
DEFICIÊNCIAS E INSUFICIÊNCIAS DA RESPONSABILIZAÇÃO DAS EMPRESAS PELA VIOLAÇÃO À DIGNIDADE HUMANA NO SISTEMA INTERAMERICANO DE DIREITOS HUMANOS

DEFICIENCIES AND INSUFFICIENCIES OF CORPORATE ACCOUNTABILITY FOR VIOLATIONS OF HUMAN DIGNITY IN INTER-AMERICAN INTERNATIONAL HUMAN RIGHTS SYSTEM

ANA MARIA D'ÁVILA LOPES

Doutora e Mestre em Direito Constitucional pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Professora Titular do Programa De Pós-Graduação em Direito da Universidade De Fortaleza (UNIFOR).

LUCAS VIEIRA BARJUD MARQUES

Bacharel Em Direito. Bolsista De Iniciação Científica Do CNPQ

RESUMO

Objetivo: o presente artigo objetiva analisar as deficiências e insuficiências do marco regulatório da responsabilização das empresas pela violação à dignidade humana no âmbito do Sistema Interamericano de Direitos Humanos.

Metodologia: utilizam-se as pesquisas bibliográfica e documental, cujos resultados foram analisados pelo método dedutivo.

Resultados: no âmbito do Sistema Interamericano de Direitos Humanos, a posição consolidada é não considerar as empresas como sujeitos do Direito internacional, impedindo, portanto, a sua responsabilização.

Contribuições: evidencia-se a urgente necessidade de uma mudança de paradigma em prol da efetiva defesa da dignidade humana.



Palavras-chave: Responsabilização das Empresas; Direitos Humanos; Sistema Interamericano

ABSTRACT

Objective: *his article aims to analyze the shortcomings and insufficiencies of the regulatory framework of corporate accountability for the violation of human dignity of the Inter-American human rights protection systems.*

Methodology: *a bibliographic and documentary research was conducted, the results of which were analyzed by the deductive method.*

Results: *in the Inter-American Human Rights System the consolidated position is not considering companies as subjects of international law, thus preventing their accountability.*

Contributions: *there is an urgent need for a paradigm shift for the effective defense of human dignity.*

Keywords: *Corporate Accountability; Human rights; Inter-American System.*

1 INTRODUÇÃO

A ideologia liberal, marcadamente individualista, permeou e ainda permeia o pensamento político e econômico predominante, tendo evoluído até sua avançada forma neoliberal atual. A ideia principal, derivada dessa perspectiva de liberdade irrestrita no plano econômico, é que os agentes envolvidos na dinâmica da produção devem desenvolver suas atividades sem a intervenção limitadora do Estado ou com pouquíssimas restrições. Contudo, a realidade, já desde a Revolução Industrial, demonstra que essa ausência de limites à atividade econômica provoca efeitos nefastos para os direitos dos seres humanos.

Nesse contexto, o presente artigo objetiva analisar as deficiências e insuficiências do marco regulatório de responsabilização das empresas pela violação à dignidade humana no âmbito dos sistemas global e interamericano de proteção dos direitos humanos.



Para tal, foi realizada pesquisa bibliográfica na doutrina nacional e comparada, bem como pesquisa documental na legislação e jurisprudência internacionais, sendo esses dados analisados pelo método dedutivo.

Desse modo, inicia o trabalho com a exposição dos antecedentes do marco regulatório internacional global, incluindo uma síntese das principais tentativas para elaborar um documento com caráter vinculante, para, seguidamente, abordar a ausência da responsabilização das empresas no marco do Sistema Interamericano de Direitos Humanos, a partir da revisão da doutrina e da jurisprudência que dão suporte à posição da Corte e da Comissão Interamericana de Direitos Humanos, esperando, desse modo, evidenciar a necessidade urgente de uma mudança de paradigma.

2 MARCO REGULATÓRIO INTERNACIONAL: ANTECEDENTES

Cassel (2001) afirma que ainda reverbera nos tempos atuais o errôneo argumento de harmonia social na livre atuação empresarial, sendo premissa inexorável, dos defensores do livre mercado, a tese de que a menor regulamentação e interferência governamental nos negócios é capaz de gerar crescimento econômico, empregos e melhora na qualidade de vida dos trabalhadores. No entanto, a realidade mostra o contrário, ao se constatar as violações de direitos humanos continuamente cometidas pelas empresas, especialmente as transnacionais.

Trata-se de uma problemática, cujos antecedentes históricos remontam ao desenvolvimento industrial do continente europeu do século XIX, e que se agravou com o desenvolvimento da globalização e a consequente proliferação das empresas transnacionais, que, muitas vezes, buscam atuar nos países subdesenvolvidos ou em desenvolvimento, onde há acesso a uma vasta mão de obra necessitada e desesperada por emprego, legislação trabalhista pouco protetiva dos interesses dos trabalhadores, além de um sistema tributário atrativo. De fato, esses Estados, verdadeiros paraísos abertos ao lucro, reúnem todos os fatores que os empresários



buscam para diminuir os custos de sua produção, sendo consequência quase direta a exploração do trabalho.

The complaint about bypassing needy countries is misplaced. If multinationals avoid some poor countries, that is surely not surprising. They are businesses that must survive by making a profit. Indeed, no corporation ever managed to do sustained good by continually posting losses. If a country wants to attract investment, it has to provide an attractive environment. That generally implies having political stability and economic advantages such as cheap labor or exploitable natural re-sources. In the game of attracting investment, therefore, some countries are going to lose simply because they lack these attributes. (BHAGWATI, 2004, p. 162).

No contexto atual do mundo globalizado, portanto, é necessário adotar um novo paradigma de modo a expandir a concepção acerca de quais seriam os sujeitos do direito internacional, no intuito de atribuir personalidade jurídica internacional aos entes empresariais com atuação global.

Acerca disso, percebe-se que o conceito de poder soberano vem sofrendo um redimensionamento, principalmente após a globalização, com o mencionado fenômeno dela advindo, qual seja a difusão das empresas transnacionais. Nesse sentido, Susan Strange (2009) entende que os atributos que concedem ao ente a adjetivação de soberano, do ponto de vista internacional, merecem ser revisitados. Com efeito, a ideia irrestrita de que o Estado é a única realidade capaz de exercer influência no plano internacional, deriva mais de uma ideia enraizada de supremacia exclusiva estatal do que da soma de fatores teóricos ou empíricos. Senão, veja-se:

It has rightly been observed that the study of politics in most of the twentieth century has been 'colonized' by the state. What this means is that the subject has been so limited that at its broadest political theory concerned only states as political organisms, while in empirical research and teaching attention concentrated on comparative analysis of states - or even more narrowly (as in American politics) on the political institutions and issues of one particular state. One way or another, the state has come so to dominate the subject that almost everything else has been crowded out. Labor unions, business associations, lobbyists are all studied, and their behavior analyzed only in so far as they affect the functioning of the state. (STRANGE, 2009, p. 32).



Nesse sentido, o que se percebe atualmente é que as atividades empresariais de proporções globais são tão capazes quanto as atividades dos Estados de exercer influências no plano internacional, inclusive a partir de condutas irregulares, violadoras de costumes, normas e até de direitos humanos reconhecidos internacionalmente. Contudo, o que vigorou, por muito tempo, foi um vácuo regulamentar, não recebendo as violações cometidas por agentes não estatais a mesma atenção que as violações consumadas por Estados.

Throughout the past half century, states and international organizations have continued to expand the codification of international human rights law protecting the rights of individuals against governmental violations [...]. The creators of this ever-larger web of human rights obligations, however, failed to pay sufficient attention to some of the most powerful nonstate actors in the world, that is, transnational corporations and other business enterprises. With power should come responsibility, and international human rights law needs to focus adequately on these extremely potent international nonstate actors. (KRUGER; WEISSBRODT, 2003, p. 901).

Desse modo, em razão desse protagonismo internacional dos entes empresariais e do potencial lesivo de suas atividades aos direitos do homem, começaram os organismos internacionais, tardiamente, a partir de 1970, a direcionar suas atenções à regulamentação dessas atividades e à discussão acerca da possível responsabilidade das corporações.

Assim, já em 1970, a Organização das Nações Unidas (ONU), mais especificamente o Comitê Econômico e Social (*Economic and Social Council* [ECOSOC], em inglês), após intensas discussões acerca das estratégias para a Segunda Década de Desenvolvimento, que então se iniciava, fixou como um dos temas relevantes para monitoramento as “*restrictive business practices*” (ONU, 1970, p. 310).

No entanto, os primeiros esforços no sentido de discutir e regulamentar a atuação empresarial pelos organismos internacionais não foram isentos de obstáculos. Talvez o maior deles foi o limbo no qual se inseria a tentativa de impor limites às empresas no contexto do período inicial da globalização. Com efeito, a ONU, principal entidade do sistema global de proteção aos direitos humanos, ainda não



contava com a força política necessária para fazer com que os Estados aceitassem tais restrições. Por outro lado, os Estados nacionais não tinham força ou mesmo interesse em limitar os interesses de transnacionais dentro de seus territórios. Desse modo, logo no início da tensão entre empresas e direitos humanos, a realidade demonstrava as dificuldades de se impor obrigações, legalmente previstas em documentos específicos, às empresas violadoras de Direitos Humanos:

Since the end of the Cold War, there has been rapid globalization of the economy, but not of effective social regulation. Incipient global political institutions are too weak to regulate global corporate power, while national governments no longer have sufficient reach to regulate large multinationals. Corporate self-regulation has begun, but only haltingly and mostly ineffectively. (CASSEL, 2001, p. 261).

É, em virtude disso, que se pode dizer que as tentativas de regulamentação entre os anos de 1970 e 1980 foram, de certo modo, fracassadas. Em 28 de julho de 1972, o ECOSOC deu início a um estudo com o objetivo de analisar o papel e o impacto das corporações multinacionais nacionais, no desenvolvimento dos Estados e as suas interferências nas relações internacionais (ONU, 1972).

O interesse pela regulamentação de um código de conduta empresarial se consolidou em 1974, quando, na sexta sessão especial, a Assembleia Geral da ONU expôs, no conteúdo da “Declaração e do Programa de Ação para o Estabelecimento de uma Nova Ordem Econômica Internacional”, o objetivo de formular e implementar um código internacional de conduta no intuito de prevenir a interferência das corporações nos assuntos internos dos Estados hospedeiros (ONU, 1974).

No entanto, antes mesmo da tentativa de formular tal código de conduta, a Assembleia Geral adotou a “Carta dos Direitos e Deveres Econômicos dos Estados”, a qual faz breve menção às empresas transnacionais em seu artigo segundo:

Each State has the right: [...] To regulate and supervise the activities of transnational corporations within its national jurisdiction and take measures to ensure that such activities comply with its laws, rules and regulations and conform with its economic and social policies. Transnational corporations shall not intervene in the internal affairs of a host State. Every State should,



with full regard for its sovereign rights, cooperate with other States in the exercise of the right set forth in this subparagraph (ONU, 1974).

Outro ponto marcante do ano de 1974 para o processo de regulamentação da atuação empresarial internacional foi a instituição da Comissão sobre Corporações Transnacionais, por meio da Resolução 1913 (LVII), do ECOSOC (ECOSOC, 1974). Tal órgão já nasceria com o encargo de auxiliar o ECOSOC a desenvolver o supracitado código de conduta.

Em 1976, a Comissão sobre Corporações Transnacionais, visando reforçar o engajamento na formulação desse código, instituiu o Grupo de Trabalho sobre o Código de Conduta para que este tomasse a frente na promoção das discussões entre os Estados e demais interessados, com o fito de que, ao final dos trabalhos, se formulasse um projeto de código (ONU, 1976).

Somente em 1982, depois de intensas negociações, discussões e prorrogações, o Grupo de Trabalho finalmente entregou um projeto de código à Comissão sobre Corporações Transnacionais, sendo que, ainda sem definição quanto a pontos cruciais, tais como a definição da abrangência do conceito de corporações transnacionais, a natureza legal do código (se obrigatório ou meramente voluntário) e a verdadeira finalidade da aplicação do código. Assim, em virtude da incompletude do projeto, prorrogou-se para o ano seguinte a complementação do documento (ONU, 1982). No entanto, não foi a exitosa a tentativa de complementação nas sessões em 1983, sendo prorrogada mais uma vez (ONU, 1983). Os anos que se seguiram foram de sucessivas prorrogações para as sessões seguintes, somente adiando a constatação de que o contexto do período não permitia um consenso acerca dos termos que o código de conduta tentava implementar, sendo as discussões sobre o mesmo definitivamente encerradas em 1992 (ONU, 1992).

Assim, pode-se dizer que a tentativa de estabelecer um regulamento para normatizar a atuação das empresas no âmbito internacional, apesar dos esforços despendidos pela ONU, foi fracassada. Nesse sentido:



El proyecto de Código de Conducta fue presentado en la octava sesión de la Comisión sobre Corporaciones Transnacionales, en 1982. Sin embargo, y como resultado del intenso debate entre las diferentes facciones que intervinieron en torno al trato de las corporaciones transnacionales, se consideró que estaba aún incompleto, por lo que fue revisado en varias ocasiones. Lentamente, el Código fue perdiendo su característica ideología regulatoria, acercándose más al objetivo de los países desarrollados, que contemplaba un código minimalista en el que se establecieran directrices y no normas vinculantes; así, la última versión del código fue presentada en mayo de 1990. A pesar de que existía la impresión de que podría finalmente llegarse a un consenso las negociaciones fueron definitivamente suspendidas en julio de 1992, y la Comisión sobre Corporaciones Transnacionales fue renombrada y adjunta a otras áreas de trabajo de las Naciones Unidas en 1994. (RIVERA, 2013 p. 319).

Apesar da investida frustrada por parte das ONU no que se refere à aprovação do código de conduta para os entes empresariais, dois documentos, ambos do final da década de 1970, trouxeram os primeiros traços do corpo normativo em termos de inter-relacionamento entre empresas e direitos humanos. São a “Declaração Tripartida de Princípios sobre Empresas Multinacionais e Política Social”, da Organização Internacional do Trabalho (OIT), e os “Princípios Diretivos da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico” da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), referentes às empresas multinacionais, aprovados, respectivamente, nos anos de 1977 e 1979. São normas de *soft law*, não sujeitando os Estados ou as próprias multinacionais à responsabilização pelo descumprimento de suas disposições (OZDEN, 2017).

Os anos foram passando e uma série de tentativas frustradas de regulação foram se sucedendo. Uma virada esperançosa aconteceu, em 2005, quando o Conselho Econômico e Social aprovou a nomeação de John Ruggie como Representante Especial, para a construção do marco regulatório internacional sobre empresas e direitos humanos.

John Ruggie, professor da Universidade de Harvard, desempenhou dois mandatos de três anos como Representante Especial da ONU. O primeiro entre os anos de 2005 a 2008, tendo como resultado um relatório denominado “Marco Conceitual da ONU para Proteger, Respeitar e Reparar sobre Empresas e Direitos Humanos” (ONU, 2008), e o segundo entre os anos de 2009 e 2011, culminando nos



“Princípios Orientadores sobre Empresas e Direitos Humanos”, o qual teria a finalidade de implementar e operacionalizar o Marco Conceitual (RIVERA, 2013). Ademais, ainda nesse segundo mandato, o Representante Especial do Secretário-Geral, no âmbito do Escritório do Alto Comissariado da ONU para os Direitos Humanos, atuou no sentido da criação de um Grupo de Trabalho para a questão dos direitos humanos e corporações transnacionais e outras empresas comerciais, tendo entrado em funcionamento em 2011.

Com efeito o relatório sobre o “Marco Conceitual para Proteger, Respeitar e Reparar” tem a virtude de estabelecer diretamente obrigações tanto para os Estados como para as Empresas, sendo o principal documento do corpo normativo internacional referente aos entes empresariais, destacando parâmetros para as atividades negociais. O documento se funda em três pilares básicos, quais sejam: a obrigação do Estado de proteger os seres humanos de violações por parte de terceiros, especialmente empresas; a obrigação das corporações de respeitar os direitos humanos reconhecidos, ou seja, abster-se de violar os valores da dignidade humana, além de respeitar o conceito de “*due diligence*” (diligência devida); e o acesso a mecanismos de reparação, direcionando-se tanto aos Estados como aos empresários (RUGGIE, 2008).

Segundo esse Relatório de 2008, a obrigação estatal de proteger é entendida pelo direito internacional como o dever dos Estados de salvaguardar os direitos humanos de abusos praticados por terceiros não estatais, incluindo as empresas. Desse modo, os Estados devem tomar todas as medidas necessárias para proteger os direitos humanos, especialmente prevenindo, investigando e punindo os abusos cometidos, promovendo o acesso aos meios de reparação. Para tanto, teriam os Estados certa discricionariedade para escolher quais medidas tomar, devendo tais medidas abranger todos os tipos de atividade empresarial.

Em março de 2011, John Ruggie apresentou um relatório final denominado “Princípios Orientadores sobre Empresas e Direitos Humanos da ONU”, conhecido como Relatório Ruggie, visando implementar e detalhar o Marco Conceitual de 2008. Pode-se dizer que:



The Guiding Principles' normative contribution was in elaborating the implications of existing standards and practices for States and businesses; integrating them within a single, coherent and comprehensive template; and identifying where the current regime fell short and how it should be improved. (ONU, 2011, p. 716).

No mesmo ano, o Conselho de Direitos Humanos acolheu o Relatório Ruggie, estabelecendo um Grupo de Trabalho para a disseminação e implementação do documento, com a incumbência de entregar anualmente um relatório acerca dos trabalhos realizados. Ademais, foi estabelecido um Fórum sobre Empresas e Direitos Humanos, sob a égide do Grupo de Trabalho, para debater sobre os desafios na implementação desse Relatório de 2011 e para promover a cooperação internacional sobre questões relacionadas às empresas e aos direitos humanos (ONU, 2011).

Apesar de ser um documento bem detalhado e com conceitos bem delimitados, o Relatório Ruggie de 2011 possui natureza jurídica de *soft law*, ou seja, de mera orientação para os Estados e empresários. É, nesse sentido, que López-Hurtado (2016) entende ser difícil que, na prática, esses princípios sejam observados, uma vez que o limbo jurídico da velha forma de governança internacional em matéria de direitos humanos e empresas se mantém. Os Estados continuam sem poder responsabilizar empresas transnacionais, cuja atuação ultrapassa as fronteiras de um ou mais países, enquanto a ONU também não possui força jurídica e política para regular a mesma questão.

3 EMPRESAS E DIREITOS HUMANOS NO SISTEMA INTERAMERICANO DE DIREITOS HUMANOS

Inobstante o reconhecimento de que as empresas são tão capazes quanto os Estados de violar direitos humanos, o tratamento da responsabilização desses entes, no âmbito do Sistema Interamericano de Direitos Humanos (SIDH) não tem se mostrado satisfatório, abrindo uma lacuna, um verdadeiro vácuo, no que se refere à



proteção da dignidade humana, não havendo uma resposta satisfatória para os danos causados pelas empresas.

Essa lacuna se deve ao fato de ter o SIDH sido idealizado centrado na figura dos Estados, uma vez que, na sua origem, os direitos humanos foram teorizados como mecanismos de proteção dos indivíduos apenas contra o Estado, e não contra particulares (LOPES, 2001).

Assim, a Convenção Americana sobre Direitos Humanos (CADH), de 1969, foi formulada com a previsão de deveres direcionados apenas aos Estados. O artigo 1º prevê que os “Estados Partes nesta Convenção comprometem-se a respeitar os direitos e liberdades nela reconhecidos e a garantir seu livre e pleno exercício a toda pessoa que esteja sujeita à sua jurisdição” (OEA, 1969). Por sua vez, o artigo 2º estabelece que os Estados devem adotar em suas legislações as medidas necessárias para efetivas os direitos e liberdades previstos na convenção (OEA, 1969).

No que se refere às funções da Comissão Interamericana de Direitos Humanos (CIDH), o artigo 41.b da CADH prevê como a formulação de recomendações aos Estados, no sentido de adotarem medidas para promover o respeito aos direitos nela reconhecidos (OEA, 1969). Ainda em relação à CIDH, o artigo 44 estabelece que tem competência para receber petições que contenham denúncias ou queixas de violações por Estados (OEA, 1969).

No caso da Corte Interamericana de Direitos Humanos (CorteIDH), o artigo 62.3, da CADH estabelece que àquela compete conhecer as controvérsias relativas à interpretação e aplicação de suas disposições, apenas quando as denúncias forem direcionadas contra Estados partes que tenham reconhecido a especial competência jurisdicional do tribunal.

Percebe-se, assim, que a CADH em nenhum de seus dispositivos direciona a responsabilização pelas violações de direitos humanos a terceiros não estatais, o que leva à premissa de que, no âmbito do SIDH, os entes empresariais não estão sujeitos à competência da CIDH e da CorteIDH, devendo-se tal panorama a diversos fatores.



Um desses fatores se relaciona justamente ao fato de que no SIDH, alinhado ao viés estadocêntrico, não se reconhece a personalidade jurídica de direito internacional aos atores não-estatais, e, por conseguinte, aos entes empresariais.

Nessa toada, percebe-se a importância e a relevância da extensão da personalidade internacional às empresas, uma vez que se mostra como condição para figurarem como partes nos tratados internacionais destinados a impor deveres e obrigações em relação aos direitos humanos.

No entanto, apesar disso, grande parte das discussões acerca da extensão da personalidade jurídica de direito internacional a atores não-estatais esbarra na própria utilidade do enquadramento dos variados agentes na ficção jurídica que é a atribuição de personalidade jurídica. Com efeito, segundo Ruth Wedgwood (1999), em tom crítico, tal classificação dos sujeitos do direito internacional não acompanha a real evolução desse ramo, principalmente quando a realidade demonstra que cada vez mais as relações internacionais são protagonizadas por empresas transnacionais e outros atores diferentes dos Estados.

De fato, entende-se que a personalidade internacional se apresenta como ficção jurídica, servindo para dar tratamento jurídico a situações práticas que demandam uma resposta do Direito: *“It is important to keep in mind that legal personality is a legal fiction, a legal tool that serves practical purposes.”* (JÄGUERS, 1999, p. 262). Formula-se que as ficções jurídicas criadas devem obedecer a realidade dos fatos, e não o contrário. Desse modo, as mudanças sociais não podem ficar engessadas e sem a devida resposta em razão do fato de existir institutos jurídicos que ainda não as vislumbraram. Contrariamente, as ficções jurídicas são recursos destinados a sintonizar o Direito e a realidade, devendo incorporar as novas demandas sociais, tal como a capacidade de influência dos agentes econômicos privados nos mais diversos âmbitos e a sua igual capacidade de gerar impactos negativos sobre os valores da dignidade humana. Deveras, acerca das ficções jurídicas, tem-se que:



Le but de la fiction consiste à aplanir les difficultés qui sont inhérentes à l'adoption et à l'application de nouvelles règles du droit plus ou moins incisives. Elle laisse la doctrine traditionnelle intacte dans son ancienne forme, sans cependant diminuer en quoi que soit la pleine efficacité de la forme nouvelle. La fiction tourne les difficultés au lieu de les résoudre. Elle n'est, en cela, que la solution scientifiquement imparfaite d'un problème, et mérite, comme l'acte apparent d'être nommée un mensonge technique consacré par la nécessité. (JHERING, 1880, p.295)

Com efeito, não pode prevalecer a existência de uma lacuna na proteção dos direitos humanos em razão do mero apego a uma visão restrita acerca dos sujeitos do direito internacional. Assim, não deve ser preferido o entendimento pelo qual se desprivilegia a funcionalização do Direito, segundo o qual a ausência de personalidade jurídica impediria que fossem impostos deveres e obrigações aos agentes não estatais.

Contudo, ainda prevalece o modelo tradicional do direito internacional, segundo o qual, como demonstra Ibrahim Kanalan (2016), são dois os critérios necessários para que alguém possa obrigado a respeitar as normas internacionais de direitos humanos: primeiro, o ator deve ter reconhecida sua qualidade de sujeito do direito internacional; segundo, deve haver normas expressas direcionando obrigações de direitos humanos a esses entes. Nessa perspectiva, percebe-se a atualidade do debate sobre a personalidade internacional como condição para a assunção de responsabilidades pelos danos causados aos valores da dignidade humana. Assim, muito se discute sobre a personalidade das empresas transnacionais, existindo entendimentos contrários e favoráveis a essa extensão, devendo, no entanto, prevalecer, por questões de ordem fático-jurídicas, o enquadramento dos entes empresariais entre os sujeitos do direito internacional.

Segundo Andrew Clapham, em uma abordagem mais ampla, atribui-se esse não reconhecimento da personalidade jurídica a duas questões:

Resistance to the recognition of international legal personality for corporations owes much to two fears. First is a fear that foreign corporations would somehow be able more easily to interfere in the political and economic affairs of states if they were acknowledged to possess a degree of international legal personality. Second is a fear that these foreign corporations would be able to trigger excessive diplomatic protection for national companies of the host



state where the foreign nationals are controlling shareholders in those national companies. (CLAPHAM, 2006, p. 78).

Contudo, tais motivações demonstram que a falta de extensão da personalidade internacional às empresas está muito mais ligada a questões político-econômicas do que a uma incoerência jurídica. De fato, o principal receio dos Estados, sujeitos primários do direito internacional, é a perda da sua supremacia no âmbito das relações internacionais. Tal panorama parece ser inevitável, como mostra Puppim de Oliveira (2013), afirmando que, em 2012, dentre as 150 maiores entidades econômicas do mundo, em termos de PIB e receita, 100 eram empresas, tendendo esse número a convergir cada vez mais. Em vista disso, em uma perspectiva crítica, Andrew Clapham (2006) alerta que a tentativa de qualificar a personalidade jurídica internacional à luz do viés estadocêntrico negligência as consequências das ações de poderosos atores no cenário internacional, aos quais poderiam ser impostos deveres e obrigações.

Desse modo, a qualificação dos sujeitos internacionais deve se guiar por parâmetros jurídicos objetivos, direcionados à prevalência da proteção da dignidade humana e ao respeito às mudanças sociais. Nessa perspectiva, para Jorge Miranda (2009) o sujeito, para ter personalidade internacional, precisa observar cumprir dois pressupostos, quais sejam a prática de atividades jurídico-internacionalmente relevantes e a virtualidade de uma relação direta com outros sujeitos.

Não é diferente o pensamento de Andrew Clapham:

As long as we admit that individuals have rights and duties under customary international human rights law and international humanitarian law, we have to admit that legal persons may also possess the international legal personality necessary to enjoy some of these rights, and conversely to be prosecuted or held accountable for violations of the relevant international duties. (CLAPHAM, 2006, p. 79).

No contexto de um mundo globalizado não mais se pode sustentar que as empresas não estejam no centro das relações econômicas internacionais, negociando, em termos práticos, em paridade com os Estados, os quais muitas vezes



se beneficiam com o processo de transnacionalização das atividades econômicas privadas:

Neste sentido, as empresas passam a deslocar não somente suas atividades aos demais países, mas também a sua forma de gerir tais atividades, por intermédio de negociações com os países de acolhida. Na qual se pactuam o dever de ingerência do Estado receptor na administração empresarial, assim como, a percepção de benefícios pela instalação de filiais no território estatal (relativização de direitos trabalhistas, tributação mais favorável com benefícios fiscais) e, em contrapartida, ofertando manutenção de postos de trabalho e circulação de riqueza. (SILVEIRA; ALMEIDA, 2015, p. 358).

Na mesma perspectiva, segundo Cretella Neto (2006), são as empresas transnacionais as verdadeiras responsáveis pela maior parte das transações econômicas no mercado internacional, em virtude tanto de seu domínio econômico no comércio global, protagonizando a maior parcela dos investimentos internacionais, quanto pelo fato de se situarem no centro dos movimentos transfronteiriços de capital.

Já quanto ao segundo pressuposto, Nicola Jäguers (1999, p. 264) destaca sua importância na extensão da personalidade internacional às empresas transnacionais:

Where entities have not been granted legal personality by treaty provisions or by explicit recognition by others parties, the best way to ascertain whether an entity does or does not have legal personality is to find out if it in fact possesses any rights or duties under international law. This last mentioned method of acquiring legal personality opens possibilities regarding the present topic: MNCs (JÄGUERS, 1999, p. 264).

Nessa linha de pensamento, é inegável que atualmente existem normas de direito internacional voltadas direta ou indiretamente às empresas, tanto de *soft law* como de *hard law*. Em relação ao primeiro grupo, ou seja, em relação ao corpo normativo não dotado de exigibilidade jurídica direcionado às empresas, tem-se como exemplos a “Declaração Tripartida da Organização Internacional do Trabalho” (1977), os “Diretivos da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico” (1979), o “Pacto Global” (2000), as “Normas sobre a Responsabilidade das Corporações Transnacionais e outras Empresas em Relação a Direitos Humanos” (2003) e os “Princípios Orientadores sobre Empresas e Direitos Humanos da ONU”



(2011). Todos esses documentos foram formulados com o objetivo de disponibilizar parâmetros para uma atuação empresarial mais responsável em relação aos direitos humanos, ao comércio e ao trabalho, sendo inquestionável a sua caracterização como fontes do direito internacional.

Ainda na mesma linha, Giannattasio, Nogueira e Biscaia (2018) destacam a existência de dois documentos normativos de *hard law* no direito internacional que permitem que entes empresariais ocupem o polo ativo em demandas referentes as suas disposições, tornando inquestionável a possibilidade de atribuição de personalidade jurídica a esses atores não-estatais no cenário internacional. Ambos os instrumentos se inserem no contexto do Tribunal Internacional do Direito do Mar, quais sejam: a “Convenção das Nações Unidas sobre Direito do Mar” (1982), ou “Convenção de Montego Bay” e o “Regimento do ITLOS” (1997).

Em relação à possibilidade de as empresas ocuparem o polo passivo de demandas no direito internacional, são notáveis os casos no contexto da arbitragem internacional. Com efeito, há registros de litígios no âmbito do Centro Internacional para a Arbitragem de Disputas sobre Investimentos (ICSID), nos quais empresas foram efetivamente demandas. De fato, a “*Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of other States*”, de 2006, em seu art. 25, prevê que o escopo do centro é facilitar a resolução de conflitos sobre investimentos entre Estados-parte e nacionais de outros Estados, independentemente se pessoa física ou jurídica.

No entanto, apesar dos argumentos acima referidos, o SIDH, segundo Giannattasio, Nogueira e Biscaia (2018), se afilia ao modelo que não reconhece a personalidade jurídica internacional das empresas para figurarem como partes em suas demandas. De fato, apesar da notoriedade das violações de direitos humanos cometidas por empresas, os órgãos do SIDH ainda se limitam a atribuir responsabilidades diretas aos Estados, e não aos verdadeiros causadores dos danos:

No primeiro caso, as empresas não são percebidas como possíveis destinatárias de normas jurídicas internacionais que lhes atribuíssem deveres diretos – isto é, elas não são consideradas sujeitos de DI. Por esse motivo,



sequer poderiam ser responsabilizadas internacionalmente, restando ao Estado esse papel.

No segundo caso, há uma estrutura jurídico-normativa internacional que atribui de maneira expressa direitos e deveres diretamente a empresas mediante normas jurídicas (*soft law*), mas que exclui a possibilidade de elas serem responsabilizadas diretamente perante a ordem internacional. Por isso, neste segundo caso, apesar de elas serem sujeitos de DI, a própria ordem internacional modula a possibilidade de as responsabilizar, reenviando ainda uma vez tal incumbência indireta aos Estados. (GIANNATTASIO; NOGUEIRA; BISCAIA, 2018, p. 66).

A confirmação dessa opção do SIDH se encontra na Opinião Consultiva n. OC 22/16 (CORTEIDH, 2016), na qual a CortelDH reconheceu que as pessoas jurídicas não estão contempladas pela CADH em nenhuma forma de interpretação, seja literal, teleológica, sistemática ou mesmo evolutiva (1969):

La Corte reitera que ya ha establecido que el artículo 1.2 de la Convención establece que los derechos reconocidos en dicho instrumento corresponden a personas, es decir, a seres humanos [...].

Teniendo en cuenta lo anterior, es claro que de la lectura literal del artículo 1.2 de la Convención se excluye a otros tipos de personas que no sean seres humanos de la protección brindada por dicho tratado. Lo anterior implica que las personas jurídicas en el marco de la Convención Americana no son titulares de los derechos establecidos en ésta y, por tanto, no pueden presentar peticiones o acceder directamente, en calidad de presuntas víctimas y haciendo valer derechos humanos como propios, ante el sistema interamericano. (CORTEIDH, 2016).

Desse modo, no SIDH o entendimento que guia a resposta às violações de direitos humanos produzidas por empresas é que os Estados nos quais se deram as violações serão os responsáveis, uma vez que são os Estados os que possuem o dever de proteger os indivíduos das ações e omissões lesivas aos direitos humanos nos seus territórios: *“It is illegal act by the non-state actor that is seen here as a violation of human rights. State responsibility follows where the state has failed in its due diligence obligations under the Convention”* (CLAPHAM, 2006, p. 425).

A CortelDH tem reproduzido essa tese em várias decisões, como no caso Velásquez Rodríguez vs. Honduras:



É então claro que, em princípio, é imputável ao Estado toda violação aos direitos reconhecidos pela Convenção realizada por um ato do poder público ou de pessoas que atuam se beneficiando dos poderes que ostentam por seu caráter oficial. Não obstante, não se esgotam ali as situações nas quais um Estado está obrigado a prevenir, investigar e punir as violações aos direitos humanos, nem as hipóteses em que sua responsabilidade pode ver-se comprometida por efeito de uma lesão a esses direitos. Com efeito, um fato ilícito violatório dos direitos humanos que inicialmente não resulte imputável diretamente a um Estado, por exemplo, por ser obra de um particular ou porque o autor da transgressão não foi identificado, pode acarretar a responsabilidade internacional do Estado, não por esse fato em si mesmo, mas pela falta da devida diligência para prevenir a violação ou para tratá-la nos termos requeridos pela Convenção. (CORTEIDH, 1988, p. 34).

Com efeito, a CortelDH, no contexto do mencionado caso, entendeu que as infrações a direitos humanos não podem ficar submetidas aos elementos psicológicos do autor do dano, no sentido de condicionar a culpabilidade individual dos causadores das violações. Assim, mostra-se irrelevante investigar a intenção ou a motivação do agente violador, não importando, muito menos, a sua identificação individual, sendo decisivo sim elucidar se o ato teve a conivência do Estado ou se este foi omissivo no seu dever de prevenção. Em suma, o Estado possui o dever de prevenir violações de direitos humanos em seu território e, uma vez ocorrido dano aos valores da dignidade humana, deve investigar e impor as sanções aos causadores do dano, bem como assegurar reparação às vítimas (CORTEIDH, 1988).

Nas hipóteses de violações de direitos humanos perpetradas por terceiros não-estatais, a responsabilização do Estado nasce da sua falha ou omissão na proteção e na garantia dos direitos humanos reconhecidos na CADH, ao permitir que os indivíduos em seu território sofram com os atos lesivos praticados por outros indivíduos ou empresas. Desse modo, no caso acima citado, a CortelDH condenou o Estado de Honduras pelas violações de direitos humanos cometidas por terceiros não-estatais dentro de seu território, estando obrigado a reparar as vítimas.

Também no caso da Comunidade Indígena Mayagna (Sumo) Awas Tingni vs. Nicarágua, a CortelDH deixou claro seu posicionamento em relação à responsabilidade exclusiva do Estado quando de sua omissão em relação à garantia



e à proteção dos direitos humanos resultam violações por parte de agentes não estatais (CORTEIDH, 2001):

[...] a Corte adverte que os limites do território sobre os quais existe esse direito de propriedade não foram efetivamente delimitados e demarcados pelo Estado. Essa situação tem criado um clima de incerteza permanente entre os membros da Comunidade Awás Tingni já que não sabem com certeza até onde se estende geograficamente seu direito de propriedade comunal e, conseqüentemente, desconhecem até onde podem usar e gozar livremente dos respectivos bens [...]. Com relação ao anterior, e tendo presente o critério adotado pela Corte em aplicação do artigo 29.b da Convenção (par. 148 supra), a Corte considera que, à luz do artigo 21 da Convenção, o Estado violou o direito ao uso e ao gozo dos bens dos membros da Comunidade Mayagna Awás Tingni, uma vez que não delimitou e demarcou sua propriedade comunal, e que outorgou concessões a terceiros para a exploração de bens e recursos localizados em uma área que pode chegar a corresponder, total ou parcialmente, aos terrenos sobre os quais deverá recair a delimitação, demarcação e titulação correspondentes. (CORTEIDH, 2001, p. 78-79)

Por fim, há ainda mais um registro que se soma aos demais para confirmar o posicionamento da CorteIDH. Segundo Andrew Clapham (2006), a Opinião Consultiva OC 18/03, relativa aos direitos dos trabalhadores migrantes, deixa claro o estabelecimento de obrigações aos Estados referentes à prevenção da discriminação por parte de trabalhadores privados em relação aos migrantes no local da prestação dos serviços.

O entendimento da CorteIDH, em relação à criação de obrigações de direitos humanos a terceiros não estatais, é a de que a não-discriminação é considerada um princípio de *jus cogens*, peremptório, no bojo dos costumes de direito internacional, tendo em vista que orienta toda a estrutura jurídica nacional e internacional, sendo um princípio fundamental na produção normativa em geral (CORTEIDH, 2003):

The principle of equality before the law and non-discrimination permeates every act of the powers of the State, in all their manifestations, related to respecting and ensuring human rights. Indeed, this principle may be considered peremptory under general international law, inasmuch as it applies to all States, whether or not they are party to a specific international treaty, and gives rise to effects with regard to third parties, including individuals. This implies that the State, both internationally and in its domestic legal system, and by means of the acts of any of its powers or of third parties who act under



its tolerance, acquiescence or negligence, cannot behave in a way that is contrary to the principle of equality and non-discrimination, to the detriment of a determined group of persons. (CORTEIDH, 2003, p. 99).

Ademais, além do caráter de *jus cogens* do princípio da igualdade perante a lei, as obrigações que dele emanam são dotadas, na perspectiva da CorteIDH (2003), de efeito *erga omnes*, obrigando a todos os sujeitos submetidos a tal princípio, seja estatal ou não estatal.

The effects of the fundamental principle of equality and non-discrimination encompass all States, precisely because this principle, which belongs to the realm of jus cogens and is of a peremptory character, entails obligations erga omnes of protection that bind all States and give rise to effects with regard to third parties, including individuals. (CORTEIDH, 2003, p. 101).

Nessa linha de entendimento, para a CorteIDH (2003), o caráter de *jus cogens* do princípio da não-discriminação e igualdade perante a lei, bem como seu efeito *erga omnes*, levam à conclusão de que tais princípios são aplicáveis tanto nas relações verticais, entre Estados e indivíduos, como nas relações horizontais, entre indivíduos. Ou seja, em relevante precedente, a CorteIDH admitiu a possibilidade do efeito horizontal dos direitos humanos em situações específicas, consideradas as peculiaridades dos valores envolvidos:

In this way, the obligation to respect and ensure human rights, which normally has effects on the relations between the State and the individuals subject to its jurisdiction, also has effects on relations between individuals. As regards this Advisory Opinion, the said effects of the obligation to respect human rights in relations between individuals is defined in the context of the private employment relationship, under which the employer must respect the human rights of his workers. (CORTEIDH, 2003, p. 108).

Desse modo, nesse caso específico, A CorteIDH reconheceu que as normas de direitos humanos previstas na CADH podem ser aplicadas diretamente nas relações entre atores privados, entre indivíduos, nas quais não há a figura do Estado em um dos polos. Com efeito, a horizontalidade e aplicação dos *standards* internacionais de direitos humanos nas relações particulares “significa que os efeitos



dos direitos fundamentais deixam de ser apenas *efeitos verticais* perante o Estado para passarem a ser *efeitos horizontais* perante entidades privadas (*efeito externo dos direitos fundamentais*)” (CANOTILHO, 1993, p. 593).

Nessa linha, Ibrahim Kanalan (2016) destaca a importância do reconhecimento do efeito horizontal dos direitos humanos reconhecidos na órbita internacional sobre as relações dos agentes econômicos privados, principalmente das empresas transnacionais. Primeiro pelo fato de que as normas internas são inadequadas e pouco eficazes para proteger os direitos humanos contra as ingerências promovidas pelas empresas transnacionais, que atuam em diversos Estados, reclamando uma abordagem concentrada para impedir que violem os valores da dignidade humana dos indivíduos, os quais impactam no exercício de suas atividades. De fato, jamais se mostrará efetiva a imposição de responsabilidades apenas em um ou em outro Estado quando em outros é dada a mais ampla liberdade aos empresários. Ademais, na mesma ótica, outro obstáculo pode ser destacado:

On the other, the home states of TNCs are often not interested in producing comprehensive binding regulations; due to the asymmetrical power and economic relations, host states are also often either not interested or not able to regulate the human rights violations of private actors. Furthermore, this option poses difficulties and uncertainties concerning the legal procedural criteria and the political relevance of these cases can significantly influence the judicial process. (KANALAN, 2016, p. 428).

No entanto, apesar do avanço promovido pela Opinião Consultiva OC 18/03, a sua conclusão, segundo Fachin e Bolzani (2018), foi que os Estados é que possuem o dever de proteger os direitos humanos em face à atuação de terceiros não-estatais que mantenham ou favoreçam situações de discriminação. No mesmo sentido, as autoras bem destacam a contrarrevolução que foi a conclusão da mencionada OC, quando comparada a algumas passagens:

Entretanto, nos moldes das estruturas do Sistema Interamericano, somente os Estados podem ser responsabilizados frente a violações de direitos humanos. Assim, ainda que os efeitos dos direitos atinjam terceiros, somente os Estados estão vinculados em caso de violações. Decidiu a Corte IDH que cumpre ao Estado criar um ordenamento jurídico interno que faça valer os



direitos humanos nas relações privadas, impedindo a violação dos standards mínimos internacionais. (FACHIN; BOLZANI, 2018, p. 219).

Dado tudo isso, a conclusão é a de que no âmbito do SIDH, as empresas não possuem personalidade jurídica de direito internacional, o que impede que sejam partes na CADH e, conseqüentemente, que sejam responsabilizadas diretamente pelos danos que causem aos direitos humanos dos indivíduos inseridos no contexto de suas atividades perante a CIDH e a CortelIDH. Assim, prevalece, “portanto, a teoria da eficácia horizontal indireta dos direitos humanos por violações praticadas por particulares o que neste contexto, não é suficiente para promover uma efetiva tutela dos direitos humanos” (FACHIN; BOLZANI, 2018, p. 221).

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A realidade vem insistentemente demonstrando que a atividade empresarial pode ser tão ou mais violadora de direitos humanos do que a estatal. Essa situação agrava-se ainda mais em se tratando de empresas transnacionais, haja vista a insuficiente força ou a falta de interesse de muitos Estados para reprimir essas violações.

No atual panorama globalizado, os Estados, especialmente os subdesenvolvidos ou em desenvolvimento, não são capazes de regular e controlar tudo. São as empresas transnacionais as que dominam o mercado econômico mundial, protagonizando a maior parcela dos investimentos nos Estados, gerando, assim, diversos benefícios como desenvolvimento tecnológico, geração de empregos, aumento de receitas tributárias, etc. Justamente por isso, os Estados costumam se omitir na tomada de medidas de responsabilização desses entes empresariais pelos danos humanos e ambientais eventualmente gerados.

Diante dessa problemática, o direito internacional não tem se mostrado satisfatório, ao insistir em perpetuar a lacuna, um verdadeiro vácuo, no que se refere



ao reconhecimento das empresas como sujeitos suscetíveis de responsabilização internacional.

Organismos internacionais, como a Organização das Nações Unidas (ONU), há anos vêm voltando suas atenções para a relação entre as empresas e os direitos humanos, principalmente no que diz respeito aos danos causados por aquelas sobre os valores da dignidade humana, porém, sem ainda ter conseguido elaborar um documento com caráter vinculante.

A situação no âmbito do Sistema Interamericano de Direitos Humanos não é diferente, na medida em que se tratando do enquadramento jurídico das empresas, prevalece ainda o viés estadocêntrico. O que deveria prevalecer é a centralidade do ser humano e não do Estado, de modo a possibilitar a ampliação da responsabilização para as empresas pelo desenvolvimento de atividades contrárias à dignidade humana, sob pena de se perpetuar a presente lacuna existente na efetivação dos direitos humanos, denunciada no presente trabalho.

REFERÊNCIAS

BHAGWATI, Jagdish. *In Defense of Globalization*. Disponível em: <https://pt.scribd.com/doc/22984360/Bhagwati-In-Defense-of-Globalization>. Acesso em: 29 mar. 2021.

ECOSOC – ECONOMIC AND SOCIAL COUNCIL. **Resolução 1913 (LVII)**, 1974. Disponível em: https://digitallibrary.un.org/record/215243/files/E_RES_1913%28LVII%29-EN.pdf. Acesso em: 15. mar. 2021.

KRUGER, Maria; WEISSBRODT, David. *Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights*. Disponível em: https://scholarship.law.umn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1247&context=faculty_articles Acesso em: 1 abr. 2021.

LÓPEZ-HURTADO, Carlos. *Los principios rectores sobre empresas y derechos humanos: reflexiones críticas sobre su puesta em prática y perspectivas*. **Revista Internacional de Direitos Humanos e Empresas**, n.1, v. 1, p. 3-28, 2016.



OEA – ORGANIZAÇÃO DOS ESTADOS AMERICANOS. **Convenção Americana de Direitos Humanos**, 22 de novembro de 1969. Disponível em: https://www.cidh.oas.org/basicos/portugues/c.convencao_americana.htm. Acesso em: 7.mar. 2021.

OIT – ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO. **Declaração Tripartida de Princípios sobre Empresas Multinacionais e Política Social**, novembro 2000. Disponível em: https://www.ilo.org/brasilia/publicacoes/WCMS_227046/lang-pt/index.htm Acesso em: 2 abr. 2021.

ONU - ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS. Consejo de Derechos Humanos. Asamblea General. 17º período de sesiones. Tema 3 de la Agenda. **Informe del Representante Especial del Secretario General para la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas**, John Ruggie. Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para "proteger, respetar y remediar". 21 de marzo de 2011. Disponível em: https://scholar.googleusercontent.com/scholar?q=cache:0kl4pCEnwSkJ:scholar.google.com/+principios+ruggie+empresas&hl=pt-BR&as_sdt=0,5 Acesso em: 21 mar. 2021.

ONU – ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. **Yearbook of the United Nations of 1970**. Disponível em: <https://www.unmultimedia.org/searchers/yearbook/page.jsp?q=business%20practice&start=0&total=6&srstart=0&volumeFacet=1970&searchType=advanced&outline=false>. Acesso em: 29 mar. 2021.

ONU – ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. **Yearbook of the United Nations of 1972**. Disponível em: <https://www.unmultimedia.org/searchers/yearbook/page.jsp?q=multinational%20corporation&start=0&total=6&srstart=0&volumeFacet=1972&searchType=advanced&outline=false>. Acesso em: 12 mar. 2021.

ONU – ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. **Yearbook of the United Nations of 1974**. Disponível em: <https://www.unmultimedia.org/searchers/yearbook/page.jsp?bookpage=480&volume=1974>. Acesso em: 30 mar. 2021.

ONU – ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. **Yearbook of the United Nations of 1976**. Disponível em: <https://www.unmultimedia.org/searchers/yearbook/page.jsp?bookpage=459&volume=1976>. Acesso em: 19 mar. 2021.

ONU – ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. **Yearbook of the United Nations of 1982**. Disponível em:



<https://www.unmultimedia.org/searchers/yearbook/page.jsp?volume=1982&page=795&searchType=advanced>. Acesso em: 18 mar. 2021.

ONU – ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. **Yearbook of the United Nations of 1983**. Disponível em: <https://www.unmultimedia.org/searchers/yearbook/page.jsp?bookpage=605&volume=1983>. Acesso em: 16 mar. 2021.

ONU – ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. **Yearbook of the United Nations of 1992**. Disponível em: <https://www.unmultimedia.org/searchers/yearbook/page.jsp?volume=1992&page=654&searchType=advanced>. Acesso em: 15 mar. 2021.

OZDEN, Melik. **Las Normas Aplicables a las Empresas Transnacionales em el Marco del Derecho Internacional**. Disponível em: <http://homacdhe.com/journal/2018/04/06/las-normas-aplicables-a-las-empresas-transnacionales-en-el-marco-del-derecho-internacional/>. Acesso em: 19 mar. 2021.

RIVERA, Humberto Fernando Cantú. **Empresas y derechos humanos: hacia una regulación jurídica efectiva, o el mantenimiento del status quo?**. Disponível em: <https://revistas.juridicas.unam.mx/index.php/derecho-internacional/article/view/432/693>. Acesso em 22 mar. 2021.

RUGGIE, John Gerard. **Protect, Respect and Remedy: A Framework for Business and Human Rights**, 2008. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/24090059_Protect_Respect_Remedy_A_Framework_for_Business_and_Human_Rights. Acesso em: 23 mar. 2021.

STRANGE, Susan. **The Retreat of the State: The Diffusion of the Power in the World Economy**, 2009. Disponível em: <https://www.cambridge.org/core/books/retreat-of-the-state/7DD0CC1340A7BC649FD9671BF2ACBE94>. Acesso em: 17 mar. 2021.

