

Revista de  
**Direito Econômico e  
Socioambiental**

ISSN 2179-8214

Licenciado sob uma Licença Creative Commons



# **REVISTA DE DIREITO ECONÔMICO E SOCIOAMBIENTAL**

vol. 8 | n. 3 | setembro/dezembro 2017 | ISSN 2179-8214

Periodicidade quadrimestral | [www.pucpr.br/direitoeconomico](http://www.pucpr.br/direitoeconomico)

Curitiba | Programa de Pós-Graduação em Direito da PUCPR



## **Direitos humanos e acesso a mercados**

### *Human rights and access to markets*

**Danielle Mendes Thame Denny \***

Universidade Católica de Santos (Brasil)  
danielle.denny@gmail.com

**Maria Luiza Machado Granziera\*\***

Universidade Católica de Santos (Brasil)  
marialuiza.granziera@gmail.com

**Dorothee Susanne Rudiger\*\*\***

Universidade Católica de Santos (Brasil)  
dorotheerudiger@gmail.com

Recebido: 31/07/2017  
Received: 07/31/2017

Aprovado: 01/09/2017  
Approved: 09/01/2017

Como citar este artigo/*How to cite this article*: DENNY, Danielle Mendes Thame; GRANZIERA, Maria Luiza Machado; RUDIGER, Dorothee Susanne. Direitos humanos e acesso a mercados. **Revista de Direito Econômico e Socioambiental**, Curitiba, v. 8, n. 3, p. 377-409, set./dez. 2017. doi: 10.7213/rev.dir.econ.soc.v8i3.16418.

\* Professora universitária na Fundação Armando Alvares Penteado, na Universidade Paulista e na Universidade Católica de Santos (Santos-SP, Brasil). Doutoranda em Direito Ambiental Internacional com bolsa CAPES na UNISANTOS. Mestre em Comunicação Social na Contemporaneidade pela Faculdade Cásper Líbero. Especialista em Diplomacia Econômica pela UNICAMP, em Direito Tributário pela PUCSP, em Escola de Governo pela USP e em Relações Internacionais pela CLIO. Pesquisadora associada visitante em YALE. Advogada. E-mail: danielle.denny@gmail.com

\*\* Professora Doutora Associada ao Programa de Pós Graduação Stricto Sensu em Direito da Universidade Católica de Santos (Santos-SP, Brasil). Doutora em Direito pela USP. Autora dos livros “Direito Ambiental” e “Direito de Águas – Disciplina Jurídica das Águas Doces”, entre outros trabalhos. Advogada em São Paulo. E-mail: marialuiza.granziera@gmail.com

\*\*\* Professora Doutora Associada ao Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Direito da Universidade Católica de Santos (São Paulo-SP, Brasil). Doutora em Direito pela USP. E-mail: dorotheerudiger@gmail.com

## Resumo

O presente artigo tem o objetivo de analisar como a negligência com direitos humanos pode custar acesso a mercados na atual conjuntura de governança corporativa socioambiental. Para tanto aborda a extinção da exceção por demanda de consumo, do *Trade Enforcement and Trade Facilitation Act of 2015*, o qual passou a exigir que todos os importadores para os Estados Unidos sejam capazes de provar que não usam trabalho forçado em suas cadeias de suprimentos. Primeiro discorre sobre o dispositivo jurídico sob análise e seus impactos internacionais, depois exemplifica que boicotes de consumidores, desgastes reputacionais e responsabilidade por descumprimento da conduta esperada precisam ser contabilizados como riscos e cada vez mais as próprias empresas demandam o cumprimento das regras socioambientais por todos os concorrentes de modo a garantir condições justas e equânimes para competir. Na sequência argumenta que os Princípios da ONU Orientadores sobre Empresas e Direitos Humanos podem ser usados como diretrizes e que regulamentações mais rigorosas seguindo essas orientações têm o potencial de afetar positivamente todo o mercado global. A conclusão principal do trabalho é que a alta performance econômica com comprometimento ético deve passar a ser o objetivo das empresas atuando em escala global, pois a mitigação de riscos e a adesão voluntária a padrões éticos globais pode criar uma cadeia de confiança entre acionistas, credores, trabalhadores, fornecedores, clientes, reguladores, mídia entre outros, que muito beneficia a empresa. A metodologia escolhida foi a análise qualitativa com pesquisa documental, legislativa e bibliográfica.

**Palavras-chave:** empresas e direitos humanos; governança corporativa socioambiental; objetivos do desenvolvimento sustentável; acesso a mercado; trabalho análogo ao trabalho escravo.

## Abstract

*This article aims to analyze how human rights negligence can jeopardize access to markets in the current socio-environmental corporate governance environment. To do so, it addresses the end of the consumer demand exception of the Trade Enforcement and Trade Facilitation Act of 2015, which requires that all importers in the United States be able to prove that they do not use forced labor in their supply chains. First, it discusses the juridical apparatus under analysis and its international impacts, then exemplifies that consumer boycotts, loss of confidence and responsibility for noncompliance with the expected behavior need to be accounted for as risks and more and more the companies themselves demand compliance with social and environmental rules by all competitors in order to ensure fair and equitable conditions to compete. It then argues that the UN Guiding Principles on Business and Human Rights can be used as guidelines and that stricter regulations following these guidelines have the potential to positively affect the entire global market. The main conclusion of the study is that high economic performance with ethical commitment must become the objective of companies acting on a global scale, since risk mitigation and voluntary adherence to global*

*ethical standards can create a chain of trust among shareholders, creditors, workers, suppliers, customers, regulators, media among others, which greatly benefits business. The methodology chosen was the qualitative analysis with documental, legislative and bibliographic research.*

**Keywords:** *business and human rights; environmental social governance; sustainable development goals; market access; contemporary forms of slavery.*

## Sumário

1. Introdução. 2. Gestão de cadeias globais de valor. 3. Precarização da mão de obra. 4. Regimes dos direitos humanos e a governança. 5. Mecanismos de mercado e quatro caminhos influenciar. 6. Padrões privados e certificações. 7. Princípios orientadores sobre empresas e direitos humanos. 8. Alteração legislação americana trabalho forçado. 9. Conclusões. 10. Referências.

---

## 1. Introdução

Na produção econômica atual, em cadeias globais de valor, a rentabilidade aumenta na medida em que os diversos pontos de produção capilarizados ao redor do mundo estiverem integrados. Porém, se isso ao mesmo tempo proporciona ganhos de especialização, economia de escala e aproveitamento das vantagens comparativas locais, por outro lado apresenta o desafio de estar em conformidade com padrões éticos globais. Fornecendo produtos e serviços para mercados exigentes como o europeu e americano, as empresas passam a estar submetidas aos limites de tolerância desses mercados, se não por um dever moral ou jurídico, mas por uma exigência mercadológica. Sem atender a determinados padrões, os fornecedores deixam de ter acesso a mercados e enfrentam riscos reputacionais<sup>1</sup> os mais variados, que passam a corresponder a potenciais perdas de rentabilidade.

---

<sup>1</sup> Riscos reputacionais, para Dario Menezes (2001, p. 17), são os que normalmente tem origem na diferença entre a reputação conquistada e a realidade da empresa. Sendo que reputação consiste em algo muito mais abrangente que a marca ou a imagem corporativa, corresponde à percepção sobre ações passadas e esperadas da empresa pelos vários stakeholders (empregados, acionistas, clientes, fornecedores, representantes do governo, jornalistas, acadêmicos, ativistas de organização da sociedade civil entre outros). Riscos reputacionais, resume este autor como fatos contextuais que podem levar a empresa a perder a pré-disposição dos multistakeholder de apoiá-la e, por isso gera uma redução de seu valor no mercado e um aumento dos custos internos (em dinheiro, tempo, energia e trabalho). Tais riscos tem portanto impacto direto na credibilidade e desempenho financeiro da empresa.

A globalização tem transformado o contexto internacional de diversos modos, mas principalmente aumentando o protagonismo de empresas e de entidades privadas. A Cargill, por exemplo, empresa americana com sede em Minnesota, atuante no Brasil e globalmente no mercado de alimentos, etanol, bebidas e tabaco, teve em 2016 receita de US\$120.4 bilhões, empregando cerca de 153 mil pessoas (FORBES, 2016). Esse volume de produção supera o Produto Interno Bruto de 147 países (CIA, 2016) em um conjunto de 230 países analisados pelo relatório. Ou seja, se a Cargill fosse um país, seu desenvolvimento/ano passado teria superado o de vários, como por exemplo Panamá, Uruguai, Paraguai, Islândia e Malta. Fica também modesta a quantia que o Brasil pagou para o Banco Mundial a título de empréstimos - US\$2.27 bilhões em dezembro de 2016 (IBRD – ID, 2016) - frente ao que essa companhia faturou apenas no Brasil em 2015, US\$10,32 bilhões (EXAME, 2016).

O papel que esse tipo de empresa desempenha na economia nacional e mundial, portanto, é muitas vezes maior que de muitos Estados. Dessa forma, sua atuação impacta diretamente a vida de milhares de pessoas, repercutindo na efetivação de direitos humanos e de diretrizes socioambientais. Entretanto, do mesmo modo que a atividade comercial pode ser utilizada para gerar riqueza, criando trabalho e renda distribuída, pode, ao contrário, pressionar para que, em busca de maior rendimento, os gastos com salários sejam os menores possíveis e que os padrões de garantias sejam acachapados, comprometendo, assim, a manutenção da dignidade do trabalhador.

Como é de se esperar frente ao poder econômico maior das empresas, muitos governos nacionais deixam de exercer sua capacidade de exigir dessas entidades atuantes em seus mercados conformidades com os padrões socioambientais. Ainda assim, como o comércio se efetiva no âmbito do mercado global, regulações internas de outros países podem exigir determinadas conformidades, além disso iniciativas privadas como certificações podem criar exigências a princípio não obrigatórias mas que, se não forem cumpridas, dificultam o acesso dos produtos e serviços aos mercados mais consolidados ou depreciam o preço a ser cobrado uma vez que a ausência da certificação ou selo impede que uma margem significativa de diferencial de preço seja aplicada para remunerar essa qualidade superior (conformidade com os padrões de qualidade).

O ponto fundamental para conseguir que essas empresas se engajem com sustentabilidade, respeitando os direitos humanos tem sido quantificar os respectivos custos e benefícios, ou seja, fazer uma análise de retorno financeiro e de mitigação de riscos no que se refere a essas variáveis. Porém, há inconsistências metodológicas nesse questionamento pois, por se tratar de uma temática transdisciplinar e complexa, demanda uma abordagem normativa e não empírica. O vínculo de causalidade muitas vezes não é claro entre uma ação e o respectivo impacto positivo ou negativo para a reputação e mesmo para o valor de uma empresa, por exemplo. Além disso, há uma opção moral, que exige intrinsecamente por ser um imperativo ético, corresponder a coisa certa a ser feita, juntamente com uma necessidade jurídica, por meio de ferramentas de comando e controle, as quais impelem a um determinado nível de comprometimento socioambiental de longo prazo da empresa para manutenção do modelo de negócio.

A tendência atual é que a alta performance com comprometimento ético passe a ser o objetivo das empresas atuando em escala global. Muito além da simples mitigação de riscos, a adesão voluntária a padrões éticos globais pode criar uma cadeia de confiança entre acionistas, credores, trabalhadores, fornecedores, clientes, reguladores, mídia entre outros, que muito beneficia a empresa, propiciando contratações mais frequentes e vantajosas por exemplo. O desempenho econômico forte e sustentável no longo prazo, que passa necessariamente pela integridade da empresa e a pela promoção dos Direitos Humanos, está no cerne dessa fusão entre lucro e ética.

## **2. Gestão de cadeias globais de valor**

A globalização do final do século XX, com o barateamento da transferência de informações, possibilitou a produção distribuída em redes transnacionais, o que alterou, drasticamente, os meios de produção e as relações de trabalho. Antes, as grandes empresas eram instituições organizadas e administradas, hierarquicamente, em grandes estabelecimentos produtivos com a presença física do corpo diretivo na fábrica (modelo fordista). Com o tempo, esse modelo foi se transformando na produção de acordo com a demanda, usando o mínimo de insumos, instalações e mão de obra, geridos, mais minuciosamente, para evitar desperdícios, e usando, para tanto, parcerias com outras empresas. Conforme haja a necessidade, as mesmas são rapidamente inseridas no

processo produtivo (modelo toyotista). Diferentemente das grandes empresas fordistas, as toyotistas não se prendem ao local, construindo pequenos estabelecimentos produtivos conectados em rede com a empresa principal.

Essa transformação gerencial fez com que o trabalho estável abundante das grandes produções fosse substituído por um grupo mínimo de trabalhadores polivalentes e que, quando necessário, fossem contratados serviços terceirizados, temporários para suprir a demanda. Como não estão mais localizados em um único estabelecimento, nem convivem com grandes grupos de colegas, os trabalhadores do modelo toyotista experimentam o enfraquecimento de suas organizações de classe, bem como a flexibilização das relações individuais e coletivas de trabalho. Essa característica é comum das organizações em redes, que se por um lado tem esse potencial de gerar isolamentos, também oferecem o grande benefício de instigar novas formas de organização, independentemente do espaço e do contato físico entre as pessoas em busca de objetivos comuns, o que Manuel Castells chama de “paradoxo entre a rede e o ser” (CASTELLS, 1999, p. 12).

Nesse modelo as empresas líderes, estrategicamente privilegiadas no mercado, são as que exercem poder de controle. Não são mais os controladores, acionistas, investidores. Mas sim os contratantes, com poder de estipular as cláusulas contratuais que regem as relações jurídicas da produção em rede. A designação de um processo produtivo como sendo cadeia global de valor vem justamente do fato de demandar essa expertise de logística, pois a produção se realiza em diversas etapas que vão agregando valor aos produtos. A cada estágio o produtor adquire insumos e emprega meios de produção. O pagamento desses fatores vai determinar o valor agregado ao produto. O mesmo processo é repetido a cada novo estágio e o anterior passa a ser considerado custo de valor agregado para o próximo produtor na cadeia. Esse conjunto de etapas pode ser realizado por uma ou muitas empresas dentro ou fora de um determinado país e cria uma cadeia produtiva (THORSTENSEN; FERRAZ, 2014, p. 12).

Dispondo da vantagem da tecnologia de comunicação, do barateamento dos transportes e das possibilidades de tele-trabalho, a organização do trabalho nessas redes não se limita mais a locais específicos passa a se distribuir em redes mundiais. E dessa forma, com alianças estratégicas, mitigam e externalizam os riscos trabalhistas. Não se pratica mais a contratação de trabalhadores mas de funções, trabalhos, tarefas,

refinando a mão de obra para prestadores de serviços temporários. Nesse contexto de produção em rede, horizontalizada, distribuída e difusa, passa a ser especialmente importante o estabelecimento de mecanismos de verificação e controle a fim de garantir a qualidade do produto e do serviço, assim como o cumprimento das responsabilidades socioambientais.

Muitas empresas multinacionais com essa finalidade passaram a adotar códigos de conduta corporativos contendo previsões socioambientais e relativas aos Direitos Humanos. Além disso, cresce o número de acordos internacionais com sindicatos globais que representam os trabalhadores por setor de atividade, em direto cumprimento das normas trabalhistas estabelecidas pela Organização Internacional do Trabalho. O ritmo de adoção desses acordos é alto, aproximadamente seis por ano desde 2003 (PAPADAKIS, 2011, p. viii). No entanto, por mais promissoras que sejam essas iniciativas, podem falhar em se converter em melhorias reais dos direitos dos trabalhadores atuando nas cadeias produtivas transnacionais.

Afinal, a dimensão social da globalização põe em risco a estrutura hierárquica tradicional de organização da produção. A relação de emprego tradicional é caracterizada pelo poder de direção do empregador e a subordinação da pessoa do empregado, sendo fruto de um processo histórico que marcou a construção social hierárquica manifestada em diversos aspectos desde a família patriarcal até a estrutura de governo e poder, seguindo a pirâmide kelseniana de hierarquia das leis. Desde a revolução industrial, os trabalhadores tornaram-se dependentes das máquinas e subjugados ao mando patriarcal do patrão.

As normas jurídicas trabalhistas surgidas no final do século XIX e no século XX são limites ao poder do empregador e à exploração do empregado. Em alguns países, como na Europa, foram fruto de lutas e negociações coletivas e em outros, como o Brasil, dependeram menos da participação social e foram em grande parte outorgadas pelo próprio governo, de modo a orientar uma economia antes escravocrata para a direção do capitalismo. De qualquer modo a relação de trabalho intrinsecamente pressupõe o contrato e com isso uma relação de dependência e desigualdade. Uma modernização dessas normas trabalhistas para o contexto pós-moderno passaria pela criação também de outros laços não autoritários, mas ao mesmo tempo capazes de proteger o trabalhador que prestar serviços nesse contexto.

Assim, normas condizentes com as necessidades do século XXI passariam pela uniformização das regras e por padrões públicos e privados, obrigatórios e voluntários, de modo a garantir às empresas segurança jurídica para empreender e proporcionar o desenvolvimento econômico, sem se desvencilhar de suas responsabilidades ambientais e sociais. Esse é um desafio complexo principalmente achar um ponto de equilíbrio entre os ganhos de agentes dotados de interesses distintos, distribuídos ao longo da cadeia produtiva globalizada. Mas resta diacrônico aplicar regulações próprias para o tempo da revolução industrial nos primeiros estágios de globalização (era da Grande Divergência), à forma interdependente, difusa e global que esta estruturada o modelo produtivo atual (era da Grande Convergência) conforme aponta Richard Baldwin:

(...) o vapor e a paz internacional baixaram os preços da comercialização de mercadorias móveis através das fronteiras. Isto provocou um ciclo automático de aglomeração industrial e crescimento que impulsionou a supremacia atualmente gozadas pelas nações ricas de hoje. Aquela época foi a era da Grande Divergência. A nova globalização movida pela tecnologia da informação, que reduziu radicalmente o preço da circulação das ideias através das fronteiras. Isso propiciou que multinacionais migrassem a produção intensiva em mão de obra para países em desenvolvimento. Mas para garantir a sincronia do processo produtivo essas empresas transmitiram junto com a internacionalização da produção, suas capacidades técnicas de marketing, gestão e conhecimentos técnicos. A nova possibilidade de combinar alta tecnologia com salários baixos gerou a industrialização rápida de alguns países em desenvolvimento e a desindustrialização simultânea de nações desenvolvidas, ao mesmo tempo que favoreceu um super ciclo de commodities que só se esgota agora. O resultado é a Grande Convergência de hoje. (...) essa nova globalização traz tanto para países em desenvolvimento como para os

desenvolvidos desafios de política sem precedentes para manter o crescimento constante e a coesão social.<sup>2</sup>

Em última análise, a globalização funciona pelo simples fato de produtos ou serviços serem mais baratos em alguns países que em outros. O custo da mão de obra responde por grande parte dessas diferenças, mas, de maneira geral, há uma grande resistência política à liberalização do fluxo de pessoas. A migração em massa é vista como ameaça. Porém, com os avanços tecnológicos, é crescente a possibilidade de se trabalhar remotamente, sobretudo quando forem acessíveis e disseminadas as formas de tele robótica e tele presença, denominadas por Baldwin como *virtual offshoring* ou *telemigration*. Essa realidade, não muito distante, pressiona ainda mais por novas formas de regulação, nacionais e internacionais.

Sendo assim, com a globalização, o barateamento do transporte de bens e a facilidade de troca de informações em tempo real, o modelo de produção enxuta, sob demanda, fica cada vez mais viável, minimizando os custos operacionais fixos, por meio da terceirização de fornecedores de produtos e serviços, os quais são demandados por contratos temporários à medida em que haja procura. Dessa forma, as grandes empresas contam com uma vasta rede de possíveis parceiros a serem acionados para produzir, transportar, distribuir, comercializar seus produtos e serviços e forma-se uma rede que liga os indivíduos a pequenas e grandes empresas, perpassando governos nacionais e estrangeiros. Nesse contexto ganha mais a empresa que melhor consegue articular essa logística de produção global.

---

<sup>2</sup> Tradução livre do texto: “*In the 1800s, globalization leaped forward when steam power and international peace lowered the costs of moving goods across borders. This triggered a self-fueling cycle of industrial agglomeration and growth that propelled today’s rich nations to dominance. That was the Great Divergence. The new globalization is driven by information technology, which has radically reduced the cost of moving ideas across borders. This has made it practical for multinational firms to move labor-intensive work to developing nations. But to keep the whole manufacturing process in sync, the firms also shipped their marketing, managerial, and technical know-how abroad along with the offshored jobs. The new possibility of combining high tech with low wages propelled the rapid industrialization of a handful of developing nations, the simultaneous deindustrialization of developed nations, and a commodity super cycle that is only now petering out. The result is today’s Great Convergence. Because globalization is now driven by fast-paced technological change and the fragmentation of production, its impact is more sudden, more selective, more unpredictable, and more uncontrollable. As The Great Convergence shows, the new globalization presents rich and developing nations alike with unprecedented policy challenges in their efforts to maintain reliable growth and social cohesion*” (BALDWIN, 2016, p. 12).

Contudo, com essa interdependência, uma fábrica terceirizada que afronte os direitos humanos e os padrões de sustentabilidade pode colocar em risco todo o valor da marca do grande contratante e comprometer por período indeterminado o desempenho econômico do grande agente econômico, em nível global. Com isso, desafios regulatórios multijurisdicionais e pressões políticas e da sociedade civil passam a ser contundentes na operação dessas empresas. Além de governança corporativa e da adoção de códigos de ética, submeter a operação a relatórios de sustentabilidade e a padrões passa a ser fundamental para permitir a verificação do cumprimento dos compromissos determinados voluntariamente por terceiros independentes, de forma transparente, possibilitando, reportar e submeter a monitoramento por terceiros e fiscalização por auditores.

### **3. Precarização da mão de obra**

Nesse contexto pós-moderno de globalização, produção enxuta e sob demanda, a efetiva proteção dos trabalhadores não pode se limitar aos empregados que estão, oficialmente, sob o manto de proteção das normas jurídicas trabalhistas nacionais. A reestruturação produtiva do capital no mundo globalizado criou e disseminou várias formas de relações de trabalho, como as temporárias e terceirizadas, especialmente distribuídas em redes pelo mundo todo. O processo de produção e de acumulação do capital com as transformações ocorridas a partir do emprego da tecnologia e das novas formas de reorganização do trabalho têm gerado, como consequência da globalização, o desmoronamento das proteções laborativas. As responsabilidades sociais tendem a ser vistas por muitos como um empecilho ao desenvolvimento e à criatividade, de difícil adequação às necessidades dinâmicas da produção menos hierárquica, autogerida, em tempo real e transfronteiriça.

Se, por um lado, a organização do trabalho em redes toyotistas globais traz vantagens para as empresas que a praticam, por outro lado, muitas vezes, tem como objetivo a pura e simples transferência de riscos das empresas centrais para empresas menos capacitadas que contratam trabalhadores em condições de trabalho precárias. Ao que se depreende do estudo de Filgueiras e Cavalcante (2015, p. 19), essa transferência de riscos

ocorre simultaneamente com a manutenção do poder de gestão do trabalho de fato nas mãos das empresas contratantes.

O exercício do poder de gestão do trabalho *de facto* sem o correspondente risco da atividade econômica confronta o que está estabelecido nos artigos 2º e 3º da Consolidação das Leis do Trabalho. Mais ainda, os autores chamam atenção para dados divulgados em 2015 pelo Ministério do Trabalho que evidenciam que nove em dez trabalhadores libertados pelas forças tarefas do Ministério Público do Trabalho, entre 2010 e 2014, da condição análoga à de escravidão eram trabalhadores terceirizados (FILGUEIRAS; CAVALCANTE, 2015, p. 26).

A recente Lei nº 13.429 de 31 de março de 2017, contribui ainda mais para o desmoronamento das proteções laborativas. Permite não somente a terceirização de serviços em todas as atividades empresariais, como também, em seu art. 4º A § 1º, a subcontratação de trabalhadores por outras empresas “quarteirizadas”, enquanto, ao contrário do que prevê a Súmula 331 do Tribunal Superior de Trabalho, onera o tomador de serviços apenas com responsabilidade subsidiária, como manda o art. 5º A § 5º da lei.

O desafio para o Direito no século XXI é oferecer proteção normativa com efetividade, de acordo com as necessidades das organizações estruturadas em cadeias globais de valor. Nesse contexto difuso e global, iniciativas de governança e *compliance* podem vir a ter muito mais efetividade que o tradicional comando e controle legislativo e punitivo dos Estados. Mesmo porque, da maneira que a produção se estrutura atualmente, o próprio contexto regulatório dos Estados é encarado como custo e acaba impactando a cadeia produtiva, migrando a indústria para onde a regulação é mais conveniente e em última análise tirando vantagem concorrencial às custas de *dumping social* e ambiental. As negociações coletivas no contexto das empresas atuantes no mercado global e o sindicalismo global podem ser uma das alternativas para exigir conformidade da produção com os interesses socioambientais.

Nesse sentido, existem desde os anos 1990, os acordos marcos globais negociadas, firmadas e implementadas entre as grandes empresas globais e as federações sindicais globais. Esses acordos marcos globais têm, na maioria das vezes, como conteúdo a obrigação das empresas de respeitarem as convenções da Organização Internacional do Trabalho e, em alguns casos, a Declaração Universal dos Direitos Humanos (RUDIGER, 2008, p. 32). Sendo mais que meras declarações políticas assinadas pelas partes, os acordos

marco globais criam, de acordo com o estudo realizado em 2012 por Michael Fichter e outros, “espaço para relações trabalhistas baseadas nas normas laborais fundamentais da Organização Internacional do Trabalho (OIT)”.

Para os autores do estudo a progressiva precarização das relações de trabalho no mundo todo desafia os sindicatos, por um lado, a lutar pela manutenção de direitos historicamente conquistados, e, por outro lado, “buscar abordagens transnacionais para combater a concorrência internacional desenfreada, fomentada por uma corrida internacional por mão-de-obra a custos cada vez mais baixos” (FICHTER e.al., 2012, p. 1).

A ideia que se persegue com a criação de acordos marcos globais é criar *standarts* trabalhistas que possam valer não somente nas próprias empresas globais em questão, como também nas suas redes de fornecedores subcontratados. Os acordos são, assim, considerados instrumentos de governança privada global. Para as empresas, esses acordos representam elementos políticos de sustentabilidade, enquanto para as federações sindicais globais são passos em direção à regulamentação das condições de trabalho em escala global (FICHTER e.al., 2012, p. 2).

Embora tendo, no contexto da governança privada global, função política fundamental, os acordos marcos globais encontram sérias dificuldades, quando se trata de sua implementação no caso a caso das relações trabalhistas *in loco*. No Brasil, por exemplo, esses instrumentos político-jurídicos são, na maioria das vezes, desconhecidos pelos próprios atores sociais, isto é, tanto pelas empresas locais, quanto pelos sindicatos representantes de seus trabalhadores.

Não há de se estranhar, que empresas fornecedoras e subcontratadas desconheçam os acordos marcos de seus clientes empresariais globais (FICHTER e.al., 2012, p. 3). Para que se garanta a efetiva implementação dos acordos marcos e, com isso, a sustentabilidade social nas relações de trabalho em empresas globais, faz-se necessária a garantia de uma efetiva representação de interesses dos trabalhadores em todos os níveis abrangidos pela atividade empresarial.

Mas, as relações de trabalho tais como regulamentadas no Brasil estão longe daquilo que no contexto europeu se chama de “diálogo social”. No caso brasileiro a relação de trabalho, prevista na Consolidação das Leis do Trabalho, fundamenta-se principalmente na hierarquia de poder, pela subordinação do empregado ao poder de mando do empregador. O emprego é uma relação personalíssima, portanto com forte laço subjetivo

entre empregado e empregador, partes do contrato de trabalho. Se esse vínculo fazia sentido no início da modernidade e da industrialização, enquanto o trabalho não era altamente especializado e técnico como é hoje, a partir do final do século XX, torna-se meramente funcional, inclusive culminando na coisificação do trabalhador, que é tratado pelo empregador como se fosse uma máquina ou um insumo qualquer.

Por outro lado, ancorada no art. 8º da Constituição Federal, sobrevive, no Brasil, uma estrutura sindical herdada do populismo dos anos 1930, quando se mantém a exigência legal da organização sindical por critérios de territorialidade e de categoria. Critérios esses que não condizem mais a uma realidade do mercado. Diante da organização das empresas em redes globais e da importância crescente do setor de serviços, as tradicionais categorias tornaram-se obsoletas. Empresas organizadas em redes globais e sindicatos organizados em categorias profissionais pertencentes ao século passado, assim se desencontram (RUDIGER, 2008, p. 31).

Uma nova abordagem jurídica precisa acompanhar as alterações estratégicas na condução dos negócios na nova realidade de crescente precarização do trabalho. Relatório da OIT constatou que, nos países em desenvolvimento, trabalhadores com vínculos precários de trabalho são três vezes mais propensos a estar em situação de extrema pobreza do que aqueles que têm vínculos trabalhistas estáveis e o número de pessoas enfrentando essa precariedade chega a 1,4 bilhão, o que corresponde a 42% do total da mão de obra ativa (ILO, 2017, p. viii). Além disso, dada a situação de crise econômica global, a taxa de desemprego deve crescer 5.8%, ou seja, 3,4 milhões de pessoas correm o risco de perder seus empregos, o que elevará o cálculo total de desempregados para 201 milhões de pessoas em 2017 (ILO, 2017, p. viii).

#### **4. Regimes dos direitos humanos e a governança**

Diante desse contexto econômico contemporâneo de globalização, o paradigma tradicional do Direito Internacional, que impõe deveres apenas para Estados, organizações internacionais e mais recentemente para indivíduos, deveria incluir, no tocante aos Direitos Humanos responsabilidades diretamente voltadas para as empresas. Em algumas situações relativas a Direitos Humanos, não estará o Estado em condições de garantir os interesses de sua população, nem os indivíduos terão possibilidade de se organizar e pleitear seus direitos. Esse é o caso do uso da

mão de obra em condições equiparadas à de escravidão. O governo do país pode ter interesse em manter sua vantagem competitiva: menor preços das suas exportações porque gasta menos com mão de obra (*dumping social*) fomentando assim melhores resultados na sua balança comercial e mais recursos em suas contas públicas. Os trabalhadores desses países, por sua vez, podem estar em condições de assimetria que não lhes permita lutar contra essa exploração.

Steven R. Ratner (2001, p. 450) propõe uma teoria de Direito internacional para responsabilizar as empresas por violação aos Direitos Humanos. A primeira parte passa pelo reconhecimento das empresas como sujeitos de Direito Internacional, por serem agentes independentes, capazes de assumir direitos e deveres em escala global. A segunda pela necessidade de responsabilizar as empresas, pois suas ações vêm a ser mais relevantes que as dos próprios Estados e indivíduos. A terceira fundamenta-se no costume, já que são diversos os casos em que já foi reconhecido o dever das empresas internacionalmente. A quarta implementa para as empresas o que já está previsto nos regimes internacionais de Direitos Humanos e na doutrina para a responsabilização dos indivíduos. A quinta propõe uma derivação de deveres decorrentes dos vínculos das empresas com os governos, porque geram impactos para a população relacionados aos Direitos Humanos a estrutura corporativa tem que permite o reporte, monitoramento e adequação de suas atividades com melhores práticas. E a sexta propõe provisoriamente a implementação imediata dessa teoria e do que já há previsto nos regimes internacionais de Direitos Humanos em questões factuais já existentes que precisam ser dirigidas também às corporações.

Os regimes internacionais de Direitos Humanos precisam, portanto, ser capazes de refletir essa nova realidade. Regimes Internacionais, segundo Stephen D. Krasner (2012, p. 93) são “conjuntos de princípios, normas, regras e procedimentos de tomada de decisão, explícitos ou implícitos, em torno dos quais convergem as expectativas dos atores numa dada área”. Correspondem, portanto, a arranjos institucionais permanentes criados para facilitar o diálogo, estudo dos problemas e fomentar a cooperação em torno de objetivos comuns. Dentro do tema Direitos Humanos, há muitos regimes internacionais. Nesse sentido, regimes são espécies de governança, como ensina Alcindo Gonçalves (2011, p. 43), sendo portanto a governança mais

abrangente, correspondendo à totalidade de formas para solucionar problemas comuns. Já os regimes são apenas uma dessas formas:

Governança é a totalidade das maneiras pelas quais são administrados os problemas comuns. Regimes internacionais seriam, portanto, uma das maneiras possíveis de promover a governança global. Nessa linha, caberia apontar que governança é gênero enquanto regimes são espécie. Ou seja, na medida em que governança diz respeito à busca de solução de problemas comuns, os regimes seriam uma das possibilidades de promover a governança. Pode-se então sustentar que todos os regimes internacionais representam ações ou sistemas de governança, mas nem todas essas ações ou sistemas se resumem a regimes (GONÇALVES, 2011, p. 43).

A cooperação pragmática de múltiplos atores internacionais em busca de objetivos comuns por meio das mais variadas formas de estruturação jurídica, técnica e administrativa pode ser designada de governança global. Nesse contexto, regimes internacionais são apenas alguns exemplos desse comportamento cooperativo, e sua estrutura tende a facilitar a cooperação (BIERMANN, 2014). Sem eles, porém, pode também existir cooperação, desde que haja expectativas convergentes para objetivos comuns. O fato de haver acordos-quadro explícitos pode não ser condição *sine qua non* para que medidas de coordenação sejam tomadas para se atingirem metas compartilhadas, mas facilitam.

As empresas são atores globais importantes e poderosos, e frente a algumas delas muitos Estados ficam sem condições práticas ou sem interesse de promover a regulação de quesitos socioambientais. Por isso, conjugar governos com a iniciativa privada pode ser tão promissor e desempenhar um papel decisivo, principalmente se forem considerados os governos de maior impacto e as grandes empresas transnacionais. A liderança e comprometimento dos principais *stakeholders* do mercado na estrutura multinível da governança pode gerar engajamento e articulação em torno de metas, padrões de qualidade e mecanismos de verificação, por exemplo. E com isso lidera transformações significativas, afinal um dos problemas do contexto de governança global é a falta de representatividade oficiosa das instituições, tanto das públicas como das privadas, das internacionais e domésticas, para refletir a interdependência existente na prática entre os agentes da sociedade.

Avanços relativos às problemáticas complexas que precisam ser gerenciadas de forma cooperativa demandam dos países que haja crescentes níveis de compromisso e certa cessão de soberania (ORSINI; MORIN & YOUNG, 2002, p. 25; YOUNG, 2011, p. 83). Porém o que tem sido comum são medidas pontuais e descoordenadas que acabam impactando a produção de bens e serviços da cadeia produtiva inteira sem necessariamente refletir legitimamente o interesse dos operadores do mercado e da sociedade como um todo. Formando assim uma ‘tigela de espaguete’<sup>3</sup> de regulação que gera impasses, avanços pontuais e equilíbrios instáveis.

## 5. Mecanismos de mercado e quatro caminhos influenciar

Mecanismos de mercado podem ser construídos de forma a estruturar uma governança privada que coexista com a tradicional governança política ou que inclusive a substitua, como é o caso dos selos de sustentabilidade que prescindem da regulação estatal e dependem exclusivamente da relação de consumo. A desvantagem desse tipo independente do Estado é que os custos de adequação são assumidos pelos consumidores e os benefícios ficam restritos ao prêmio que um produto certificado consiga alcançar no mercado. Pelo contrário o tipo com respaldo estatal e jurídico coordenam de modo mais eficaz e abrangente indo além do mero critério mercadológico fazem com que os selos e certificações sejam pré-requisitos para acesso ao mercado e se tornam condições para licenças ou autorizações, disseminando a obrigatoriedade e, com isso, socializando os custos de adequação entre todos os atores da cadeia produtiva.

Uma maior eficiência do sistema pode ser conseguida com mecanismos de mercado, como o caso do comércio de créditos de carbono. Ou seja, um governo pode permitir que empresas que não consigam se adequar a uma determinada regulação, comprem das empresas que superaram o esperado, fazendo com isso que haja uma realocação de recursos em meios mais eficientes e sustentáveis. Também podem tomar a forma de pagamentos por serviços ambientais, ou seja, remunerar determinadas condutas tidas como sustentáveis, fazendo com que seja mais interessante economicamente preservar do que degradar, por exemplo.

---

<sup>3</sup> Tradução livre feita pelos autores do termo usual em inglês: ‘spaghetti bowl’.

Pressupondo a interdependência decorrente da internacionalização das relações comerciais, a influência política pode ser alcançada por diversas combinações de formas de regulação. A parceria entre mecanismos de mercado e políticas públicas tradicionais pode ser essencial para conseguir efeitos práticos para mudanças de comportamento esperadas. Bernstein e Cashore (2012, p. 585–604) sintetizam em quatro principais formas de conseguir influência.

A primeira seria através de mecanismos de mercado que estimulam a alteração do comportamento dos agentes ou uma mudança política por meio de incentivos ou desincentivos econômicos. A precificação de externalidades negativas por exemplo, aumenta a competitividade de produtos e serviços mais eficientes e de menor impacto. A demanda de mercados consumidores pelo cumprimento de padrões privados e a remuneração melhor de mercadorias que possuam certificações, juntamente com campanhas de boicotes a produtos que não atendam a esses critérios pode ser bastante eficaz para mudar a conduta de empresas, fazendo-as precificar eventuais riscos reputacionais que a desconformidade possa gerar. Contudo, quando aplicadas pontualmente desacompanhadas de políticas públicas mais abrangentes, esses autores constatam que essas iniciativas de mercado tendem a ser ineficientes no longo prazo, promovem apenas uma alteração da agenda de discussões e temáticas em pauta sem comprometimento prático efetivo.

O ideal, apontam esses autores e serem esses mecanismos de mercado acompanhados de outros mais abrangentes como o segundo tipo que são as regras internacionais. Tanto tratados internacionais como decisões e recomendações tendem a moldar as respostas domésticas que os países vão articular para um determinado problema, ainda que a determinação não seja juridicamente vinculante. O importante é conseguir nos agentes o efeito de *opinium juris*, ser tomado como vinculante, obrigatório, seja juridicamente ou eticamente. Contrário sensu, padrões privados e mecanismos de mercado tendem a inspirar normas internacionais exigindo tais conformidades em projetos voluntários a serem incentivados ou que venham a comercializar crédito de carbono por exemplo.

O terceiro caminho é o do acesso direto incentivos a capacitação, transferência de conhecimento e assistência técnica que visam a propiciar aos agentes privados e aos funcionários do governo uma melhor participação do mercado de forma mais sustentável. O quarto caminho apontado pelos

autores e' o das normas internas nacionais e ate mesmo subnacionais que podem trazer efeitos bastante contundentes de âmbito internacional como o que será analisado em detalhe por este artigo: a extinção da cláusula denominada exceção por demanda de consumo, da legislação americana *Trade Enforcement and Trade Facilitation Act*, cujo efeito pratico foi exigir que todos os importadores para os Estados Unidos sejam capazes de provar que não usam trabalho forçado em suas cadeias de suprimentos.

## 6. Padrões privados e certificações

Os padrões privados são uma de quatro combinações possíveis no esquema de regulação público/ privado e obrigatória / voluntário: a) padrões públicos obrigatórios: denominados regulamentos; b) normas públicas voluntárias: padrões que são criados por organismos públicos, mas cuja adoção é voluntária; c) normas desenvolvidos pelo setor privado que são, em seguida, tornadas obrigatórias pelo poder público e normas privadas voluntárias: desenvolvidos e aprovados por organismos privados:

Isto leva a quatro combinações possíveis de público/privado e obrigatório/voluntário:

- Padrões públicos, obrigatórios: mais precisamente denominados “regulamentos”;
- Padrões públicos voluntários: padrões criados por órgãos públicos, mas cuja adoção é voluntária. (...) leis opcionais. No sector agro-alimentar, o «Label Rouge» desenvolvido pelo governo francês é um exemplo;
- Padrões privados legalmente exigidos: padrões desenvolvidos pelo setor privado, que são então tornados obrigatórios por órgãos públicos;
- Padrões privados voluntários: padrões desenvolvidos e adotados por entidades privadas (HENSON; HUMPHREY, 2009, p. 1630)<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Tradução livre feita pelos autores de “*This leads to four possible combinations of public/private and mandatory/voluntary: Public, mandatory standards: more accurately termed ‘regulations’; Public voluntary standards: standards that are created by public bodies but whose adoption is voluntary. Brunsson and Jacobsson (2000) refer to these as ‘optional laws’. In the agri-food sector, the ‘Label Rouge’ developed by the French government is an example (for a study of the Label Rouge scheme, see Fanatico*”

Normas privadas voluntárias têm cinco funções a desempenhar: a) formular os procedimentos operacionais de um padrão; b) decidir sobre a adoção ou não de um padrão; c) implementar a regra prevista a partir de procedimentos de adequação, d) avaliação de conformidade para verificar se aqueles que afirmam cumprir a norma podem fornecer provas documentais para comprovar o cumprimento das normas; e) certificação, recomendação de medidas corretivas ou descreditação caso não haja conformidade.

(Normas voluntárias privadas) têm cinco funções a serem desempenhadas:

- Definição de padrões: A introdução e operacionalização de uma norma através da formulação de regras e procedimentos escritos;
- Adoção: A decisão de uma entidade de adotar a norma, que pode ou não ser a mesma entidade que desenvolve a norma;
- Implementação: A implementação da regra através dos procedimentos de aplicação por outra entidade;
- Avaliação da conformidade: Procedimentos para verificar que aqueles que alegam cumprir a norma podem fornecer provas documentadas para mostrar que este é o caso. Isso geralmente inclui a especificação de entidades certificadoras terceirizadas credenciadas que são responsáveis pela avaliação da conformidade;
- Aplicação: Procedimentos para responder pelo descumprimento e sanções para retirar o reconhecimento se não forem tomadas medidas corretivas. (HENSON; HUMPHREY, 2009, p. 1631)<sup>5</sup>

---

*and Born, 2002); Legally-mandated private standards: standards developed by the private sector which are then made mandatory by public bodies; Voluntary private standards: standards developed and adopted by private bodies."*

<sup>5</sup> Tradução livre feita pelos autores de "(Voluntary private standards have) five functions to be performed: Standard setting: The introduction and operationalization of a standard through the formulation of written rules and procedures; Adoption: A decision by an entity to adopt the standard, which may or may not be the same entity that develops the standard; Implementation: The implementation of the rule through the application procedures by another entity; Conformity assessment: Procedures to verify that those claiming to comply with the standard can provide documented evidence to show that this is the case. This often includes the specification of accredited third-party certifying bodies that are responsible for assessing compliance; Enforcement: Procedures to respond to non-compliance and sanctions to withdraw recognition if corrective action is not taken".

Além disso, existe uma notória divisão temática: a) padrões relacionados a segurança alimentar; b) regulações exigindo o cumprimento de normas ambientais e sociais; c) padrões técnicos e de qualidade; e, por último, d) quadro normativos meta regulatórios, a respeito de melhores práticas para serem elaboradas as normas privadas voluntárias:

(...)Há pelo menos quatro tipos de regimes de regulamentação: i) normas privadas de segurança alimentar; ii) "regulamentação civil" ou códigos e normas privados para controlar os aspectos ambientais e sociais das operações comerciais; iii) normas técnicas e de qualidade; e iv) quadros meta-regulatórios privados (...) "Regulamentação civil" é o termo que tem sido utilizado para definir a estrutura da regulação privada que lida com os impactos sociais e ambientais das operações da empresa (THORSTENSEN; VIEIRA, 2015, p. 5) <sup>6</sup>

Esses esforços normativos buscam sistematizar a análise dos produtos e fornecedores. Podem servir para a facilitação do comércio e também contribuir com a efetividade da governança global *multistakeholder*. Padrões privados podem prestar para garantir a segurança de produtos e estabelecer a homogeneidade reduzindo custos. No entanto, podem também levantar uma série de preocupações relacionadas à responsabilidade e à legitimidade de quem os define, bem como ter efeito potencialmente impeditivo do comercio.

Padrões internacionais podem promover o comércio de muitas maneiras e acima de tudo por aprimorar a segurança dos produtos. Esses padrões podem ser exigidos por governos ou pela iniciativa privada (...) e têm se disseminado (...) tendo em vista as limitações de capacidade nos países em desenvolvimento é importante analisarmos os padrões privados do ponto de vista do desenvolvimento (...) também importante entender a proliferação deles e a possibilidade da Organização Mundial do Comércio exercer a função de árbitro para os padrões que afetem o comércio internacional. A fim de

---

<sup>6</sup> Tradução livre feita pelos autores de "at least four types of regulatory schemes can be distinguished: i) private food safety standards; ii) 'civil regulation' or private codes and standards to control environmental and social aspects of business operations; iii) technical and quality standards; and iv) private meta-regulatory frameworks (...) 'Civil regulation' is the term that has been used to define the structure of private regulation that deals with social and environmental impacts of business operations.

maximizar os efeitos positivos e minimizar os negativos. (UN Forum on Sustainability Standards, 2013)

A característica primordial dos padrões privados é serem orientados para o mercado, a fim de garantir que alguns produtos são seguros e homogêneos, essa garantia no longo prazo otimiza os processos, diminui perdas e reduz custos. Mas a disseminação dessa forma de autoregulação do mercado pelo próprio mercado suscita uma série de possíveis preocupações principalmente a respeito da governança desse modelo, como por exemplo quem teria legitimidade para estabelecer os critérios e de quem é a responsabilidade por fiscalizar se está ou não sendo cumprido. O Fórum da ONU sobre padrões de sustentabilidade relacionou alguns dos problemas que podem distorcer o comércio:

1. Falta de harmonização e equivalência em normas semelhantes, incluindo custos de conformidade, uma vez que existem múltiplos padrões para um único produto
2. A marginalização das pequenas empresas e dos países em desenvolvimento e menos desenvolvidos devido a padrões complexos, rigorosos e multidimensionais
3. A noção de que as normas privadas comprometem a estrutura dos Acordos da OMC sobre Barreiras Técnicas ao Comércio e sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias
4. O risco de que as normas privadas sejam medidas dissimuladas e arbitrárias que minem o livre comércio
5. A multiplicação de normas privadas que possam pôr em risco os seus objetivos de sustentabilidade e criar confusão para os produtores e consumidores
6. Não abordar os riscos na composição das normas privadas, uma vez que muitas das normas não são baseadas na ciência
7. Os efeitos de muitas normas privadas que fazem parte das cadeias de fornecimento globais, nas políticas e prioridades nacionais.

(UN Forum on Sustainability Standards, 2013).<sup>7</sup>

As iniciativas mais utilizadas pelas empresas atualmente, de acordo com estudo da Universidade de Colúmbia (POSNER; LABOWITZ, 2017) se dividem em três tipos. O primeiro são os voltados para avaliar a gestão empresarial: 1- GRI, acrônimo em inglês que significa Diretrizes para Relato de Sustentabilidade, e traz 36 padrões a serem reportados, em conexão com os Dez Princípios do Pacto Global da ONU<sup>8</sup>, 2 - SASB, Sustainability Accounting Standards Board, iniciativa de relato voltada para investidores feita por organização independente funciona pela análise de relatórios com informações preenchidas pelas empresas com pesquisa de campo e com participação de *stakeholders*<sup>9</sup>, 3 - UNGPRF, os Princípios Orientadores sobre Empresas e Direitos Humanos que corresponde a 31 questões para ajudar as empresas a se adequar com relação às suas relações frente ao cumprimento dos Direitos Humanos.

O segundo tipo são os modelos voltados para informar os investidores, apesar de deixar de fora muitos aspectos de Direitos Humanos e de trabalho relacionado a cadeia de suprimentos e de ter a metodologia exclusivamente divulgada para os proprietários, são os que contam com os maiores e mais

---

<sup>7</sup> Tradução livre feita pelos autores de *“At their best, private standards are market-driven efforts to ensure product safety and to establish homogeneity to reduce costs. However, private standards raise a number of concerns that in one way or another relate to the accountability and legitimacy of those who set them, as well as their potentially impeding effect on trade: 1. Lack of harmonization and equivalence on similar standards, including compliance costs, since there are multiple standards for a single product; 2. Marginalization of small companies and developing and least developed countries due to complex, rigorous and multidimensional standards; 3. The notion that private standards undermine the structure of the WTO Agreements on Technical Barriers to Trade (TBT) and Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS); 4. The risk that private standards are disguised and arbitrary measures that undermine free trade; 5. The multiplication of private standards that may put at risk their sustainability objectives and create confusion for producers and consumers; 6. Failure to address risks in the composition of private standards, since many of the standards are not science-based; 7. The effects of many private standards that are part of global supply chains, on national policies and priorities.”*

<sup>8</sup> O Pacto Global da ONU é a maior iniciativa de sustentabilidade corporativa no mundo, consiste em direcionar a iniciativa privada para alinhar suas estratégias e operações com princípios universais sobre direitos humanos, trabalho digno, meio ambiente sadio e medidas anticorrupção mais de 9.000 empresas em 166 países participam dessa iniciativa.

<sup>9</sup> 79 indústrias em 11 setores seguem os padrões da SASB que são planejados para a divulgação de informações de sustentabilidade nos formulários obrigatórios no mercado americano, exigidos pela Security Exchange Commission, como o Form 10-K e 20-F.

diversificados recursos para coletar e filtrar informações. Nesse grupo o mesmo estudo aponta como os mais usados os índices Dow Jones, FTSE, e Bloomberg. O terceiro tipo são dos modelos especificamente voltados para monitorar Direitos Humanos, nesse grupo os mais utilizados, constata o estudo, são Behind the Brands, Ranking Digital Rights, the Corporate Human Rights Benchmark, KnowTheChain, Access to Medicine Index e o Enough Project's. Por serem mais específicos geram informações mais pertinentes a uma determinada indústria ou tipo de empresa atuante no mercado, mas dificultam análises mais agregadas necessárias para medir o desempenho da empresa no geral e impossibilitam comparações entre portfólios diversos para investidores que pretendam atuar em diversos mercados.

## 7. Princípios orientadores sobre empresas e direitos humanos

Nenhum desses certificados, relatórios ou índices é completo e suficiente para monitorar e comparar o desempenho das empresas, mas uma das melhores alternativas nesse esforço de atingir livre concorrência com respeito as condições socioambientais seria adotar como diretriz os Princípios da ONU Orientadores sobre Empresas e Direitos Humanos, endossados pelo Conselho de Direitos Humanos das Nações Unidas, em 2011. Essa iniciativa acelerou o desenvolvimento de medidas em prol da implementação desses princípios tanto no mundo corporativo, como na sociedade civil, na academia e nos governos. Apesar disso, uma visita do grupo de trabalho ao Brasil constatou que a maioria das empresas brasileiras ainda não haviam adotado políticas e orientações específicas sobre Direitos Humanos, além de medidas para reduzir o trabalho infantil, a escravidão e o trabalho forçado.

Embora de suma importância, essas temáticas estão longe de corresponder à totalidade de questões abrangidas pelos Princípios Orientadores.<sup>10</sup> O documento de 2011 propõe 31 princípios e se divide em três partes: o dever do Estado de proteger os Direitos Humanos; a responsabilidade corporativa de respeitar os Direitos Humanos; e o acesso a

---

<sup>10</sup> *"The Working Group found that, while some companies have specific policies and guidance on human rights in line with the Guiding Principles, it was clear that this was not the case for a majority of business enterprises in Brazil. When asked about pressing business and human rights issues, many interlocutors mentioned efforts to reduce child labor and slavery, or forced labor. While important, these do not comprise all the issues covered by the Guiding Principles"* (ONU, 2016, p. 3).

medidas mitigadoras dos danos causados por violações de Direitos Humanos. Cada um desses tópicos subdivididos em princípios gerais e operacionais.

Os Princípios Orientadores mais consonantes com a temática do presente artigo é: a) a necessidade de manutenção de ferramentas de controle interno para verificação de cumprimento dos Direitos Humanos, isso está previsto no princípio 17<sup>11</sup>; b) a necessidade de contar com uma cadeia de custódia tanto interna como externa, conforme ressalta o princípio 20<sup>12</sup>; e a implementação de linha direta de denúncia a ser utilizada por potenciais impactados pela atividade empresarial, princípio 29<sup>13</sup>, prevenindo ao máximo a judicialização ou a intervenção estatal na atividade econômica.

Esses mecanismos de monitoramento constante e abrangente da atividade empresarial, com a participação de parceiros externos e admitindo a colaboração da sociedade, permitem que as empresas atuem preventivamente, evitando danos ou detectando-os precocemente e reparando-os de forma direta, restringindo uma escalada de reclamações e possivelmente perdas de reputação e em última análise prevenindo judicialização desnecessária, custosa e morosa. Essa mudança estrutural de

---

<sup>11</sup> PRINCÍPIO 17- A fim de identificar, prevenir, mitigar e reparar os impactos negativos de suas atividades sobre os direitos humanos, as empresas devem realizar auditorias (due diligence) em matéria de direitos humanos. Esse processo deve incluir uma avaliação do impacto real e potencial das atividades sobre os direitos humanos, a integração das conclusões e sua atuação a esse respeito; o acompanhamento das respostas e a comunicação de como as consequências negativas são enfrentadas. A auditoria (due diligence) em matéria de direitos humanos: A. Deve abranger os impactos negativos sobre os direitos humanos que tenham sido causados ou que tiveram a contribuição da empresa para sua ocorrência por meio de suas próprias atividades, ou que tenham relação direta com suas operações, produtos ou serviços prestados por suas relações comerciais; B. Variará de complexidade em função do tamanho da empresa, do risco de graves consequências negativas sobre os direitos humanos e da natureza e o contexto de suas operações; C. Deve ser um processo contínuo, tendo em vista que os riscos para os direitos humanos podem mudar no decorrer do tempo, em função da evolução das operações e do contexto operacional das empresas" (ONU, 2011, p. 13).

<sup>12</sup> "PRINCÍPIO 20 - A fim de verificar se estão sendo tomadas medidas para prevenir os impactos adversos sobre os direitos humanos, as empresas devem fazer um acompanhamento da eficácia de sua resposta. Esse monitoramento deve:

A. Basear-se em indicadores qualitativos e quantitativos adequados;

B. Levantar em consideração as informações vindas de fontes tanto internas como externas, inclusive das partes interessadas afetadas" (ONU, 2011, p. 13).

<sup>13</sup> "PRINCÍPIO 29- Para que seja possível atender rapidamente e reparar diretamente os danos causados, as empresas devem estabelecer ou participar de mecanismos de denúncia eficazes de nível operacional à disposição das pessoas e comunidades que sofram os impactos negativos" (ONU, 2011, p. 13).

maior controle operacional pode corresponder a maior eficiência e ser um complemento de processos mais amplos que já contam com participação das partes interessadas, como as negociações coletivas.

Nesse sentido, quatro desafios precisam ser superados para realmente monitorar o impacto social das empresas (POSNER; LABOWITZ, 2017, p. 25). Primeiro, as iniciativas que têm sido usadas optam por medir o que é mais conveniente, não necessariamente o mais significativo, usam informações que já estão acessíveis e que haja interesse em divulgá-las. Com isso, são monitorados os procedimentos adotados pela empresa mas não os resultados efetivos desses esforços de governança.

O segundo ponto que o relatório aponta é a falta de informação agregada que possibilite identificar quem são os líderes, que empresas melhor exercem a sua responsabilidade social. Na área ambiental, contrariamente à social, existem muitos desses indicadores agregados, como por exemplo a quantidade de carbono equivalente. Assim, todas as atividades dentro e fora da empresa passam a ser comparáveis, o que estimula uma competição positiva.

Na área social isso não se verifica, pois as informações são as mais variadas e não necessariamente comparáveis entre si. Por exemplo, algumas monitoram quantos processos trabalhistas foram iniciados, outras qual o valor provisionado pra suprir passivos trabalhistas, outras o volume de condenação efetiva em última instância e isso se repete com as análises sobre férias, sobre remuneração, sobre benefícios e outros critérios. Dessa forma as empresas estão sendo estimuladas a produzir um grande número de informações mas não necessariamente comparáveis, relevantes ou úteis e “divulgar por divulgar não traz benefícios significativos na avaliação do desempenho social das empresas” (POSNER; LABOWITZ, 2017, p. 26)<sup>14</sup>.

Essa falta de padrões consistentes, com informação agregada e comparável, leva à terceira dificuldade apontada pelo relatório: a multiplicidade de formas aumenta o custo de conformidade e de avaliação, criando entre os vários atuantes no mercado um ruído contraproducente, o que os autores denominam “confusing noisiness” (POSNER; LABOWITZ, 2017, p. 26). Com isso se evidencia o quarto empecilho: criam-se, para os investidores são incapazes, uma maior dificuldade para a tomada de

---

<sup>14</sup> Tradução livre de: *Disclosure-for-disclosure's-sake is not delivering significant benefit in evaluating companies' social performance* (POSNER; LABOWITZ, 2017, p. 26).

decisões minimamente informadas, pelo menos não no quesito social, ficando comprometido o cumprimento da demanda existente por investimento responsável ou oferecer um portfólio financeiro que remunere as empresas que são líderes no cumprimento de suas responsabilidades sociais.

## 8. Alteração legislação americana trabalho forçado

A demanda por monitoramento eficaz vem crescendo exponencialmente principalmente depois de algumas legislações nacionais tornarem obrigatório o monitoramento e a conformidade da atuação das empresas importadoras com as responsabilidades socioambientais. Um exemplo é a revogação da cláusula de exceção por demanda de consumo pelo Trade Enforcement and Trade Facilitation Act de 2015, que pôs fim à possibilidade de se alegar "demanda de consumo" superior ao suprido pela produção nacional americana e com isso tolerar a importação de bens produzidos por trabalho forçado para os Estados Unidos. Agora, o novo texto legal é claro para proibir qualquer tipo de tolerância ao trabalho forçado usado na produção de bens a serem importados:

(Secção 609) É revogada a exceção da "demanda de consumo" à proibição de importação de mercadorias feitas com trabalho forçado, condenado ou contratado sob sanções penais. Esta exceção de "demanda de consumo" abrange todos os bens, mercadorias, artigos ou mercadorias extraídos, produzidos ou fabricados por essa mão-de-obra que não sejam extraídos, produzidos ou fabricados em quantidades tais nos Estados Unidos que atendam às exigências de consumo dos EUA.<sup>15</sup>

Na prática, as remessas de mercadorias sujeitas à ordem de retenção são apreendidas e os importadores têm a oportunidade de reexportar as remessas detidas ou de apresentarem informações que demonstrem que as

---

<sup>15</sup> Tradução livre feita pelos autores do trecho da lei: *(Sec. 609) The "consumptive demand" exception to the prohibition against importing merchandise made by convict, forced, or indentured labor under penal sanctions is repealed. This "consumptive demand" exception covers all goods, wares, articles, or merchandise mined, produced, or manufactured by such labor, which are not mined, produced, or manufactured in such quantities in the United States as to meet U.S. consumptive demands.*

mercadorias não violam as disposições penais de proibição ao trabalho forçado:

19 U.S. Code § 1307 - Convict-made goods; importation prohibited

Todos os bens, mercadorias, produtos minerados, produzidos ou fabricados total ou parcialmente em qualquer país estrangeiro por trabalho encarcerado e / ou trabalho forçado e / ou por trabalho assalariado sob sanções penais não terão direito a entrada em nenhum dos portos dos Estados Unidos, e sua importação é proibida, e o Secretário do Tesouro é autorizado e orientado a prescrever os regulamentos que forem necessários para a aplicação desta disposição. Por “trabalho forçado” entende-se todo o trabalho ou serviço que é exigido de qualquer pessoa sob a ameaça de qualquer penalidade por sua falta de desempenho e pelo qual o trabalhador não se oferece voluntariamente. Para efeitos desta seção, a expressão “trabalho forçado ou trabalho por conta de outrem” inclui trabalho infantil forçado ou contratado.<sup>16</sup>

Para evitar uma possível apreensão, portanto, prudentemente os importadores devem implementar um processo de *due diligence* sobre suas cadeias de suprimentos para entender onde e como seus produtos são fabricados ou produzidos no todo ou em parte, a fim de fazer uma avaliação de risco adequada. Assim os exportadores para os Estados Unidos enfrentam o desafio de implementar processos de revisão interna de seus processos e de estabelecer com parceiros uma cadeia de custódia que seja operacional e possibilite gerar evidência de boas práticas retroagindo até o nível da matéria prima bruta. Essa maior transparência e controle tem o potencial de gerar benefícios internos e externos.

Para as empresas, o aumento das formas de monitoramento, revisão, controle e adaptação tende a gerar maior eficiência e menor exposição a riscos. Para os agentes externos e governos também traz benefícios

---

<sup>16</sup> Tradução livre feita pelos autores do trecho da lei: *19 U.S. Code § 1307 - Convict-made goods; importation prohibited. All goods, wares, articles, and merchandise mined, produced, or manufactured wholly or in part in any foreign country by convict labor or/and forced labor or/and indentured labor under penal sanctions shall not be entitled to entry at any of the ports of the United States, and the importation thereof is hereby prohibited, and the Secretary of the Treasury is authorized and directed to prescribe such regulations as may be necessary for the enforcement of this provision. “Forced labor”, as herein used, shall mean all work or service which is exacted from any person under the menace of any penalty for its nonperformance and for which the worker does not offer himself voluntarily. For purposes of this section, the term “forced labor or/and indentured labor” includes forced or indentured child labor.*

umentando o cumprimento dos Direitos Humanos e possibilitando o controle e monitoramento. Assim proporciona maior confiança do mercado e competição mais justa entre os agentes. Os processos vão estar monitorados e disponíveis para serem auditados se for o caso, se houver alguma alegação de uso de trabalho análogo ao escravo por algum dos parceiros na cadeia de produção por exemplo.

Estabelecer uma cadeia de custódia consistente que permita a rastreabilidade dos produtos ofertados no mercado passa a ser fundamental, portanto. Não é mais o caso de implementar essa rastreabilidade apenas por ser a coisa certa a ser feita, por ser o ético. A alteração legislativa americana criou uma urgência pragmática, o controle tem que ser feito e tem que ser feito agora, caso contrário o produto exportado não será aceito no mercado americano. O estado da Califórnia já implementava legislação semelhante e países como Inglaterra e França também praticam exigências similares. Administrar a cadeia de suprimentos passa a ser gerenciar os Direitos Humanos da força de trabalho e para tanto as empresas tem que contar com a colaboração da sociedade civil e de organizações não governamentais que estão dispostas a ajudar a implementar melhores práticas e novos modelos de auditoria, ninguém pode fazer sozinho sem a colaboração de *multistakeholders*.

Mas até que ponto esse controle precisa ser feito? Até a matéria prima? E se por exemplo a água que foi utilizada na produção foi extraída com trabalho escravo. Então nesse caso vai depender da interpretação do caso concreto e da indústria. A situação é completamente diferente se a empresa vende refrescos, nesse caso a extração de água corresponde a algo essencial para a produção, situação diferente ocorre se a empresa apenas usa esse recurso acessoriamente nas torneiras de seus toaletes e cozinhas. De qualquer forma as empresas estão fazendo a avaliação de risco começando por onde eles são maiores. Nenhum processo ou certificação vai abranger a totalidade dos elos da cadeia.

O impacto dessas iniciativas voluntárias e pontuais, contudo, é vasto em um contexto de comércio globalizado, pois mesmo se originários de um país, região, estado, município pode gerar impactos internacionais amplos. A demarcação entre o Direito nacional e o Direito Internacional está cada vez mais obscura. Dificilmente normas e relações jurídicas têm eficácia puramente nacional, da mesma forma, a aplicação pura do Direito Internacional Público ou Privado de maneira estanque também é cada vez

mais uma exceção. A regra é, pelo contrário, a interdependência do âmbito nacional com o internacional e do público com o privado, em diversos níveis concomitantemente, complexificando ainda mais a análise de política pública e de comércio exterior.

Face à realidade das cadeias globais de valor, as relações jurídicas, sobretudo as relativas ao Direito Econômico Internacional, implicam cada vez mais questões complexas decorrentes da interação entre pessoas públicas e privadas de nacionalidades diferentes. É dessa intersecção nacional, internacional, pública e privada que possivelmente não de ser mais bem sistematizadas as metodologias de análise próprias para tratar desse Direito de aspecto transnacional.

## 9. Conclusões

O comércio do séc. XXI é diferente do séc. XX cujo tema principal era liberalização de comércio via barreiras tarifárias. Grandes acordos internacionais como Quioto com metas obrigatórias se mostraram de difícil viabilização. Acordos preferenciais têm substituído os multilaterais e a preocupação com barreiras comerciais torna-se cada vez mais complexa e de difícil negociação.

Além disso, por vezes, essas medidas anticoncorrenciais sequer se apresentam como medidas de comércio internacional formalmente, pelo contrário estão dentro dos sistemas jurídicos nacionais e tomam a forma de regulação nos limites jurisdicionais dos Estados, porém tem potencial de impactar o comércio global. O exemplo de regulação nacional americana que gera impacto em toda a cadeia produtiva global estudada por este artigo é paradigmático para evidenciar essa maior interdependência e complexificação. Assim, a fusão de questões jurídicas, políticas, econômicas abrangentes são cada vez mais corriqueiras o que demanda uma articulação de política pública cada vez mais criativa e coordenada.

Nesse sentido a tradicional estrutura institucional é profundamente inadequada para provocar o rápido progresso transformador que é necessário para implementação do efetivo paradigma do desenvolvimento sustentável. As empresas precisam ser parte da solução, não apenas vistas como causadoras de problemas. O mercado precisa coordenar esforços com o poder público e com as organizações não governamentais para que melhores resultados sejam alcançados, permitindo o monitoramento e a gestão corporativa orientada para os paradigmas de respeito aos padrões

socioambientais em larga escala, permitindo assim que haja concorrência justa entre empreendedores, todos cumprindo o que lhes é esperado como agentes éticos para melhora da sociedade em seu entorno.

## 10. Referências

BALDWIN, Richard. **The Great Convergence**: Information Technology and the New Globalization. London: Belknap Press, 2016.

BAUMANN-PAULY, Dorothée; NOLAN, Justine (coord.). **Business and human rights**: from principles to practice. Abingdon; New York: Routledge, 2016.

BERNSTEIN, Steven; CASHORE, Benjamin. Complex Global Governance and Domestic Policies: Four Pathways of Influence. **International Affairs** **88.3 (2012)**: 585–604. Web. 24 Apr. 2017.

CASHORE, Benjamin; W. STONE, Michael. Does California need Delaware? Explaining Indonesian, Chinese, and United States support for legality compliance of internationally traded products. **Regulation & Governance (2014)**. Wiley Publishing Asia Pty Ltd, 2014.

CASHORE; ELLIOT; POHNNAN; STONE; JODOIN. The Role of Market Forces Across Multiple Pathways in Panwar. Rajat; KOZAK, Robert; HANSEN, Eric (eds). **Forests, Business and Sustainability**. London; New York: Routledge, 2015.

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede**. Trad. Roneide Venâncio Majer. Coleção: A era da informação: economia, sociedade e cultura. Vol 1, 23. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

CIA, Central Intelligence Agency. **World Factbooks 2016**. Disponível em: <<https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/>>. Acesso em: 12 mar. 2017.

EXAME. **Cargill prevê investimento de R\$ 600 milhões no Brasil**. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/negocios/cargill-preve-investimento-de-r-600-mi-no-brasil/>> Acesso em: 12 mar. 2017.

FICHTER, Michael; et al. **Acordos Marco Globais**: organizando as relações de trabalho globalizadas? Política global e desenvolvimento. Berlim: Friedrich Ebert Stiftung, 2012. Disponível em: <<http://library.fes.de/pdf-files/iez/09560-20121221.pdf>>. Acesso em: 27 abr. 2017.

FILGUEIRAS, Victor Araújo; CAVALCANTE, Sávio Machado. Terceirização: debate conceitual e conjuntura política. **Revista da Associação Brasileira de Estadudos – ABT**. Vol. 14, n. 1, jan./jun. 2015. Disponível em: <<http://periodicos.ufpb.br/index.php/abet/article/view/25699/13875>>. Acesso em: 27 abr. 2017.

FORBES. **America's Largest Private Companies 2016**. Disponível em: <<https://www.forbes.com/largest-private-companies/list/#tab:rank>> Acesso em: 12 mar. 2017.

GRI, Global Report Initiative. **G4 Diretrizes para relato de sustentabilidade**. 2015. Disponível em: <<https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Brazilian-Portuguese-G4-Part-One.pdf>>. Acesso em: 12 mar. 2017.

IBRD - IDA, The World Bank. **Brazil 2016**. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/country/brazil>> Acesso em: 12 mar. 2017.

ILO, International Labour Office. **Changes in global production patterns and impacts on enterprises and employment**, in World Employment and Social Outlook: The changing nature of jobs. Genebra, 2015. Disponível em: <[http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/--publ/documents/publication/wcms\\_368626.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/--publ/documents/publication/wcms_368626.pdf)> Acesso em: 15 mar. 2017.

ILO, International Labour Office. **World Employment and Social Outlook: Trends 2017**. Genebra. 2017. Disponível em: <[http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms\\_541211.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_541211.pdf)>. Acesso em: 22 mar. 2017.

KIZU, Takaaki; KUHN, Stefan; VIEGELAHN, Christian. **Linking jobs in global supply chains to demand**. Research Paper No. 16. International Labour Office. 2016. Disponível em: <[http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---inst/documents/publication/wcms\\_512514.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---inst/documents/publication/wcms_512514.pdf)>. Acesso em: 15 mar. 2017.

MENEZES, Dario. 'Gestão de riscos reputacionais: práticas e desafios', **Diálogo - Revista ESPM de Comunicação Corporativa**, 1 (2011), 16–20. Disponível em: <<http://dialogo.espm.br/index.php/dialogo/article/view/12>> Acesso em: 12 mar. 2017.

NASCIMENTO, Amauri Mascaro. **Iniciação ao direito do trabalho**. 37. ed. São Paulo: LTr, 2012.

ONU, Conselho de Direitos Humanos da Organização das Nações Unidas. **Princípios Orientadores sobre Empresas e Direitos Humanos**. 2011. 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: 15 mar. 2017.

ONU, Conselho de Direitos Humanos da Organização das Nações Unidas. **Report of the Working Group** on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises on its mission to Brazil. A/HRC/32/45/Add.1 2016. Disponível em: <<https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G16/096/43/PDF/G1609643.pdf?OpenElement>>. Acesso em: 15 mar. 2017.

PAPADAKIS, Konstantinos (Ed.) **Shaping global industrial relations: The impact of international framework agreements**. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2011.

POSNER, Michael; LABOWITZ, Sarah. "**Putting the "S" in ESG: Measuring Human Rights Performance for Investors**". Center for Business and Human Rights at NYU Stern, 2017. Disponível em: <[https://static1.squarespace.com/static/547df270e4b0ba184dfc490e/t/58cad912e58c6274180b58b6/1489688854754/Metrics-Report-final1.pdf?utm\\_source=Invitees%3A+Measuring+Human+Rights+Performance%3A+Metrics+that+Drive+Change&utm\\_campaign=4081b155a9-EMAIL\\_CAMPAIGN\\_2017\\_03\\_16&utm\\_medium=email&utm\\_term=0\\_a0e4b50e24-4081b155a9-319361589](https://static1.squarespace.com/static/547df270e4b0ba184dfc490e/t/58cad912e58c6274180b58b6/1489688854754/Metrics-Report-final1.pdf?utm_source=Invitees%3A+Measuring+Human+Rights+Performance%3A+Metrics+that+Drive+Change&utm_campaign=4081b155a9-EMAIL_CAMPAIGN_2017_03_16&utm_medium=email&utm_term=0_a0e4b50e24-4081b155a9-319361589)>. Acesso em: 20 mar. 2017.

RATNER, Steven R. Corporations and Human Rights: A Theory of Legal Responsibility. **The Yale Law Journal**, vol. 111: 443, november 28, 2001.

RUDIGER, Dorothee Susanne. Sindicatos como atores globais: um desafio para o direito sindical brasileiro. In: LEAL Mônia Clarissa Hennig; Maria Áurea Baroni Cecato; Dorothee Susanne Rudiger. (Org.). **Constitucionalismo social: o papel do sindicato e da jurisdição na realização dos direitos sociais em tempos de globalização**. Porto Alegre: Verbo Jurídico, 2008.

SASB, Sustainability Accounting Standards Board. **Implementation Guide**. 2015. Disponível em: <<https://library.sasb.org/implementation-guide/>>. Acesso em: 12 mar. 2017.

---

STRANGE, Susan. **Mad Money**. Manchester: Manchester University Press, 1998.

THORSTENSEN, Vera Helena. FERRAZ, Lucas. **Citizens and the Future of Multilateralism in a Polycentric World at 2030**. The perspectives of Emerging Countries for the Trading System: the impasse of WTO, the trends of mega agreements, the logic of value chains and the advent of consumers' concerns on international trade. CCGI – FGV, 2014.

UN Global Compact. **Dez princípios do Pacto Global**. 2000. Disponível em: <<https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Brazilian-Portuguese-G4-Part-One.pdf>>. Acesso em: 12 mar. 2017.