

BARREIRAS QUE IMPEDEM A RESPONSABILIZAÇÃO INTERNACIONAL DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS VIOLADORAS DE DIREITOS HUMANOS

BARRIERS THAT PREVENT INTERNATIONAL ACCOUNTABILITY OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS THAT VIOLATE HUMAN RIGHTS

BARRERAS QUE IMPIDEN LA RESPONSABILIDAD INTERNACIONAL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES QUE VIOLAN LOS DERECHOS HUMANOS

Gabriel Pedro Dassoler Damasceno¹

Resumo

Um dos grandes desafios atualmente enfrentados pelas vítimas de violação de direitos humanos concerne à ausência de normas efetivas de responsabilização de empresas transnacionais (ETNs) quando elas são responsáveis por tais violações. Nesse sentido, a apresentação de propostas voltadas para a responsabilização das ETNs é um dos maiores desafios dos sistemas jurídicos contemporâneos. Esta pesquisa pretende responder ao questionamento: quais são os principais fatores que permitem a ausência de responsabilização das ETNs por violações de direitos humanos oriundas de atos por elas praticados? Para responder ao problema de pesquisa, buscou-se compreender, por meio de uma abordagem dialética, as formas pelas quais as ETNs se utilizam do Direito Internacional para prevenir a responsabilização em casos de violações de direitos humanos oriundas de atos por ela praticados. A análise dos objetivos foi realizada de forma crítica, com base nos referenciais teóricos adotados e com a utilização das metodologias bibliográfica e documental.

Palavras-chave: arquitetura de impunidade; empresas transnacionais; responsabilização internacional; violações de direitos humanos.

Abstract

One of the great challenges currently faced by victims of human rights violations concerns the absence of effective norms of accountability of transnational corporations (TNCs) when they are responsible for such violations. In this sense, the presentation of proposals aimed at the accountability of TNCs is one of the greatest challenges of contemporary legal systems. This research intends to answer the question: what are the main factors that allow the TNCs to be held accountable for human rights violations arising from acts performed by them? To answer the research problem, we sought to understand, through a dialectical approach, the ways in which TNCs use International Law to prevent accountability in cases of human rights violations arising from acts performed by them. The objectives were critically analyzed, grounded in the adopted theoretical frameworks and supported by bibliographic and documentary research methods.

Keywords: architecture of impunity; transnational companies; international accountability; human rights violations.

Resumen

Uno de los grandes desafíos que enfrentan actualmente las víctimas de violaciones de derechos humanos es la ausencia de normas efectivas para responsabilizar a las empresas transnacionales (ETN) cuando son responsables de tales violaciones. En este sentido, la presentación de propuestas dirigidas a la responsabilidad de las ETN es uno de los mayores desafíos de los sistemas jurídicos contemporáneos. Esta investigación pretende responder a la pregunta: ¿cuáles son los principales factores que permiten la falta de responsabilidad de las ETN por violaciones

¹ Professor do Curso de Relações Internacionais da UFRR. Doutor em Direito Público pela UNISINOS. Mestre em Direito pela UFMG. Co-coordenador do Grupo de Estudos e Pesquisa Direito Internacional Crítico - DICRÍ/UFU. Coordenador do Grupo de Pesquisa Direito e Política Internacional no Quarto Mundo - DPIQ/UFRR. Pesquisador do Núcleo Amazônico de Pesquisas em Relações Internacionais - NAPRI/UFRR.

de derechos humanos derivadas de actos cometidos por ellas? Para responder al problema de investigación, se buscó comprender, a través de un enfoque dialéctico, las formas en que las ETN utilizan el Derecho Internacional para prevenir la responsabilidad en casos de violaciones de derechos humanos derivadas de actos cometidos por ellas. En cuanto al análisis de objetivos, se realizó de manera crítica, reflexionando a partir de los marcos teóricos adoptados. Se utilizaron como procedimientos las herramientas bibliográficas y documentales.

Palabras clave: arquitectura de impunidad; empresas transnacionales; responsabilidad internacional; violaciones de derechos humanos.

1 Introdução

Um dos grandes desafios atualmente enfrentados pelas vítimas de violação de direitos humanos concerne à ausência de normas efetivas de responsabilização de empresas transnacionais (ETNs) quando elas são responsáveis por tais violações. Os movimentos e as contradições do mundo globalizado já vêm demonstrando a superação de uma visão de mundo limitada às dicotomias local/global; local/nacional; nacional/internacional e, por essa razão, a busca pela responsabilização tem ocorrido no direito internacional, oriunda, principalmente, da luta de Estados do Sul Global no âmbito da Organização das Nações Unidas (ONU), ainda sem sucesso.

A atuação das ETNs, superando as barreiras territoriais Estatais, não é um fenômeno novo, porém foi intensificada nas últimas décadas em razão do aumento da dimensão alcançada pelos movimentos transnacionais de capital, especialmente o financeiro. Nesse sentido, a apresentação de propostas voltadas para a responsabilização das ETNs é um dos maiores desafios dos sistemas jurídicos contemporâneos. A necessidade de responsabilização decorre de dois fatos: a violação dos direitos humanos perpetradas em todo o planeta e a dificuldade de responsabilização, que gera a substituição da função normativa do Estado por regulamentos privados, como a utilização generalizada da arbitragem na *Lex Mercatoria*.

Conforme apontado por Zubizarreta (2009), a violação dos direitos humanos se enquadra na lógica capitalista de lucro máximo em tempo mínimo aliada a um poder ilimitado e ao acúmulo de riqueza das elites dominantes, permitindo que as ETNs influenciem diretamente os responsáveis pelos Estados e a estrutura de organizações, como o Banco Mundial, o FMI, a ONU e a OMC. Portanto, esta pesquisa pretende responder ao questionamento: quais são os principais fatores que permitem a ausência de responsabilização das ETNs por violações de direitos humanos oriundas de atos por elas praticados?

Esse questionamento é de fundamental importância para a compreensão da ordem atual da Sociedade Internacional, devendo partir da inquirição do discurso homogeneizante de direitos humanos em meio à colonização do mundo pelo Ocidente, rompendo, dessa forma, com a tradição ortodoxa da história, permitindo apresentar as características e consequências

jurídicas de um cosmopolitismo intercultural, proporcionando maior e mais adequada proteção jurídica aos direitos dos grupos subalternizados violados por ETNs.

Para responder ao problema de pesquisa, buscou-se compreender, por meio de uma abordagem dialética, as formas pelas quais as ETNs se utilizam do Direito Internacional para prevenir responsabilização em casos de violações de direitos humanos oriundas de atos por elas praticados. A utilização do método dialético se deu em razão da compreensão de que o problema necessita ser entendido a partir da compreensão qualitativa da estrutura atual do Direito Internacional. A análise dos objetivos foi realizada de forma crítica, com base nos referenciais teóricos adotados e com a utilização das metodologias bibliográfica e documental.

O presente artigo será dividido em três partes. Cada uma delas irá apresentar um fator que prejudica ou impossibilita a responsabilização das ETNs por violações de direitos humanos de grupos em situação de subalternidade, quais sejam: a) utilização de cadeias de produção; b) mecanismos de solução de controvérsias investidor-Estado em Tratados Bilaterais de Investimento; e c) Superprodução/Hiperinflação normativa².

2 A utilização de cadeias de produção

As cadeias globais de produção se tornaram uma forma comum de organizar o investimento, a produção e o comércio na economia globalizada. São caracterizadas pela descentralização, fragmentação da produção e da influência econômica das grandes empresas (Roland *et al.*, 2018). Podem ser definidas como a organização transfronteiriça das atividades necessárias para produzir bens ou serviços e levá-los até os consumidores, servindo-se de diferentes insumos em diversas fases de desenvolvimento, produção e entrega, ou prestação de bens e serviços (OIT, 2016).

Em muitos Estados, particularmente nos países do Sul Global, essas cadeias criaram empregos e abriram novas oportunidades para o desenvolvimento econômico e social (OIT, 2016). Noutro giro, também se observa que a dinâmica das relações de produção e emprego no nível da economia global, inclusive em algumas cadeias produtivas globais, podem afetar negativamente os direitos humanos.

Conforme apresentam Olsen e Pamplona (2019), uma das práticas das ETNs tem sido deslocar as atividades mais perigosas ou danosas aos direitos humanos para aqueles Estados

² Considerando a amplitude dessa temática, não é objetivo do presente estudo exaurir o assunto por meio de análise detalhada e pormenorizada de todo e qualquer mecanismo ou artimanha utilizados pelas ETNs, mas apresentar de forma clara e concisa os principais fatores que prejudicam ou impossibilitam essa responsabilização.

cujo sistema jurídico mantém lacunas que permitem que sua atuação viole direitos humanos. Nesse sentido, os autores afirmam:

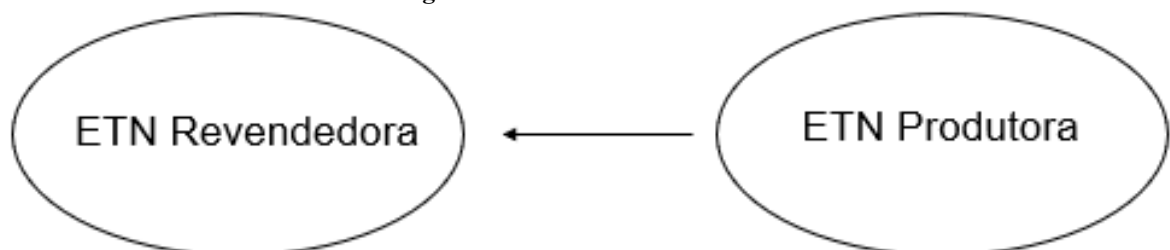
Em tempos de intensa e deflagrada globalização econômica, os processos de coleta de matérias-primas, produção, distribuição e comercialização de produtos está longe de se concentrar exclusivamente em um só país. Diversas corporações ao redor do globo expandiram suas linhas de produção, enfraquecendo a soberania estatal na medida em que se verifica uma intensa circulação de bens e mercadorias, influenciando os processos de decisão política (...) (Olsen; Pamplona, 2019, p. 131).

Para Cardial e Giannattasio (2016), a expansão internacional das cadeias econômicas trouxeram profundas consequências jurídicas, políticas, econômicas, sociais e culturais. Assim, os Estados perdem o protagonismo na condução dessas demandas. Nesse sentido, diversas ETNs sediadas no Norte Global deslocam sua produção com maior potencial de gerar danos socioambientais para Estados do Sul Global “(...) em busca de vantagens decorrentes da vulnerabilidade econômica e fiscalização mais frouxas em caso de potencial violação aos direitos humanos” (Olsen; Pamplona, 2019, p. 131).

Muitas vezes os direitos humanos são violados diretamente por empresas menores que integram a cadeia de produção das empresas transnacionais, as quais têm uma participação indireta nas violações. Ressalta-se que essas empresas menores “(...) dificilmente são submetidas à pressão pública, e passam ao largo do controle dos ‘shareholders’, o que dificulta ainda mais a configuração de eventual responsabilidade das transnacionais pelas violações” (Olsen; Pamplona, 2019, p. 132).

A partir da construção realizada por Frynas (2003), que buscou compreender as implicações dos direitos humanos das ETNs do ramo de vestuário, pode-se identificar alguns padrões comerciais envolvendo cadeia de produção. Importante salientar que os padrões a seguir apresentados foram formulados a partir de uma pesquisa específica, todavia, apesar da limitação, sua compreensão ajuda na compreensão da temática.

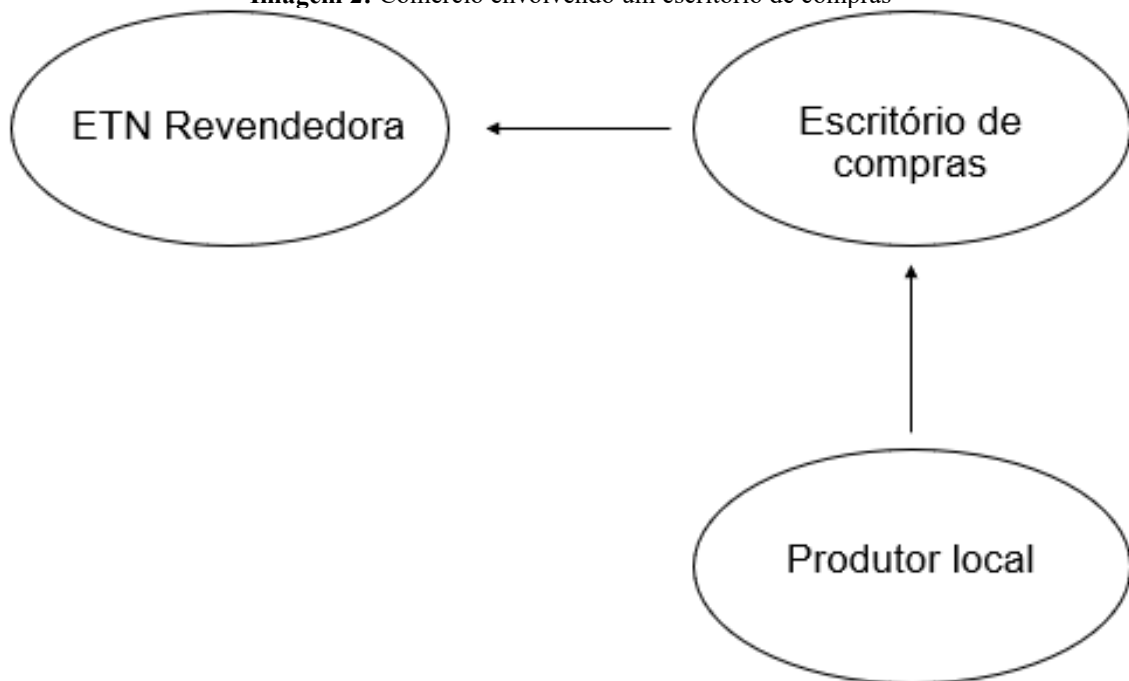
Imagem 1: Comércio direto entre ETNs



Fonte: Construído a partir de Frynas (2003).

O relacionamento mais simples ocorre quando um revendedor compra diretamente do produtor. Frynas (2003) cita como exemplo a Marks & Spencer, que compra uma grande proporção de suas roupas de fabricantes transnacionais como Coats Viyella, Courtaulds, William Baird e Dewhirst, podendo importar roupas diretamente de uma fábrica de propriedade da Courtaulds na Tailândia. Nesse caso, normalmente não há dificuldades em se estabelecer um vínculo entre as empresas transnacionais e as implicações de suas atividades nos direitos humanos.

Imagem 2: Comércio envolvendo um escritório de compras

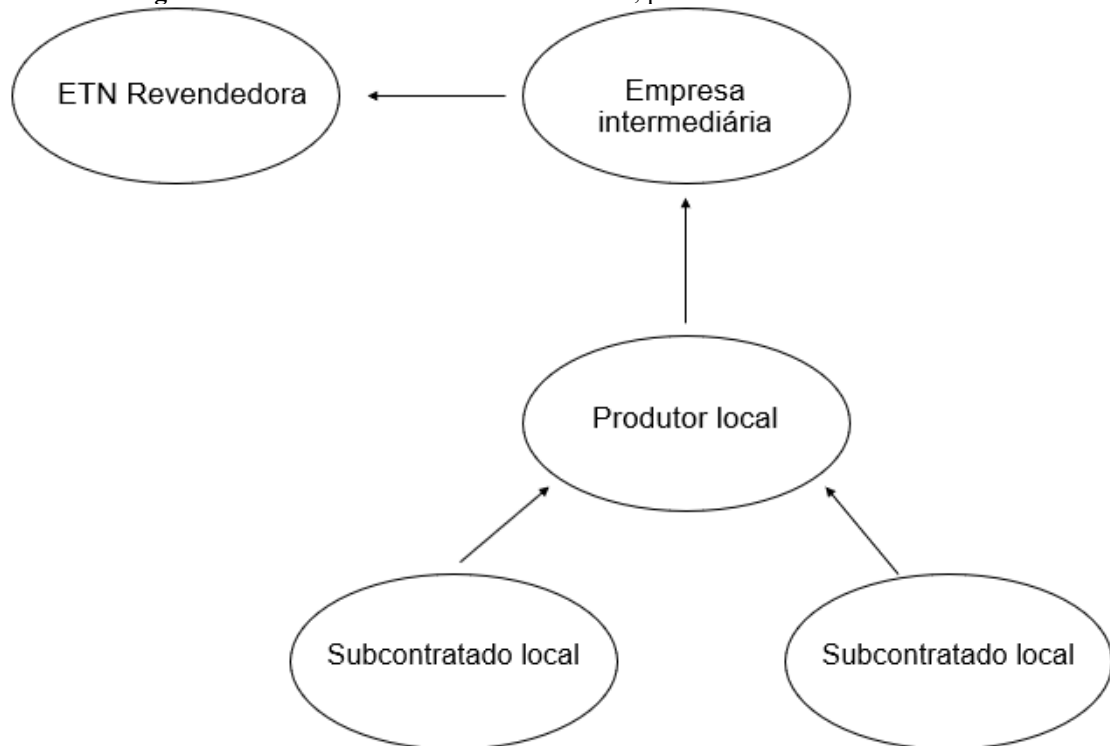


Fonte: Construído a partir de Frynas (2003).

Algumas ETNs revendedoras possuem escritórios de compras, que as realizam diretamente de produtores locais e encaminham a produção para a revenda. É o caso da C&A França, que compra roupas por meio da Mondial, uma empresa 100% controlada pela C&A com escritórios em vários países, como Hong Kong, que por sua vez compra roupas de fabricantes locais em um Estado ou em uma região geográfica inteira (Frynas, 2003).

Ocorre que os padrões de negociação são geralmente mais complexos do que os dois exemplos mencionados. Em muitos casos, uma ETN revendedora emprega um intermediário, que pode variar de um único agente local a uma empresa de comércio internacional com fábricas de roupas de propriedade total ou controladas (Frynas, 2003).

Imagem 3: Comércio envolvendo intermediários, produtores locais e subcontratados



Fonte: Construído a partir de Frynas (2003).

Conforme apontado por Frynas (2003), os padrões de negociação podem ser ainda mais complexos. Uma ETN revendedora pode comprar produtos por meio de um escritório de compras de um intermediário. O intermediário pode comprar de um produtor local, que compra de um subcontratado, que por sua vez subcontrata a obra. A ETN revendedora pode, até mesmo, nunca conhecer sequer os nomes dos subcontratados envolvidos. Ademais, é possível que uma empresa independente seja contratada para gerenciar o processo de controle de qualidade.

Em vista das complexas relações comerciais entre as ETNs e os produtores locais, pode-se encontrar dificuldades específicas em atribuir a responsabilidade das ETNs por abusos de direitos humanos cometidos pelos produtores locais, especialmente se o mesmo fabricante local produzir para um grande número de clientes, caso em que a conduta ética do fabricante é afetada por uma variedade maior de influências diferentes (Frynas, 2003).

Frynas (2003) ressalta que as ETNs podem manter certo controle sobre as operações por meio do monitoramento da qualidade dos produtos. Enquanto os fabricantes costumam ter um sistema interno de monitoramento da qualidade das roupas, o comprador tende a ter uma forma adicional de controle de qualidade. Esses controles adicionais podem ser realizados em diferentes etapas do processo de produção, seja pelo comprador final, por um intermediário ou por uma empresa especializada. A falha do fabricante em atender aos critérios especificados pode levar a penalidades financeiras ou, em um caso extremo, à retirada de pedidos. Em termos

gerais, os sistemas de controle de qualidade supervisionados de perto indicam que as ETNs possuem um grande controle sobre os fabricantes locais, mesmo se eles não forem donos dos locais de produção ou se houver intermediários envolvidos.

Assim, percebe-se que apesar dos padrões complexos, há alguma base para argumentar que as ETNs podem ter um impacto direto, embora às vezes não intencional, sobre os padrões de direitos humanos. Todavia, muitas vezes, a complexidade da cadeia de produção é utilizada como uma barreira construída pelas próprias ETNs para se manter na impunidade e continuar adquirindo seus lucros.

2 Controvérsias acerca da *human rights due diligence*

A *human rights due diligence* — devida diligência em direitos humanos — (HRDD) tem ganhado destaque nos debates acerca da prevenção das violações de direitos humanos por parte das empresas. Conforme apontado por Negri e Verde (2021), embora seja considerado como um instrumento imprescindível para vinculação das empresas ao compromisso de identificação e prevenção de violações de direitos humanos, ainda existem incertezas sobre o seu alcance. As controvérsias, segundo os autores, se relacionam à compreensão do termo *due diligence*: se refere a um *standard* de conduta ou a um procedimento que deverá ser voluntariamente implementado? A forma apresentada nos Princípios Orientadores sobre Empresas e Direitos Humanos representa um modelo efetivo de responsabilização? Tais questionamentos ainda permanecem sem respostas homogêneas.

Ademais, existe certa confusão entre o HRDD e os modelos de responsabilidade de ETNs por eventuais danos causados. Conforme apontado por Negri e Verde (2021), a imposição de uma obrigação de diligência com a adoção — seja ela voluntária ou compulsória — de um plano de identificação e prevenção de eventuais violações de direitos humanos não esgota o debate acerca da de responsabilização das ETNs. Os autores ainda afirmam que essa confusão pode gerar a falsa percepção de que a simples implementação de HRDD já seria suficiente para afastar a responsabilidade das ETNs em relação a suas subsidiárias.

Na segunda parte dos Princípios Orientadores das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos (United Nations, 2021), são tratados temas relacionados à responsabilidade das empresas de respeitar os direitos humanos. A HRDD está no centro dos Princípios Orientadores. Conforme explanado por Ruggie (2008), para se cumprir a responsabilidade corporativa de respeitar os direitos humanos, requer-se a devida diligência. Esse conceito

descreve as etapas que uma empresa deve tomar para se conscientizar, prevenir e lidar com os impactos adversos nos direitos humanos.

Bonnitcha e McCorquodale (2017) afirmam que o uso do termo “*due diligence*” nos Princípios Orientadores parece ser uma tática deliberada, uma vez que o termo é familiar a empresários, advogados de direitos humanos e Estados, entre os quais Ruggie procurou construir um consenso sobre sua abordagem. Porém, a HRDD é normalmente entendida como significando coisas diferentes por advogados de direitos humanos e por empresários:

(...) os advogados de direitos humanos entendem a “*due diligence*” como um padrão de conduta necessário para cumprir uma obrigação, enquanto os empresários normalmente entendem a “*due diligence*” como um processo para gerenciar os riscos do negócio (...) (Bonnitcha; McCorquodale, 2017, p. 900).

De acordo com Bonnitcha e McCorquodale (2017), os Princípios Orientadores invocam ambos os entendimentos do termo em pontos diferentes, sem reconhecer que existem dois conceitos bastante diferentes operando e sem deixar claro como os dois conceitos se relacionam um com o outro no contexto de empresas e direitos humanos.

De acordo com esse documento (United Nations, 2021), identifica-se que a HRDD é um processo de gestão contínuo que deve incluir a avaliação dos impactos reais e potenciais de suas atividades e operações nos direitos humanos; a consideração desses impactos nas suas políticas, programas e gestão; a adoção de medidas de prevenção e mitigação; o monitoramento das ações adotadas; e a comunicação sobre como esses impactos são enfrentados.

Os Princípios Orientadores preveem, ainda, que a HRDD deve abranger os eventuais impactos adversos nos direitos humanos que a empresa pode causar ou para os quais possa contribuir, em razão de suas próprias atividades, ou, ainda, que estejam diretamente relacionados às suas atividades e operações, produtos ou serviços por meio de suas relações comerciais (United Nations, 2021).

A HRDD deverá variar em complexidade em conformidade com o tamanho da empresa, o risco de impactos severos aos direitos humanos e a natureza e o contexto de suas atividades e operações (United Nations, 2021). Nesse ponto, Negri e Verde (2021) ressaltam que a HRDD não prevê um padrão absoluto, uma vez que o processo adotado deverá atender a critérios específicos de cada atividade, seja em razão do seu tamanho, contexto operacional ou da gravidade de eventuais violações de direitos humanos que estão associadas às suas atividades.

De acordo com os Princípios Orientadores, a HRDD deve ser contínua, uma vez que os riscos de eventuais violações de direitos humanos podem mudar com o tempo, conforme evoluem as atividades e operações e o contexto operacional da empresa (United Nations, 2021).

Nesse sentido, a HRDD não deve ser estática e acabada, ou seja, o plano necessita acompanhar as eventuais transformações e mudanças da empresa.

Os Princípios Orientadores preveem três ações para a HRDD: aferir riscos para os direitos humanos; prevenir e mitigar os impactos adversos nos direitos humanos; e monitorar os impactos adversos (United Nations, 2021). Para aferir os riscos, as empresas devem identificar e avaliar quaisquer impactos adversos nos direitos humanos, reais ou potenciais, com os quais elas possam estar envolvidas por meio suas próprias atividades ou como resultado de suas operações comerciais. Para prevenir e mitigar os impactos adversos nos direitos humanos, as empresas devem integrar os resultados das suas avaliações de impacto em todas as funções e processos internos relevantes e adotar medidas apropriadas. Por fim, deve monitorar se os impactos adversos nos direitos humanos estão sendo eficazes (United Nations, 2021).

Por fim, de acordo com os Princípios Orientadores, as empresas devem estar preparadas para comunicar externamente os mecanismos de HRDD, sobretudo quando preocupações forem levantadas por ou em nome de indivíduos ou grupos impactados (United Nations, 2021). De tal modo, as empresas cujas atividades, operações ou contextos operacionais geram riscos de severos impactos nos direitos humanos devem divulgar oficialmente as medidas que tomam a esse respeito.

Negri e Verde (2021), no que concerne à temática das ETNs, apontam que os Princípios Orientadores não se preocupam em especificar diferenças substanciais entre os diferentes corporativos e suas atividades. Ou seja, ao pretenderem abarcar de forma extremamente ampla, os Princípios Orientadores deixam de prever características próprias da atuação das ETNs. Ademais, os Negri e Verde (2021) afirmam que não se deve confundir os mecanismos de HRDD com mecanismos de responsabilização de ETNs e que a existência de um não impede o a do outro:

Reconhecer uma responsabilidade subjetiva, pautada na culpa, no acompanhamento das atividades das sociedades subsidiárias é, na verdade, subverter a própria ideia do *due diligence* em direitos humanos. Nesse aspecto é muito importante separar o debate acerca da implementação de planos de vigilância e diligência com os modelos legais de responsabilidade (...) (Negri; Verde, 2021, p. 101-102).

O sistema de HRDD se relaciona diretamente com as políticas voluntárias de autorregulação, apoiados na ideia de *soft law*, que caracteriza os próprios Princípios Orientadores. Desse modo, o processo de monitoramento e prevenção de violações de direitos humanos de HRDD se estrutura a partir de normativas de adesão voluntárias por parte das sociedades empresárias. Nesse sentido, Negri e Verde (2021) afirmam que a opção por um

sistema centrado exclusivamente em instâncias voluntárias de governança por parte das organizações empresariais prejudica as tentativas de implementação efetivas de um sistema de prevenção de violação de direitos humanos.

Nesse sentido, Bonnitcha e McCorquodale (2017) entendem que, enquanto os Estados possuem obrigações claras de cumprir com as normas internacionais protetivas de direitos humanos, as empresas não possuem responsabilidades equivalentes dentro do esquema estabelecido pelos Princípios Orientadores. O escopo da responsabilidade de uma empresa em relação a terceiros é limitado à prevenção e mitigação dos impactos adversos sobre os direitos humanos das entidades com as quais a empresa mantém “relações comerciais”. Desse modo, os mecanismos de HRDD não promovem uma responsabilidade corporativa de respeitar os direitos humanos, uma vez que não podem ser exigidos pelo direito internacional.

Cumprir ressaltar que, em 2018, a OCDE elaborou o documento denominado Guia de Devida Diligência para a Conduta Empresarial Responsável. A implementação das recomendações da OCDE possui objetivo de auxiliar as empresas a prevenir e a lidar com os impactos adversos relacionados a diversas temáticas (como direitos trabalhistas, direitos humanos, meio ambiente, combate à corrupção, consumidores e governança corporativa) que possam estar associados às suas operações, cadeias de fornecimento e outras relações comerciais.

Pamplona (2020) afirma que, apesar da existência do Guia, é possível prever alguns desafios para a sua implementação. O primeiro deles, segundo a autora, seria a aplicação da HRDD na cadeia de produção de ETNs. Isso porque, nesses casos, cumprir os requisitos de devida diligência exige conhecer e avaliar os riscos de todos os fornecedores da empresa. Além disso, é necessário certificar-se de que eles conhecem esses riscos e adotam condutas que reduzam as chances de ocorrência de impactos adversos.

Outro desafio apontado por Pamplona (2020) decorre da fragilidade dos processos existentes, já adotados por algumas empresas:

(...) É o que demonstra pesquisa da Alliance for Corporate Transparency. Das empresas respondentes à pesquisa, somente 7% se comprometeram em políticas internas e publicadas a remediar seus impactos negativos, e menos de 4% descrevem indicadores específicos para tratar dos riscos mais relevantes para a sua atividade (...) (Pamplona, 2020, n. p.).

Esse indicador demonstra que é possível que a existência de legislação vinculante poderia fornecer um impacto positivo, fazendo com que os padrões que já estão expressos em alguns mecanismos — como o da OCDE e da ONU — se tornem de adoção obrigatória.

Por fim, ressalta-se que o problema da HRDD se relaciona diretamente com o a dificuldade na responsabilização das empresas por ausência de fiscalização e falhas em sua cadeia produtiva. Como apontado por Balbino e Vieira (2023), as falhas na devida diligência demonstram a necessidade de uma fiscalização mais rigorosa nas cadeias de produção. De tal modo, reitera-se que a necessidade de implementação de mecanismos de *enforcement* por meio de tratados vinculantes, promovendo a transparência e a responsabilidade em todas as etapas da produção. Assim, seria possível mitigar os riscos e promover práticas empresariais alinhadas com o respeito aos direitos humanos.

3 Mecanismos de solução de controvérsias investidor-estado em tratados bilaterais de investimento

Outra barreira para responsabilização das ETNs que tem chamado a atenção dos estudiosos de direito internacional é a existência dos chamados Tratados Bilaterais de Investimento — BITs na sigla em inglês, *Bilateral Investment Treaties*.

Nesse sentido, ressalta-se que o investimento estrangeiro direto (IED) se trata de uma forma bastante usual de capitalização de empresas, otimização da produção, busca de vantagens comparativas e controle de recursos naturais (Pinheiro, 2013). Assim, por meio do IED, de fluxos transfronteiriços de capital, uma empresa estabelecida em um Estado pode criar ou expandir uma subsidiária em um outro Estado (Pinheiro, 2013).

Segundo a OCDE (2009), o IED é um tipo de investimento que reflete o objetivo de estabelecer um interesse duradouro de uma empresa residente em uma economia (investidor direto) em uma empresa (empresa de investimento direto) residente em uma economia diferente da do investidor direto. A OCDE explica que o interesse duradouro alude a existência de uma relação de longo prazo entre o investidor direto e a empresa de investimento direto e um grau significativo de influência na gestão da empresa³.

O investimento direto inclui transações/posições financeiras internas e externas entre empresas incorporadas e não incorporadas de propriedade direta e indireta. A extensão da

³ “(...) A propriedade direta ou indireta de 10% ou mais do poder de voto de uma empresa residente em uma economia por um investidor residente em outra economia é evidência dessa relação. Alguns compiladores podem argumentar que, em alguns casos, uma propriedade de apenas 10% do poder de voto pode não levar ao exercício de qualquer influência significativa, enquanto, por outro lado, um investidor pode deter menos de 10%, mas ter uma voz efetiva na gerência. No entanto, a metodologia recomendada não permite qualquer qualificação do limite de 10% e recomenda a sua aplicação rigorosa para garantir a consistência estatística entre os países”. No original: “(...) The direct or indirect ownership of 10% or more of the voting power of an enterprise resident in one economy by an investor resident in another economy is evidence of such a relationship. Some compilers may argue that in some cases an ownership of as little as 10% of the voting power may not lead to the exercise of any significant influence while on the other hand, an investor may own less than 10% but have an effective voice in the management. Nevertheless, the recommended methodology does not allow any qualification of the 10% threshold and recommends its strict application to ensure statistical consistency across countries”. (OCDE, 2009, p. 48-49).

relação de investimento direto é determinada de acordo com a Estrutura para Relações de Investimento Direto (OCDE, 2009). Assim, a classificação das posições financeiras e dos fluxos de investimento direto exige que as duas unidades institucionais diretamente envolvidas sejam residentes em economias diferentes e que se encontrem em uma relação de investimento direto (OCDE, 2009).

A OCDE (2009) define como investidor direto estrangeiro a entidade residente em uma economia que adquiriu, direta ou indiretamente, pelo menos 10% do poder de voto de uma sociedade empresarial, ou equivalente para uma empresa não constituída em sociedade, residente noutra economia.

Um investidor direto pode ser classificado em qualquer setor da economia e pode ser: pessoa física; um grupo de indivíduos relacionados; uma empresa incorporada ou não incorporada; empresa pública ou privada; um grupo de empresas relacionadas; um órgão governamental; um espólio, *trust* ou outra organização social; ou qualquer combinação dos anteriores (OCDE, 2009). Esclarece que, no caso de duas empresas possuírem 10% ou mais do poder de voto uma da outra, cada uma é um investidor direto na outra (OCDE, 2009).

Noutra mão, uma empresa de investimento direto é uma empresa residente em uma economia, na qual um investidor residente em outra economia possui, direta ou indiretamente, 10% ou mais de seu poder de voto. A OCDE elucida que o IED não requer controle do investidor (ou seja, mais de 50% de propriedade do investidor e/ou de suas empresas relacionadas) (OCDE, 2009).

Tanto os Estados do Norte quanto do Sul Global têm demonstrado interesse na regulamentação internacional dos investimentos. Apesar disso, inexistem normativas multilaterais que apontem diretrizes gerais nessa seara. Em realidade, os Estados têm tratado dessa temática por meio de normas bilaterais em acordos de promoção e proteção de investimentos, os BITs:

Diante de um crescente fluxo mundial de investimentos, visando garantir maior segurança jurídica aos investidores, bem como atrair a maior parcela possível de recursos e sinalizar uma pré-disposição em receber os investimentos, os países firmam entre si acordos internacionais de promoção e proteção do investimento estrangeiro, estabelecendo obrigações e direitos a ambos os Estados (Morosini; Gabriel; Costa, 2020, p. 295).

Ocorre que, essa proliferação de BITs traz problemas na coerência e convergência regulatória internacional, principalmente quanto aos mecanismos de solução de controvérsias adotados (Morosini; Gabriel; Costa, 2020).

Veja-se, o modelo estadunidense de solução de controvérsias prevê dispositivo chamado investidor-Estado. Esse modelo prevê a concessão às ETNs do poder de processar o Estado anfitrião, inclusive em face de decisões, ações e políticas estatais que tenham meramente reduzido o valor de seus investimentos, por meio de arbitragem (Morosini; Gabriel; Costa, 2020). O modelo de solução de controvérsias é apontado como uma afronta à soberania e à governança democrática, utilizado como um instrumento para enfraquecer o Estado de direito, removendo proteções procedimentais ao mesmo tempo que se volta a um sistema de justiça privada (Morosini; Gabriel; Costa, 2020).

A partir dessa medida, é possível identificar uma reconfiguração dos lugares de onde procede o direito:

(...) retira[-se] do Estado o monopólio da produção da norma, acarretando em uma pluralidade de tipos de regulação, cuja legitimidade é conferida pelo indivíduo e sociedade civil, especialmente, aquelas voltadas para temas como meio ambiente e direitos humanos (Pinheiro, 2013, p. 26).

Ademais, Ambast ressalta uma tensão existente entre os BITs e as normas de direitos humanos, visto que o cumprimento dos direitos humanos pode fazer com que os Estados tenham de pagar indenizações aos investidores por violações de BITs:

(...) em vários casos, não é do interesse do Estado anfitrião ou do investidor considerar o impacto de um determinado acordo internacional de investimento sobre os direitos humanos. Essas e outras características levaram ao sistema de acordos internacionais de investimento 'sofrendo ataques à sua legitimidade', o que levou a tensões crescentes entre a proteção do investidor e a proteção dos direitos humanos (Ambast, 2017, p. 124)⁴.

O caso Chevron que, em 2022, completou 29 anos de litigância é um bom exemplo de como as ETNs utilizam dessa estrutura para evitar responsabilização em casos de violação de direitos humanos. Conforme apontado por Navarro (2019), a empresa Texaco-Gulf (posteriormente adquirida por Chevron Corp.) explorou petróleo na Amazônia equatoriana entre os anos de 1964 e 1992, derramando cerca de 73 bilhões de litros de óleo no meio ambiente, causando impactos socioambientais severos⁵.

⁴ No original: "(...) in several instances, it is not in the interests of the host state or the investor to consider the impact of a particular IIA on human rights. These and other features have led to the system of international investment agreements 'suffering attacks on its legitimacy,' which has led to growing tensions between investor protections and human rights protections".

⁵ "Por ser sido tão prejudicial e extensa, é difícil contabilizar a real dimensão dos resultados ocasionados pela atuação da Texaco. Contudo, a estimativa inclui 450.000 hectares de floresta destruídas, 60.000 milhões de litros de águas tóxicas jogadas em rios, 880 fossas de resíduos de hidrocarburos e 6,65 milhões de metros cúbicos de gás natural queimados ao ar livre. Soma-se a isso, ainda, a diminuição da biodiversidade, o grande número de mortes, o aumento no número de casos de câncer e outras doenças na região e, até mesmo, a extinção de tribos indígenas. Esse cenário demonstra apenas algumas das

Segundo a autora:

A batalha jurídica iniciou-se nos Estados Unidos em 1993, quando cidadãos equatorianos propuseram uma ação coletiva de reparação de danos (class action). A Corte Americana reconheceu ausência de jurisdição para julgar a lide em 2002, alegando o princípio *forum non conveniens*. Em 2003, uma nova ação foi proposta no Equador e durante oito anos o procedimento correu em um cenário de constantes alegações de ameaça, corrupção, suborno e influência de testemunhas. A decisão final foi emitida em 2013 e a empresa foi condenada a pagar cerca de dez bilhões de dólares em indenização. Uma ação extraordinária foi proposta pela Chevron Corp. contra a decisão, mas foi negada em 2018 (Navarro, 2019, p. 2).

Apesar da sentença condenatória, em razão da empresa já não mais possuir bens no Equador para garantir a execução, as vítimas do caso propuseram ações de execução em outros países americanos contra subsidiárias da Chevron (Argentina, Canada, Estados Unidos e Brasil), todas sem sucesso (Navarro, 2019).

A Chevron, por outro lado, buscou o mecanismo de Solução de Controvérsias entre Investidores e Estados, o Tribunal Permanente de Arbitragem de Haia. Em uma primeira rodada, o Tribunal decidiu a favor da Chevron, aplicando o Tratado de Investimento Bilateral Equador-EUA e o acordo sobre danos ambientais assinado em 1998 entre o Equador e a Texaco Petroleum Company, que isentava a ETN de responsabilidade por poluição ambiental (Navarro, 2018). Nesse sentido, esclarecem Bragato e Silveira Filho:

(...) [o] Tribunal Permanente de Arbitragem de Haia decidiu a favor da Chevron. Aplicou o Tratado de Investimento Bilateral Equador-EUA e o acordo sobre danos ambientais assinado em 1998 entre o Equador e a Texaco Petroleum Company que isentava a ETN de responsabilidade por poluição ambiental. (...) [A] arbitragem é dividida em diferentes etapas. Ainda assim, a sentença parcial da segunda via decidida em 2018 ordenou que o Estado equatoriano 'tomasse medidas imediatas, de sua escolha, para remover o status ou a exigibilidade da decisão judicial contra a Texaco/Chevron'. Esta arbitragem se destaca pela aplicação retroativa dos benefícios de um Acordo Internacional de Investimento celebrado em 1993 após a Texaco/Chevron ter deixado de operar no Equador e pela possibilidade de mais uma derrota para o Estado equatoriano e os demandantes. Na terceira via da arbitragem, o Tribunal decidirá se o Estado equatoriano deve indenizar a Chevron pelos supostos danos causados à empresa pelo processo equatoriano⁶ (Bragato; Silveira Filho, 2021. p. 41-42).

sérias violações aos Direitos Humanos ocasionadas pelas atividades da empresa, como ao direito à saúde, à alimentação, a um meio ambiente sadio e diversos outros” (Roland, 2018. p. 4).

⁶ No original: “Finally, to suspend all hope of obtaining redress, through the Investor-State Dispute Settlement (ISDS) mechanism, the Permanent Court of Arbitration in The Hague ruled in favor of Chevron. It applied the Ecuador—US Bilateral Investment Treaty and the agreement on environmental damage signed in 1998 between Ecuador and Texaco Petroleum Company that exempted the TNC from liability for environmental pollution. (...) [T]he arbitration is divided into different tracks. Still, the partial award of the second track decided in 2018 ordered the Ecuadorian State to ‘take immediate steps, of its choosing, to remove the status or enforceability of the court decision against Texaco/Chevron.’ This arbitration stands out for the retroactive application of benefits from an International Investment Agreement (IIA) concluded in 1993 after Texaco/Chevron had ceased operating in Ecuador and for the possibility of one more defeat for the Ecuadorian State and the

Ademais, conforme refletem Bragato e Silveira Filho (2021), o caso Chevron demonstra como as ETNs aproveitam todos os dispositivos legais possíveis para evitar responsabilizações. Além disso, os autores afirmam que a maioria dos juízes dos países periféricos acabam por julgar casos que poderiam responsabilizar as empresas, reproduzindo o mesmo comportamento das elites locais que estão dispostas a apoiar a instalação e a atuação irrestrita das ETNs. Por fim, os autores concluem:

(...) É claro que o caso da Chevron é mais do que controverso (...). Outros casos semelhantes de responsabilidade corporativa não poderiam se desenrolar dessa forma. No entanto, todos os desdobramentos legais desse caso, exceto a decisão equatoriana, apontam na mesma direção: as transnacionais se baseiam em um esquema de impunidade amplo e bem estruturado (Bragato; Silveira Filho, 2021, p. 58).⁷

Por fim, cabe ressaltar que, conforme apontado por Bragato e Silveira Filho (2021), podem se observar manifestações de colonialidade sobrepostas: relações de poder assimétricas dirigidas de Norte a Sul por meio de empresas privadas patrocinadas pelo Estado, bem como os privilégios resultantes dos acordos de investimento; o argumento generalizado de que o Norte Global sempre trará civilização e desenvolvimento para o Sul Global; a falta de confiabilidade das vítimas e seus depoimentos devido à sua inferioridade cultural; e a reprodução da colonialidade por atores periféricos que difamam seus pares na periferia para afirmar sua própria superioridade cultural e legal.

De tal modo, sugere-se que as ETNs se utilizam da estrutura colonial de poder para se instalarem nos Estados anfitriões, ainda que suas atividades gerem altos riscos e custos humanos e ambientais (Bragato; Silveira Filho, 2021). Acredita-se que esses Estados não implementam leis que proíbem a conduta corporativa abusiva em muitos casos, uma vez que eles temem as consequências competitivas de fazê-lo ou porque seus líderes subordinam o bem público ao ganho privado (Bragato; Silveira Filho, 2021).

4 Hiperinflação normativa

Além dos mencionados acima, outro importante obstáculo identificado para a responsabilização internacional das ETNs nos casos de violação de direitos humanos, é o que

plaintiffs. In the third track of the arbitration, the Court will decide whether the Ecuadorian State must compensate Chevron for the alleged damage caused to the company by the Ecuadorian lawsuit”.

⁷ No original: “(...) Of course, the Chevron case is more than contentious (...). Other similar cases seeking corporate liability could not unfold in such a way. However, all these case's legal deployments, but the Ecuadorian ruling, point to the same direction: TNCs rest on a broad and well-structured scheme of impunity”.

Zubizarreta (2009; 2017) chama de hiperinflação normativa (em uma perspectiva voltada para a responsabilização internacional das ETNs).

Zubizarreta (2012) afirma que a chamada nova *lex mercatoria* reinterpreta e formaliza o poder das ETNs, utilizando-se de uso de usos e costumes internacionais; de regras dos estados nacionais; e do conjunto de contratos, acordos, tratados e regras de comércio e investimento de natureza multilateral, regionais e bilaterais, das decisões dos tribunais arbitrais e do Sistema de Solução de Controvérsias da OMC. É o que o presente tópico pretende analisar

As ETNs tornaram-se agentes econômicos extremamente poderosos, capazes de condicionar (seja direta ou indiretamente) a produção normativa estatal e internacional. Para isso, elas utilizam de acordos formais e informais em escala global e mecanismos específicos de resolução de conflitos, independentemente dos critérios e fundamentos do judiciário. Segundo Zubizarreta (2017), isso tem reforçado o aspecto contratual e a bilateralidade acima da generalidade e abstração do direito, ou seja, a força das normas jurídicas privadas de comércio se sobrepõe aos efeitos *erga omnes* do próprio Direito Internacional. Nesse sentido, o direito como instituição estaria a serviço das estruturas políticas e econômicas de poder, privilegiando os interesses das ETNs.

Assim, a existência de agentes e organizações econômico-financeiras supranacionais (tais como as ETNs, a OMC, o FMI e o Banco Mundial) está gerando um arcabouço institucional com perfis próprios, estrategicamente, tem se utilizado de categorias e princípios jurídicos do Direito Internacional em conjunto com práticas privadas que regulam o comércio internacional por meio de uma hiperinflação normativa difícil de compreender e controlar (Zubizarreta, 2017). Essa hiperinflação normativa é dotada de um caráter vinculativo e possui plena eficácia jurídica e sancionatória, porém ela privilegia os interesses das ETNs.

O vínculo político-econômico existente entre os estados imperiais e as ETNs, bem como a plena identificação com os objetivos das organizações financeiras e comerciais internacionais, permitem que políticas e regulamentos sejam criados para favorecer aos interesses das ETNs. Em especial, Zubizarreta (2012) ressalta que as políticas neoliberais das organizações internacionais e dos estados ocidentais promoveram (ou impuseram) a adoção de normas subordinadas aos princípios neoliberais: tais como privatizações, desregulamentação e enfraquecimento do estado de bem-estar social.

Um dos elementos centrais da *lex mercatoria* são os contratos firmados pelas ETNs. O modelo clássico do Direito Privado determina a aplicação de princípios jurídicos como a igualdade formal perante a lei das partes contratantes, autonomia da vontade privada, contrato como instituição jurídica da troca de bens e Estado como garantidor dos negócios jurídicos

(Zubizarreta, 2012). Os referidos princípios estabelecem a lógica jurídica formal em que se baseia a *lex mercatoria*, que coloca o contrato transnacional como um de seus eixos centrais.

As regras, disposições, políticas de ajuste e empréstimos condicionais da OMC, do FMI e do Banco Mundial também fazem parte do núcleo duro da nova *lex mercatoria*. As referidas instituições são centrais no modelo global, mas carecem de legitimidade democrática e transparência na aprovação de seus regulamentos. Do ponto de vista material, as regras da OMC e os Tratados Regionais e Bilaterais de Comércio e Investimento, a arquitetura jurídico-econômica internacional, prevê formal e substancialmente a livre circulação de bens, serviços e investimentos contra todos os tipos de barreiras e regulamentações (Zubizarreta, 2012).

Assim, o autor afirma que a nova *lex mercatória* é favorável às ETNs. Isso ocorreria em razão da consolidação de um novo pluralismo jurídico em que os Estados periféricos sucumbem à *lex mercatoria*, que reaparece com um poder desconhecido na esfera jurídica internacional. Ademais, o autor aponta que a lógica jurídica contratual assimétrica prevaleceria nas transações econômicas internacionais. As relações de poder permeiam os núcleos essenciais dos contratos formalmente bilaterais e dos tratados multilaterais, regionais e bilaterais, em que a formação de vontades ocorre a partir da mera adesão a cláusulas que protegem, fundamentalmente, os interesses das ETNs. Nesse sentido, Zubizarreta (2017) ressalta que as ETNs, enquanto agentes econômicos extremamente poderosos, conseguem condicionar direta ou indiretamente a produção regulatória estatal e internacional, utilizando-se de acordos formais e informais em escala global e mecanismos específicos de resolução de conflitos, independentemente dos critérios e fundamentos dos poderes judiciais.

Zubizarreta (2017) afirma que as regras internacionais de comércio e investimento formalizadas no âmbito da OMC, do FMI, do Banco Mundial e nos tratados regionais e bilaterais compõem uma *lex mercatoria* hierarquicamente superior aos sistemas nacionais, especialmente os dos Estados periféricos. Os Estados periféricos, distantes das estruturas de poder, perdem a centralidade normativa, que seria deslocada pelas normas da *lex mercatoria*.

Essas regulamentações, em conjunto com os contratos de investimento de ETNs, estariam formalizando situações de um pseudo-pluralismo jurídico, mais próximo de um monismo jurídico a favor das ETNs do que de uma visão plural e inclusiva do direito. Esse pseudo-pluralismo jurídico se expressaria, assim: a) na fragilidade normativa do Estado diante da força da *lex mercatoria* e; b) na fragilidade do Direito Internacional dos Direitos Humanos diante dessa mesma *lex mercatória* (Zubizarreta, 2017).

Nesse sentido, Zubizarreta (2017) entende que a globalização consolidou uma estrutura que coloca os interesses dos Estados do Terceiro Mundo como inferiores às normativas

produzidas na *lex mercatoria*. Essa estrutura possui uma grande quantidade de regulamentos especializados, complexos e fragmentados, formando o que o autor compreende como hiperinflação normativa.

Zubizarreta (2017) afirma que a hiperinflação normativa favorece as ETNs a se esquivarem de responsabilidade nos ordenamentos jurídicos internos e internacionais. Como consequência, o autor evidencia que os direitos das ETNs são protegidos por um sistema jurídico global baseado em regras de comércio e investimento cujas características são imperativas, coercitivas (por meio da aplicação de sanções, multas, pressões diplomáticas e militares) e executivas. Noutro giro, as obrigações das ETNs são remetidas a sistemas nacionais sujeitos à lógica neoliberal, a um Direito Internacional dos Direitos Humanos frágil e a uma Responsabilidade Social Corporativa (RSC) voluntária e unilateral, sem exigibilidade legal.

Nesse sentido, Zubizarreta (2017) identifica a seguinte lógica adotada pelas ETNs: a) a regulamentação dos seus direitos por meio de mecanismos eficientes. Seus direitos são protegidos por um conjunto de contratos, regulamentos comerciais e de investimentos de natureza estadual, multilateral, regional e bilateral, e por decisões de tribunais arbitrais; b) por outro lado, há uma desregulamentação das suas obrigações, em especial as de respeito aos direitos humanos. Suas obrigações são conduzidas pelas legislações nacionais, que estão sujeitas às políticas neoliberais de desregulamentação, privatização e redução do Estado nas políticas públicas.

A proteção dos direitos humanos em nível internacional apresenta uma fragilidade manifesta, sendo incapaz de neutralizar o conjunto de dispositivos que sustentam a arquitetura de impunidade formada pelos contratos firmados pelas ETNs e pela estrutura formada pelas normas da OMC, FMI e Banco Mundial.

Zubizarreta (2017) ressalta que faltam mecanismos e instâncias adequadas para exigir a responsabilidade das ETNs no cenário internacional, uma vez que os sistemas internacionais e regionais não são projetados para receber denúncias contra empresas. Ademais, a falta de recursos financeiros, humanos e técnicos para que as vítimas possam acessar os mecanismos de proteção também se trata de um impedimento que fecha o círculo da impunidade.

Por fim, Squeff e Damasceno (2022) apontam que, ao se comparar a superprodução normativa nessa seara com a produção de efeitos concretos, evidencia-se uma disparidade que questiona a importância e o valor dos direitos humanos. Cria-se uma impressão de que a necessidade de respeito aos direitos humanos é opcional para as empresas, que podem, ou não, participar do Pacto Global; bem como, de que os Estados podem optar, ou não, por seguir os Princípios Orientadores das Nações Unidas sobre Negócios e Direitos Humanos, ficando à mera escolha a responsabilização

interna das empresas violadoras desses direitos. Esses entendimentos devem ser rechaçados e gerar a busca por meios capazes de responsabilização. Para os autores, “o futuro dos direitos humanos estaria na recriação de significados e não, necessariamente, na construção de mais enunciados inefetivos e não dotados de mecanismos de enforcement” (Squeff; Damasceno, 2022, p. 667).

5 Conclusões

O presente trabalho procurou compreender as principais barreiras que impedem a responsabilização internacional das ETNs por violações de Direitos Humanos. Examinou-se fatores como: a) a utilização de cadeias de produção; b) a utilização dos *Human Rights Due Dilligence* como escusas para não se promover mecanismos de responsabilização internacional; c) os mecanismos de solução de controvérsias investidor-Estado em Tratados Bilaterais de Investimento; e d) o fenômeno da hiperinflação normativa.

A pesquisa apontou que complexidade da cadeia de produção, por muitas vezes, é utilizada como uma barreira construída pelas próprias ETNs para se manter na impunidade por violações de direitos humanos — especialmente as localizadas no Sul Global — e continuar adquirindo seus lucros. No que se refere à utilização do HRDD, o presente estudo não diminui sua importância, todavia, aponta sua insuficiência, que tende a mascarar o problema, principalmente quando as violações ocorrem dentro da cadeia de produção.

A utilização dos BITs é outra barreira para responsabilização das ETNs na seara do Direito Internacional. A proliferação de BITs acarreta problemas na coerência e convergência regulatória internacional, em especial no que se refere aos mecanismos de solução de controvérsias adotados. Em determinados casos, inclusive, Estados deixam de implementar suas legislações internas que proíbem a conduta corporativa abusiva, em razão de temerem as consequências competitivas de fazê-lo ou até mesmo porque seus líderes subordinam o bem público ao ganho privado.

O fenômeno da hiperinflação normativa, caracterizada por Zubizarreta, consolidou uma estrutura que coloca os interesses dos Estados do Terceiro Mundo como inferiores às normativas produzidas na *lex mercatoria*. Em razão de as ETNs terem se tornado agentes econômicos capazes de condicionar (seja direta ou indiretamente) a produção normativa estatal e internacional, a estrutura normativa do Direito Internacional acaba sendo regularizada por uma grande quantidade de regulamentos especializados, complexos e fragmentados, dificultando a responsabilização das ETNs por violações de Direitos Humanos.

Identificou-se, portanto, que os diversos mecanismos utilizados pelas ETNs para evitar a responsabilização de seus atos atentatórios aos direitos humanos são permitidos e fornecidos pelo próprio direito internacional. Ou seja, o direito internacional, em sua estrutura contemporânea, contribui para a arquitetura da impunidade.

Referências

- AMBAST, S. Human rights protections in India's Model BIT: a BIT left to go. **Indian Journal of International Law**, [s. l.], v. 57, n. 1, p. 121-145, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1007/s40901-018-0073-z>. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1007/s40901-018-0073-z#citeas>. Acesso em: 16 jul. 2025.
- BALBINO, M. L. C.; VIEIRA, T. L. A rastreabilidade da cadeia produtiva como instrumento de controle-segurança às partes interessadas: o enfrentamento dos impactos em direitos humanos e empresas das multinacionais no setor agropecuário no Brasil. **ALTUS CIÊNCIA**, v. 19, n. 1, p. 31-50, 2023. DOI: 10.5281/zenodo.8313295. Disponível em: <http://revistas.fcjp.edu.br/ojs/index.php/altusciencia/article/view/164/124>. Acesso em: 11 jun. 2025.
- BONNITCHA, J.; MCCORQUODALE, R. The concept of 'due diligence' in the UN guiding principles on business and human rights. **European Journal of International Law**, v. 28, n. 3, p. 899-919, 2017. DOI: 10.1093/ejil/chx047. Disponível em: <https://www.ejil.org/pdfs/28/3/2794.pdf>. Acesso em: 11 jun. 2025.
- BRAGATO, F. F.; SILVEIRA FILHO, A. S. The Colonial Limits of Transnational Corporations' Accountability for Human Rights Violations. **TWAIL Rev.**, v. 2, p. 34, 2021. Disponível em: <https://twailr.com/wp-content/uploads/2022/04/2.-Bragato-Filho-The-Colonial-Limits-of-Transnational-Corporations-Accountability-for-Human-Rights-Violations.pdf>. Acesso em: 11 jun. 2025.
- CARDIAL, A. C. R.; GIANNATTASIO, A. R. C. O Estado de Direito Internacional na Condição Pós-Moderna: a força normativa dos princípios de Ruggie sob a perspectiva de uma Radicalização Institucional. In: BENACCHI, M. (coord.); VAILATTI, D. B.; DOMINQUINI, E. D. (org.). **A sustentabilidade da relação entre empresas transnacionais e Direitos Humanos**. Curitiba: CRV, 2016.
- FRYNAS, J. G. The transnational garment industry in South and South-East Asia: a focus on labor rights. In: FRYNAS, J. G., PEGG, S. (eds). **Transnational Corporations and Human Rights**. London: Palgrave Macmillan, 2003.
- MOROSINI, F. C.; GABRIEL, V. D. R.; COSTA, A. Solução de Controvérsias em Acordos de Investimento: as experiências do CPTPP, CETA e dos ACFIs. **Revista de Direito Internacional**, v. 17, n. 1, p. 295, 2020. Disponível em: <https://www.publicacoes.uniceub.br/rdi/article/view/5995/pdf>. Acesso em: 11 jun. 2025.

NAVARRO, G. C. B. Homologação de sentença estrangeira condenatória por danos ambientais no Brasil: análise do caso Chevron – SEC n.º 8542, Superior Tribunal de Justiça. **Homa Publica-Revista Internacional de Derechos Humanos y Empresas**, v. 3, n. 1, 2019. Disponível em: <https://periodicos.ufjf.br/index.php/HOMA/article/view/30578>. Acesso em: 11 jun. 2025.

NEGRI, S. M. C. Á.; VERDE, R. G. V. Dever de diligência em direitos humanos e os modelos de responsabilização de empresas transnacionais. In: ROLAND, M. C.; ANDRADE, P. G. (orgs.). **Direitos Humanos e empresas: responsabilidade e jurisdição**. Belo Horizonte, São Paulo: D'Plácido, 2021.

OCDE – ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. **OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment**. 4. ed. Paris: OECD Publishing, 2009.

OIT – ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO. El trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro. In: CONFERENCIA INTERNACIONAL DEL TRABAJO, 105., 2016, Genebra. **Informe IV** [...]. Oficina Internacional del Trabajo, Genebra, 2016. Disponível em: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_468096.pdf. Acesso em 14 de jun. de 2024.

OLSEN, A. C. L.; PAMPLONA, D. A. Violações a direitos humanos por empresas transnacionais na América Latina: perspectivas de responsabilização. **Revista Direitos Humanos e Democracia**, [S. l.], v. 7, n. 13, p. 129-151, 2019. DOI: 10.21527/2317-5389.2019.13.129-151. Disponível em: <https://www.revistas.unijui.edu.br/index.php/direitoshumanosedemocracia/article/view/8496>. Acesso em: 11 jul. 2025.

PAMPLONA, D. A. A devida diligência nos instrumentos da OCDE e alguns desafios para sua implementação na América Latina (AfronomicsLaw). **AfronomicsLaw**, 11 jul. 2020. Disponível em: <https://www.afronomicslaw.org/2020/07/11/a-devida-diligencia-nos-instrumentos-da-ocde-e-alguns-desafios-para-sua-implementacao-na-america-latina>. Acesso em: 14 jun. 2024.

PINHEIRO, S. Investimentos e Direitos Humanos. **Revista Ética e Filosofia Política**, v. 1, n. 16, 2013. DOI: <https://doi.org/10.34019/2448-2137.2013.17701>. Disponível em: <https://periodicos.ufjf.br/index.php/eticaefilosofia/article/view/17701/9010>. Acesso em: 14 jun. 2024.

ROLAND, M. C. **O processo de homologação da sentença do caso Chevron no Brasil**. Juiz de Fora: Ford Foundation; Homa, 2018.

ROLAND, M. C. *et al.* Cadeias de Valor e os impactos na responsabilização das empresas por violações de Direitos Humanos. **Cadernos de Pesquisa Homa**, v. 1, n. 5, 2018. Disponível em: <https://homacdhe.com/wp-content/uploads/2018/08/Cadernos-de-Pesquisa-Homa-Cadeias-de-Valor.pdf>. Acesso em: 14 jun. 2024.

RUGGIE, J. G. Protect, Respect and Remedy: A Framework for Business and Human Rights, Report to the UN Human Rights Council (Framework Report). **UN Doc. A/HRC/8/5**, 7 abr. 2008. Disponível em: https://scholar.harvard.edu/files/john-ruggie/files/protect_respect_remedy_the_un_framework_book_0.pdf. Acesso em 14 de jun. de 2024.

SQUEFF, T. C.; DAMASCENO, G. P. M. O futuro dos direitos humanos: alternativas à superprodução normativa. **REVISTA QUAESTIO IURIS**, [S. l.], v. 15, n. 2, p. 651–671, 2022. DOI: 10.12957/rqi.2022.63875. Disponível em: <https://www.e-publicacoes.uerj.br/quaestioiuris/article/view/63875>. Acesso em: 11 jul. 2025.

UNITED NATIONS. **Guiding Principles on Business and Human Rights**. [S. l.]: United Nations, 2011. Disponível em: https://www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_EN.pdf. Acesso em: 14 jun. 2024.

ZUBIZARRETA, J. H. **Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos: historia de una asimetría normativa: de la responsabilidad social corporativa a las redes contrahegemónicas transnacionales**. Bilbao: Universidad del País Vasco, Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional (Hegoa), 2009.

ZUBIZARRETA, J. H.; GONZÁLEZ, E.; RAMIRO, P. *Lex mercatoria*. **Diccionario crítico de empresas transnacionales**. Claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones. Barcelona: Icaria, 2012.

ZUBIZARRETA, J. H. **El tratado internacional de los pueblos para o controle das empresas transnacionais: uma análise desde a sociologia jurídica**. Paz com Dignidad; OMAL, 2017.

Data de submissão: 15 de junho de 2024

Data de aceite: 23 de outubro de 2024