Organização Internacional de Empregadores reagiu com hostilidade às Normas e iniciou uma campanha de crítica ao texto das Diretrizes, especialmente em dois aspectos: a violação de direitos legítimos das empresas e a atribuição de responsabilidade às empresas protegerem os direitos humanos, o que deveria ser responsabilidade exclusiva do Estado (ZUBIZARRETA; RAMIRO, 2016, p. 46).

Ainda, o conteúdo das Normas não definia limites pelos quais as corporações poderiam atuar, nem âmbito e parâmetros identificados. Havia também a atribuição das mesmas obrigações dos Estados às corporações, sem a diferenciação entre a responsabilidade primárias e secundária. Tais juízos suscitaram muitas críticas e falhas presentes nas Normas.

⁵⁰ Para Mazzuolli (2019, p. 212): “Apesar de não se ter ainda, na doutrina internacionalista, uma conceituação adequada do que seja *soft law* – que, em português, pode ser traduzida por direito plástico, direito flexível ou direito maleável –, pode-se afirmar que na sua moderna acepção ela compreende todas aquelas regras cujo valor normativo é menos constringente que o das normas jurídicas tradicionais, seja porque os instrumentos que as abrigam não detêm o status de “normas jurídicas”, seja porque os seus dispositivos, ainda que inseridos no quadro de instrumentos vinculantes, não criam obrigações de direito positivo aos Estados, ou não criam senão obrigações pouco constringentes”.

“Essas normas não têm o mesmo grau de atribuição de capacidades nem são tão importantes quanto as normas restritivas, mas os Estados comprometem-se a cooperar e a respeitar os acordos realizados, sem submeter-se, no entanto, a obrigações jurídicas. Consideramos que essa modalidade de comprometimento representa uma atribuição de capacidade, sendo que o Estado permite à comunidade internacional garantir primeiramente um controle moral sobre as disposições dos acordos e, depois, porque esses acordos servem como base à realização de futuros acordos restritivos. Por isso, constituem uma etapa intermediária da atribuição de capacidade, já portadora de consequências concretas.” (VARELLA, 2005, p. 151)

Em que pese o texto das Normas já havia sido aprovado pela Subcomissão em 2003, ainda não havia sido aprovado pela Assembleia Geral da ONU. Em 2004, o texto então foi submetido à Comissão de Direitos Humanos da ONU que declarou: *“Afirmar que o documento E/CN.4/Sub.2/2003/12 não foi solicitado pela Comissão e, como proposta preliminar, não tem valor legal, e que a Subcomissão não deve desempenhar nenhuma função de monitoramento a respeito disso.”*⁵¹ (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, 2004, tradução nossa)

Desta feita, as Normas não foram submetidas à Assembleia Geral da ONU, mas contribuíram para a criação de outros documentos que buscavam a positivação das condutas esperadas aplicáveis às empresas.

3.3.6 Os Princípios Orientadores das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos (Princípios)

Após os resultados da tentativa de aprovação das Normas e a imposição à comunidade empresarial, a Comissão definiu por nomear para um mandato especial um especialista responsável por sinalizar a preocupação em torno do setor empresarial e direitos humanos (RUGGIE, 2014, p. 20).

Dessa maneira, em 2005, o então Secretário-Geral da ONU, Kofi Annan, nomeou o professor John Ruggie, de Harvard, para o cargo de Representante Especial do Secretário Geral das Nações Unidas sobre o assunto dos direitos humanos e as corporações transnacionais e outros empreendimentos de negócios.

A partir desse momento, a missão de John Ruggie foi identificar as principais barreiras que impedem países e empresas de adotarem normas relacionadas à proteção dos direitos humanos nos negócios. (CARDIAL, GIANNATTASIO, 2016, p. 134)

Nos primeiros anos de mandato, Ruggie emitiu Relatórios de modo a identificar o quadro referencial, ou seja, quais documentos existentes que visavam a proteção de direitos humanos pelas corporações, bem como as práticas de gestão desempenhadas por ETNs em diversos países.

No relatório de 2007, Ruggie constatou que embora as empresas reconheçam

⁵¹ No original: “Affirm that document E/CN.4/Sub.2/2003/12/Rev.2 has not been requested by the Commission and, as a draft proposal, has no legal standing, and that the Sub Commission should not perform any monitoring function in this regard.”

claramente alguma responsabilidade pelo impacto nos direitos humanos de suas operações, não foi possível identificar quais são os direitos atribuídos às corporações, isto é, qual a gama de direitos humanos que se aplicam às empresas.

Ainda, Ruggie observou que os mercados estavam enviando sinais para as empresas, juntamente com a pressão social, mas não suficientes para uma autorregulação das próprias instituições. Dessa maneira, faz-se necessário maiores esforços para esclarecer o papel das empresas nessa missão e expandir as iniciativas já existentes e o número de instituições que assumam o compromisso de proteger os direitos humanos (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, 2007 p. 59).

Já no relatório de 2008, Ruggie apresentou três princípios fundamentais: “Proteger, Respeitar e Remediar”, o objetivo era abordar o que deveria ser feito. O primeiro dos pilares era a obrigação do Estado de proteger os indivíduos contra as violações de direitos humanos perpetuadas por terceiros, com a adoção de políticas adequadas. O segundo seria a obrigação das empresas em respeitar os direitos humanos, isto é, adotando condutas de abstenção na violação e enfrentamento quando possuam algum envolvimento. Por fim, a possibilidade de remediar seria o acesso das vítimas a mecanismos eficazes de remediações (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, 2008).

Para Ruggie, todos os pilares eram essenciais para obtenção dos resultados esperados:

Todos os pilares são componentes essenciais de um sistema interligado e dinâmico de medidas de prevenção e remediação: o dever do Estado de proteger, porque faz parte da essência do regime internacional de direitos humanos; a responsabilidade das empresas de respeitar os direitos humanos, porque é uma expectativa básica da sociedade; e o acesso a meios de remediação, porque nem mesmo uma grande combinação de esforços pode evitar todos os abusos. (2014, p. 134)

No relatório de 2009 a missão era operacionalizar os pilares “Proteger, Respeitar e Remediar” traduzindo-os em Princípios Orientadores capazes de serem aplicados pelos Estados e pelas empresas. No documento, o Representante salientou a importância da proteção e discussão sobre direitos humanos, especialmente em momentos de crise econômica, atentando ao fato de que o tema não era efêmero e sim uma discussão que irá permanecer.

Os 31 Princípios foram publicados em junho de 2011 e incorporam todos os relatórios produzidos anteriormente por Ruggie, em um resultado de seis anos de

trabalho, que visam implementar os parâmetros “proteger, respeitar e reparar”⁵². Os Princípios foram divididos da seguinte forma: do 1 ao 10 estabelecem o dever do Estado de proteger os direitos humanos; do 11 ao 24 indicam a responsabilidade das empresas em proteger os direitos humanos; e, por fim, do 25 ao 31 trazem o acesso a mecanismos de reparação (CONNECTAS, 2012).

Dentre os Princípios, ressalta-se o Princípio 2, o qual indica que os Estados devem estabelecer que todas as empresas domiciliadas em seu território e/ou jurisdição respeitem os direitos humanos em todas suas operações. Já o Princípio 4 estabelece o nexos entre os Estados e as empresas, estipulando a obrigação dos Estados de adotar medidas adicionais de proteção contra as violações de direitos humanos cometidas por empresas de sua propriedade ou sob seu controle, ou que recebam significativos apoios e serviços de organismos estatais, tais como as agências oficiais de crédito à exportação e os organismos oficiais de seguros ou de garantia dos investimentos, exigindo, se for o caso, auditorias (*due diligence*) em matéria de direitos humanos.

Sobre o primeiro bloco, Ruggie esclarece que existe um consenso geral de que o dever de proteção é uma norma de conduta e não de resultado. Assim, os Estados não são responsáveis por si quando uma empresa viola os direitos humanos, entretanto, passarão a ser responsáveis quando não adotarem medidas apropriadas para evitar os abusos, ou investigar e punir quando estes acontecerem (2014, p. 140).

No segundo bloco, logo no Princípio 11, princípio fundamental, é prevista a obrigação das empresas de respeitar os direitos humanos e, por isso, se abster de infringi-los de terceiros e enfrentar os impactos negativos sobre os quais tenham algum envolvimento. No Princípio 13, temos a apresentação de condutas esperadas pelas empresas na proteção de direitos humanos. Por fim, o Princípio 15, o último princípio fundamental, determina a necessidade que as empresas devem contar com políticas e procedimentos apropriados em função de seu tamanho e circunstâncias para cumprir com a proteção aos direitos humanos. Já no Princípio 16 e seguintes, são previstos os princípios operacionais.

Nas palavras de Ruggie (2014, p. 183):

⁵² Para este estudo, fora adotada a versão traduzida pela ONG Conectas dos Princípios, disponível no link: https://site-antigo.socioambiental.org/sites/blog.socioambiental.org/files/nsa/arquivos/conectas_principiosorientadoresruggie_mar20121.pdf

Evidentemente, os Princípios Orientadores não são nenhum tratado internacional, apesar de incluírem elementos vinculantes não vinculantes. Tampouco têm a intenção de ser caixa de ferramentas, com seus componentes sendo simplesmente retirados da prateleira e ligados, mas têm a finalidade de orientar política e práticas. Os Princípios Orientadores formam uma plataforma normativa e recomendações para políticas de alto nível para fortalecimento da proteção dos direitos humanos frente a violações que envolvam empresas. Eles fornecem uma estrutura para a expansão do regime internacional de direitos humanos, de forma que possa englobar não apenas países e indivíduos, mas também empresas.

Insta esclarecer que a natureza dos Princípios é de *soft law*. Especialmente pelo disposto nos princípios gerais, cuja orientação é que os Princípios não devem ser interpretados para estabelecer obrigações no direito internacional, nem diminuir obrigações legais que um Estado tenha assumido.

De acordo com a estruturação dos Princípios, as regras se dirigem primordialmente aos Estados, o que torna necessário que os Estados adotem planos de ação, se aproximar, informar e orientar as empresas. Assim, critica-se o fato de que os Princípios não levaram em consideração as consequências da condição Pós-Moderna do Direito Internacional, “instituições internacionais que possam superar o ‘tudo ou nada’ do binômio *soft law/hard law* mediante arranjos institucionais alternativos que possam ampliar as condições de possibilidade de efetividade [...]” (CARDIAL, GIANNATTASIO, 2016, p. 138 e 139).

Pode-se concluir que o objetivo do capítulo foi analisar e verificar os principais documentos que se referem proteção de direitos para às empresas, de maneira a demonstrar a evolução histórica da busca pela regulação jurídica das ETNs no direito internacional. Entretanto, mesmo com os documentos já existentes e analisados, indaga-se: no cenário atual, é possível limitar a conduta das ETNs e impedir a violação de direitos em sua atuação?

4 O PAPEL DA EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSÁVEL NA REGULAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS

A questão da responsabilidade das empresas como um todo por abusos de direitos decorrentes de suas atividades não é um fenômeno recente. Como fora abordado no capítulo anterior, a partir da década de 1980, com o advento da expansão global do setor privado, o tema passou a ser incorporado à agenda política internacional das Nações Unidas, culminando no surgimento de diversas tentativas e instrumentos regulatórios.

Todos esses instrumentos visavam inserir limites e responsabilidades à atuação das empresas transnacionais, ainda que através de diferentes mecanismos e graus de vinculação. Entretanto, cerca de 50 anos depois a comunidade internacional ainda não conseguiu o resultado almejado: uma forma efetiva de responsabilizar as empresas transnacionais pela violação de direitos humanos nos países hospedeiros.

A partir da constatação trazida no capítulo anterior de que o Estado, enfraquecido, não se mostra apto a dirimir as questões transnacionalizadas, frente ao crescimento econômico e político das ETNs, o compromisso de buscar formas de efetivar a proteção aos direitos humanos, em especial no âmbito das ETNs, não pode ser mais atribuído como dever somente do Estado, devendo ser compartilhado pelas demais esferas da sociedade, na medida do seu nível de atuação.

Embora a comunidade internacional tenha se voltado para buscar resoluções do tema, consoante os documentos internacionais elaborados a fim de regular a conduta das empresas de modo a buscar limitar a atuação destas, estes ainda não alcançaram a eficácia almejada.

Desta maneira, o primeiro subitem deste capítulo irá abordar o papel do Estado na responsabilidade internacional, com a possibilidade de inserção das empresas através da mudança da visão clássica e estadocêntrica. Em seguida, será levantada a possibilidade de responsabilização direta das ETNs mediante a sociedade controladora e os acionistas majoritários, bem como os problemas enfrentados na implementação desta responsabilização.

Já o terceiro subitem será abordada a Responsabilidade Social Empresarial (RSE) como instrumento importante no âmbito das empresas e principalmente quando aplicado à realidade das empresas transnacionais, vez que o conceito da RSE visa

estabelecer o compromisso das empresas em contribuir para o desenvolvimento econômico sustentável através do trabalho com os funcionários, suas famílias, a comunidade local e a sociedade como um todo, atuando na construção de uma sociedade mais justa, para que isso se reflita nos negócios e no desenvolvimento como um todo.

Em seguida, serão abordadas formas de auxiliar a implementação da RSE no ambiente corporativo como a adoção de Códigos de Ética dentro das empresas e a crescente movimentação em prol de iniciativas de Environmental, Social and Governance (ESG) por parte de companhias no mercado de valores.

No último tópico do trabalho, será feita uma análise sobre a importância das ETNs na construção de um movimento voluntário capaz de influenciar condutas éticas e responder às demandas sociais as quais o Estado não mais consegue lidar. Ainda que a atuação das empresas apresente as externalidades negativas observadas ao longo deste trabalho, a própria empresa também é capaz de incentivar uma mudança cultural na atuação das organizações, diante do enfraquecimento das tradicionais instituições do Estado Moderno.

4.1 O ESTADO NA RESPONSABILIDADE INTERNACIONAL DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS

A par dos esclarecimentos feitos, insta demonstrar o papel do Estado quando há violação de direitos humanos perpetuadas por empresas transnacionais. Inicialmente, urge esclarecer que a responsabilidade internacional normalmente não é atribuída às empresas pelas obrigações do Direito Internacional, uma vez que a personalidade que lhe é concedida é uma personalidade de “grau inferior”. Dessa maneira, a responsabilização nesse contexto surge somente em relação aos Estados e as Organizações Internacionais.

Para que um Estado seja responsabilizado, é necessário a existência do dano⁵³ e reconhecer a existência de ato ilícito, com a presença do elemento subjetivo, ou seja, que o comportamento possa ser atribuído ao Estado em questão, e o elemento objetivo, isto é, diz respeito à violação de uma obrigação internacional do Estado. (CRETELLA NETO, 2006, p. 180)

O ato passível de responsabilização do Estado pode ser uma ação ou

⁵³ “A jurisprudência e a doutrina majoritárias entendem que o dano é condição prévia para que surja a responsabilidade”. (CRETELLA NETO, 2006, p. 182)

omissão. A omissão também compromete o Estado, na medida em que se constata que ele não tomou as providências necessárias para evitar o dano, inclusive, não podem os Estados usarem de sua inércia para não serem responsabilizados quando não efetuaram todas as medidas a seu alcance para evitar os prejuízos. (VARELLA, 2019, p. 487).

Para buscar a responsabilização dos Estados, faz-se necessário observar algumas previsões da Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados. O primeiro ponto é que um Estado não pode invocar normas do direito interno para justificar descumprimento de uma norma internacional. Ainda, é irrelevante qual fonte da obrigação internacional foi violada. O terceiro item a ser observado é o critério temporal, ou seja, de que a época da violação as obrigações internacionais estivessem em vigor ao Estado. Por fim, é necessário observar o esgotamento dos recursos internos, consubstanciado na possibilidade do Estado, através de seu direito interno, ter reconhecido o ilícito em seu ordenamento jurídico, cabendo a análise na via internacional apenas quando não existirem mais recursos internos ou, por algum motivo, ter sido negado o acesso à justiça. (CRETELLA NETO, 2006, p. 182)

Nesse sentido, Roberto Chacon de Albuquerque esclarece (2002, p. 449):

É o Direito Internacional que caracteriza a ilicitude internacional de um ato praticado por um Estado, e não o Direito Nacional. Para que um Estado seja responsável por um ato ilícito internacional, é necessário que sua conduta, comissiva ou omissiva, lhe seja imputável de acordo com o Direito Internacional. Tal conduta deve constituir um a violação de um a obrigação internacional. Quando um ato praticado por um Estado não se coaduna com o que é exigido dele por uma obrigação internacional, materializa-se o ato ilícito internacional. A existência do ato ilícito internacional independe da origem ou do caráter da obrigação violada, da fonte que a fez nascer. A obrigação pode ter uma origem consuetudinária ou convencional. O conteúdo da obrigação é indiferente no que diz respeito às consequências da violação. O fator temporal, por outro lado, tem importância no exame da existência da violação de um a obrigação internacional. O ato ilícito deve ocorrer no momento em que a obrigação violada estava em vigor com respeito ao Estado que a violou.

Assim, temos que o Estado pode ser condenado, pelas consequências de atos impetrados por seus funcionários, autarquias e poderes, bem como pela inércia ou omissão desses frente às violações de obrigações internacionais. Todavia, como fica o papel do Estado quando a violação é perpetuada por terceiros ou particulares dentro de seu território?

Quando o Estado assume uma obrigação internacional, tal respeito impõe-se

imperativamente sobre todos, pessoas físicas e jurídicas, dentro do território. Assim, mesmo que o Estado fique inerte, omissivo, ou não assegure a proteção àquele direito humano em seu território, deverá ser responsabilizado pela violação que ocorreu em seu território.

Tal entendimento já está firmado em tribunais internacionais. Como no sistema global não há um único Tribunal Internacional de Direitos Humanos, retornamos ao sistema regional, em que coexistem três sistemas responsáveis pela sanção dos Estados que violam direitos humanos: o sistema Regional Europeu, o Interamericano e o Africano. Ainda, tem-se a Corte Internacional de Justiça, principal órgão jurisdicional da ONU, e o Tribunal Penal Internacional, encarregado do julgamento de indivíduos contra o direito internacional humanitário.

A primeira sentença condenatória proferida pela Corte Interamericana de Direitos Humanos em 2002, reconheceu a responsabilidade do Estado por violações cometidas por particulares, devido à ausência de diligência e acesso à justiça do Estado aos familiares das vítimas, no caso *Velásquez Rodríguez vs. Honduras*.

Ainda, a título de exemplo, cita-se a decisão da Corte Interamericana de Direitos Humanos no caso *Mayagna (Sumo) Awas Tingni vs. Nicarágua* (Corte IDH, 2001, parágrafo 153), no ano de 2001, a Corte sentenciou contra o Estado da Nicarágua por entender que ele violou a proteção ao meio ambiente e a população indígena, após conceder exploração florestal à empresa estrangeira para manejo integral de bosque para transformação em área agrícola, a Corte asseverou que CORTE INTERAMERICANA DE DIREITOS HUMANOS, 2001, p. 86):

[...] decide que o Estado deverá delimitar, demarcar e titular as terras que correspondem aos membros da Comunidade Mayagna (Sumo) Awas Tingni e se abster de realizar, até que seja realizada essa delimitação, demarcação e titulação, atos que possam levar a que os agentes do próprio Estado, ou terceiros que atuem com sua aquiescência ou sua tolerância, prejudiquem a existência, o valor, o uso ou o gozo dos bens localizados na zona geográfica onde habitam e realizam suas atividades os membros da Comunidade Mayagna (Sumo) Awas Tingni, conforme o exposto nos parágrafos 153 e 164 da presente Sentença.

É fato que o Estado sempre irá buscar esquivar-se da responsabilidade internacional, através de meios de comprovar que o ilícito não tem qualquer ação ou omissão do Estado e refere-se à ação exclusiva das empresas privadas. Na prática, o que temos é a atribuição de responsabilidade ao Estado hospedeiro das empresas transnacionais.

Nessa situação, o Estado hospedeiro enfrenta dois problemas: o primeiro e mais difícil é buscar aplicar a legislação interna às empresas em seu território, de modo que, cumprindo as leis nacionais, estas impeçam que o Estado seja responsabilizado internacionalmente. Todavia, depois de analisado o tamanho das ETNs, é possível imaginar o quão difícil é para um Estado, que na maioria das vezes é subdesenvolvido, fazer com que as ETNs cumpram a legislação local, cientes de que o próprio Estado depende da atuação delas. O outro problema, consequente do primeiro, é que ao fazer isso o Estado hospedeiro invoca contra si o Estado de origem da ETN, com força política internacional capaz de convencer o Estado hospedeiro e os demais Estados envolvidos economicamente a não sancionarem a empresa violadora (CRETELLA NETO, 2006, p. 191 e 192).

Sobre o tema, Cretella Neto afirma (2006, p. 192):

A doutrina tem criticado esse jogo de regras internacionais, sobre a imputação dos atos ilícitos e sobre a proteção de interesses privados estrangeiros, como chegando a resultados simultaneamente *insatisfatórios e injustos*. Insatisfatórios, pois, escudados nessa normas, as TNCs consolidam a própria noção de sua incontrolabilidade, dado que, mercê do poderio econômico de que dispõem, conseguem escapar à jurisdição de um Estado onde opera, e injustos, pois revelam forte desequilíbrio: no plano internacional, a TNC torna-se objeto de uma relação claramente unilateral, pois sobre os Estados hospedeiros pesam apenas as obrigações frente aos Estados de origem, especialmente as relativas ao tratamento e à proteção aos estrangeiros em seu território, enquanto que, aos direitos do Estado de origem - que invoca a proteção diplomática - não são exigidas contrapartidas, como a de controlar as próprias TNCs de sua nacionalidade, o que implicaria responsabilizá-los internacionalmente perante o Estado-hospedeiro por fato ilícito das TNCs.

Ainda que o Estado hospedeiro puna as ETNs em seu território pela violação da legislação nacional, na prática não atacará a operação global da empresa e nem o seu centro decisório. Tal situação pode ser visualizada com os exemplos trazidos ao longo deste trabalho: a responsabilização da Union Carbide na Índia, por exemplo, jamais impediria a operação da empresa em âmbito global⁵⁴.

Os Estados hospedeiros são soberanos para permitir a atuação das ETNs e,

⁵⁴⁵⁴ “O governo indiano tentou processar os executivos da Union Carbide pelos milhares de mortes causadas em 1984 pelo vazamento de gases de um fábrica de pesticidas em Bhopal, mas a empresa era americana e o governo dos Estados Unidos se recusou a cooperar. As acusações contra os executivos, entre eles o CEO Warren Anderson, foram levadas a um tribunal indiano em 1991; quando eles não apareceram para ouvir as acusações, a Índia fez pressão para extraditá-los. Por fim, em setembro de 2004, o Departamento de Estado recusou o pedido de extradição sem nenhuma explicação.” (STIGLITZ, 2007, p. 310)

exigir destas que respeitem as leis internas do país hospedeiro. Desta feita, a conduta das empresas no local será lícita ou não a depender da normativa interna do próprio país que também é o primeiro responsável pela fiscalização.

Ressalta-se que o tratamento que um Estado possui com seus indivíduos em outro Estado, não é o mesmo atribuído às ETNs. Isso porque, o indivíduo nacional de um país, mas residente em outro está sujeito às normas deste último e seu país de origem não poderá exercer sobre ele qualquer poder sem violar a soberania do país em que está domiciliado. Entretanto, para as empresas a situação é diferente, pois o Estado de origem é capaz de influenciar a conduta de uma ETN, sem violar a soberania do Estado hospedeiro (CRETELLA NETO, 2006, p. 193).

Entretanto, como ir além e tornar possível incluir as ETNs como passíveis de responsabilização perante o Direito Internacional?

Inicialmente, cumpre esclarecer que a mudança paradigma na responsabilização internacional por violação de direitos humanos exige também uma mudança na estrutura do Direito Internacional, que considera o Estado como elemento central. Isso porque, como demonstrado neste estudo, a atuação das empresas transnacionais e seus efeitos ultrapassa o limite territorial do Estado em que estão sediadas. Assim, justificar que a responsabilização internacional deve ser apenas de entes soberanos, responsáveis por direitos e deveres no âmbito internacional, é desconsiderar a realidade já estabelecida pelas ETNs nas relações atuais, e negar o acesso à justiça e a efetivação reparação dos danos por diversos indivíduos afetados (ROLAND, ANGELUCCI, 2016).

Como primeiro passo, é necessário reconhecer que a visão clássica⁵⁵ do Direito Internacional Estadocêntrica está ultrapassada e que as ETNs atuam de forma independente dos Estados, ainda que estejam em seu território, mas no final não se submetem efetivamente ao controle de nenhum órgão, o que fortalece uma atuação violadora de direitos humanos.

Torna-se essencial que a comunidade internacional reconheça formalmente as ETNs como sujeitos de direitos e deveres, para que seja possível responsabilizá-las por meio de instrumentos vinculantes, com a elaboração de Tratados Internacionais de Direitos Humanos que rompam a lógica tradicional voluntarista e,

⁵⁵“A natureza da responsabilidade internacional, na visão clássica, implica em que seja sempre aquela que surge de uma relação de Estado para Estado, ainda que as consequências do ilícito de um Estado recaiam sobre nacionais de outro Estado.” (CRETELLA NETO, 2006, p. 181).

nas palavras de Manoela Carneiro Roland e Paola Durso Angelucci: “vinculando os violadores de Direitos Humanos a regras de conduta mais eficientes, tanto em termos de prevenção quanto de reparação” (ROLAND, ANGELUCCI, 2016).

Tudo isso, somado à inexistência de um órgão legislativo e executivo supranacional, que configure a existência de um ordenamento jurídico global, enfraquece qualquer atuação estatal⁵⁶ ou tentativas pela comunidade internacional de buscar condutas mais eficientes pelas ETNs. Sobre o tema, salienta-se:

A ausência de um direito público internacional focado nas grandes questões globais tem levado governos e grupos nacionais ao fechamento das fronteiras, ao protecionismo econômico e a negar aos outros direitos básicos de cidadania. A globalização trouxe integração econômica, proximidade decorrente das ferramentas de comunicação e contato mais aprofundado com novos valores e culturas. Porém, o mesmo nível de integração econômica e política não aconteceu. (CENCI, MUNIZ, 2020)

Ressalta-se que o objetivo deste tópico não é afastar a responsabilidade dos Estados hospedeiros, uma vez que estes têm a obrigação de respeitar e garantir a proteção dos direitos humanos em seu território. Todavia, como já fora abordado neste trabalho, o enfraquecimento estatal e a dependência política e econômica perante às ETNs nos faz concluir que atribuir a responsabilidade e a tarefa exclusivamente aos Estados contribui para a existência de ambientes em que as ETNs perpetuam abusos e violações, especialmente nos casos de pequenos Estados contra empresas de alcance global.

A limitação da atuação das ETNs seria possível através da alteração da visão clássica e estadocêntrica do Direito Internacional, em que fosse ampliado o alcance dos tratados internacionais para que as empresas passassem a ser obrigadas, como os Estados, a observar os standards internacionais de direitos humanos.

Ocorre que, esta opção apresenta uma série de dificuldades em sua implementação. Especialmente a de criar e implementar um tratado internacional de caráter vinculante com grande adesão das ETNs e que contenha mecanismos sérios de garantia e monitoramento, fortalecidos pela atuação do Estado hospedeiro e

⁵⁶ “Os avanços logrados pelos esforços e sofrimentos das gerações passadas, inclusive os avanços que eram considerados como uma conquista definitiva da civilização, como o direito de asilo, passam hoje por um perigoso processo de erosão, como o revelam os mais de 80 milhões de refugiados e deslocados internos em diferentes latitudes. Assim, contraditoriamente, a chamada “globalização” econômica tem sido acompanhada pela alarmante erosão da capacidade dos Estados de proteger os direitos econômicos, sociais e culturais dos seres humanos sob suas respectivas jurisdições.” (CANÇADO TRINDADE, 2007, p. 424)

capazes de suprimir o vácuo de responsabilização recorrente em Estados menos desenvolvidos. Como já abordado no capítulo acima, a influência política e econômica destas empresas dificulta a atuação do Direito Internacional na criação de mecanismos vinculantes para os Estados, certamente, o cenário não será diferente em relação às próprias empresas.

Especialmente por inexistir uma ordem internacional capaz de possibilitar a responsabilização das corporações, quando atuam desta forma orquestrada, ou seja, instituições supranacionais capazes de implementar o disposto em tratados de proteção aos direitos humanos.

A responsabilização internacional ainda enfrenta problemas estruturais que não são recentes. O “constitucionalismo global” ainda não ganhou contornos desejáveis. Isso porque, inexistem instituições de garantia que possam assegurar os direitos humanos, vinculadas ao direito público e não a governos, almejando unicamente a concretização de demandas da humanidade. (CENCI, MUNIZ, 2020)

Assim, para fins desta pesquisa, buscou-se ir além desta resposta e trazer outras formas de responsabilizar as empresas transnacionais por suas atuações que ocasionem a violação de direitos como será abordado nos tópicos abaixo.

4.2 A RESPONSABILIZAÇÃO DIRETA DAS ETNs

Interessa então analisar também a problemática da responsabilidade direta das ETNs, na figura de seus dirigentes, controladores e/ou diretores, entretanto, tal situação não é tarefa fácil.

O primeiro problema é descobrir quem é a empresa controladora. Isso porque, em estruturas societárias é extremamente comum a existência de holdings⁵⁷ e subholdings, de modo que é desafiador alcançar, inicialmente, a empresa responsável pelo controle efetivo das operações do grupo.

Nas palavras de Sérgio Marcos Carvalho de Ávila Negri (2018, p. 2):

“a ilusória fragmentação jurídica da unidade econômica das sociedades transnacionais representa uma estratégia utilizada, por vezes, para promover

⁵⁷ “Quando isso ocorre, isto é, quando uma sociedade é sócia de outra sociedade, atribui-se àquela a qualificação de holding (sociedade que tem por objeto social participar de outras sociedades). Se o objeto social da sociedade é apenas participar de outras sociedades, tem-se uma holding pura; se, além da participação em outras sociedades, o objeto social também envolve o exercício de uma atividade econômica, tem-se uma holding mista.” (RAMOS, 2019, p. 522)

a fuga da responsabilidade e a transferência desigual do risco empresarial para as comunidades locais em países subdesenvolvidos [...]”.

Ainda que se consiga desfazer a estrutura societária construída para chegar até a empresa controladora, não há garantia nenhuma de que está terá ativos suficientes para saldar e indenizar os danos causados.

Na grande maioria dos casos estas empresas encontram-se em outro Estado, o que dificulta a responsabilização através dos mecanismos judiciais tradicionais, uma vez que, sem a cooperação entre os Estados, dificilmente quaisquer ordens serão cumpridas em territórios de países soberanos. Caso o Estado participe de algum sistema internacional de proteção, a demanda poderá ser levada ao conhecimento da Corte. Entretanto, se o Estado não for signatário, dificilmente haverá qualquer tipo de reparação às vítimas.

Questiona-se então a possibilidade de desconsideração da personalidade jurídica para atingir a pessoa física do dirigente ou responsável pela conduta danosa. Importante esclarecer que a desconsideração é um mecanismo indireto e excepcional de responsabilização, acionado nas situações de abuso, fraude ou desvio de função na utilização das sociedades personificadas.

Este instituto deve ser analisado no país em que se pretende usá-lo. A título de esclarecimento, no Brasil a lei prevê basicamente que:

[...] diante do abuso de direito e da fraude no uso da personalidade jurídica, o juiz brasileiro tem o direito de indagar, em seu livre convencimento, se há de consagrar a fraude ou o abuso de direito, ou se deva desprezar a personalidade, para, penetrando em seu âmago, alcançar as pessoas e bens que dentro dela se escondem para fins ilícitos ou abusivos. (RAMOS, 2019, p. 813)

Ocorre que, no Brasil o instituto foi ampliado para que se torne mais possível sua aplicação, especialmente na área consumerista, trabalhista e ambiental. Contudo, tal ampliação não alterou o modelo tradicional que confere à desconsideração um caráter excepcional. (NEGRI, 2018, p. 5) Neste sentido, é o entendimento do Superior Tribunal de Justiça:

[...] no caso ora em análise, é incontroverso que o capital social foi integralizado e que as atividades da sociedade foram encerradas, em função da morte do sócio-gerente, em 05 de agosto de 2000. Contudo, não houve a regular ‘baixa’ do registro na junta comercial. Tal circunstância, porém, não implica, por si só, em fraude ou abuso de direito e, tampouco, desvio de finalidade ou confusão patrimonial que justificasse a desconsideração da

personalidade jurídica da empresa (BRASIL, STJ, 2010).

Todavia, a dificuldade em punir responsáveis pelas violações de direitos humanos ainda permanece⁵⁸, especialmente pelo caráter de exceção da medida e por inexistir qualquer garantia que ao alcançar eventual dirigente da empresa, a responsabilização será mais efetiva. É preciso ter conhecimento de que o instituto é extremamente limitado, especialmente em países em desenvolvimento.

A título de exemplo podemos citar as diversas tentativas no ordenamento jurídico brasileiro de tentar chegar aos sócios/acionistas majoritários em situações de violação de norma interna, quase todas sem sucesso. Em Bhopal, na Índia, houve tentativa de aplicar a desconsideração da personalidade jurídica, a qual foi rejeitada em várias ocasiões com o argumento de que não existiam demonstrações de que a filial da Índia tinha seu patrimônio efetivamente controlado pela empresa mãe, limitando-se apenas a interferências em decisões de maior relevância (NEGRI, 2018, p. 4).

Ainda, para piorar o cenário existe o instituto da responsabilidade limitada das empresas. Em que pese seja um marco essencial para o desenvolvimento do capitalismo, pois atribui aos investidores a responsabilidade limitada, o risco limitado ao valor investido na companhia, aumentando a possibilidade de investimento nas corporações, pode representar grandes custos para a sociedade. Isso porque, o custo de limpar as “sujeiras” e danos provocados pelas sociedades, pode superar os ganhos que elas efetivamente trazem (STIGLITZ, 2007, p. 312).

Desta maneira, observa-se que a responsabilização das empresas controladoras ou de seus dirigentes não é simples. Esta última porque a desconsideração da personalidade jurídica não é regra e sim exceção, e vincularia o ordenamento jurídico de cada Estado violador, dentre outras dificuldades apresentadas.

Nesse contexto, diante das lacunas apresentadas, a responsabilidade social empresarial, se apresenta como um poderoso mecanismo que envolve empresas e Estados em prol da emancipação social e humana a consecução do bem comum e da

⁵⁸ É fácil demais para os executivos se esconderem atrás do véu da empresa. Mesmo depois de admitir que havia bebido antes de embarcar, Joseph Hazelwood, o capitão do petroleiro responsável pelo vazamento de óleo do Exxon Valdez em 1989 - um vazamento que causou danos ambientais avaliados em bilhões de dólares - ganhou apenas um puxão de orelhas, com uma multa de 51 mil dólares e mil horas de recolhimento de lixo ao longo das estradas da região de Anchorage. (STIGLITZ, 2007, p. 310)

proteção aos direitos humanos no âmbito global. Assim, no próximo subitem analisar-se-ão outras opções para buscar a tentativa de regulação jurídica e limitação de atuação das ETNs.

4.3 A EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSÁVEL

Com o passar dos anos, as empresas passaram a constatar que a falha do Estado na atuação frente a problemas ambientais e sociais, devido à incapacidade de responder às demandas trazidas por um cenário globalizado, influenciava também a própria rentabilidade das empresas. Os reflexos da Segunda Guerra Mundial e da Grande Depressão impactaram a ideia de que as ETNs deveriam atender, exclusivamente, ao interesse de seus acionistas.

O tema da Responsabilidade Social Empresarial (RSE) surgiu em 1919, com o julgamento do caso *Dodge versus Ford*, nos Estados Unidos, cuja discussão era sobre a competência do acionista majoritário da empresa, Henry Ford, tomar decisões que contrariavam os interesses dos acionistas John e Horace Dodge, ao não distribuir lucros alegando objetivos sociais. A Suprema Corte de Michigan decidiu favoravelmente a John e Horace Dodge justificando que a corporação existe exclusivamente para o benefício de seus acionistas, dessa maneira, os diretores não poderiam usar o lucro para outros objetivos senão alcançar o fim principal (ASHLEY, 2005, p. 41).

Ocorre que, a noção de que a empresa deveria atender apenas aos interesses de seus acionistas passou a sofrer diversos ataques, assim, a partir de 1950 começou-se a discutir que a filantropia e a adoção de ações que priorizam objetivos sociais em relação aos retornos financeiros dos acionistas seriam válidas e legítimas, ressaltando a importância da responsabilidade social (ASHLEY, 2005, p. 42).

O julgamento do caso *A. P. Smith Manufacturing Company vs Barlow*, em 1939, a Suprema Corte de Nova Jersey decidiu ser lícito aos administradores utilizar os recursos da companhia em doações assistenciais com base em suas responsabilidades sociais. Na mesma linha, em 1953, a justiça americana foi contrária aos interesses de um grupo de acionistas, julgando lícita a doação de recursos para a Universidade de Princeton. Desta feita, o entendimento jurisprudencial passou a se consolidar no sentido de que as empresas podiam buscar o desenvolvimento social (ASHLEY, 2002, p. 19-20).

Ressalta-se que “os textos precursores da RSE se referem a uma responsabilidade social, apenas - sem qualificá-la de empresarial - talvez porque a expansão e o domínio das empresas e corporações fossem ainda incipientes.” (KREITLON, 2004)

Nesse cenário, Milton Friedman, economista, publicou em 1970, no New York Times Magazine, o artigo “*The social responsibility of business is to increase its profits*”, por meio do qual criticou as iniciativas sociais adotadas por empresas. Para ele, a responsabilidade social não cabia no ambiente corporativo, uma vez que quando a empresa adotasse condutas sociais, os agentes que adotassem aquela medida não estariam fazendo aquilo em nome da empresa e demais acionistas, e sim em nome próprio. Assim, para ele:

A responsabilidade social da empresa consiste em aumentar seus próprios Lucros [...]. A maior parte daquilo que se debatera a propósito de responsabilidade da empresa não passa de tolices. Para começar, apenas indivíduos podem ter responsabilidades; uma organização não pode tê-las. Eis portanto a questão que devemos nos colocar: será que os administradores - desde que permaneçam dentro da lei - possuem outras responsabilidades no exercício de suas funções além daquela que é aumentar o capital dos acionistas? Minha resposta é não, eles não têm. [...] há uma e apenas uma responsabilidade social dos negócios – usar seus recursos e se envolver em atividades destinadas a aumentar seus lucros, desde que permaneça dentro das regras do jogo, ou seja, se envolva em concorrência aberta e livre, sem fraudes enganosas. (FRIEDMAN, 1970, NEW YORK TIMES)

Desta maneira, não caberia às empresas assumir uma responsabilidade que não fosse para com seus acionistas. Todavia, a ideia sustentada por Friedman de que à empresa caberia apenas a maximização do lucro e que as externalidades provocadas não seriam tratadas pelas empresas, cai cada vez mais em descrédito. A ideia de que às empresas caberiam outros encargos além da simples acumulação de lucros cresce, trazendo à tona discussões sobre ética e a finalidade da economia.

Nesse sentido, foi então a partir deste período que o questionamento sobre a atuação das empresas e o desempenho ético e social passou a ser alvo de estudos acadêmicos, especialmente por considerar que o capitalismo se encontrava em meio a acirradas críticas.

As empresas notaram que o mau comportamento também poderia prejudicar sua imagem⁵⁹, identificando um elemento de interesse próprio neste pensamento:

⁵⁹ “[...] a publicidade negativa da Nike americana depois que seus fornecedores no Vietnã maltrataram

fazer o bem pode resultar em melhorias aos negócios, enquanto o mal pode refletir em processos custosos para as companhias. Desta feita, passaram a ver a responsabilidade social como uma questão tão moral quanto econômica. (STIGLITZ, 2007, p. 317)

Nas palavras de Clodomiro José Bannwart Júnior e Fábio Yuji Yoshida Hayashida (2012):

O argumento da responsabilidade social provém, pois, do espelhamento da sociedade contemporânea, na qual as empresas atuam de forma privada, alcançando lucros reservados aos acionistas, com imenso lastro de poder econômico no âmbito global e local. Porém, com pouca atenção aos impactos que causam ao ambiente e à sociedade em geral. A reivindicação de ações socialmente responsáveis das empresas é exigência que visa o desdobramento de aspectos inerentes da produção econômica para o âmbito da preservação do bem-estar social e conservação da vida no planeta, além de distribuição mais equitativa desses bens produzidos. Ou seja, é uma reivindicação de que as empresas, em razão do poder econômico que dispõem, também se ocupem com uma responsabilidade partilhada em relação à construção de uma sociedade menos desigual e mais sustentável.

Desta maneira, pode-se definir a RSE como “resultado dos questionamentos e das críticas que as empresas receberam nas últimas décadas, no campo social, ético e econômico por adotarem uma política baseada estritamente na economia de mercado” (QUEIROZ, 2005) ⁶⁰.

Ainda, para o Banco Mundial (2002):

RSE é o compromisso empresarial de contribuir para o desenvolvimento econômico sustentável, trabalhando em conjunto com os empregados, suas famílias, a comunidade local e a sociedade em geral para melhorar sua qualidade de vida, de maneiras que sejam boas tanto para as empresas como para o desenvolvimento.

Não existe uma definição unânime da RSE ao nível internacional, entretanto, a definição mais usada é aquela proposta pela Comissão da União Europeia, que define a responsabilidade social como “a integração voluntária de preocupações sociais e ambientais por parte das empresas nas suas operações e na sua interação com outras

os trabalhadores locais e o furor depois que Ken Saro-Wiwa foi morto na Nigéria em meio a junta militar que o assassinou serviram como despertadores.” (STIGLITZ, 2014, p. 317)

⁶⁰ “A definição de responsabilidade social empresarial feita por Carroll em um artigo de 1979 continua sendo uma das mais citadas, e o modelo conceitual que ele desenvolveu tornou-se a base de muitos programas e modelos de gestão da responsabilidade social. Sua definição é a seguinte: a responsabilidade social das empresas compreende as expectativas econômicas, legais, éticas e discricionárias que a sociedade tem em relação às organizações em dado período.” (BARBIERI e CAJAZEIRA, 2016, p. 43)

partes interessadas” (COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS, 2011)

Por fim, a definição de José Carlos Barbieri e Jorge Cajazeira (2016, p. 115):

A responsabilidade social das empresas é um meio para alcançar a sustentabilidade empresarial, que pode ser definida como a orientação da gestão das empresas para a obtenção de resultados positivos em termos econômicos, sociais e ambientais. As empresas que buscam a sustentabilidade empresarial procuram ser economicamente eficientes, socialmente justas e incluídas e ambientalmente prudentes. Para que as atividades que ocorrem diuturnamente na organização em todos os níveis hierárquicos e funções possam gerar resultados positivos nessas dimensões é necessário que elas sejam orientadas desde os fundamentos da organização. Esses fundamentos referem-se aos propósitos da organização, sua razão de ser e os princípios que os sustentam, que se apresentam como declarações sobre a sua missão, visão e valores.

Desta feita, pode-se afirmar que o exercício da responsabilidade social consiste na decisão autônoma e voluntária do empresário em contribuir para o desenvolvimento econômico sustentável, para a construção de uma sociedade mais justa.

Para elaborar as políticas de responsabilidade social, as empresas devem observar princípios diretos como respeito e promoção aos direitos humanos, os princípios estabelecidos no Pacto Global e seus objetivos como o Objetivo de Desenvolvimento Sustentável (ODS), as Diretrizes da OCDE, as convenções internacionais que foram abordados no capítulo anterior e os demais documentos internacionais.

Todavia, além dos princípios diretos, pode-se observar um processo de normatização da responsabilidade social empresarial. Neste sentido, a normatização internacional, tem como um dos principais pontos a criação da International Organization for Standardization (ISO) em 1947, cujo objetivo é “desenvolver a normalização e atividades relacionadas para facilitar as trocas de bens e serviços no mercado internacional e a cooperação entre os países nas esferas científicas, tecnológicas e produtivas.” (BARBIERI e CAJAZEIRA, 2016, p. 154)

Dentre as normas elaboradas pela ISO, ressalta-se a ISO 26000, que figura no topo da lista dentre as normas fornecedoras de diretrizes a respeito da RSE, fornecendo orientação e assistência prática a qualquer organização que deseje assumir responsabilidades sociais associadas ao desenvolvimento sustentável. Ainda, nas palavras de Barbieri e Cajazeira (2016, p. 186):

A norma ISO 26000 fornece orientações aplicáveis a qualquer organização, independentemente da sua natureza jurídica, tamanho, setor de atividade ou localização, tanto às que estão iniciando processos de gestão da responsabilidade social quanto às que já avançaram nesse processo e pretendem melhorar seu desempenho nessa área. Essas orientações explicitam questões sobre: a) conceitos, termos e definições referentes à responsabilidade social; b) evolução, tendências e características da responsabilidade social; c) princípios e práticas relativas à responsabilidade social; d) temas centrais da responsabilidade social e as respectivas questões pertinentes; e) integração, implementação e promoção de comportamento socialmente responsável em toda a organização e por meio de suas políticas e práticas dentro de sua esfera de influência; f) identificação e engajamento de partes interessadas; g) comunicação de compromissos, desempenho e outras informações referentes à responsabilidade social.

Entretanto, a empresa deve compreender sua relação com a sociedade e as partes interessadas. Isto é, identificar as questões relevantes para suas atividades, levando em consideração os impactos sobre os envolvidos, e considerar, neste processo, tanto as obrigações legais quanto as voluntariamente assumidas. Identificar a esfera de influência da empresa deve ser uma prática rotineira, e partir desse reconhecimento, dialogar a fim de atender aos interesses da empresa e da sociedade, em um desenvolvimento sustentável. (BARBIERI e CAJAZEIRA, 2016, p. 193 e 195)

Com isso, espera-se que a aplicação das orientações da ISO 26000 gere à empresa benefícios sociais, ambientais e econômicos, sem deixar de observar o desenvolvimento sustentável. Ocorre que, aplicar e observar as orientações da ISO 26000 na prática empresarial não é tarefa fácil. Embora a ISO 26000 tenha um conteúdo extenso e aprofundado, seu uso pela totalidade da comunidade empresarial não acontece. A inexistência de certificação contribui, afastando o atrativo de outras normas como a ISO 9001 e ISO 14001 que rapidamente avançaram no número de adotantes. (BARBIERI e CAJAZEIRA, 2016, p. 208)

Nesses cenários, o caráter da voluntariedade deve prevalecer, sobressaindo-se como um dos principais pontos da RSE. Nas palavras de Tania Muniz e Gláucia Torres (2016, p. 198):

Trata-se da decisão voluntária das empresas em inserirem em seu rol de objetivos as preocupações sociais e ambientais ainda que estas não estejam adequadamente tuteladas pelo direito positivo da localidade onde operam. Tal viés possui extrema relevância no âmbito das empresas transnacionais, na medida em que, dado o modo de produção característico do mundo globalizado, a tendência tentadora pode ser procurar países com déficits de direitos. Todavia, a empresa global preocupada em ser socialmente responsável, não fica adstrita ao que a lei impõe quando esta mostra-se deficitária, ela pretende ir além, imprimindo uma gestão ética, lucrativa e que beneficie o maior número possível de pessoas.

Desta feita, para que a voluntariedade da RSE surta os efeitos esperados, faz-se necessária uma mudança no caráter, visão e conceito das empresas, para que as condutas socialmente responsáveis sejam genuinamente elaboradas e cumpridas, de modo a efetivamente alcançar uma cultura de responsabilidade social.

Assim, embora o movimento da RSE seja muito importante, ele deve ser complementado por outras ações que auxiliem na efetivação da responsabilidade social e alinhamento dos interesses públicos e privados. Como mencionado, almejar o lucro na atividade empresarial é legítimo, contudo essa busca não pode ocorrer com a supressão de direitos humanos. Nesse sentido, abordar-se-ão nos subitens abaixo formas de implementar e concretizar a RSE dentro do âmbito empresarial.

4.3.1. A Importância do Código de Ética Empresarial

Todas as organizações precisam de uma regulação interna, sendo que as organizações se diferenciam uma das outras devido ao grau de complexidade, estabelecidos em seus centros de poder com funções de gestão, direção, planejamento e controle. (FARIA, 2002, p. 172)

Nesse sentido, o código de ética empresarial se apresenta como uma alternativa para que as empresas possam manter o reconhecimento que possuem junto a seus parceiros, concorrentes e consumidores, visando à aplicação da prática de sua cultura e à cobrança de novas posturas dos colaboradores. Permite a todos os *stakeholders* conhecer uma empresa e saber como ela atua, internamente e perante seus clientes, qual a conduta esperada dos funcionários e outros.

Pode-se falar então que a ética é um fundamento da responsabilidade social, pois responsabilidade é, essencialmente, um termo que implica uma obrigação para com alguém⁶¹ (BARBIERI e CAJAZEIRA, 2016, p. 67). A ética empresarial é o “o fio condutor da atividade empresarial⁶², que reforça o compromisso econômico, social e

⁶¹ “[...]é a responsabilidade de uma organização pelos impactos de suas decisões e atividades na sociedade e no meio ambiente, por meio de um comportamento ético e transparente que: (1) contribua para o desenvolvimento sustentável, inclusive a saúde e o bem-estar da sociedade; (2) leve em consideração as expectativas das partes interessadas; (3) esteja em conformidade com a legislação aplicável e seja consistente com as normas internacionais de comportamento; e (4) esteja integrada em toda organização e seja praticada em suas relações.” (NBR ISO 26000)

⁶² “Atualmente, o comportamento ético por parte da empresa é esperado e exigido pela sociedade. O único lucro moralmente aceitável é aquele obtido com ética.” (SILVA, GOMES, 2008, p. 113)

ambiental das empresas.” (MATOS, FEDERIGHI, 2016, p. 112)

Pode-se afirmar que o nascimento da ética empresarial se deu por diversas razões, dentre as quais Marta Marília Tonin (2016) sintetiza:

1. Urgência em recuperar a confiança na empresa;
2. Necessidade de tomar decisões a longo prazo;
3. Responsabilidade social das empresas;
4. Necessidade de uma ética das organizações;
5. O papel fundamental do diretor e
6. Meio para recuperar a comunidade frente ao individualismo.

O comportamento ético consiste em um elemento catalisador de ações socialmente responsáveis das empresas, pautadas, dentre outros, na equidade, confiança e justiça, estando diretamente relacionada com a noção de responsabilidade social. Nesse ponto, conforme assinala Clodomiro José Bannwart Júnior (2012, p.579-596), a reivindicação dessas ações objetiva o desdobramento de aspectos inerentes à produção econômica para o âmbito do bem-estar social, a fim de que as empresas, dado o poder econômico de que dispõem, também atuem para a construção de uma sociedade menos desigual e mais justa.

Sobre o tema, Orlando Nunes Cosenza e Ilan Chamovitz esclarecem (2007, p. 3):

Os aspectos éticos na avaliação da responsabilidade social da empresa, referem-se, entre outros, às dimensões éticas na condução dos negócios, às questões morais que se originam da relação trabalho/empresa e ao acordo explícito entre os objetivos e metas da empresa com o cumprimento dos códigos de ética dos profissionais que dela fazem parte.

Um código de ética pode ser entendido como um conjunto de regras de conduta que devem ser seguidas pelos membros de uma profissão, setor de atividade ou empresa. As regras e princípios do Código de Ética Empresarial estabelecem o arcabouço normativo de uma empresa, o padrão norteador para determinar o que é certo e o que não é, para garantir o comportamento ético de seus integrantes.

É mediante o código de ética que a empresa pode guiar os funcionários em situações subjetivas, melhorar sua reputação e performance, difundir os elementos da cultura organizacional, criar um clima de trabalho integral e de excelência, proteger seus investidores e acionistas e auxiliá-los a realizar negócios éticos. (TONIN, 2016, p. 7)

De acordo o Instituto Brasileiro de Ética nos Negócios, os benefícios que a

empresa obtém adotando e se comprometendo publicamente com o código de ética é manter-se viva e com sucesso no mundo competitivo da informação online. Adquirindo ainda mais reputação e atraindo clientes, parceiros e melhores talentos. “Tudo isso, numa nova realidade em que o cidadão e o consumidor estarão cada vez mais exigentes, difundindo informações nas redes sociais.” (INSTITUTO BRASILEIRO DE ÉTICA, 2018)

Ressalta-se que, embora semelhantes, o código de ética e o de conduta distinguem-se na seguinte maneira (BARBIERI e CAJAZEIRA, 2016, p. 76):

É comum distinguir os códigos de ética dos códigos de conduta, uma distinção útil em termos conceituais, embora os códigos reais elaborados pelas organizações quase sempre sejam uma mescla desses dois tipos de códigos. O código de ética expressa-se em termos gerais, articulando valores éticos e princípios considerados importantes para a organização. Desse modo, diferentes respostas podem ser dadas a uma mesma situação, o que leva à necessidade de julgamentos. Para isso, o código deve capacitar as pessoas para realizarem julgamentos morais. Já o código de conduta, também denominado código de boas práticas, expressa-se de modo específico por meio de prescrições e diretrizes com o objetivo de uniformizar o comportamento das pessoas implicadas, o que deixa pouco espaço para julgamentos.

Nesse sentido, salienta-se que as empresas não devem comunicar seus valores éticos apenas formalmente, através da simples elaboração de código de ética, mas, sim, atuar continuamente para o seu cumprimento. Nesse contexto, as organizações podem desenvolver três graus distintos quanto à responsabilidade social: (i) cumprir o mínimo legal; (ii) incluir em suas decisões e metas critérios que resultem em benefícios sociais (adaptação reativa) e (iii) antecipar-se aos problemas sociais futuros (cidadania corporativa) (CHIAVENATO, 2020, p. 345-346).

É essencial que todos os colaboradores, inclusive a mais alta gestão da empresa, não só explicitem apoio a esse código, como atuem exatamente de acordo com o seu conteúdo, isso porque não há nada pior do que distanciar a prática do discurso. Ainda, para observância do sucesso do código, faz-se essencial que este derive de uma participação ativa de representantes de todos os setores da empresa. Para elaboração, observa-se o procedimento de discussão prévia e colheita de opiniões de todos os envolvidos, a experiência de comitês integrados por atores representativos de todas as áreas afetadas pelo código tem apresentado melhores resultados. (NALINI, 2009, p. 279)

Ressalta-se que a comunicação é a chave do sucesso de um código de ética.

Todos os envolvidos na comunidade empresarial precisam saber que a empresa leva a sério o disposto em seu código de ética, preocupando-se com a relação de seus membros, servidores e clientes, além de toda a cadeia com a qual se relaciona em qualquer nível. (NALINI, 2009, p. 279)

Ocorre que, para muitas empresas, os códigos de ética são o começo e o fim da comunicação da responsabilidade social, como se bastassem para declarar a boa vontade e ganhar o crédito. Esquecem-se de que os códigos de ética são o primeiro passo na implementação, longe de serem os últimos e únicos (MARZA, 2017, p. 272).

Domingo Garcia-Marzá (2008, p. 259-261) ressalta que as referências para a elaboração dos códigos de ética não podem se pautar na moral particular do gerente ou dos sócios. É necessário que se encontre a fundamentação filosófica da razão da escolha de determinados valores em detrimento de outros.

Desta feita, observa-se que a existência de ética empresarial e de um código de ética para as empresas transnacionais, explicando os valores baseados no respeito pela dignidade de todas as pessoas envolvidas nas atividades, é uma importante forma de consolidação da responsabilidade social, de modo que a ética empresarial e a busca pelo lucro deixem de ser condutas antagônicas e passem a somar-se nos benefícios à sociedade.

4.3.2. As Iniciativas ESG

Como outra forma de implementar a responsabilidade social no ambiente empresarial, nos últimos anos tem crescido o movimento de adoção das iniciativas ESG entre grandes empresas. O termo ESG refere-se a Environmental, Social and Governance, traduzido para o português como ASG (ambiental, social e de governança). Foi utilizado pela primeira vez em 2004, no relatório do Banco Mundial: “Who Care Wins”, produzido a partir de uma carta das Nações Unidas enviada às principais instituições financeiras do mundo pelo então secretário geral Kofi Annan⁶³,

⁶³ “These Principles grew out of the understanding that while finance fuels the global economy, investment decision-making does not sufficiently reflect environmental, social and corporate governance considerations — or put another way, the tenets of sustainable development”, the Secretary-General said.” No original: “Esses Princípios surgiram do entendimento de que, embora as finanças abasteçam a economia global, a tomada de decisões de investimento não reflete suficientemente as considerações ambientais, sociais e de governança corporativa – ou, em outras palavras, os princípios do desenvolvimento sustentável”, disse o secretário-geral.” (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, 2006)

por meio da qual incentivava a integração dos fatores sociais, ambientais e de governança no mercado de capitais. (COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS, 2014)

O termo se refere às melhores práticas ambientais, sociais e de governança adotadas pelas empresas, de modo que alcancem os resultados mínimos e padrões esperados. O objetivo foi incluir essas iniciativas na atuação das organizações, incentivado pela observância desses requisitos por parte de fundos de investimento, instituições financeiras e mercado de valores mobiliários.

No relatório produzido em 2004, o cenário atual identificado pelas instituições financeiras reconhecia a necessidade de observar como as questões ambientais, sociais e de governança corporativa estavam sendo geridas no ambiente empresarial e quais eram os reflexos nos investimentos (BANCO MUNDIAL, 2004 p. 6, tradução nossa):

As instituições que endossam este relatório estão convencidas de que num mundo mais globalizado, interconectado e competitivo como as questões ambientais, sociais e de governança corporativa estão sendo gerenciadas, faz parte da qualidade geral da gestão das empresas, e são necessárias para obterem sucesso na competição. Empresas que apresentam melhor desempenho com em relação a essas questões podem aumentar o valor para os acionistas, por exemplo, ao gerenciar adequadamente os riscos, antecipando a ação regulatória ou acesso a novos mercados, ao mesmo tempo em que contribui para o desenvolvimento sustentável das sociedades em que operam. Além disso, essas questões podem ter um forte impacto na reputação e marcas das empresas, item cada vez mais importante do valor da empresa. O relatório visa aumentar a conscientização de todos os envolvidos e atores do mercado financeiro, ao desencadear uma discussão mais ampla, apoiando a criatividade e a consideração na abordagem, ao invés de imposições. Também visa aumentar a clareza sobre a respectivos papéis de diferentes atores do mercado, incluindo empresas, reguladores, bolsas de valores, investidores, gestores de ativos, corretores, analistas, contadores, consultores financeiros e consultores. Portanto, inclui recomendações para diferentes atores, procurando apoiar uma melhor compreensão mútua, colaboração e diálogo construtivo sobre estas questões. As instituições endossantes estão empenhadas em iniciar um processo de aprofundar, especificar e implementar as recomendações delineadas neste relatório por meio de uma série de esforços colaborativos em diferentes níveis. Eles também estão ansiosos para iniciar um diálogo com outras partes interessadas sobre as formas de implementar as recomendações, porque estão convencidos de que somente se todos os atores contribuírem para a integração de questões ambientais, sociais e de governança nas decisões de investimento, poderão obter melhorias neste campo.⁶⁴

⁶⁴ No original: The institutions endorsing this report are convinced that in a more globalised, interconnected and competitive world the way that environmental, social and corporate governance issues are managed is part of companies' overall management quality needed to compete successfully. Companies that perform better with regard to these issues can increase shareholder value by, for example, properly managing risks, anticipating regulatory action or accessing new markets, while at the

O relatório foi o início do movimento de ESG no mercado de investimentos. Seu principal acontecimento foi no ano de 2020, quando o CEO da Blackrock, maior gestora de fundos do mundo, escreveu em carta destinada aos CEOs das maiores companhias investidas sobre o impacto do aquecimento global nas finanças, e que se comprometeria a colocar a sustentabilidade no centro da filosofia de investimento da empresa. Nos principais trechos, Larry afirmou (BLACKROCK, 2020):

Acreditamos que todos os investidores, juntamente com os reguladores, seguradoras e o público, precisam de uma imagem mais clara de como as empresas estão lidando com questões relacionadas com a sustentabilidade. Esses dados devem ir além das questões climáticas e se estenderem a questões sobre como cada empresa contribui, como a diversidade da sua força de trabalho, a sustentabilidade da sua cadeia de suprimentos ou como protege os dados dos seus clientes. As perspectivas de crescimento de cada empresa são indissociáveis da sua capacidade de operar de forma sustentável e servir todo o conjunto de partes interessadas.

[...]

Este ano, estamos solicitando às empresas em que investimos em nome dos nossos clientes para que: (1) publiquem uma divulgação de acordo com as diretrizes específicas do setor da SASB até o final do ano, caso ainda não o tenham feito, ou divulguem um conjunto semelhante de dados de uma forma que seja relevante para o seu negócio específico; e (2) divulguem os riscos relacionados ao clima de acordo com as recomendações do TCFD, caso ainda não o tenham feito. Isto deve incluir seu plano para operar sob um cenário onde o objetivo do Acordo de Paris de limitar o aquecimento global a menos de dois graus seja totalmente realizado, conforme expresso pelas diretrizes do TCFD.

Utilizaremos essas divulgações e nossos compromissos para verificar se as empresas estão gerenciando e supervisionando adequadamente esses riscos dentro dos seus negócios e se planejando adequadamente para o futuro. Na ausência de divulgações sólidas, os investidores, incluindo a BlackRock, concluirão cada vez mais que as empresas não estão gerenciando adequadamente os riscos.

[..]

Dado o trabalho de base que já lançamos sobre a divulgação, e os crescentes riscos de investimento em torno da sustentabilidade, estaremos cada vez mais dispostos a votar contra a administração e os diretores quando as empresas não estiverem progredindo o suficiente nas divulgações

same time contributing to the sustainable development of the societies in which they operate. Moreover, these issues can have a strong impact on reputation and brands, an increasingly important part of company value. The report aims at increasing the awareness of all involved financial market actors, at triggering a broader discussion, and supporting creativity and thoughtfulness in approach, rather than being prescriptive. It also aims to enhance clarity concerning the respective roles of different market actors, including companies, regulators, stock exchanges, investors, asset managers, brokers, analysts, accountants, financial advisers and consultants. It therefore includes recommendations for different actors, striving to support improved mutual understanding, collaboration and constructive dialogue on these issues. The endorsing institutions are committed to start a process to further deepen, specify and implement the recommendations outlined in this report by means of a series of individual and i Financial Sector Initiative Who Cares Wins collaborative efforts at different levels. They are also keen to start a dialogue with other stakeholders on ways to implement the recommendations because they are convinced that only if all actors contribute to the integration of environmental, social and governance issues in investment decisions, can significant improvements in this field be achieved. (tradução livre)

relacionadas à sustentabilidade e nas práticas e planos de negócios subjacentes a elas.

O resultado foi praticamente instantâneo: as maiores empresas do mundo iniciaram uma corrida para apresentar os relatórios solicitados, a fim de não perderem os investimentos americanos. Desde então, a observância a índices de sustentabilidade por parte de gestoras de investimentos parece ser um caminho sem volta.

Além de sustentabilidade e questões ambientais, embora estas ocupem os holofotes mundiais devido à rápida e grave consequência global, as iniciativas ESG também buscam a preocupação com questões sociais e governança corporativa. Em relação às questões sociais, a adoção do ESG visa à responsabilidade social no impacto da empresa em prol da comunidade como respeito aos direitos humanos e às leis trabalhistas, implementação de diversidade dentro das equipes, observância às normas de segurança no trabalho, proteção de dados e privacidade, dentre outras.

Ressalta-se que, em 2019, a OIT completou cem anos, ano em que foi elaborada a Declaração do centenário da OIT, por meio da qual estabeleceu-se a necessidade de agir para a construção de um futuro em que o trabalho seja mais justo, inclusivo, seguro, sendo condição prévia para desenvolvimento sustentável (OIT, 2019, p. 6).

Entretanto, não são poucos os casos de envolvimento de ETNs com violações de questões trabalhistas e denúncias de trabalho análogo a escravo em parte de suas cadeias produtivas.

Já o aspecto da governança corporativa está ligado às políticas de administração da empresa, como conduta corporativa, composição do conselho, práticas anticorrupção, existência de um canal de denúncias, auditorias, formas de remuneração e outros. Nesse sentido, a título de complementação, no Brasil, em março de 2013, foi criado o Código Brasileiro de Governança Corporativa, cujo modelo adota a estratégia do “aplique ou explique”⁶⁵, atendendo a exigências legais,

⁶⁵ “O modelo “aplique ou explique” é amplamente aceito e reconhecido internacionalmente como o que melhor se adequa a códigos de práticas de governança corporativa. Esse sistema reconhece que a prática da governança corporativa é uma jornada e não deve se traduzir em um modelo rígido de regramento aplicável igualmente a todas as companhias. Pelo contrário, ele é principiológico e flexível, dando às companhias a liberdade para explicar a eventual não adoção de determinada prática. O propósito do modelo “aplique ou explique” é permitir que o mercado decida se as práticas adotadas por determinada companhia são adequadas em vista dos padrões de governança do Código, do estágio de desenvolvimento da companhia e das explicações fornecidas.” (Grupo de Trabalho Interagentes, 2016, p. 14)

regulatórias, de listagem em bolsa de valores ou ainda outros comandos de autorregulação. (Grupo de Trabalho Interagentes, 2016, p. 14)

Ocorre que a adoção, o respeito e o gerenciamento de risco das iniciativas ESG, embora possam parecer formas de impulsionar a observância à responsabilidade social empresarial, na prática, enfrentam muitos problemas. Isso porque ainda não existem mecanismos totalmente seguros de garantir que as empresas cumpram exatamente com o que informam em relatórios e demais documentos.

No Brasil, a título de exemplo, a bolsa de valores possui nove índices que envolvem métricas de ESG, são eles: Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE B3); ICO2 (Índice Carbono Eficiente); Índice Brasil ESG; Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada (IGC B3); Índice de Ações com Tag Along Diferenciado (ITAG B3); Índice de Governança Corporativa Trade (IGCT B3); Índice de Governança Corporativa – Novo Mercado (IGC-NM B3) e Índice GPTW B3 (Índice Great Place to Work) (B3, 2022).

Muitos desses índices se valem de métodos quantitativos (respostas de questionário) e qualitativos (envio de documentos comprobatórios de forma amostral) para identificar ou convidar as empresas que irão participar. Ocorre que muitas dessas informações prestadas em relatórios não são passíveis de comprovação ou contém conclusões e afirmações falsas.

É nesse cenário que surge o fenômeno do “*greenwashing*”, consistente em divulgar um discurso “verde”, mas sem agir de acordo ou sem apresentar meios capazes de comprovar as informações usadas na estratégia de marketing, proporcionando uma falsa sensação de segurança e confiabilidade nas informações quanto ao modo de produção de diversos produtos (ANDREOLI; CRESPO; MINCIOTTI, 2016).

Essa consciência sobre a marca a ser preservada e a adoção de condutas “verdes” para atrair os consumidores é de conhecimento das empresas e quanto mais transparentes e legítimas, maior o benefício para sociedade, como explicitado por Bannwart (2012, p. 2-3):

As empresas têm consciência de que os seus produtos e serviços carregam uma marca a preservar e que a menor falta de cuidado pode arruinar definitivamente o empreendimento de anos. Daí a necessidade de ações transparentes, negociações legítimas, balanços publicizados e transmissão de confiança ao consumidor. São atitudes que oportunizam ganhos dos dois lados da moeda: desde consumidores fidelizados até investidores

institucionais que operam, sobretudo em bolsas de valores, baseados na credibilidade da empresa. [...] A expectativa de mensuração do correto cumprimento das obrigações empresariais vai além dos instrumentos corretivos e coercitivos dispostos pela legislação. A expectativa de comportamento perpassa o componente ético e moral que pressupõe, acima de tudo, a confiança que as ações empresariais podem gerar ao público consumidor, aos acionistas, ao governo e à sociedade em geral.

Ainda, a política ESG deve incluir todos os participantes de uma cadeia produtiva, de modo a corrigir possíveis distorções na distribuição de valor entre eles, buscando implementar um conjunto de políticas que reconheça o impacto da assimetria de informação ou diferenças do valor criado ao longo de uma cadeia produtiva, em outras palavras, as iniciativas ESG devem trazer resultados não só aos acionistas, mas também às partes interessadas que ajudaram a materializar o resultado. (MONTEIRO, MIRANDA, RODRIGUES, SAES, 2021)

Dessa maneira, nos últimos anos é possível observar um extenso aumento das iniciativas ESG dentro das empresas, confirmando que não é uma onda passageira. Todavia, no momento atual enfrenta-se a dificuldade de identificar as empresas que, efetivamente, cumpram os números apresentados, genuinamente adotando condutas responsáveis socialmente.

4.5. É POSSÍVEL LIMITAR A ATUAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS?

Como abordado por Stiglitz (2007, p. 411), o problema da globalização não é a globalização em si, mas o modo como ela foi conduzida: a forma como a globalização econômica caminha em velocidade superior à globalização política e como a sociedade falhou em inserir estruturas políticas capazes de responder aos avanços desse fenômeno.

Todavia, não há como pensar em reverter esse acontecimento. O mundo é global, ainda que muitos não entendam dessa forma. Sendo assim, a opção é enfrentar os reflexos da globalização da maneira mais inclusiva e sustentável possível.

Diante do enfraquecimento do Estado frente à emergência de poderes supranacionais, as empresas cresceram em números, poder econômico e político e se tornaram as instituições mais exitosas do século XXI. O poder do Estado se fragmentou perante à atuação individual e privada das organizações que perseguem seus próprios interesses.

Ocorre que, a atuação das empresas transnacionais tem acentuado

externalidades negativas que impactam não só diretamente o estado hospedeiro, mas, de maneira indireta, toda a sociedade. Tudo isso é observado pela sociedade internacional que busca, incansavelmente, inserir o tema das empresas na agenda global e construir instrumentos internacionais vinculantes, para que haja responsabilização pelas violações de direitos humanos, ainda que estas ocorram em países em desenvolvimento, reféns de investimento estrangeiro, com disponibilização de mão de obra barata e pouca ou nenhuma proteção ambiental.

Os resultados obtidos, embora representem uma evolução ao longo dos anos, está longe de ser o pretendido pelas comissões e membros que atuam na elaboração destes documentos. Há um desinteresse por parte da maioria dos Estados que, influenciados politicamente por grandes empresas, não contribuem para construção de um tratado vinculativo que poderá resultar em sua própria sanção internacional.

Assim, como limitar e regular a conduta e atuação das empresas transnacionais, para que estas não violem direitos e provoquem externalidades negativas, mas sem impedir o fenômeno da globalização em curso no mundo e, especialmente, nos países em desenvolvimento?

A tentativa da sociedade internacional em criar documentos vinculantes demonstrou que os Estados ainda não estão prontos para construção do instrumento. A entrega da resolução unicamente para o estado hospedeiro não representa uma resposta global a um problema global e perpetua o ônus das externalidades negativas aos países em desenvolvimento, como fora abordado em casos específicos como o de Bhopal na Índia.

A responsabilização direta das empresas controladoras e de seus dirigentes além de ser medida excepcional requer a missão de retirar o véu que acoberta de grandes estruturas societárias para alcançar os efetivos envolvidos nas decisões empresariais e responsabilizá-los.

Nesse sentido, ciente das dificuldades supramencionadas no processo de regulação das empresas transnacionais, a RSE se apresenta como um instrumento essencial no processo paulatino de construção de *standarts* mínimos de atuação para as empresas e limitação às violações de direitos. Um meio para alcançar empresas organizadas em todos os níveis hierárquicos e funções, obtendo os melhores resultados em termos econômicos, sociais e ambientais, a sustentabilidade empresarial. (BARBIERI, CAJAZEIRA, 2016, p. 115).

As empresas se apresentam como essenciais neste processo, na medida em

que são responsáveis por atender às pressões dos consumidores, bem como criar iniciativas que passam a integrar padrões adotados no ambiente corporativo. A mudança de cultura ainda é a maneira mais eficaz e rápida de mudar o padrão de consumo da sociedade que cada vez mais adota e observa critérios e informações para um consumo sustentável.

As próprias empresas tomam consciência de que é possível obter resultados econômicos positivos com a observância da responsabilidade social enquanto investimento estratégico. O investimento em capital humano ultrapassando as obrigações legais e elementares, por exemplo, pode influenciar diretamente na produtividade.

Ainda, as ETNs tornaram-se instituições com extremo poder articulador, na medida em que são capazes de inserir ética empresarial no cotidiano através de decisões voluntárias que levam em consideração preocupações sociais e ambientais que não necessariamente estão tuteladas pelo direito do local em que se encontram. A empresa socialmente responsável ultrapassa o imposto pela lei e imprime uma visão ética em sua atuação, buscando a efetivação dos direitos humanos e, ao longo prazo, benefício aos seus acionistas, consumidores, funcionários e toda a cadeia produtiva. (MUNIZ, TORRES, 2016, p. 198)

A implementação desta cultura não é fácil e deve ser auxiliada de mecanismos que propiciem o respeito a responsabilidade social, como os códigos de ética e as iniciativas ESG. Sendo que os primeiros contribuem na criação de um compromisso formal das empresas com o padrão norteador para determinar o que é certo e o que não é, para garantir o comportamento ético de seus integrantes. Já o segundo representa a adoção das melhores práticas ambientais, sociais e de governança, a fim de obtenção de investimentos que observam estes indicadores.

Ambos contribuem para a implementação da responsabilidade social dentro da empresa. Desse modo, pode-se afirmar que as ETNs são as principais responsáveis por assumir compromissos voluntários que ultrapassem as exigências legais e desencadeiem uma melhoria na sociedade. Mediante a inserção da ética no cotidiano corporativo, o desenvolvimento sustentável e o respeito aos direitos humanos, as empresas contribuem para a construção de uma sociedade mais justa. A RSE consiste em instrumento fundamental na consecução dos objetivos acima dispostos e na limitação da atuação das empresas transnacionais.

5 CONCLUSÃO

A globalização é um fenômeno em curso e irreversível. Não há como negar os impactos vivenciados diariamente e os reflexos nas empresas, no Estado e em toda a sociedade. Para as empresas, a globalização significou uma mudança completa em sua produção, vendas e forma de negócio, propiciando um extenso crescimento econômico e político nos últimos anos. Já para os Estados, a globalização enfraqueceu seu poder, que agora passou a dividi-lo não só com órgãos internacionais, mas também com entes privados.

Para a sociedade, os reflexos da globalização são opostos: desde a melhoria da comunicação, do acesso à informação, da facilidade e agilidade para recebimento dos serviços, até o mais nefasto de todos: a precarização das relações de trabalho especialmente em países subdesenvolvidos e o pagamento do custo pela exploração desenfreada que ocasiona violações de direitos humanos.

Fato é que a conta e o custo para limpar os vestígios da atuação das empresas acaba tornando-se responsabilidade do governo hospedeiro que, na grande maioria das vezes, são países em desenvolvimento e extrema pobreza. Então, quando o governo resolve cobrar a conta da empresa, esta deixa o país alegando falência, e a população passa a ser responsável pelo pagamento.

Ocorre que, os impactos negativos da atuação das empresas transnacionais (ETNs) ultrapassaram fronteiras e preocuparam a comunidade internacional que passou a empreender esforços para construir documentos internacionais capazes de regular e coibir a atuação desenfreada das corporações. Os documentos internacionais construídos sobre o tema não foram suficientes para impedir a massiva atuação das empresas ao redor do globo.

Diante dessa conjuntura, a pesquisa tratou sobre a atuação das empresas transnacionais e a necessidade de regular e limitar esta atuação que vem provocando graves externalidades que afetam não só o país hospedeiro, mas toda a sociedade internacional.

Observou-se, então, que a primeira forma de regular juridicamente as empresas seria alterando a visão estadocêntrica do direito internacional e possibilitando a responsabilização internacional das empresas. Esta alternativa, embora viável, encontra-se distante da efetividade prática, pela lentidão que os tratados internacionais são construídos. Ainda, dificilmente seria possível vincular as

empresas a tratados que visam responsabilizá-las por violações a direitos humanos, se pelos Estados já há pouco ou quase nenhum incentivo, o mesmo se observa em relação às ETNs.

Com a pesquisa, objetivou-se demonstrar que a Responsabilidade Social Empresarial tem enorme possibilidade de contribuir para a emancipação social transnacional, na medida em que, as próprias empresas, voluntariamente, optam por adotar condutas socialmente responsáveis, em prol da sociedade.

As empresas se apresentam como essenciais neste processo, na medida em que são responsáveis por atender às pressões dos consumidores, bem como criar iniciativas que passam a integrar padrões adotados no ambiente corporativo. A mudança de cultura ainda é a maneira mais eficaz e rápida de mudar o padrão de consumo da sociedade que cada vez mais adota e observa critérios e informações para um consumo sustentável.

A empresa que adota uma conduta socialmente responsável, se ocupa com a construção de sociedade menos desigual, além de distribuição mais equitativa desses bens produzidos. No entanto, a eficácia da RSE ainda está longe de alcançar os efeitos buscados. Para tanto, existem mecanismos que fomentam a aplicação e respeito pelas empresas, como os Códigos de Ética e a observância de iniciativas ESG.

O código de ética contribui para divulgar os valores éticos e princípios considerados importantes para a companhia, de modo a auxiliar a tomada de decisão, propiciando aos investidores mais conhecimento sobre os compromissos assumidos pela empresa, e a segurança de que se trata de um investimento sustentável. Enquanto as iniciativas ESG fortalecem a adoção de condutas que observem e respeitem questões sociais, ambientais e de governança corporativa, a fim de atrair investimentos e se enquadrar em rankings específicos.

Todo esse movimento cresceu nos últimos anos, demonstrando novamente que há mudanças no cenário global, mas ainda carecem de institutos de garantia passíveis de comprovar as alegações e dados apresentados pelas empresas.

Fato é que não há como pensar em solução sem identificar a própria empresa como ente central, pois, apenas elas são capazes de criar iniciativas que passam a integrar padrões adotados no ambiente corporativo e construir, paulatinamente, *standarts* mínimos de respeito aos direitos humanos, cujas ações impactarão não só nas próprias empresas, mas em toda a sociedade.

Assim sendo, a despeito das empresas transnacionais serem os atores principais das violações mencionadas, elas também são os principais agentes para reverter e modificar o padrão de atuação, mediante a observância a responsabilidade social empresarial. O caminho não é deslegitimar a consecução do lucro, mas sim incluir as empresas no processo de emancipação social, reconhecendo o poder de articular mudanças efetivas na sociedade e fomentar a efetivação dos direitos humanos.

REFERÊNCIAS

ALBUQUERQUE, R. C. de. (2002). A responsabilidade dos Estados pela prática de atos ilícitos internacionais. **Revista Da Faculdade De Direito**, Universidade De São Paulo, 97, 443-462. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/rfdusp/article/view/67557>. Acesso em 15 out. 2022.

Albres, Hevellyn. **IMPLEMENTAÇÃO DAS DIRETRIZES DA OCDE PARA AS EMPRESAS MULTINACIONAIS NO BRASIL: AVANÇOS E DESAFIOS**. *Conducta Empresarial Responsável e Acordos de Investimento*, no. 29 (August 4, 2021): 31–52. <http://dx.doi.org/10.38116/bepi29art2>.

Andreoli, Tais Pasquotto, Crespo, A. & Minciotti, S. **What has been (short) written about greenwashing: a bibliometric research and a critical analysis of the articles found regarding this theme**. *Revista de Gestão Social e Ambiental* (2017).

ANGELUCCI, Paola Durso; ROLAND, Manoela. **O processo de elaboração do Tratado de Direitos Humanos e Empresas: uma oportunidade de superação da perspectiva estadocêntrica adotada pelo Direito Internacional Público**. Curitiba: Conpedi, 2016.

ARNAUD, André-Jean. Da regulação pelo direito na era da globalização. In: MELLO, Celso Albuquerque (coord). **Anuário direito e globalização: a soberania**. Rio de Janeiro, Renovar, 1999.

ASHLEY, Patrícia Almeida (org.). **Ética e responsabilidade social nos negócios**. 2ª edição. São Paulo: Saraiva, 2005.

BANCO MUNDIAL. Who Cares Wins. [s.l: s.n.]. Disponível em: <https://www.unepfi.org/fileadmin/events/2004/stocks/who_cares_wins_global_compact_2004.pdf>.

BARBIERI, José Carlos; CAJAZEIRA, Jorge Emanuel Reis. **Responsabilidade social empresarial e empresa sustentável: da teoria à prática**. São Paulo: Saraiva, 2016.

BANNWART JÚNIOR, Clodomiro José. **Globalização, empresa e responsabilidade social**. *Scientia Iuridica*. Tomo LXI, 2012. n. 330.

_____; HAYASHIDA, Fábio Yuju Yoshida. Sustentabilidade, globalização e responsabilidade social: desafios para uma normatividade transnacional. In: *XXI Encontro Nacional do CONPEDI/UFU, 2012, Uberlândia. Anais do XXI Encontro Nacional do CONPEDI/UFU, 2012*.

BAPTISTA, Luiz Olavo. **Empresa transnacional e direito**. São Paulo: Ed Revista dos Tribunais, 1987

BAPTISTA, Rudá Ryuiti Furukita. **A cooperação internacional e o tratamento especial e diferenciado no âmbito da integração econômica: possíveis soluções de assimetrias decorrentes da globalização econômica**. 2. ed. Londrina: Thoth, 2019.

BAUMAN, Zygmunt. **Globalização: as consequências humanas**. Trad. Marcus Penchel. Rio de Janeiro: Zahar, 2021.

BECK, Ulrich. **O que é globalização? Equívocos do globalismo: respostas à globalização**. Trad. André Carone. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

BLACKROCK. Carta de Larry Fink aos CEOs. Disponível em: <<https://www.blackrock.com/br/larry-fink-ceo-letter>>. Acesso em: 5 nov. 2022.

BODIN, Jean. **Los seis libros de la República**. Trad. Pedro Bravo Gala. 3. ed. Madrid: Tecnos, 1997.

CAMPOS, Thana Cristina de. **Empresas transnacionais e direitos humanos: as em- presas farmacêuticas como objeto de estudo**. Belo Horizonte: Fórum, 2012.

CARDIAL, Ana Cláudia Ruy. GIANNATTASIO, Arthur Roberto Capella. O estado de direito internacional na condição pós-moderna: a força normativa dos princípios de Ruggie sob a perspectiva de uma Radicalização Institucional. In: **A sustentabilidade da relação entre empresas transnacionais e Direitos Humanos**/Marcelo Benacchio (coordenador), Diogo Basílio Vailatti e Eliete Doretto Dominiquini (organizadores) – Curitiba: CRV, 2016.

CENCI, Elve Miguel. **Globalização, Estado-nação e regimes supranacionais**. In: XVI Encontro Preparatório do CONPEDI, 2007, Campos dos Goytacazes. Anais CONPEDI/Campos dos Goytacazes. Florianópolis: Fundação Boiteux, 2007. v. I.

CENCI, Elve Miguel; MUNIZ, Tânia Lobo. **Esplendor e crise do constitucionalismo global**. *Seqüência*, Florianópolis, ano 41, v. 84, p. 89-108, abr. 2020.

CIJ. Reparation for injuries suffered in the service of the United Nations, Advisory Opinion: I.C. J. Reports 1949, p. 174. Disponível em: <https://www.icj-cij.org/public/files/case-related/4/004-19490411-ADV-01-00-EN.pdf> Acesso em: 19 agosto 2022.

CHACON DE ALBUQUERQUE, Roberto . A responsabilidade dos Estados pela prática de atos ilícitos internacionais. *Revista da Faculdade de Direito. Universidade de São Paulo* , São Paulo, v. 97, p. 443-462, 2002.

CNN Brasil. Dois anos após Brumadinho, ação da Vale quase dobrou -mas podia ter subido mais. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/business/dois-anos-apos-brumadinho-acao-da-vale-quase-dobrou-mas-podia-ter-subido-mais>. Acesso em: 29 jul. 2022.

COLOMER VIADEL, Antonio. La crisis del Estado y la reconstrucción del Estado de Derecho en las organizaciones regionales de integración de estados **Teoría y realidad constitucional** (31), primer semestre, 2013, p. 279-297.

Comissão das Comunidades Europeias (2001). Livro Verde — Promover um Quadro Europeu para a Responsabilidade Social das Empresas. Disponível em http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/committees/empl/20020416/doc05a_pt.pdf. Acesso em: 07 out 2022.

CONNECTAS DIREITOS HUMANOS. **Empresas e direitos humanos: parâmetros da ONU para proteger, respeitar e reparar**. Relatório final de John Ruggie representante especial do Secretário-Geral. Disponível em: [http://www.conectas.org/arquivossite/Conectas_Princ%C3%ADpiosOrientadoresRuggie_mar2012\(1\).pdf](http://www.conectas.org/arquivossite/Conectas_Princ%C3%ADpiosOrientadoresRuggie_mar2012(1).pdf). Acesso em: 12 set. 2022.

CORTE INTERAMERICANA DE DIREITOS HUMANOS. **Caso da Comunidade Mayagna (Sumo) Awas Tingni Vs. Nicarágua**. Sentença de 31 de agosto de 2001. Disponível em: https://www.corteidh.or.cr/docs/casos/articulos/seriec_79_por.pdf. Acesso em 12 out. 2022

CORRÊA, Alessandra. **BBC**. Meio ambiente: o que aconteceu com os responsáveis por um dos maiores desastres dos EUA. Winston-Salem: BBC, 2019. Disponível em: <https://www.bbc.com/portuguese/internacional-47121631>. Acesso em: 10 ago. 2022.

COSENZA, Orlando Nunes; CHAMOVITZ, Ilan. **Ética, ética empresarial e responsabilidade social: reflexões e recomendações**, 2007. Disponível em: http://api.adm.br/artigos/wp-content/uploads/2007/07/enegep_7.pdf. Acesso em: 03 out. 2022.

DEVA, Surya. Corporate Human Rights Abuses and International Law: Brief Comments. **Corporate accountability, human rights**. 28 jan. 2015.

ESTIGARA, Adriana; PEREIRA, Reni e LEWIS, Sandra A. Lopes Barbon. **Responsabilidade social e incentivos fiscais**. São Paulo: Atlas, 2009.

ELIAS, Juliana. CNN. Dois anos após Brumadinho, ação da Vale quase dobrou -mas podia ter subido mais. São Paulo: CNN Brasil, 2021. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/business/dois-anos-apos-brumadinho-acao-da-vale-quase-dobrou-mas-podia-ter-subido-mais/>. Acesso em 01 jun. 2022

FARIA, José Eduardo. **O Direito na economia globalizada**. São Paulo: Malheiros, 2004.

_____. **Poucas certezas e muitas dúvidas: o direito depois da crise financeira**. In: Revista Direito GV. P. 297-324. Jul-Dez 2009. São Paulo: FGV

_____. **O Direito E A Crise Financeira**. Revista Julgar, Coimbra Editora, nº 20, p. 39 – 50, 2013.

_____. **Direito e globalização econômica: implicações e perspectivas**. São Paulo: Malheiros, 2015.

_____. **A globalização econômica e sua arquitetura jurídica (dez tendências**

FARIA, José Eduardo **do direito contemporâneo**). Texto preparado para o Congresso Jurídico Globalización, Riesgo y Medio Ambiente – Universidad de Granada. Disponível em:

https://www.academia.edu/43010889/A_globaliza%C3%A7%C3%A3o_econ%C3%B4mica_e_sua_arquitetura_jur%C3%ADdica_dez_tend%C3%Aancias_do_direito_contempor%C3%A2neo. Acesso em: 01 mai. 2022.

FEENEY, Patricia. A Luta por Responsabilidade das Empresas no Âmbito das Nações Unidas e o Futuro da Agenda de Advocacy. SUR. **Revista Internacional de Direitos Humanos**, v.6, n.11, p. 175-191, 2009.

FERNANDES, A. P.; OLIVEIRA, I. B. **O Parecer Consultivo do caso Folke Bernadotte: Os avanços e impasses para os casos de violações de direitos humanos cometidos por agentes de paz da ONU**. In: V Seminário Internacional de Direito - Unisal, 2018, Lorena.

FERRAJOLI, Luigi. **A soberania no mundo moderno**. Trad. Carlo Coccioli e Márcio Lauria Filho. São Paulo: Martins Fontes, 2002.

FRIEDMAN, Milton. The social responsibility of business is increase its profits. The New York Times Magazine, Nova Iorque: The New York Times Company, 1970.

FORBES. **The Global 2000** 2022. Disponível em: <<https://www.forbes.com/lists/global2000/?sh=414059665ac0>>. Acesso em: 05 ago. 2022.

FORTUNE. **Fortune 500**. 2021. Disponível em: <https://fortune.com/ranking/fortune500/2021/search/> Acesso em: 06 ago. 2022.

GIDDENS, Anthony. **As consequências da modernidade**. Trad. Raul Fiker. São Paulo: Unesp, 1991.

_____. **Mundo em descontrole: o que a globalização está fazendo de nós**; tradução de Maria Luiza X. de A. Borges. Record, Rio de Janeiro, 2010.

GONZÁLEZ, Patricia Aira. Reflexiones jurídicas en torno a la consideración de la empresa multinacional como sujeto del derecho internacional, **Revista de Derecho de la UNED**, nº 20 (2017), pp. 237-261.

GREENPEACE. **Desastre no Golfo do México completa cinco anos**. Disponível em: <<https://www.greenpeace.org/brasil/blog/desastre-no-golfo-do-mexico-completa-cinco-anos/>>. Acesso em 07 ago. 2022.

Grupo de Trabalho Interagentes. **Código Brasileiro de Governança Corporativa: Companhias Abertas / Grupo de Trabalho Interagentes**; coordenação Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. São Paulo, SP: IBGC, 2016.

HABERMAS, Jürgen. **A constelação pós-nacional. Ensaios políticos**. São Paulo: Littera Mundi, 2001.

_____. **Era das Transições**. Tradução e Introdução de Flávio Beno Siebeneichler. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 2003.

_____. A nova intransparência: **A crise do Estado de bem-estar social e o esgotamento das energias utópicas**. Trad. Carlos Alberto Marques Novaes In: Novos Estudos CEBRAP, n. 18, 1987.

HIRST, Paul. THOMPSON, Grahame. **Globalization: A Necessary Myth?** In: HELD, David; McGrew, Anthony (Editors). **The Global Transformations Reader: An Introduction to the Globalization Debate**. 2nd Edition. Cambridge: Polity Press, 2003.

HOBSBAWM, Eric. **Globalização, democracia e terrorismo**. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

HUSEK, Carlos Roberto. **Curso de Direito Internacional Público**. São Paulo: LTR, 2000.

IANNI, Octavio. **Teorias da globalização**. 9. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.

INSTITUTO BRASILEIRO DE ÉTICA NOS NEGÓCIOS. Pesquisa sobre código de ética corporativo no Brasil - 2018. Disponível em <http://eticanosnegocios.org.br/pesquisa-codigo-de-etica/> Acesso em: 10 out. 2022

Índices | B3. Disponível em: <https://www.b3.com.br/pt_br/market-data-e-indices/servicos-de-dados/market-data/cotacoes/indices.htm>. Acesso em: 03 nov. 2022.

JUSTIÇA GLOBAL. **Relatório da inspeção em Mariana após o rompimento da barragem de rejeitos do Fundão**. 2016. Disponível em: http://issuu.com/justicaglobal/docs/vale_de_lama. Acesso em 29 jul. 2022.

KREITLON, Maria Priscilla. A Ética nas Relações entre Empresas e Sociedade: Fundamentos Teóricos da Responsabilidade Social Empresarial. XXVIII ENANPAD, Curitiba, 2004.

LIMA, Clarisse L. F. ; PIROLA, Marcela J. C. A Soberania e a Interdependência. In: Livia Gaigher Bosio Campello. (Org.). **Direito Internacional em Análise**. 1ed. São Paulo: Classica Editora, 2013, v. 2, p. 240-253.

LINGUITTE, M. **Os desafios da responsabilidade social para os CEOs das empresas**. Disponível em: https://www.filantropia.org/informacao/os_desafios_da_responsabilidade_social_para_os_ceos_das_empresas. Acesso em: 19 set. 2022.

LEWANDOWSKI, Enrique Ricardo. **Globalização, regionalização e soberania**. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2004.

MARQUES NETO, Floriano Peixoto de Azevedo. **Regulação estatal e interesses**

públicos. São Paulo: Malheiros, 2002.

MARZÁ, Domingo Garcia. **Ética empresarial. Do diálogo à confiança na empresa.** São Leopoldo: Unisinos, 2008.

_____. **DE LOS CÓDIGOS A LAS AUDITORÍAS ÉTICAS: UNA INFRAESTRUCTURA ÉTICA PARA LA COMUNICACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL.** In: El profesional de la información, 2017, marzo-abril, v. 26, n. 2. eISSN: 1699-2407

MATOS, Leonardo Raphael Carvalho de; FEDERIGHI, Suzana Maria Pimenta Catta Preta. As teorias comparadas da função social da empresa “In” BENACCHIO, Marcelo (Coord.). **A sustentabilidade da relação entre empresas transnacionais e direitos humanos.** Curitiba: Editora CRV, 2016.

MATTEUCCI, Nicola, 1986: verbete “Soberania”, in Norberto BOBBIO, Nicola MATTEUCCI & Gianfranco PASQUINO: **Dicionário de Política**, UnB, Brasília, 1999.

MAZZUOLI, Valerio de Oliveira. **Curso de Direito Internacional Público.** – 12. ed. – Rio de Janeiro: Forense, 2019.

MELLO, Celso D. Albuquerque. **Direito internacional econômico.** Rio de Janeiro: Renovar, 1993.

MENEZES, Wagner. **Ordem global e transnormatividade.** Ijuí: Unijuí, 2005.

MONTEIRO, G. F. A.; MIRANDA, B. V. ; RODRIGUES, V. P. ; SAES, M. S. M. . ESG: Disentangling the Governance Pillar. 2021. RAUSP Management Journal, Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rmj/a/YHYQtyDGTg8msDSLp4QZDR/>

MPF, M. P. F. **Relatório Sobre O Rompimento Da Barragem De Rejeitos Da Mineradora Samarco E Seus Efeitos Sobre O Vale Do Rio Doce.** Maio, 2017. Disponível em: https://www.gov.br/mdh/pt-br/aceso-a-informacao/participacao-social/old/cndh/relatorios/RelatriodaBarragemdoRioDoce_FINAL_APROVADO.pdf Acesso em 05 set. 2022.

MUNIZ, Tânia Lobo; TORRES, Glaucia Cardoso Teixeira. In: **A sustentabilidade da relação entre empresas transnacionais e Direitos Humanos**/Marcelo Benacchio (coordenador), Diogo Basílio Vailatti e Eliete Doretto Dominiquini (organizadores) – Curitiba: CRV, 2016.

MUNHOZ FILHO, Lourenço. **Possibilidades e limites da ação ético-normativa do Estado contemporâneo.** In: Anais do XV Encontro Preparatório para o CONPEDI. Florianópolis: Fundação Boiteux, 2006.

NALINI, Jose Renato. **Ética geral e profissional I** - 7. ed. rev., atual. e ampl. - São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2009. Bibliografia.

NEGRI, SERGIO M. C. A. . **A ilusão do levantamento do véu societário e a responsabilidade das empresas por violações de direitos humanos.** HOMA

PUBLICA: REVISTA INTERNACIONAL DE DIREITOS HUMANOS E EMPRESAS , v. V2, p. 12, 2018.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO. Conheça a OIT (OIT Brasília). Disponível em: <https://www.ilo.org/brasil/conheca-a-oit/lang--pt/index.htm>. Acesso em 05 set. 2022.

_____. Declaração Tripartite de Princípios sobre Empresas Multinacionais e Política Social, Brasília / Organização Internacional do Trabalho. – Genebra: OIT, 2012.

_____. Declaração Tripartida de Princípios sobre Empresas Multinacionais e Política Social Organização Internacional do Trabalho – 5ª ed. Genebra: OIT, 2017.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. Secretary-General Proposes Global Compact On Human Rights, Labour, Environment, In Address To World Economic Forum In Davos | UN Press. Disponível em: <https://press.un.org/en/1999/19990201.sgsm6881.html>. Acesso em: 30 ago. 2022.

_____; GABINETE DO ALTO COMISSARIADO PARA OS DIREITOS HUMANOS. Embedding Human Rights into Business Practice A joint publication of the. [s.l: s.n.]. Disponível em: <https://d306pr3pise04h.cloudfront.net/docs/issues_doc%2Fhuman_rights%2FResources%2Fembedding.pdf>. Acesso em: 30 ago. 2022.

_____. Guiding Principles on Business and Human Rights. Genebra. 2011. Disponível em: https://www.ohchr.org/sites/default/files/documents/publications/guidingprinciplesbusinesshr_en.pdf. Acesso em: 30 ago. 2022

_____; Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights, 2003. Disponível em: <http://hrlibrary.umn.edu/links/norms-Aug2003.html>. Acesso em: 28 ago. 2022

_____. SECRETARY-GENERAL LAUNCHES ‘PRINCIPLES FOR RESPONSIBLE INVESTMENT’ BACKED BY WORLD’S LARGEST INVESTORS. 2006. Disponível em: <https://press.un.org/en/2006/sg2111.doc.htm>. Acesso em 05 nov. 2022

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE). Disponível em: <<http://www.oecd.org/>>. Acesso em: 9 jun. 2022.

_____. OECD Guidelines for Multinational Enterprises. OECD Publishing, 2011.

_____. OECD (2018), Structures and Procedures of National Contact Points for the OECD Guidelines for Multinational Enterprises.

_____. DIRETRIZES DA OCDE PARA EMPRESAS MULTINACIONAIS GUIA DOS SINDICATOS **Diretrizes da OCDE para as Empresas Multinacionais Recomendações para uma conduta comercial responsável num contexto global** GUIA DOS SINDICATOS. 2015. Disponível em: <https://tuac.org/wp-content/uploads/2020/11/TradeUnionGuide_Port.pdf>. Acesso em: 30 set. 2022.

Pacto Global. Disponível em: <<https://pactoglobal.org.br/noticia/105>>. Acesso em: 30 set. 2022.

PORTELLA, Paulo Henrique Gonçalves. **Direito Internacional Público e Privado: Incluindo noções de Direitos Humanos e Direito Comunitário.** 9ª ed. rev. e atual – Salvador: JusPODIVM, 2017.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz **Direito empresarial esquematizado** - 6. ed. rev., atual. e ampl. – Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: MÉTODO, 2016.

REZEK, José Francisco. **Direito Internacional Público: curso elementar.** 15ª ed. rev. e atual – São Paulo: Saraiva, 2014.

RODRIGUES, Vasco. **Análise Económica do Direito: uma introdução.** Coimbra: Almedina. 2007.

ROTH, André-Noël. O Direito em crise: Fim do Estado Moderno? In: **Direito e Globalização Econômica Implicações e Perspectivas**; org. José Eduardo Faria – São Paulo: Malheiros Editores, 1996.

RUGGIE, John. **Quando negócios não são apenas negócios.** São Paulo: Planeta Sustentável/Abril/Pacto Global Brasil, 2014.

_____. “The Social Construction of the UN Guiding Principles on Business and Human Rights.” Corporate Responsibility Initiative Working Paper No. 67. Cambridge, MA: John F. Kennedy School of Government, Harvard University

SANTOS, Boaventura de Souza. **A Globalização e as Ciências Sociais.** – Os processos de globalização. 4. ed. São Paulo: Editora Cortez, 2005.

SMITH, Adam. **Riqueza das Nações.** Vol II. Edwin Cannan: Londres, 1950.

STELZER, Joana. O fenômeno da transnacionalização da dimensão jurídica. **Direito e transnacionalidade**, Curitiba: Juruá, 2011

STIGLITZ, Joseph. **Globalização: como dar certo.** São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

STRECK, Lenio Luiz; MORAIS, José Luis Bolzan de. **Ciência política e teoria geral do estado.** Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2010.

TEPEDINO, Gustavo. **Revista brasileira de Direito Civil: Esboço de uma classificação funcional dos atos jurídicos** – volume I, jul/set 2014.

TRANSACTIONAL TRACK RECORD (TTR). Transactional Track Record (TTR). In: **ANNUAL REPORT 2021 BRAZIL.** [S. l.], 10 jan. 2022. Disponível em: <https://www.ttrecord.com/pt/publicacoes/relatorio-por-mercado/relatorio-mensal-brasil/Brasil-Relatorio-Anual-2021/2071/>. Acesso em: 18 abri. 2022.

TRINDADE, Antonio Augusto Cançado. Desafios e conquistas do Direito Internacional dos Direitos Humanos no início do Século XXI. In: A. P. Cachapuz Medeiros (Org.) **Desafios do Direito Internacional Contemporâneo**. Brasília: Funag, 2007, p.207-321.

TONIN, Marta Marília. Ética empresarial, cidadania e sustentabilidade, 2006. Disponível em: http://www.publicadireito.com.br/conpedi/manaus/arquivos/anais/recife/teoria_da_justica_marta_tonin.pdf. Acesso em: 03 nov. 2022.

Um ano após tragédia de Brumadinho, Ministério Público finaliza investigações. Disponível em: <https://www12.senado.leg.br/noticias/audios/2020/01/um-ano-apos-tragedia-de-brumadinho-ministerio-publico-finaliza-investigacoes>. Acesso em: 29 jun. 2022.

UN. A/HRC/8/5. **John Ruggie Protect, respect and remedy: a framework for business and human rights**. 2008. Disponível em: <http://daccessods.un.org/TMP/9774301.64813995.html>. Acesso em: 14 out. 2022.

_____. Doc. E/CN.4/Sub.2/2003/12/Rev.2. Disponível em: <http://hrlibrary.umn.edu/links/norms-Aug2003.html> Acesso em: 30 set. 2022.

_____. E/CN.4/Sub.2/1998/6. Disponível em: <https://www.cetim.ch/legacy/en/documents/stn-1998-6-eng.pdf> Acesso em: 30 set. 2022.

UNCTAD, ***Draft United Nations Code Of Conduct On Transnational Corporations * [1983 Version] Preamble And Objectives Definitions And Scope Of Application***. [s.l.: s.n.]. Disponível em: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/2891/download> Acesso em: 21 set. 2022.

UNITED NATIONS OFFICE OF THE UNITED NATIONS HIGH COMMISSIONER FOR HUMAN RIGHTS. Responsibilities of transnational corporations and related business enterprises with regard to human rights. Disponível em: https://ap.ohchr.org/documents/e/chr/decisions/e-cn_4-dec-2004-116.doc Acesso em 08 de out de 2022.

VARELLA, Marcelo Dias. Direito Internacional Público – 8. ed. – São Paulo: Saraiva Educação, 2019.

_____. **Internacionalização do Direito: direito internacional, globalização e complexidade**. Brasília: UniCEUB, 2013.

_____. A crescente complexidade do sistema jurídico internacional: alguns problemas de coerência sistêmica. **Revista de Informação Legislativa**. Brasília, a. 42, n. 167, jul./set. 2005.

ZUBIZARRETA, Juan Hernández; RAMIRO, Pedro. **Against the “Lex Mercatoria”:** proposals and alternatives for controlling transnational corporations. [s.l.]: omal

and paz con dignidad, 2016. Disponível em:
http://omal.info/IMG/pdf/against_lex_mercatoria.pdf. Acesso em: 07 jul. 2022.