

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA
FACULDADE DE DIREITO**

Luiz Carlos Silva Faria Junior

**A Batalha de Davi Contra Golias: Uma Análise Neogramsciana da Agenda das Nações
Unidas em Direitos Humanos e Empresas**

**Juiz de Fora
2015**

Luiz Carlos Silva Faria Junior

A Batalha de Davi Contra Golias: Uma Análise Neogramsciana da Agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas

Dissertação apresentada como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre pelo Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Direito e Inovação da Universidade Federal de Juiz de Fora.

Orientadora: Prof. Dra. Manoela Carneiro Roland - UFJF

Juiz de Fora

2015

Ficha catalográfica elaborada através do Programa de geração automática da Biblioteca Universitária da UFJF, com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

Faria Junior, Luiz Carlos Silva.

A Batalha de Davi Contra Golias : Uma Análise Neogramsciana da Agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas / Luiz Carlos Silva Faria Junior. -- 2015.
147 p.

Orientadora: Manoela Carneiro Roland
Dissertação (mestrado acadêmico) - Universidade Federal de Juiz de Fora, Faculdade de Direito. Programa de Pós-Graduação em Direito, 2015.

1. Direitos Humanos e Empresas. 2. Teoria Neogramsciana de Relações Internacionais. 3. Direito Internacional. 4. Organização das Nações Unidas. I. Roland, Manoela Carneiro, orient. II. Título.

Luiz Carlos Silva Faria Junior

A Batalha de Davi Contra Golias: Uma Análise Neogramsciana da Agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas

Dissertação apresentada como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre pelo Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Direito e Inovação da Universidade Federal de Juiz de Fora.

Orientadora: Prof. Dra. Manoela Carneiro Roland - UFJF

Aprovada em 28 de Maio de 2015

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dra. Manoela Carneiro Roland - Orientadora
Universidade Federal de Juiz de Fora

Prof. Dra. Silvia Marina Pinheiro
Fundação Getúlio Vargas - RJ

Prof. Dr. Daniel Maurício Cavalcanti de Aragão
Universidade Federal da Bahia

Àqueles que lutam pelos Direitos Humanos e por Justiça Social, àqueles que são capazes de dar a vida em defesa de seus direitos e dos direitos da sua comunidade/povo.

AGRADECIMENTOS

Em momento e local tão propícios para ser grato, gostaria de agradecer a todos (as) aqueles (as) que tornaram a realização desse trabalho possível, seja com seu auxílio e aconselhamento teórico, seja com sua parceria no desenvolvimento das análises ou com sua presença acalentadora nos momentos de angústia e incerteza.

Primeiramente agradeço a Deus pelos momentos em que ele me ouviu, e pelos momentos em que me deu somente silêncio; pelos momentos em que me deu respostas e pelos momentos em que me deu perguntas. Agradeço pela orientação e pela luz nos momentos de dúvida.

Agradeço à minha família, na figura dos meus pais, Rosimar Silva Faria e Luiz Carlos Silva Faria, e do meu irmão, João Vitor Silva Faria, pela compreensão nos momentos de caos e pelo apoio sempre que necessário, e aos amigos e amigas que foram auxílio fundamental nesse processo, dentre estes os(as) amados(as) da comunidade de São Sebastião pelas orações, à Juliana Muller e Lia Manso pelos intermináveis cafés, a todos do NAJUP Gabriel Pimenta, pela corajosa militância, e à Ana Livia pela carinhosa presença e apoio compreensivo.

Gostaria também de agradecer à Fapemig e à Fundação Ford, na pessoa da Letícia Osório pelo apoio na realização da pesquisa, e a toda equipe do Homa – Centro de Direitos Humanos e Empresas, que faço questão de citar nominalmente pela importância na construção de cada linha desse trabalho: as(os) professoras(es) Silvia Marina Pinheiro, Máira Fajardo Linhares Pereira, Joana Machado e Sérgio Negri; os(as) amigos(as), a quem recuso chamar de somente colegas de pesquisa, Ana Fiuza, Arindo Duque, Elora Fernandes, Enya Barros, Felipe Fayer, Giulia Fardim, Guilherme Dominato, Gustavo Rezende, Henrique Loyola, Jean Ventura, Laíssa Dau, Laura Senra, Lauren Canuto, Maria Eduarda Pereira, Maria Fernanda Goretti, Rafael Lelis, Rômulo Goretti, e em especial ao(às) caros(as) Livia Fazolatto, Luciana Tasse, Rafael Jordan e Sarah Salles, pelas grandes contribuições com traduções, revisões e análises de dados (mesmo que não utilizadas).

E um agradecimento mais que especial à minha orientadora e coordenadora do Homa, Professora Manoela Carneiro Roland, que se tornou uma preciosa amizade e que me ensinou o que é trabalhar com ética e amor, que essa parceria se estenda indefinidamente.

E por fim, um grande obrigado ao Sr. Paulo Pescador da Marambaia, Alexandre Anderson da AHOMAR, Dona Noêmia Magalhães do Açú e Patrícia Generoso de Conceição do Mato Dentro, cujas lutas dão sentido a esse trabalho.

“Toda opressão clama por uma libertação. Por isso, onde há opressão concreta e real que toca a pele e faz sofrer o corpo e o espírito aí tem sentido lutar pela libertação.”

(BOFF, 2014, p. 11)

RESUMO

Este trabalho tem por objetivo realizar uma análise da Agenda das Nações Unidas na área de Direitos Humanos e Empresas. Para tal, utiliza-se da analogia bíblica da batalha entre Golias e Davi, estando de um lado o capital global na figura das empresas transnacionais e do outro uma aliança de proteção e defesa dos Direitos Humanos, composta por organizações não governamentais, coletivos e movimentos sociais, ativistas e outros atores. A análise pretendida se constrói sob orientação da Teoria Neogramsciana de Relações Internacionais, propondo-se a desenvolver uma perspectiva histórica e crítica aos processos em curso atualmente na ONU na implementação de um marco normativo internacional para responsabilização de empresas transnacionais por violações de Direitos Humanos, quais sejam o Grupo de Trabalho das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos e os fóruns internacionais organizados anualmente para debate da temática, e o Tratado Internacional na área, que teve processo de elaboração deflagrado em junho de 2014 com a aprovação da Resolução 26/9 no Conselho de Direitos Humanos da ONU.

Palavras-chave: Direitos Humanos e Empresas; Teoria Neogramsciana de Relações Internacionais; Grupo de Trabalho das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos; Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos.

ABSTRACT

This paper aims to realize an analysis of the United Nations Agenda on Human Rights and Business. With this purpose, it uses the biblical analogy of the battle between Goliath and David, standing in one side the global capital, represented by the transnational corporations and, at the other side, a global alliance for human rights defense and protection, composed of NGOs, social collectives and movements, activists and other actors. The intended analysis is built under orientation of the Neogramscian Theory of International Relations, and proposes to develop a historical and critical perspective of the current processes at the UN for the implementation of an international normative mark to have transnational corporations accountable for human rights violations. These processes are the activities of the UN Working Group on Business and Human Rights and the international forums organized annually to debate the theme, and the International Treaty, which had its elaboration process triggered in June 2014 with the approval of the Resolution 26/9 at the UN Human Rights Council.

Keywords: Human Rights and Business; Neogramscian Theory of International Relations; UN Working Group on Business and Human Rights; International Treaty on Business and Human Rights.

SUMÁRIO

| | |
|---|-----------|
| 1. INTRODUÇÃO | 13 |
| 2. DAVI ENCONTRA GOLIAS: UMA INTRODUÇÃO À ANÁLISE NEOGRAMSCIANA DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS | 18 |
| 2.1. Para uma Análise Neogramsciana das Relações Internacionais em Direitos Humanos e Empresas | 23 |
| 2.1.1. Construindo um Marco Crítico de Análise da Realidade | 24 |
| 2.1.2. A Análise de Estruturas Históricas | 30 |
| 2.2. Compreendendo “Golias”: Globalização e a Tripla Dimensão do Capital Global Após a Segunda Metade do Século XX | 33 |
| 2.2.1. A Globalização como Mudança de Época no Capitalismo no Mundo | 35 |
| 2.2.2. A Dimensão Econômica do Capital Global – O Processo de Transnacionalização da Produção | 38 |
| 2.2.3. A Dimensão Social do Capital Global – O Processo de Formação Classe Capitalista Transnacional | 44 |
| 2.2.4. A Dimensão Política do Capital Global – O Processo de Formação Do Estado Transnacional | 49 |
| 2.3. Compreendendo “Davi”: A Sociedade Civil Global como Espaço de Disputa para a Aliança de Proteção e Defesa dos Direitos Humanos | 53 |
| 3. O PROCESSO HISTÓRICO DE CONSTRUÇÃO DA AGENDA DAS NAÇÕES UNIDAS EM DIREITOS HUMANOS E EMPRESAS | 57 |
| 3.1. A Agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas: Três Fases Ilustrativas | 59 |
| 3.1.1. A Primeira Fase: O Código de Conduta para Empresas Multinacionais (1972 - 1992). | 61 |
| 3.1.2. A Segunda Fase: A Edição das “Normas” e o Pacto Global (1993 - 2005) | 66 |
| 3.1.3. A Terceira Fase: O Mandado do Representante Especial do Secretário Geral para Direitos Humanos, Empresas Transnacionais E Outros Negócios (2005 - 2011) | 70 |
| 4. A INTERMINÁVEL LUTA ENTRE DAVI E GOLIAS: A DINÂMICA DO GRUPO DE TRABALHO DA ONU E O PROCESSO DE ELABORAÇÃO DO TRATADO INTERNACIONAL SOBRE EMPRESAS E DIREITOS HUMANOS | 79 |
| 4.1. O Grupo de Trabalho sobre Direitos Humanos e Empresas e a Captura da Agenda das Nações Unidas pelo Capital Global | 81 |

| | |
|--|------------|
| 4.1.1. A Progressiva Captura do Espaço do Fórum das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos pelo Capital Global | 89 |
| 4.2. O Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos e seu Potencial Contra-Hegemônico para a Aliança de Proteção dos Direitos Humanos | 100 |
| 4.2.1. O Processo Oficial para Desenvolvimento do Tratado Internacional Vinculante sobre Direitos Humanos e Empresas | 103 |
| 4.2.2. O Processo Não Oficial para Desenvolvimento do Tratado Internacional Vinculante sobre Direitos Humanos e Empresas | 106 |
| 4.2.3. O Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos: Avanço da Aliança de Proteção dos Direitos Humanos (Davi) ou Risco Calculado do Capital Global (Golias)? ... | 109 |
| 5. CONCLUSÃO | 118 |
| REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS | xxx |
| ANEXOS | xxx |

1. INTRODUÇÃO

*“E sucedeu que, levantando-se o filisteu, e indo encontrar-se com Davi, apressou-se Davi, e correu ao combate, a encontrar-se com o filisteu.”
1 Samuel 17:48*

A realização de uma análise da história do século XX já nos permite perceber que este foi um século de profundas transformações na esfera internacional. O mundo passou por duas grandes guerras que reestruturaram as relações de poder e provocaram o surgimento de novos Estados, e de organizações internacionais que tem como missão reger as relações entre estes Estados e os demais atores internacionais.

Novos atores despontaram como relevantes às relações internacionais, como as Organizações Internacionais, as Empresas Transnacionais, as Organizações Não-Governamentais de projeção global e os Blocos Econômicos Regionais. E o Direito Internacional teve que se adaptar a essa nova realidade, apesar de ainda estar muito longe da compreensão ideal do papel dos atores não-estatais nas relações econômicas e políticas globais.

A segunda metade do século XX comportou os efeitos e consequências das guerras da primeira metade, com a ascensão de dois polos político-econômicos, representados pelo capitalismo em sua vocação global, e o socialismo real em seu processo de internacionalização. Neste conflito de pretensões mundiais, a palavra “globalização” começou a povoar os discursos políticos, programas institucionais e trabalhos acadêmicos em meados da década de 1960, sendo utilizada com as mais diversas significações e propósitos. Neste mesmo período, desponta como ente fundamental para a empreitada global capitalista, ao lado da alternativa imperialista, a empresa transnacional, se aproveitando dos processos de transnacionalização do Estado e da produção (COX, 1986) e ganhando poder político e econômico na esfera internacional.

Assim, a atividade empresarial translocalizada se torna um dos principais arautos da eficiência produtiva pregada pelo bloco capitalista, tendo permitido a acumulação de capital atingir níveis nunca antes vistos.

Com o fim da Guerra Fria e o esfacelamento da União Soviética, o modelo capitalista prevaleceu e os debates sobre a globalização ganharam ainda maior destaque, com a

apropriação das suas categorias pelo modo de produção capitalista, e a transformação da empresa transnacional em sinal do avanço da modernidade e do desenvolvimento pelo mundo.

De maneira contrária ao imperialismo, que tem como premissa a disparidade, assimetria e subjugação de um Estado pelo outro¹, a globalização, representada pelo fenômeno da empresa translocalizada, traria o desenvolvimento e poria fim à desigualdade e assimetria. No entanto, esse discurso do progresso feito pelos entusiastas da globalização capitalista ou neoliberal (ARAGÃO, 2010), vem se mostrando incorreto com o passar dos anos.

Desde a década de 1960, a atividade empresarial transnacional já mostrava a existência de efeitos negativos, como a prática de atividades violadoras de Direitos Humanos, direitos básicos de indivíduos e comunidades em todo o mundo, e por causa desses efeitos, já na década de 1970 surgiu na ONU uma preocupação com a relação das atividades das empresas transnacionais e a proteção dos Direitos Humanos, capitaneada por alguns países do dito terceiro mundo e por algumas organizações de defesa dos Direitos Humanos.

Na década de 1990, com a multiplicação deste modelo de empresa e de seus projetos transfronteiriços, também aumentou a preocupação e combate às violações de Direitos Humanos pelas atividades empresariais, começando a se construir uma tímida aliança para proteção e defesa dos Direitos Humanos.

É neste cenário que “a batalha entre Davi e Golias” se desenvolve, com as empresas transnacionais e o capitalismo global de um lado, e uma aliança de organizações não governamentais, movimentos e coletivos sociais para proteção e defesa dos Direitos Humanos contra as atividades violadoras de empresas.

Sem a intenção de dar um ar religioso à discussão, parece apropriada a analogia entre a lendária batalha bíblica e a situação de disparidade política e econômica entre os atores na esfera internacional no debate sobre Direitos Humanos e Empresas, na busca das vítimas de violações de Direitos Humanos por responsabilização dos violadores e reparação pelas violações.

Mas diferentemente da história bíblica que já possui desfecho, o embate internacional ainda está em andamento, e as chances de vitória da aliança de proteção e defesa

¹ Segundo Cohen, o imperialismo seria “tipo de relações internacionais caracterizadas por uma assimetria particular – a assimetria de dominação e dependência. [...] O imperialismo refere-se àquelas relações particulares entre nações inerentemente desiguais que envolvem subjugação efetiva, o exercício real da influência sobre o comportamento.” (COHEN, 1976, p.20). Ver também: GARCIA, Ana Saggiaro. Hegemonia e Imperialismo: Caracterizações da Ordem Mundial Capitalista após a Segunda Guerra Mundial. In: Contexto Internacional, vol. 32, n.1. Rio de Janeiro, 2010, p. 155-177.

dos Direitos Humanos, aparentemente, são poucas, fazendo-se, por isso, necessário analisar o cenário atual de maneira tática para calcular as possibilidades de vitória, ou avanço.

Já neste momento, faz-se oportuno esclarecer a orientação teórico-metodológica que este trabalho possui, vendo “a realidade social como um processo histórico, desenvolvido fundamentalmente através das lutas de classes que, embora não sejam suficientes, são fundamentais para o entendimento dessa realidade” (RAMOS, 2005, p.14), e que não podem deixar de guiar a compreensão das relações sociais.

Assim, compreendemos que “teoria é sempre para alguém e com um propósito específico” (COX, 1986, p. 206), e busca-se uma análise que se proponha a produzir um conhecimento objetivando transformar a realidade, que é vista como algo profundamente contraditório, como um processo social que tende a reproduzir a estrutura, mas que contém em si sua possibilidade de transformação e ruptura, optando assim por uma leitura materialista histórica da realidade social desenvolvida por Marx e apropriada por Gramsci e pelos teóricos neogramscianos das Relações Internacionais, entre eles, Robert W. Cox, Stephen Gill, Craig Murphy e William I. Robinson.

Este trabalho nasceu do processo investigativo iniciado em 2012 no “Homa – Centro de Direitos e Empresas”², inicialmente denominado “Projeto Direitos Humanos e Empresas”, da Universidade Federal de Juiz de Fora, e contando com o apoio da Fundação Ford³, que acreditou que a universidade é um *locus* produtor de conhecimento de pretensão transformadora, e permitiu que o primeiro e único Centro acadêmico brasileiro específico na área fosse criado.

Dentro das amplas linhas investigativas desenvolvidas dentro do Homa se insere esse trabalho, preocupado em construir uma análise crítica, nos moldes coxianos (1986) da agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas, e se focando no processo histórico de desenvolvimento das discussões na temática na Organização das Nações Unidas, e nos processos em andamento de grande amplitude, como as atividades do Grupo de Trabalho da ONU sobre Empresas e Direitos Humanos e a elaboração do Tratado Internacional na área, procurando desenhar um quadro geral das disputas atuais no que diz respeito à responsabilização de empresas por violações de Direitos Humanos na esfera internacional.

Assim, a problemática que se procura investigar é a complexa disputa entre o capital global e as empresas transnacionais, principais atores de reprodução da lógica predatória deste e grandes violadores de Direitos Humanos; e uma aliança de proteção e defesa dos Direitos

² Para maiores informações sobre o trabalho do Homa, ver: <<http://www.projetoedheufjf.com.br/>>.

³ Para maiores informações, ver: <<http://www.fordfoundation.org/regions/brazil/pt-br>>.

Humanos, composta de organizações não governamentais, coletivos e movimentos sociais, comunidades e povos tradicionais, dentre outros atores subalternizados que têm seus direitos violados diariamente pela atividade empresarial. Esse processo de disputa entre dois atores globais na esfera internacional constitui a agenda da ONU na temática Empresas e Direitos Humanos, abarcando seus processos e dinâmicas de desenvolvimento de normativas e de construção de diretrizes.

Diante dessa delimitação do problema, identifica-se que essa agenda é composta por dois principais processos, o Grupo de Trabalho e o Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos, que se complementam e se opõem conforme os dois atores centrais do embate se movimentam e se posicionam, carregando em si uma oportunidade para responsabilização de empresas transnacionais por violações de Direitos Humanos.

De modo a inserir no trabalho perspectivas novas e particulares dos processos que compõem a agenda das Nações Unidas sobre Direitos Humanos e Empresas, foram realizadas entrevistas com 4 (quatro) especialistas na área e que tem acompanhado ambos os processos em curso atualmente na ONU a respeito do tema: o professor Surya Deva⁴, da Universidade da Cidade de Hong Kong e referência internacional na área; o professor Daniel Maurício Cavalcanti de Aragão⁵, da Universidade Federal da Bahia – Brasil, que desenvolveu tese de doutorado sobre o tema e tem acompanhado as atividades do Grupo de Trabalho da ONU, sendo referência nacional na área; Gonzalo Berrón⁶, membro importante da *Treaty Alliance*,

⁴ **Dr Surya Deva** is an Associate Professor at the School of Law of City University of Hong Kong. His primary research interests lie in Business and Human Rights, Corporate Social Responsibility, Indo-Chinese Constitutional Law, International Human Rights, and Sustainable Development. He has published extensively in these areas. Surya's books include *Socio-Economic Rights in Emerging Free Markets: Comparative Insights from India and China* (editor) (Routledge, forthcoming in 2015); *Human Rights Obligations of Business: Beyond the Corporate Responsibility to Respect?* (co-edited with David Bilchitz) (Cambridge University Press, 2013); *Confronting Capital Punishment in Asia: Human Rights, Politics, Public Opinion and Practices* (co-edited with Roger Hood) (Oxford University Press, 2013); and *Regulating Corporate Human Rights Violations: Humanizing Business* (Routledge, 2012). Surya has also prepared two major reports on Access to Justice: Human Rights Abuses Involving Corporations (concerning India and China) for the International Commission of Jurists (ICJ), Geneva. He is one of the founding Editors-in-Chief of the *Business and Human Rights Journal* (CUP), and sits on the Editorial Board of the *Netherlands Quarterly of Human Rights* and the *Vienna Journal on International Constitutional Law*.

⁵ **Luís Espinosa-Salas** is a career diplomat, currently serving as Counselor at the Mission of Ecuador to the United Nations and other international organizations in Geneva (since 2011), where he deals with human rights, environmental, health and labor issues. Served a first time in Geneva (2003-2004) and then in Poland (2005-2008), and among other responsibilities, have been GRULAC Coordinator in Environmental issues (2011), as well as GRULAC and GRUA Coordinator at the ILO and WHO (2003). He was also the Ecuadorian negotiator for the Minamata Convention where chaired the contact group that got the current article 16 on health issues (2013). Among other studies, hold a lawyer - Doctor Juris degree from the Pontifical Catholic University of Quito, and also a Master in International Advanced Studies degree from the University of Vienna and the Diplomatic Academy of Vienna. Also have been a professor of different legal and international relations subjects at the Pontifical Catholic University of Quito.

⁶ **Daniel Maurício Cavalcanti de Aragão** é Professor Adjunto da Universidade Federal da Bahia, onde coordena o Mestrado acadêmico em Relações Internacionais. Doutor em Relações Internacionais pela Pontifícia

aliança de organizações e movimentos sociais para proteção e defesa dos Direitos Humanos; e Luís Espinosa-Salas⁷, diplomata equatoriano que acompanhou as negociações do Estado do Equador para o Tratado. As entrevistas foram concedidas em 2015 e trazem perspectivas dos entrevistados sobre ambos os processos em curso na ONU, contribuindo para a compreensão do cenário político global que se desenha ao redor da agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas.

Inicialmente, se tratará da analogia bíblica sustentada no título desta dissertação, apontando para as conexões da batalha entre “Davi” e “Golias” com o processo global de disputa na área de Direitos Humanos e Empresas. O segundo capítulo se aprofundará na teoria neogramsciana das relações internacionais, traçando o marco crítico de análise da agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas e sinalizando para a proposta de leitura das relações sociais com base na análise de estruturas históricas, para então realizar uma incursão sobre os dois atores principais do trabalho, “Golias” e “Davi”. O primeiro é representação das empresas transnacionais e da lógica de reprodução do capital global, conjunto de três dinâmicas que abarcam em si três processos: a dinâmica econômica e o processo de transnacionalização da produção; a dinâmica social e o processo de formação da Classe Capitalista Transnacional; e a dinâmica política e o processo de consolidação do Estado Transnacional (ROBINSON, 2007; COX, 1986). O segundo ator representa uma aliança de proteção e defesa dos Direitos Humanos, que vem se formando nas últimas décadas e vive intenso processo de disputa no seio da sociedade civil, que congrega distintos interesses colocados de maneira contraposta.

O terceiro capítulo abordará o processo histórico de construção da agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas, se utilizando da divisão didática de Deva e Bilchitz (2013) em três fases. Iniciando-se na década de 1970, com os processos para o desenvolvimento do Código de Conduta sobre transnacionais, passando pelas Normas sobre

Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio). Graduado em Direito, pela Universidade Católica de Salvador, e Mestre em Direito (Filosofia e Sociologia do Direito) pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Em 2008, foi Visiting Fellow do Watson Institute for International Studies, da Brown University. Realizou cursos em Direitos Humanos pela Universidade Internacional da Andaluzia (Espanha), pelo Instituto Interamericano de Direitos Humanos (Costa Rica) e pela Universidade de Oxford (Inglaterra). De 2002 a 2005, foi Secretário Executivo da Plataforma Interamericana de Direitos Humanos, Democracia e Desenvolvimento (PIDHDD). Atuou em diferentes organizações nacionais, regionais e internacionais. Tem interesse e desenvolve pesquisas em estudos críticos da globalização e da governança global, direitos humanos, atores não-estatais e cooperação internacional para o desenvolvimento. É membro da Associação Brasileira de Relações Internacionais (ABRI), da Associação Brasileira de Ciência Política (ABCP) e da International Studies Association (ISA).

⁷ **Gonzalo Berrón** é Dr. em Ciência Política pela USP. Diretor de Projetos da FES – Fundação Friedrich Ebert. Fellow do Transnational Institute. Assessor da Confederação Sindical das Américas. Assessor da SRI da CUT. Coordenador da Aliança Social continental. Membro da REBRIP e da Campanha Global “*Dismantle Corporate Power and Stop Impunity*”.

Responsabilidades das Corporações Transnacionais e Outros Empreendimentos Privados com Relação aos Direitos Humanos, pelo Pacto Global e adentrando no trabalho do Representante Especial do Secretário Geral para Direitos Humanos, Empresas Transnacionais e Outros Negócios, John Ruggie, e no lançamento dos seus Princípios Orientadores.

No quarto e último capítulo anterior à conclusão se realizará, finalmente, uma análise da atual agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas, tratando-se da dinâmica de captura do espaço do Fórum das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos por parte do capital global e do alinhamento do Grupo de Trabalho com a corrente da responsabilidade social corporativa. Para isso, será realizada uma análise de alguns espaços e atividades contidas nas programações oficiais dos três fóruns já ocorridos, 2012, 2013 e 2014 e uma identificação preliminar das pautas e temáticas abordadas nestes.

Posteriormente será abordado o processo de construção do Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos, e suas dinâmicas correlatas, de modo a perceber o potencial contra-hegemônico contido no processo de elaboração do Tratado, e as posições tomadas pelos diversos atores políticos na tentativa de pautar o andamento e o conteúdo das discussões sobre o instrumento vinculante.

Dessa forma, busca-se comprovar que há possibilidade de avanço e vislumbre de vitória para a aliança de proteção e defesa dos Direitos Humanos, necessitando de apurado cálculo tático para aproveitar os espaços deixados nas ações do Grupo de Trabalho, e para utilizar o potencial contra-hegemônico e emancipatório contido no Tratado Internacional para articular com as demandas populares e outros processos de construção de base política em andamento no mundo, podendo, a médio e longo prazo consolidar transformação no padrão de reprodução transnacional do capital global.

2. DAVI ENCONTRA GOLIAS: UMA INTRODUÇÃO À ANÁLISE NEOGRAMSCIANA DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

⁴⁸ Levantou-se o filisteu e marchou contra Davi. Davi também correu para a linha inimiga ao encontro do filisteu. ⁴⁹ Meteu a mão no alforje, tomou uma pedra e arremessou-a com a funda, ferindo o filisteu na frente. A pedra penetrou-lhe na frente, e o gigante caiu com o rosto por terra. 1 Samuel 17, 48-49

A história a qual se refere a epígrafe deste capítulo possui origem bíblica, sendo contada e recontada milenarmente, representada em filmes, séries televisivas, espetáculos teatrais, buscando demonstrar como a predileção divina é capaz de superar todos os reveses da vida e permitindo a Davi derrotar Golias.

No entanto, não se possui qualquer pretensão religiosa ou teológica com tal referência. Apropria-se desta antiga narrativa para fins acadêmicos, com o objetivo de ilustrar o embate entre o avanço do capital global, na figura das empresas transnacionais, forças poderosas do capital, e um grupo articulado globalmente de organizações não governamentais, movimentos sociais e ativistas para defesa e proteção dos Direitos Humanos.

Da mesma forma que Gramsci, este trabalho se coloca entre o “pessimismo da razão” e o “otimismo da vontade” (GRAMSCI, 2000, p.220), ao utilizar-se da história de uma batalha em que se sagrou campeão o aparentemente mais fraco, contrariamente a todos os cálculos de probabilidades, por uma questão, tradicionalmente divina, mas que entendemos como tática, de articulação do como agir.

Compreende-se que a “batalha entre o avanço do capital e a defesa e proteção dos Direitos Humanos” ainda não teve um desfecho que consagrasse definitivamente um dos “guerreiros” como vitorioso, permitindo, e exigindo, uma análise da conjuntura global para cálculo de táticas de batalha neste complexo campo da globalização neoliberal, mas sem perder de vista as dificuldades e a explícita desigualdade estrutural de poder entre os “guerreiros”.

A luta entre Davi e Golias é narrada na bíblia cristã, no livro 1 de Samuel, no seu capítulo 17, e começa com a descrição de Golias:

“⁴ Saiu do acampamento dos filisteus um campeão chamado Golias, de Get, cujo talhe era de seis côvados e um palmo. ⁵ Trazia na cabeça um capacete de bronze e no corpo uma couraça de escamas, cujo peso era de cinco mil siclos de bronze. ⁶ Tinha perneiras de bronze e um dardo de bronze entre os ombros. ⁷ O cabo de sua lança era como o cilindro de um tear, e sua ponta pesava seiscentos siclos de ferro. Um escudeiro o precedia.” (BÍBLIA, 2008, p.321)

A descrição de Golias introduz um “guerreiro” de grande estatura, considerado um gigante para os padrões atuais, medindo “seis côvados e um palmo”, medida que se aproxima de três metros de altura⁸, além de toda sua armadura, de peso aproximado de sessenta e oito quilos e de sua lança.

A narrativa bíblica exagera nas dimensões de Golias de modo a evidenciar a disparidade de poder que havia entre ele e Davi, o mais novo de oito filhos de um ancião de Judá, um menino franzino, sem nenhuma experiência no campo de batalha.

Assim, Golias representa o capital em metabólica expansão global através das empresas transnacionais, principais atores do capital global no processo de transformação do sistema de produção (COX, 1986), em ascensão desde o final do século XV e início do século XVI (BEAUD, 1987; MÉSZÁROS, 2011).

Articulando as definições de Robinson (2007) e Hadari (1973), empresas transnacionais são aquelas empresas que: [i] possuem estruturas produtivas em mais de um Estado nacional (não basta o comércio internacional de bens); [ii] as estruturas produtivas são múltiplas, perpassando toda a cadeia produtiva (distribuição, vendas, extração, manufatura, pesquisa e desenvolvimento); [iii] possuem sua estrutura administrativa internacionalizada (contam com capital proveniente de mais de um Estado); [iv] possuem cadeia produtiva integrada de maneira global (não há somente reprodução internacional de cadeia produtiva localizada, mas sim sua dispersão global); e, portanto, [v] suas decisões administrativas são tomadas com base em alternativas globais; e [vi] não são vinculadas às instabilidades econômicas dos Estados onde localizam territorialmente suas matrizes (caso haja sinal de instabilidade econômica, há facilidade em remover o capital empregado em determinada atividade de um Estado)⁹.

⁸ Há grande discussão sobre a exatidão das medidas utilizadas na bíblia. Para que houvesse um mínimo de aproximação dos valores, utilizamos das medidas disponíveis em: <<http://www.teologiabasica.com/medidas.html>>, acesso em: 09.10.2014, às 11:23h.

⁹ Stéphan Coonrod, em trabalho de 1977, definiu empresa transnacional como “a business enterprise composed of a parent company and one or more subsidiaries implanted in two or more countries and organized for the conduct of profitable international production and provision of goods and services. It is characterized by its large size, ability to rapidly shift capital and resources, reliance on technological innovations which, in turn, often results in an oligopolistic control of markets, tightly-knit management group which is highly integrated and

As empresas transnacionais no seu processo produtivo compreendem a dinâmica de internacionalização, que “ocorre quando os capitais nacionais expandem seu alcance além de suas fronteiras nacionais”, instalando filiais em outros países. Indo além, estas empresas se desenvolvem através do processo de transnacionalização, em que “capitais nacionais se fundem com outros capitais internacionalizantes, em um processo de interpenetração através das fronteiras que os desincorpora de suas nações e os localiza em um novo espaço supranacional que se abre sob a economia global” (ROBINSON, 2007, p.71).

De acordo com Anderson e Cavanagh (2000), em 1999, das 100 (cem) maiores economias do mundo, 51 (cinquenta e uma) eram empresas. Apesar destes dados serem da virada do século, indicam que no ano 2000 o processo de ascensão de poder das empresas transnacionais já havia chegado a patamares que levam a uma reflexão sobre a dinâmica da balança de poder global, somando mais da metade das cem maiores economias do mundo. E nestes últimos quinze anos a situação somente se agravou. Desde a década de 1970 o número de empresas transnacionais aumentou de 7000 para 37000 em 1993, mais de 60000 em 2000 e mais de 65000 em 2010 (ROBINSON, 2007; UNCTAD, 2011).

Mas o mais surpreendente não é o número de empresas transnacionais, mas o seu poder de dispersão e de produção pelo mundo. Em 2013 o valor dos ativos das filiais estrangeiras de empresas transnacionais estava na casa de 96 trilhões de dólares, as vendas de filiais se aproximaram da marca de 35 trilhões (UNCTAD, 2014), valor surpreendente e que comprova a força que as empresas transnacionais possuem no cenário mundial atual e nesse processo de transnacionalização das cadeias produtivas. Além disso, essas empresas empregaram diretamente mais de 70 milhões de pessoas em todo o mundo, sem computar o número de empregados indiretos através de subcontratação, que se torna cada vez mais comum e usual.

A transnacionalidade dessas empresas se dá exatamente pela sua independência de Estados. Apesar de possuir suas matrizes localizadas em Estados nacionais, sua gestão não depende especificamente de uma política estatal, visto que está integrada globalmente. Sobre isso, Louis Henkin (1999) já tirava interessantes conclusões:

“Giant companies have become largely independent of states, of the states that created them, of the states in which they operate. Some of

centralized, and international approach to business operations” (COONROD, 1977, p. 274-275). Essa definição é bastante completa e aproximada da desenvolvida nesse trabalho, faltando a componente global da deslocalização da sua cadeia produtiva.

them are replacing, or at least jostling, the states themselves in the state system.” (HENKIN, 1999, p.6)

Um dado interessante que aponta para a independência de Estados pontuada por Henkin é o índice de transnacionalização das empresas feito anualmente pela UNCTAD. Esse índice é calculado pela porcentagem de ativos fora do país de origem da matriz da empresa transnacional. Em 2013, entre as cem maiores transnacionais do mundo por número de ativos, a média de transnacionalização foi de 64,5%, valendo destacar a Nestlé com 97,1% dos seus ativos transnacionalizados, a E.ON AG com 73,3%, a Arcelor Mittal com 89%, a Fiat com 80,2%, a Unilever com 80,8%, a Vale com 46,4% e o Google com 41,9% (UNCTAD, 2014).

Dessa forma, as empresas transnacionais acumularam tamanho poder econômico que já representam força representativa no cenário internacional, tendo se tornado independentes dos países aonde se localizam suas matrizes e filiais, ocupando papel central na integração global das cadeias produtivas, inclusive ameaçando e colocando em cheque a soberania dos Estados no sistema mundial, representando “Golias” para os fins desse trabalho.

Do outro lado do “combate” está Davi, pequeno, jovem, inexperiente, sem uma grossa e pesada armadura, portando apenas um cajado, uma funda e algumas pedras, mas que soube calcular bem sua tática de ataque de modo a sair vitorioso do combate. Abaixo segue excerto que demonstra a aparente disparidade de poder entre os dois combatentes da batalha bíblica:

“³² Davi disse-lhe: Ninguém desanime por causa desse filisteu! Teu servo irá combatê-lo. ³³ Combatê-lo, tu?!, exclamou o rei. Não é possível. Não passas de um menino e ele é um homem de guerra desde a sua mocidade.” (BÍBLIA, 2008, p.322)

Aqui Davi é representado por uma articulação global de proteção e defesa dos Direitos Humanos contra violações cometidas por empresas, que vem se constituindo principalmente nas últimas quatro décadas e é composta por Organizações Não Governamentais globais, regionais e nacionais, movimentos sociais, trabalhadores pobres e em situação de desvantagem, comunidades tradicionais que tiveram seus direitos violados e todos aqueles articulados contra o avanço das empresas transnacionais e do capital global (SASSEN, 2010).

Esta articulação vem se utilizando dos instrumentos sociais dos protestos, manifestações, manifestos políticos, pressão aos Estados, além da internet e das redes sociais

para se organizar e combater o avanço do capital predatório global na figura das empresas transnacionais.

É de fácil percepção a fragilidade da articulação e de suas estratégias, faltando, para grande parte desta, financiamento e estrutura para o combate, restando a inventividade no desenvolvimento de novas estratégias de enfrentamento e o cálculo tático efetivo, surgindo a possibilidade de superação das desigualdades políticas e econômicas estruturais.

Pela compreensão da necessidade fundamental da luta para a mudança e transformação social escolheu-se a figura da batalha, pela verificação de uma disputa global entre dois modelos de sociedade, de produção, e de globalização, ou desdobramento global das relações sociais. Como coloca Robinson (1996):

“Capitalist globalization denotes a world war. This war has been brewing for four decades following the second world war, concealed behind a whole set of secondary contradictions tied up with the cold war and East-West conflict. It was incubated with the development of new technologies and the changing face of production and of labor in the capitalist world, and the hatching of transnational capital out of former national capitals in the North. (...) This war has proceeded with transnational capital being liberated from any constraint on its global activity, given the demise of the former Soviet bloc and capital’s increasing achievement of total mobility and access to every corner of the world. (...) Casualties already number hundreds of millions, and threaten to mount into the billions.” (ROBINSON, 1996, p.13-14)

Robinson identifica o processo capitalista de globalização como uma guerra mundial, e apesar de parecer apocalíptico, sua análise é acertada ao contar as baixas causadas pelo modo de produção capitalista na esfera global, as centenas de milhões de pessoas mortas em decorrência da fome, da desigualdade social, de doenças negligenciadas, da destruição do meio ambiente e da atividade predatória de modos de vida alternativos em geral.

Desta forma, analisar esta relação conflituosa desigual entre o avanço do capital em nível global e a defesa dos Direitos Humanos pode se traduzir em uma análise do embate entre Goliás e Davi, desconsiderando-se o resultado final da “epopeia” bíblica, e com consciência de que até o presente momento, o capital acumula mais ganhos que perdas e que Direitos Humanos são violados diariamente ao redor do mundo nas atividades empresariais.

Importante apontar para o fato de que este trabalho tem como foco de análise os conflitos específicos ocorrendo nas esferas das Nações Unidas no tema Direitos Humanos e Empresas, sendo somente um microcosmo da problemática muito maior do avanço do capital

global enquanto modo de produção e reprodução social, econômica, política e “espiritual” (IANNI, 1992).

Compreendida a relação da problemática enfrentada com a história bíblica da batalha entre filisteus e hebreus, parte-se para o desenvolvimento do diálogo referencial com a Teoria Crítica das Relações Internacionais, ou Teoria Neogramsciana de Relações Internacionais, buscando estabelecer consistência teórica para uma construção mais detalhada dos contextos onde “Davi” e “Golias” se enfrentam e para a análise das disputas no campo de Direitos Humanos e Empresas.

2.1. Para uma Análise Neogramsciana das Relações Internacionais em Direitos Humanos e Empresas

O campo de pesquisa de Direitos Humanos e Empresas é bastante recente, tendo surgido na década de 1970, juntamente com as primeiras iniciativas internacionais de regulação das atividades empresariais transnacionais em relação ao respeito aos Direitos Humanos.

Nas últimas duas décadas, muita coisa tem sido produzida com o fim de encontrar uma solução para o problema do descompasso entre o modo de produção das empresas transnacionais e os Direitos Humanos, seja através de uma pretensa humanização do capitalismo, ou através da inserção de programas de responsabilidade social corporativa.

Percebe-se que este é momento de transição, onde vários processos políticos globais estão em curso, com o embate entre diversas formas de ver o mundo, havendo possibilidade táctica de influenciar esses processos de maneira crítica.

“Estamos en un momento histórico de transición que envuelve con frecuencia la interpretación conflictiva de viejas y nuevas formas. Al igual que cualquier proceso histórico, esta transición está sujeta a contingencia y asimismo a ser empujada en nuevas y inesperadas direcciones.” (ROBINSON, 2007, p.14)

Para este trabalho, e segundo a crítica neogramsciana, é necessário ir além na análise social global, construindo uma perspectiva crítica inclusive do processo intelectual de construção teórica, compreendendo os propósitos das teorias e os locais de produção desses conhecimento. Por isto este trabalho busca construir uma relação referencial derivativa com o estudo de Relações Internacionais enquanto área de conhecimento, especificamente com a

teoria neogramsciana de Relações Internacionais, ou teoria crítica de Relações Internacionais. Isto quer dizer que se propõe uma análise do processo de construção da agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas tendo como base a perspectiva analítica e os conceitos principais desenvolvidos pelos teóricos desta corrente de pensamento das Relações Internacionais.

Tendo como norte a crítica à economia política realizada por Marx e Gramsci, esta matriz teórica tem como objetivo final a transformação da realidade social, não bastando somente compreender os fatores sociais, mas necessariamente construir base ideológica para a mudança (RAMOS, 2005).

Os processos de transformação social real devem partir de uma análise crítica da realidade para poderem obter êxito, e os escritos dos autores neogramscianos das Relações Internacionais, como Robert W. Cox, William I. Robinson, Stephen Gill, Craig Murphy, dentre outros, tem como princípio a produção de uma teoria crítica capaz de aplicar os conceitos desenvolvidos por Gramsci na esfera internacional, atualizando as interpretações do teórico italiano e criando campo fértil para uma análise dos processos globais em curso no campo de Direitos Humanos e Empresas.

Tendo em vista a necessidade de condições objetivas e subjetivas para a ocorrência de transformação social consciente por parte deste grupo articulado globalmente para proteção e defesa dos Direitos Humanos, em relação ao modo capitalista global de produção, é necessário lutar e produzir no campo das ideias, sendo este o propósito deste trabalho, contribuir para a leitura crítica das Relações Internacionais e analisar as possibilidades de combate ao modo de produção em defesa dos Direitos Humanos.

2.1.1. Construindo um Marco Crítico de Análise da Realidade

Como apontado anteriormente, este trabalho propõe a utilização do marco crítico das Relações internacionais para analisar a relação distópica entre atividade empresarial global e Direitos Humanos, tanto na compreensão da realidade social dos últimos cinquenta anos, quanto na análise dos principais processos atuais de regulação das atividades das empresas transnacionais e responsabilização por violação de Direitos Humanos.

Surgindo na década de 1980, em sentido contrário ao das pesquisas da maioria dos acadêmicos e acadêmicas de Relações Internacionais, a proposta de construção de uma teoria crítica neste campo foi introduzida por Robert W. Cox, teórico canadense, em seu artigo

“Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory”, de 1981¹⁰, no qual pretendia realizar uma análise definida por ele como crítica, ou seja, que se propunha a produzir um conhecimento sobre a prática social que transformasse a realidade, “cuidando para não reificar o sistema mundial” (COX, 1986, p. 206), buscando construir uma visão alternativa de mundo e traçando “abordagens materialistas históricas da transformação social” (RAMOS, 2005, p.39).

Se aproximando de algumas orientações básicas da matriz crítica frankfurtiana, apesar de se inserir em outro ramo acadêmico e ser proveniente de outra matriz teórica, Cox se preocupa principalmente com a transformação social que pode ser produzida com o auxílio da teoria.

Em 1975, Max Horkheimer escreve no artigo “Teoria Tradicional e Teoria Crítica”, publicado na *Zeitschrift für Sozialforschung* (Revista de Pesquisas Sociais), que a transformação é o conceito fundamental em uma teoria que se propõe a ir além da simples compreensão da realidade. E para ele, uma teoria crítica necessitaria ser radical, consistindo em “um comportamento que é dirigido a essa emancipação [transformação], que se destine a transformar a totalidade da ordem vigente” (HORKHEIMER, 1975, p.139).

Produzindo contemporaneamente, a matriz gramsciana de Cox, se encontra com a matriz frankfurtiana no poder transformador do agir teórico, e como este, se relacionado com a realidade social presente e historicamente compreendida, é capaz de mudar os rumos do futuro.

Para Cox, não há teoria dissociada de um contexto histórico concreto, ela é a maneira como a mente compreende e modifica a realidade confrontada. Desta forma, toda teoria é produzida por alguém que ocupa um determinado “lugar de fala” (FOUCAULT, 1972), ou de produção de conhecimento, e deve ser encarada também pela ideologia que carrega em si.

Assim, uma teoria pode servir a dois distintos propósitos, ela pode ser um guia para a resolução de um problema colocado dentro de uma perspectiva determinada, bem como pode ser reflexiva do próprio ato de teorizar e analisar as perspectivas de análise da realidade, abrindo espaço para a construção de uma visão alternativa de mundo.

¹⁰ Este importante artigo foi originalmente publicado por Robert W. Cox em 1981, no *Millennium – Journal of International Studies*, no entanto, utiliza-se a versão publicada em 1986 no livro editado por Robert O. Keohane, “Neorealism and its critics”.

O primeiro tipo de teoria é o que Cox (1986, p.208) chama de “problem-solving”¹¹, e que toma o mundo como está, com suas relações de poder, instituições e organização e busca corrigir um problema no quadro dado.

A teoria com o segundo propósito, é identificada por Cox como teoria crítica, pois se coloca separadamente à ordem prevalente, questionando suas relações sociais, institucionais e organizacionais e a relacionando com outras visões de mundo, de modo a propor uma visão alternativa.

A teoria “problem-solving” é a-histórica e pode ser colocada da mesma maneira em diversas situações que se comportará de maneira semelhante dentro do quadro estabelecido, pois funciona como um modelo adaptado a específicos fatores e variáveis. Já a teoria crítica é necessariamente histórica e realiza uma análise que insere a ordem mundial no quadro das relações históricas, procurando identificar alternativas ao dado.

Assim, esse trabalho, ao pretender se encaixar no marco crítico enfrenta quatro desafios básicos: (i) a relação entre o sujeito cognitivo e seu objeto de estudo; (ii) a influência de interesses e valores sobre a teoria; (iii) a mutabilidade da realidade social; e (iv) os modos de teoria que surgem (SILVA, 2005, p.256).

O primeiro diz respeito à relação entre o pesquisador (teórico) e seu objeto de estudo. Teoria tradicional seria aquela em que há um distanciamento entre o cientista e o objeto de estudo, em que ele não faz parte, nem está inserido no objeto estudado e nem pode nele interferir, há a pretensa neutralidade. Já na teoria crítica coxiana, o cientista é parte do seu objeto de estudo, valoriza a ontologia, pois esta precede a investigação e já está presente na maneira como ele enxerga os fenômenos sociais.

Este desafio do marco crítico é destacado no caso em questão pelo fato da pesquisa realizada estar particularmente inserida dentro do objeto estudado, pela sua atualidade e contemporaneidade com os processos analisados, e pela ativa participação do “Homa – Centro de Direitos Humanos e Empresas” nas discussões internacionais sobre o tema, *locus* onde o trabalho tem sido desenvolvido.

O segundo desafio apontado para a construção de uma crítica coxiana/neogramsciana é a questão da influência de interesses e valores sobre a teoria. De início, é preciso compreender a relação entre teoria e realidade, e entender que a teoria segue a realidade, mas em um segundo momento, a precede e a modela. A teoria é feita sobre o que aconteceu na realidade e é capaz de interferir nesta de maneira transformadora.

¹¹ Optou-se por manter o termo “problem-solving” conforme o texto original de Cox (1986) por representar categoria estabelecida pelo autor e que talvez perca sua dinâmica se traduzido.

A teoria também alimenta a história, transparecendo “a forma como aqueles fazem a história (indivíduos e coletividades) pensam sobre o que fazem, e dão significados à suas ações”, assim “a experiência histórica produz a ontologia das pessoas e incorpora-se ao mundo que estas constroem” (SILVA, 2005, p.257).

Dessa forma, toda teoria é condicionada pela influência social, cultural e ideológica, e cabe à teoria que se diz crítica, revelar as consequências desse condicionamento. Robert Cox (1995) diz da seguinte maneira:

“O mundo é visto de uma posição definida em termos de nação ou classe social; de dominação ou subordinação; de ascensão ou declínio de poder; de um sentido de imobilidade ou de crise atual; de experiências passadas e de esperanças e expectativas para o futuro. [...] Por conseguinte, não existe teoria por si só, divorciada de sua posição no tempo e no espaço. Quando uma teoria se apresenta como tal, faz-se necessário examiná-la como uma ideologia e tentar revelar sua perspectiva.” (COX, 1995, p.87)

A teoria crítica, então, busca desenvolver um conhecimento político com pretensão transformativa, ela não somente expressa a situação histórica, mas principalmente, pretende transformá-la¹².

O terceiro desafio à elaboração de uma crítica coxiana/neogramsciana se refere à mutabilidade da realidade social, e é bastante clara sua ideia. Quando entende-se a teoria como instrumento com potencial transformativo, não pode-se acreditar que a realidade possua aspectos imutáveis.

Para a teoria crítica de Relações Internacionais, a ordem internacional está em constante mutação, nenhum conceito é estático e imune à história. Todos os conceitos são passíveis de alterações na busca pela emancipação humana (MARX, 2010).

Quanto aos modos de teoria, quarto e último desafio proposto por Marco Antônio de Meneses Silva (2005), há teorias de dois modos, ou melhor dizendo, com dois tipos de interesse, há aquelas interessadas na manutenção da ordem das coisas, e outras interessadas na transformação.

Esses dois *modus* teóricos, conforme Silva (2005), se distinguem em três dimensões, nas suas perspectivas, problemáticas e propósitos. A dimensão da perspectiva representa o local de que se interpreta a realidade social, local não necessariamente como espaço

¹² Uma crítica que esta postura crítica teórica recebe dos teóricos normativos é a de que a teoria crítica defende uma “ordem alternativa melhor”, no entanto não indica claramente o que seria “melhor”, em que a ordem buscada supera a ordem atual (SILVA, 2005, p.259).

geográfico, mas como ótica dominante (hegemônica) ou subalterna. Por conseguinte, toda teoria possui uma maneira específica de ver a realidade influenciada pelo contexto do teórico, onde ele está inserido. As teorias realista e liberal têm uma perspectiva hegemônica, a assim também seus teóricos, enquanto que a teoria da dependência possui uma perspectiva subalternizada, com teóricos de Estados periféricos em sua maioria.

A dimensão da problemática constitui a “abrangência” da teoria, com que aspectos da realidade a teoria irá se preocupar, o que ela busca discutir e problematizar. Há aqueles problemas que dizem respeito à ordem estabelecida, como a segurança dela mesma (a teoria realista tem como problemática principal a segurança internacional), e há problemas que são a ordem estabelecida (como para a teoria crítica que propõe uma crítica da estrutura).

Por fim, a terceira dimensão seria o propósito. Toda teoria serve a alguém e foi elaborada com algum propósito, possuindo um objetivo teórico de manter a ordem estabelecida ou tentar mudá-la. A teoria crítica das relações internacionais preocupa-se em entender como a ordem estabelecida surgiu e quais são suas possibilidades de transformação, questionando as instituições existentes e esclarecendo as diversas alternativas possíveis, pretendendo provocar uma mudança estrutural e construir estratégias para a construção de um novo cenário.

Dito isto, pode-se identificar, sob orientação de Cox (1986), três máximas fundamentais para a construção de uma teoria crítica: [1] uma ação nunca é absolutamente livre, ela sempre está colocada em um quadro histórico que constitui sua problemática; [2] tanto a ação quanto a teoria são moldadas por uma problemática histórica, inclusive uma teoria crítica deve se perceber como localizada historicamente; [3] o quadro em que a ação se desenvolve muda com o tempo, e uma teoria crítica se propõe a entender essas mudanças (COX, 1986, p. 217).

Esse trabalho propõe então construir uma relação referencial com o marco crítico de análise das relações internacionais, buscando construir uma base teórica crítica no campo de Direitos Humanos e Empresas.

Compreendendo esse campo de estudo como visivelmente dividido entre aqueles que buscam desenvolver teoria de modo a tornar o sistema de exploração capitalista global mais eficiente e aqueles que buscam construir uma outra realidade produtiva, na qual os Direitos Humanos possuem primazia sobre o lucro. Os teóricos ao lado da reprodução do capital estão presentes em algumas organizações não governamentais e diversos centros acadêmicos financiados por empresas transnacionais, produzindo relatórios e realizando pesquisas sobre

temas como Responsabilidade Social Corporativa, comércio justo, dentre outros relacionados com eficiência e sustentabilidade.

Esses atores estão cada vez mais ocupando os espaços dos fóruns internacionais com suas discussões, pautando suas necessidades e tentando conduzir e controlar o ritmo dos avanços das críticas e medidas contrárias ao modo global de produção e reprodução do capital.

No Fórum das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos, o número de mesas e painéis coordenados por executivos de empresas transnacionais e por acadêmicos preocupados com a construção de uma imagem positiva e responsável da atividade das empresas transnacionais tem aumentado desde a primeira edição em 2012. Além disso, estão presentes em outros espaços, como o Fórum Econômico Mundial¹³ e o Fórum Político de Alto Nível sobre Desenvolvimento Sustentável¹⁴.

Enquanto isso, aqueles que buscam produzir conhecimento e ações com propósito transformativo e emancipatório das populações subalternizadas se veem encurralados diante da dificuldade de conseguir financiamento, e de ocupar os espaços institucionais, buscando se organizar em espaços paralelos, como as reuniões da *Treaty Alliance*¹⁵ e o Fórum Social Mundial¹⁶.

Como já apontado anteriormente, busca-se com esse trabalho analisar os processos atuais de discussão da temática Empresas e Direitos Humanos na ONU, mais especificamente o Grupo de Trabalho da ONU sobre Empresas e Direitos Humanos através dos fóruns temáticos anuais e a elaboração de um Tratado Internacional sobre a temática no Conselho de Direitos Humanos.

Trata-se de uma análise sob uma perspectiva histórica, consciente do processo de reprodução do capitalismo global, analisando o cenário atual da perspectiva do oprimido, do desfavorecido, daquele e daquela que sofre as consequências negativas da atuação das empresas transnacionais.

Quanto à problemática, esta é a disputa estabelecida entre o capital global e a atual relação produtiva transnacional desenvolvida nas últimas décadas, que gera violações de Direitos Humanos em larga escala diariamente e a aliança de proteção e defesa desses direitos, e que será tratada ainda neste capítulo.

¹³ Para maiores informações sobre o fórum, ver: <<http://www.weforum.org/>>.

¹⁴ Para maiores informações sobre o fórum, ver: <<https://sustainabledevelopment.un.org/hlpf>>.

¹⁵ Para maiores informações sobre o movimento, ver: <<http://www.treatymovement.com/>>.

¹⁶ Para maiores informações sobre o fórum, ver: <http://www.forumsocialmundial.org.br/index.php?cd_language=1>.

E o propósito não poderia ser outro que não a transformação da realidade, que não a construção de uma análise da dinâmica internacional do campo de Direitos Humanos e Empresas de modo a contribuir para um melhor cálculo estratégico por parte dos atores envolvidos na proteção e defesa dos Direitos Humanos na construção de um bloco contra-hegemônico. Para esse fim, propõe-se a utilização da esquemática de análise de estruturas históricas desenvolvida por Cox, que se propõe a realizar uma análise complexa da realidade.

2.1.2. A Análise de Estruturas Históricas

Primeiramente, deve-se ter em mente que todo fato social, ou relação social específica não é possível fora de um contexto localizado historicamente em um quadro social. Então analisar a hegemonia de um grupo sobre os demais dentro de qualquer esfera social, seja ela local, regional, nacional, internacional, requer que se identifique o quadro social em que ela se insere.

Como já apontado anteriormente, o conceito de hegemonia de Gramsci se diferencia dos demais, e é diferente do comumente utilizado em Relações Internacionais. Para os realistas, hegemonia seria a dominância de um Estado no sistema internacional ou em uma região específica (SILVA, 2005, p.264), já Gramsci alargou esse conceito para uma ordem política relativamente aceita e incontestada, combinação de coerção e consentimento.

Isso é importante para compreender que hegemonia não implica somente domínio militar e institucional, mas depende da direção ideológica e de sacrifícios político-econômicos para garantir o apoio e consentimento dos grupos subordinados. E foi propriamente essa análise das estruturas sociais históricas que Cox e os demais teóricos neogramscianos levaram para o estudo das relações de poder na esfera internacional.

Uma estrutura histórica seria a imagem, ou representação, do quadro histórico em que determinada ação, ou teoria, se dá, e é o resultado da relação entre três componentes, ou categorias de forças, que seriam: [a] capacidades materiais; [b] ideias; e [c] instituições.

Sendo uma estrutura histórica, a imagem de uma particular configuração de forças, torna-se necessário ressaltar que essa configuração não determina as ações que se dão no quadro em nenhuma direção de maneira mecânica, mas impõem pressões que firmam pontos de partida para as decisões tomadas. Assim, os indivíduos podem se opor ou não a essas pressões, mas não podem ignorá-las ou desconhecer sua existência.

As capacidades materiais seriam as relações de produção em seu nível estrutural, abarcando os recursos naturais, o desenvolvimento de tecnologias e de modos organizacionais para transformar esses recursos.

A categoria das ideias, ou aparato ideológico das forças sociais é a construção conceitual de significados e linhas de pensamento que orientam a prática social, e podem ser de dois tipos: o primeiro consiste no que Cox (1986) chama de “significados intersubjetivos”, que seriam noções compartilhadas sobre a natureza das relações sociais que tendem a perpetuar hábitos e expectativas de comportamento, o segundo tipo seriam as “imagens coletivas da ordem social”, que normalmente são sustentadas por diferentes grupos sociais.

Enquanto os “significados intersubjetivos” são ideias difundidas e adotadas pelo pensamento comum de determinada estrutura histórica e constituem a base do discurso social, ou seja, o senso comum, as “imagens coletivas da ordem social” são diversas e conflitantes, abrindo espaço para discussão e reconstrução de conceitos, criando uma nova base para o surgimento de uma estrutura alternativa.

As instituições seriam a maneira de estabilizar e perpetuar uma estrutura particular. Elas refletem determinadas relações de poder e se baseiam em certos conceitos e significados que são reproduzidos, orientando o surgimento de “imagens coletivas da ordem social” e possivelmente, influenciando no estabelecimento de “significados intersubjetivos”.

O campo institucional seria então o local de batalha ideológica para consolidação de sentidos comuns e transformação das capacidades materiais em ação hegemônica, que minimize o uso da força.

Os grupos dominantes não precisarão se utilizar da força enquanto os grupos dominados aceitarem as relações de poder predominantes como legítimas através das instituições.

No entanto, essa dinâmica não é simples, mas sim extremamente complexa, em que os grupos dominantes, a fim de sustentar sua condição hegemônica, realizam sacrifícios ideológicos e políticos cedendo a algumas demandas não-fundamentais dos grupos dominados, mascarando as contradições presentes nas instituições e alimentando a imagem da participação de todos os grupos no campo institucional.

Assim, o método de estruturas históricas pode ser visto como um método de desenvolvimento de totalidades limitadas. Uma “estrutura histórica não representa o mundo todo, mas uma esfera particular de atividade humana em uma totalidade historicamente localizada” (COX, 1986, p.220).

Com o fim de realizar uma análise das relações internacionais, é necessário aplicar o método de estruturas históricas em três diferentes esferas de atividade ou níveis: [1] forças sociais; [2] formas de Estado; e [3] ordens mundiais (COX, 1986).

O nível das forças sociais seria o das relações sociais em um contexto local, que varia conforme o processo social que se busca analisar, podendo ser um município, um estado federativo, uma região, a jurisdição de um tribunal, a “jurisdição” de um órgão regional de classe, dentre outros.

O nível das formas de Estado diz respeito à organização político-ideológica do Estado-nação, das suas instituições, formas de governo, e das suas relações sociais, enquanto que o nível das ordens mundiais se refere às relações internacionais, ou globais, os processos específicos ou gerais que ocorrem nas diversas instituições internacionais, e nos mercados financeiros globais.

Os três níveis se articulam de maneira inter-relacionada, em que uma mudança na estrutura de um gera efeitos nas demais, não havendo um escalonamento do local para o global (SILVA, 2005, p.268). Conforme Sassen (2010), essa estrutura hierárquica e sobreposta do local para o internacional foi ultrapassada com o processo de globalização, em que todas as três esferas se relacionam e se influenciam mutuamente.

A teoria neogramsciana coxiana enxerga as relações internacionais em uma perspectiva “de baixo para cima”, que se propõe a dar voz a todos os atores sociais, principalmente àqueles comumente subalternizados e invisibilizados nos processos sociais, e a articular diversas esferas de atividade na construção de um cenário histórico das relações internacionais hegemônicas de poder, sejam elas forças sociais, Estados ou ordens mundiais, mas sempre analisando as relações entre as três categorias de forças para construção de estruturas históricas e ressaltando a importância da componente local das comunidades para compreensão do processo global.

A teoria neogramsciana das relações internacionais também tem como uma das suas principais características sua historicidade, a necessidade de se compreender as condições históricas em que determinado evento se coloca ou em que certo processo se desenvolve, se inserindo no marco materialista histórico, ou neomarxista.

“Representada como uma combinação de poder material, ideologia e instituições, hegemonia parece conduzir-se a uma teoria cíclica da história; as três dimensões se juntando em certas épocas e lugares, e se separando em outras.” (COX, 1986, p.225).

Para a teoria neogramsciana, a dinâmica cíclica hegemônica pode ser explicada se valendo do campo das forças sociais moldadas pelas relações de produção. Forças sociais não devem ser compreendidas somente dentro de Estados, estas vão além das fronteiras estatais e compõem ordens mundiais.

O mundo pode ser visto como um conjunto de relações entre forças sociais, no qual os Estados são intermediários entre a estrutura global e as configurações locais de forças sociais. Essa perspectiva pode ser chamada de “perspectiva político-econômica” do mundo, em que o poder é visto emergindo das relações sociais, e não na acumulação de condições materiais (RAMOS, 2005). Sob essa perspectiva, podemos enxergar as relações globais de poder como inter-relação de três níveis de estrutura, compostos pela articulação de capacidades materiais, ideias e instituições.

Posteriormente, de modo a fornecer base para análise do cenário atual de Direitos Humanos e Empresas, propõe-se uma análise mais detida sobre os campos de desenvolvimento dos principais atores da dinâmica internacional na área, e que foram identificados como Golias e Davi para os propósitos ilustrativos desta dinâmica conflitiva, sejam estes as empresas transnacionais, representantes do capital global, e a aliança de proteção e defesa dos Direitos Humanos em disputa por espaço dentro da Sociedade Civil Global.

2.2. Compreendendo “Golias”: Globalização e a Tripla Dimensão do Capital Global Após a Segunda Metade do Século XX

A existência de um Grupo de Trabalho na ONU para estudar a conflituosa relação entre Direitos Humanos e empresas, bem como a de um grupo intergovernamental em processo de formação para desenvolver um Tratado Internacional para regular essa relação já torna evidente a força do processo de globalização do capital a partir da segunda metade do século XX, com o crescimento da força das empresas transnacionais e a consequente alteração na balança de poder global, pendendo para os atores transnacionais.

Apesar dessa clara evidência do poder do capital global, faz-se necessário esclarecer de que maneira essas forças globais tem se tornado hegemônicas, e como as empresas transnacionais se tornaram agentes globais tão importantes dentro de uma tripla perspectiva do capital global. Como coloca Robinson (2007):

“Desde luego, el capitalismo global es hegemónico no sólo a causa de que su ideología viene a ser dominante sino también, y quizá primordialmente, porque tiene capacidad para brindar recompensas materiales e imponer sanciones. Cualquier desafío a esta hegemonia ha de fundamentarse en un entendimiento sólido del sistema en que vivimos. Tal entendimiento es precondition para el proceso de empoderamiento individual y colectivo.” (ROBINSON, 2007, p.15)

Só após compreender as dinâmicas econômica, social e política envolvendo as transnacionais será possível analisar as relações de forças e disputas atuais relacionadas a Direitos Humanos e empresas na Organização das Nações Unidas.

Se as empresas transnacionais são “Golias”, o capital global são os “Filisteus”¹⁷, que em processo de globalização buscam atingir a todos os cantos da Terra, com pretensão fagocitante em relação aos demais modos de vida.

“El capitalismo global genera nuevas dependencias sociales de alcance mundial. Miles de millones de personas que pudieran estar al margen del sistema o completamente fuera de él, han sido traídas ahora plenamente a sus confines.” (ROBINSON, 2007, p.15)

Propondo analisar o processo de globalização capitalista para construção de um bloco histórico hegemônico mundial desde o pós-segunda guerra, identificam-se três particulares dinâmicas que caracterizam as dimensões da expansão do capitalismo global.

Essas dinâmicas são três perspectivas da globalização enquanto expansão do capital global em suas dimensões econômica, social e política, sendo a Transnacionalização da Produção, o surgimento de uma Classe Capitalista Transnacional, e o processo de Transnacionalização do Estado¹⁸ (COX, 1986; ROBINSON, 2007), que serão abordados a seguir.

Tratar da Transnacionalização da Produção é importante para conseguir compreender como as empresas transnacionais chegaram a tamanho poder global, e quais as principais estratégias econômicas e produtivas utilizadas por elas em nome do capital global, gerando supressão de direitos e violações de Direitos Humanos.

¹⁷ Povo ou Nação à qual pertencia Golias.

¹⁸ Cox, por ter escrito seu primeiro texto em que descreve esses processos globais em 1981, identifica um processo de “Internacionalização da Produção” e de “Internacionalização do Estado”. Utilizando as análises e aprimoramentos de Robinson em 2002, preferiu-se utilizar, sempre que possível os termos “Transnacionalização da Produção” e “Transnacionalização do Estado”, sinalizando a evolução das dinâmicas do capital global para níveis mais deslocalizados e para uma integração mais profunda das cadeias produtivas e das relações políticas globais. No caso da impossibilidade de utilização destes termos, colocar-se-á o termo ‘Transnacionalização’ entre parênteses ao lado de ‘Internacionalização’, para indicar a necessária substituição do termo.

Abordar o desenvolvimento de uma Classe Capitalista Transnacional é fundamental para compreender a importância que a agenda internacional em Direitos Humanos e empresas carrega, sendo local de disputa direta entre as forças sociais “de baixo” com as forças sociais “de cima”, dos interesses da classe global dominante e hegemônica e os interesses resistentes da classe subordinada e dos demais grupos marginalizados e subalternizados, que têm seus Direitos Humanos sistematicamente violados.

E compreender a formação de um Estado Transnacional é imprescindível para poder analisar a sobreposição da agenda capitalista global sobre a agenda política dos Estados e de organizações internacionais e compreender como se dá o processo de captura de foros internacionais de discussão sobre Direitos Humanos e Empresas, como o Fórum Internacional das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos.

Essa tripla dimensão se relaciona com a metodologia de análise desenvolvida por Cox (1986), em que a dimensão econômica dialoga com o fator das condições materiais, a dimensão social com o fator ideológico, de construção de classes e influência na produção de sentidos comuns favoráveis aos interesses do capital global, e a dimensão política diz respeito ao fator institucional, de construção de instituições capazes de sustentar politicamente as pretensões econômicas da Classe Capitalista Transnacional, todas estas se articulando de maneira dialética e orgânica, ou não mecânica.

2.2.1. A Globalização como Mudança de Época no Capitalismo no Mundo

A noção de globalização é bastante complicada e problemática, pois uma multiplicidade de pretensões parciais e contraditórias se relaciona com o conceito. O debate em torno da ideia de globalização vai muito além da semântica, atingindo o campo político-ideológico. Há uma grande diversidade de perspectivas e teorias construídas ao redor do conceito de globalização, desde os céticos da existência deste processo, àqueles entusiastas dele (SCHOLTE, 2005).

A corrente cética, representada por Hirst e Thompson (2001) considera que o processo chamado de globalização é, na realidade, a continuação do processo de internacionalização, existente por muitos séculos, e que passamos atualmente somente por um aumento nos fluxos comerciais e financeiros, e que esta dinâmica é cíclica, já tendo havido momentos em que os fluxos comerciais eram mais intensos que os de hoje.

No entanto, é necessário diferenciar internacionalização de transnacionalização. Enquanto o primeiro representa a ampliação das atividades econômicas e dos fluxos de

capitais pelas fronteiras estatais em uma dimensão quantitativa, o segundo implica na integração funcional global nos processos produtivos, significando uma mudança qualitativa na maneira como se produz bens e se presta serviços no mundo¹⁹.

Para Robinson (2007), então, a globalização representa uma nova etapa na evolução do sistema capitalista mundial surgido há cinco séculos, “uma mudança na ontologia da ordem mundial” (GILL, 1997), devendo ser identificada como globalização capitalista (HARDT; NEGRI, 2001).

A globalização “é mais que a noção comum da interdependência crescente do mundo em geral, e da formação de instituições globais” (SASSEN, 2010, p.9). É um processo muito mais complexo, que envolve a abertura dos mercados e construção de redes globais diversas, que atinge as diversas áreas da vida em sociedade.

Desde os modos de sociabilidade e construção social antigos, os seres humanos têm uma tendência a procurar formas de estabelecer interconexões entre os povos, as sociedades ou até mesmo grupos sociais, mas o capitalismo foi a primeira forma de sociedade capaz de incorporar todas as demais formas de sociabilidade dando origem ao que Wallerstein (1974) chama de “sistema mundo moderno” (BEAUD, 1987).

O modo de produção e reprodução social capitalista²⁰ começou a se desenvolver por volta dos séculos XV em seu final e XVI em seu princípio, na medida em que o feudalismo decaía. E diferentemente do feudalismo, o capitalismo é expansionista, sempre em busca da acumulação de capital, de novos mercados, novas fontes de mão-de-obra e matéria prima baratas, induzindo os processos colonialistas e imperialistas.

A partir do final do século XV a América Latina começou a ser colonizada e por volta de 1500 iniciou-se o comércio de escravos vindos da África, que na segunda metade do século XIX já tinha sido quase que totalmente convertida em colônia europeia. Nesse

¹⁹ Um informe produzido pela Organização de Cooperação para o Desenvolvimento Econômico (OCDE) produziu um relatório em 1997 no qual identificava seis diferenças principais entre a economia mundial do princípio do século XX e a economia global do seu final que seriam: (1) a taxa da relação entre o comércio e o Produto Interno Bruto (GDP) ultrapassou o pico de 1929; (2) a escala de fluxos de capital havia alcançado níveis sem precedentes; (3) as tecnologias de comunicação, informação e transporte haviam permitido uma maior reestruturação e descentralização das estruturas de produção; (4) as empresas transnacionais haviam atingido um nível de presença verdadeiramente global, e o número de países com transnacionais haviam aumentado significativamente; (5) havia um maior e mais fluido movimento de força laboral transnacional; (6) a globalização havia abarcado paulatinamente o mundo inteiro (OCDE, 1997, p.28-30).

²⁰ De maneira bastante simplista, o capitalismo se constitui como um sistema de produção articulado em torno da relação de exploração capital-trabalho. Desde antes do capitalismo, a relação com o trabalho já existia, e as sociedades possuíam modos de produção distintos, se organizando de forma cooperativa e igualitária através da propriedade comunal, ou através da escravização de outros grupos no sistema escravista, ou através do estabelecimento de servitude e vassalagem no sistema feudal. No entanto, é com o capitalismo que a relação com o trabalho se associa ao capital, quando o trabalhador, estranhado dos meios necessários para a produção, vende sua força de trabalho para sobreviver, e consumir os produtos daqueles que possuem os meios de produção, sempre em busca da maximização do lucro e da acumulação do capital excedente.

processo, milhões de vidas foram tiradas, civilizações foram exterminadas e um imensurável prejuízo cultural e histórico foi gerado (ROBINSON, 2007; BEAUD, 1987). Resta claro que desde o seu germinal, o capitalismo se confronta de maneira destrutiva com os Direitos Humanos de grupos e populações subalternizadas.

Segundo Beaud (1987), pode-se dividir a história do capitalismo em quatro ciclos principais: [i] o primeiro seria o ciclo de surgimento do capitalismo em sua forma primitiva, o mercantilismo e a acumulação primitiva (MARX, 1996), o período dos descobrimentos e conquistas, e vai até o final do século XVIII; [ii] o segundo ciclo é o período das revoluções liberais, como revolução francesa e revolução industrial, e é quando se consolidou o capitalismo competitivo ou clássico, indo até a segunda metade do século XX; [iii] o terceiro ciclo abarca o que Robinson (2007) chama de capitalismo corporativo, vivido durante o período da guerra fria, com a afirmação de um único mercado mundial, consolidação de organizações internacionais e o crescimento em importância política e econômica do mercado financeiro e das empresas transnacionais; [iiii] o quarto ciclo é o período atual, iniciado na década final do século XX, com a globalização das relações produtivas, culturais e sócio-econômicas, o rápido desenvolvimento tecnológico, e o fracasso das iniciativas de resistência ao capitalismo mundial. Neste último ciclo, se iniciou uma profunda reestruturação do capitalismo mundial (CASTELLS, 1999), emergindo uma nova esfera social denominada de transnacional.

O que destaca o último e atual ciclo capitalista é a sua capilaridade e expansão, pois hoje não há nenhum país ou região que permaneça fora da esfera capitalista de produção, salvos alguns grupos específicos e afastados, e isso nunca foi conseguido por nenhuma outra forma de sociabilidade (BEAUD, 1987). “A globalização não se refere a uma condição estática ou a um projeto completo, mas a um processo caracterizado por articulações relativamente novas do poder social, indisponíveis na primeira parte dos períodos históricos” (ROBINSON, 2007, p.38). O que há é a integração transnacional das economias nacionais, que coloca termo aos sistemas de produção nacionais autônomos e promove sua inclusão em cadeias de produção transnacionalmente integradas.

A globalização, portanto, representa mudança estrutural no capitalismo, criando uma dimensão realmente global e não intergovernamental, agindo em todos os campos da vida em sociedade, fazendo parte do modo de vida de todos aqueles viventes na parte final do século XX e princípio do século XXI. “A globalização é a dinâmica estrutural subjacente que impulsiona os processos ideológicos, políticos, sociais, econômicos e culturais do mundo no

século XXI, e está, portanto, vinculada a nossas biografias individuais e de grupo” (ROBINSON, 2007, p.15).

O capitalismo se expande pela comodificação ou mercantilização das relações sociais, em que as relações de produção capitalista substituem as formas não capitalistas de produção, e esse expansionismo se dá de duas diferentes maneiras.

Primeiro, a comodificação ou mercantilização se expande até os lugares onde ainda não alcançou o modo de produção capitalista, sendo a ampliação extensiva. A segunda maneira seria a comodificação ou mercantilização de relações fora da lógica de produção capitalista dentro de sociedades capitalistas. Como exemplo a educação e a saúde públicas, que existem para prover as necessidades básicas de saúde da população, mas quando apropriadas pelo capital privado tem o fim de gerar lucro para os investidores, chegando ao caso extremo de alguém não ter acesso à educação ou morrer sem atendimento médico caso não tenha condições financeiras de pagar pelo serviço. Esta forma de expansão é tida como ampliação intensiva (ROBINSON, 2007, p.22-23).

A partir da década de 1990, com a derrocada do bloco soviético, o capitalismo paulatinamente se estendeu a todas as economias do mundo, conseguindo atingir as esferas produtivas e ampliar-se extensivamente. Ao mesmo tempo, o processo de ampliação intensiva do capitalismo se deu de maneira acelerada através dos planos econômicos aplicados nos países em desenvolvimento no final do século XX, como a aplicação das medidas do Consenso de Washington na América Latina, que prepararam o caminho para o que Robinson chama de “mercantilização da vida social”, situação em que as “esferas não comerciais da atividade humana – esferas públicas controladas pelos Estados e esferas privadas vinculadas à comunidade e à família – se acabam, se comodificam e são transferidas ao capital” (ROBINSON, 2007, p.23).

2.2.2. A Dimensão Econômica do Capital Global – O Processo de Transnacionalização da Produção

Tendo identificado a globalização como um processo capitalista que inaugurou um novo ciclo de reprodução do capital, desta vez a nível global, passa-se para as dimensões específicas deste processo, abordando-se primeiro a sua dimensão econômica, a dinâmica de transnacionalização da produção.

Este processo tem como princípios centrais o livre e orientado movimento de bens, de capital e de tecnologias. Na visão dos teóricos capitalistas globais, o mundo como área de

livre comércio seria condição de paz e levaria ao crescimento econômico e sempre crescente produtividade (COX, 1986, p.230; KANT, 2006).

O processo de transnacionalização da produção capitalista se acelerou por volta da década de 1960, com o fim dos sistemas coloniais e com o crescimento do investimento direto em empresas multinacionais, com a progressiva transferência do trabalho intensivo para os países pobres, com melhores preços e menores entraves legais, levando à fragmentação das cadeias produtivas. Este processo, somado à desregulamentação e fortalecimento do mercado financeiro gerou um maior fluxo de capital pelo mundo e garantiu sua penetração até nas regiões mais remotas. A liberdade comercial, enquanto preceito ideológico foi grandemente institucionalizada através de organizações que tinham como função a reconciliação entre as pressões sociais domésticas e as requisições da economia mundial, como as organizações de Bretton Woods (Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial).

No quarto ciclo da história do capitalismo mundial, com a globalização e a consolidação do capital transnacional, passa-se de uma economia mundial para uma economia global. Nos ciclos anteriores do capitalismo, os Estados desenvolviam suas próprias economias nacionais que se relacionavam através do comércio, e das finanças em um mercado internacional. Ou seja, havia diversas unidades econômicas nacionais com diferentes modos de produção articulados em um sistema mundial, e suas relações eram mediadas pelos Estados. Este modelo seria o de uma economia mundial, em que haviam vários circuitos nacionais de acumulação articulados com outros circuitos semelhantes mediante o comércio de produtos e fluxos de capital.

Hoje, podemos perceber uma dinâmica distinta do processo de produção capitalista, que possui uma mobilidade tamanha capaz de reorganizar e fragmentar cadeias produtivas por todo o mundo de acordo com um incontável número de fatores sociais, políticos e econômicos para maximizar os lucros e a própria acumulação de capital, o que identifica-se como economia global.

Conforme afirma Robinson (2007, p.27), “a distinção determinante entre uma economia mundial e uma global é a globalização do próprio processo de produção, ou o surgimento de circuitos globalizados de produção e acumulação”. Assim pode-se perceber que a transição entre os dois modos de economia se faz através da mudança no processo produtivo global, do processo para acabar com os modos de produção não capitalistas ou pré-capitalistas, e do livre fluxo de capitais, não com o fim do Estado nação.

A dinâmica econômica do capitalismo global se caracteriza então pela mudança na articulação das cadeias produtivas, principalmente através das empresas transnacionais, atores

responsáveis pela implementação e consolidação de regimes flexíveis pós-fordistas²¹ em escala global. Esses regimes são os responsáveis pelo grande crescimento das empresas transnacionais nas últimas décadas, as transformando em “Golias” do capital global e promovendo a reorganização da produção mundial.

As principais características dos regimes flexíveis de acumulação das empresas transnacionais são o acelerado desenvolvimento de novas tecnologias e o surgimento de inovações organizacionais, que levam à fragmentação e transnacionalização das cadeias produtivas. Sobre o desenvolvimento de novas tecnologias não há muito o que acrescentar, pois é processo representado pela acelerada evolução de tecnologias computacionais, de telecomunicações, de transporte, robotização, automatização e demais campos que afetam diretamente a rotina de trabalho e produção global. Quanto às inovações organizacionais, estas incluem novas técnicas gerenciais, e principalmente os regimes de subcontratação e *outsourcing*, que permitem novas subdivisões e especializações na produção e conseqüentemente a dispersão da cadeia produtiva de maneira integrada transnacionalmente (ROBINSON, 2007, p.).

Nas primeiras épocas do capitalismo industrial as cadeias produtivas, de distribuição e serviços eram construídas internamente, ou seja, toda a produção e distribuição de um determinado produto estava situada dentro da fábrica, ou pelo menos dentro de um mesmo complexo industrial localizado, e a empresa se responsabilizava por todos os serviços suficientes para manter a fábrica funcional, como limpeza, contabilidade, jurídico e criatividade.

Atualmente, no modelo flexível de produção, grande parte dos serviços e das fases do processo produtivo são contratadas externamente de empresas especializadas. Por sua vez, a firma contratada subcontrata outras empresas para tarefas específicas. Assim cria-se uma rede horizontal de trabalho espalhada pelo mundo, que está integrada de maneira transnacional em uma cadeia produtiva de determinado produto (ROBINSON, 2007).

A partir da década de 1970, a subcontratação e o *outsourcing* já eram utilizados na produção de baixa especialidade, como na indústria têxtil, porém esse modo de descentralização da produção chegou aos mercados de alta especialidade no final da década

²¹ O regime fordista de produção é assim chamado por ter sido desenvolvido inicialmente por Henry Ford, grande industrial do setor automobilístico, que arguia que os capitalistas e os governos deveriam estabilizar os sistemas capitalistas industriais nacionais emergentes, incorporando os trabalhadores a uma “sociedade” de salários acompanhados de uma grande regulamentação da força de trabalho mediados pelo Estado. Para uma visão mais completa, ver Rupert (1995).

de 1990, como na produção de componentes eletrônicos para celulares e demais aparelhos de informática.

E esse processo de fragmentação das cadeias produtivas e flexibilização da acumulação e da produção gera profundas mudanças na relação capital-trabalho. O trabalhador é tratado cada vez mais como componente subcontratado no lugar de elemento interno das empresas (ROBINSON, 2007, p.35), o que leva a precarização e informalização do trabalho, enfraquecendo as relações de classe e retirando o poder de barganha das organizações sindicais que restam enfraquecidas pela não identificação dos trabalhadores com a classe, levando à fragilização das relações dentro desta e abrindo espaço para a incontestada ocorrência de graves violações de direitos trabalhistas e de Direitos Humanos em geral.

Como existem grandes cadeias globais de produção, as grandes empresas transnacionais passam a incorporar cadeias regionais e nacionais de produção inteiras nas cadeias transnacionais, integrando diversos circuitos nacionais ao redor do globo em uma única estrutura de produção, e ditando os padrões de produção e acumulação global. Mesmo quando há a impressão da estrutura nacional de uma cadeia produtiva, e que o capital se mantém no Estado, esta não possui autonomia, estando ligada de alguma maneira a uma cadeia transnacional para aumentar sua capacidade de exploração, obedecendo a padrões globais. Assim muda o paradigma de desenvolvimento, que antes era um desenvolvimento para o interior, e nas últimas décadas passou a ser desenvolvimento para o exterior. Sobre isso Robinson diz da seguinte maneira:

“Con la aparición de las cadenas de producción transnacional y los circuitos de acumulación, los capitalistas nacionales orientados transnacionalmente cambian sus puntos de vista de mercados nacionales a mercados globales. Las propiedades estructurales de estas cadenas o redes son globales, en que la acumulación se incrusta en los mercados globales, involucra la organización empresarial global y establece relaciones globales de capital trabajo, en especial concentraciones de mano de obra desregulada y casualizada mundialmente. La competencia dicta que las firmas deben establecer mercados globales, em oposición a mercados nacionales o regionales. (...) los capitalistas transnacionalmente orientados promueven un cambio de *desarrollo orientado al interior*, o acumulación alrededor de los mercados nacionales, tales como los modelos de industrialización-sustitución de importaciones (ISI) que predominaron en muchas regiones del Tercer Mundo a mediados del siglo XX, hasta el *desarrollo orientado al exterior*, involucrando estrategias de promoción de exportaciones y una más profunda integración de las Economías nacionales con la Economía global. (...) ***El capital***

transnacional viene a ser la fracción dominante o hegemónica del capital en escala mundial.” (ROBINSON, 2007, p.37)

O processo de globalização, no quarto ciclo do sistema capitalista, como já foi apontado anteriormente, cria condições para a integração transnacional das cadeias nacionais e regionais de produção, possibilitando a fragmentação da produção pelo mundo e a flexibilização dos modos de acumulação e das relações trabalhistas.

A mobilidade decorrente da flexibilização da produção e da globalização permite que o capital global busque sempre as condições mais favoráveis para diminuição dos custos e aumento dos lucros da produção globalizada, incluindo mão-de-obra barata, locais com isenções fiscais, legislações menos rígidas, estabilidade social, enfim, tornando-se um borrão (IETTO-GILLIES, 2002)²².

As relações entre as empresas são, nas palavras de Dicken (1998), “polígamas ao invés de monogâmicas”, se dão entre muitos atores, em permanente interpenetração de múltiplos níveis do capital em todo o mundo, tornando-se difícil individualiza-las. É extremamente difícil separar os circuitos locais de produção dos circuitos globalizados que ditam os padrões de produção e acumulação no mundo, mesmo quando há a impressão da autonomia do capital local.

Apesar da fragmentação e descentralização das cadeias produtivas globais, sendo capazes de englobar cadeias regionais completas, há cada vez uma maior concentração no controle e na tomada de decisão do capital transnacional, na sua maioria localizada nos países do atlântico e pacífico norte (SASSEN,2010).

“La globalización de la producción implica hoy la fragmentación y descentralización de complejas cadenas de producción, y la integración dispersa y funcional de los diferentes segmentos de estas cadenas en el mundo. Sin embargo, esta descentralización mundial y la fragmentación del proceso de producción toman lugar junto a la centralización de comando y control de la Economía global en el

²² Ietto-Gillies (2002) diz que as fronteiras das empresas transnacionais são um borrão locacional, organizacional e de propriedade de ativos. Ao dizer locacional, quer se referir à localização sempre em mudança e em constante indeterminação das atividades de produção e da força de trabalho envolvida na cadeia produtiva de uma empresa. A dimensão organizacional diz respeito à dificuldade de se determinar as relações entre as empresas transnacionais e a força de trabalho empregada na sua cadeia produtiva, visto o grande número de subcontratações e terceirizações que permeia as relações produtivas de uma empresa. E a dimensão da propriedade de ativos de empresas quer sinalizar a grande dificuldade de se identificar os reais controladores de um empreendimento e de uma empresa transnacional, devido às mais diversas estratégias de controle que dissimulam os agentes para fins de responsabilidade com produção descentralizada, cooperação, dentre outras, tornando difícil identificar o ator passível de responsabilidade judicial por violações de Direitos Humanos cometidas nas atividades das empresas.

capital transnacional. Así, la globalización unifica al mundo en un solo modo de producción y un solo sistema global, provocando la integración de los diferentes países y regiones en una nueva Economía global.” (ROBINSON, 2007, p.31)

Dentro do paradigma de uma economia global, cada vez mais a forma organizacional da atividade econômica se caracteriza por cadeias produtivas construídas de maneira horizontal, apesar do poder real e do controle permanecerem rigidamente hierarquizados e mais concentrados sob as mãos de grandes empresas transnacionais.

Dessa forma, a partir da segunda metade do século XX, com a implementação de regimes flexíveis de produção, as empresas transnacionais se tornaram atores dos mais importantes para o capital global, comandando a dispersão das cadeias produtivas pelo mundo através das novas tecnologias e das inovações organizativas, mas mantendo alta concentração do controle dessas cadeias e do poder gerado por elas.

A grande motivação para a remodelação dos regimes de produção que se iniciaram no século XX foi a necessidade de reprodução e expansão do capitalismo, em sua ânsia pela acumulação e pela maximização do lucro. A flexibilidade nos novos modelos de instalação de empreendimentos e nas relações trabalhistas levou à precarização dessas relações e à supressão de importantes direitos conquistados através de lutas populares na primeira parte do século, como algumas garantias trabalhistas e sociais, além da multiplicação dos casos de graves violações de Direitos Humanos por empresas transnacionais, como no caso da Chevron no Equador, ou da Shell na Nigéria²³.

Um exemplo da dinâmica econômica de expansão do capital global e da dispersão de atividades produtivas por empresas transnacionais é a figura do investimento estrangeiro, talvez o principal modo de inserção do capital transnacional em Estados em desenvolvimento. Esse processo de entrada em outros países pode se dar através do que Cox (1986, p.233) identifica como investimento de portfólio²⁴, em que há somente a aquisição de parte das ações de um empreendimento sem a intenção de assumir a direção direta e execução das atividades,

²³ Ambas empresas começaram suas atividades nos países no final da década de 1950 e início da década de 1960, e se perpetuaram por várias décadas cometendo graves violações de Direitos Humanos, que somente estão passando por avaliação judicial atualmente. Para maior conhecimento dos casos, ver: <<http://amnesty.org/en/library/asset/AFR44/017/2009/en/e2415061-da5c-44f8-a73c-a7a4766ee21d/afr440172009en.pdf>>, e <<http://chevrontoxico.com/news-and-multimedia/>>.

²⁴ Ou investimentos “de carteira” para François Chesnais, que os define como aqueles abaixo de 10% das ações ordinárias de uma empresa ou empreendimento, ou aqueles que correspondem a aquisição de ações preferenciais, e que não correspondem a controle ou indicam pretensões de longo prazo. (CHESNAIS, 1996)

bem como através do investimento direto²⁵, em que a transnacional exerce o controle do processo produtivo em si através de filiais, subsidiárias ou empresas com propósito específico²⁶ constituídas em parceria com outras empresas do Estado hospedeiro ou com o próprio governo.

O montante de investimentos estrangeiros diretos no mundo teve seu montante máximo em 2011, quando movimentou US\$1,7 trilhão no ano, tendo queda em 2012, mas já retomando o crescimento, tendo movimentado US\$1,45 trilhão em 2013 e projetando US\$1,8 trilhão em 2015 (UNCTAD, 2013).

Os arranjos financeiros para esse investimento e constituição de controle transnacional variam bastante, com a existência de empresas intermediárias para tentar turvar a imagem de controle direto, com o financiamento internacional, ou de bancos públicos, mas necessariamente significando uma integração transnacional do processo produtivo.

2.2.3. A Dimensão Social do Capital Global – O Processo de Formação da Classe Capitalista Transnacional

A análise da formação de uma Classe Capitalista Transnacional deve ter como premissa as relações sociais de produção. Mas a perspectiva econômica não é suficiente para a constituição de uma classe, sendo necessária a análise das perspectivas institucional e política. A existência de uma classe é condicionada pela sua capacidade de se auto representar, forjando uma política coletiva e possuindo uma “vontade” coletiva, perfazendo a transição de uma classe em si para uma classe para si²⁷.

²⁵ Os Investimentos Estrangeiros Diretos são definidos por Chesnais como aqueles que correspondam a mais de 10% das ações ordinárias de uma empresa ou empreendimento, indicando intenção de controle e de investimento a longo prazo (CHESNAIS, 1996). Diego Fraga Lerner também define IED como: “aquele investimento que envolve a transferência de ativos tangíveis e intangíveis de um país para o outro, tendo como características essenciais: (a) a sua utilização direta em uma atividade produtiva de bens ou de serviços; (b) o fato de o investidor ter o objetivo de exercer um controle efetivo sobre tais ativos; (c) o estabelecimento de uma relação duradoura, de longo prazo em o investidor e o país receptor.” (LERNER, 2009, p.14). O grande montante destes investimentos parte de investidores privados e vai, em grande maioria, para empresas transnacionais desenvolvendo atividades produtivas de bens e serviços em outros países.

²⁶ Para uma abordagem integral das Empresas de Propósito Específico, ver Leader e Ong (2011).

²⁷ “Uma classe em si es un grupo social cuyos miembros comparten objetivamente una posición similar en la estructura económica, independiente del grado de consciencia en cuanto a su condición colectiva o el grado hasta el cual ellos conscientemente actúan sobre la base de esta condición. Una clase por sí misma es un grupo de clase cuyos miembros son conscientes de constituir un grupo particular con intereses compartidos y se espera que actúen colectivamente en busca de aquellos intereses. El estudio de formación de clases, por tanto, implica niveles estructurales y de agencia, o niveles objetivos y subjetivos de análisis. El primero se relaciona con las bases materiales y las relaciones de producción que originan y definen las clases; el segundo, con la intencionalidad y las formas de conciencia involucradas en la intervención que modelan los procesos sociales, y también la dirección de desarrollo en las relaciones materiales.” (ROBINSON, 2007, p.56)

Se as classes se constituíam nos ciclos anteriores do capitalismo com base nos circuitos nacionais de produção, os novos circuitos transnacionais também se tornam espaços de formação de classe, gerando mudanças nas demais esferas, sejam estas políticas, culturais e/ou institucionais.

O capital tem sido cada vez mais liberado das barreiras espaciais do Estado-nação devido à transnacionalização de sua dimensão econômica. Nos ciclos anteriores do capital, o Estado era o *locus* das lutas entre as classes e grupos sociais, por justiça e reformas sociais. A globalização redefiniu as relações entre as classes, pois o capital se tornou global e tomou proporções “leviatânicas” (ROBINSON, 2011).

Robinson define esse processo de transformação das relações entre classes da seguinte forma:

“La descentralización y fragmentación global del proceso de producción y de los procesos concomitantes desatados bajo la economía global redefinen la fase de distribución en la acumulación de capital en relación con el Estado-nación. Este proceso fragmenta la cohesión nacional en torno a procesos reproductivos, sociales, y desplaza la reproducción del Estado-nación al espacio transnacional. La ‘utopía’ de un mercado autorregulado, bajo control por un doble movimiento en los centros del capitalismo mundial a fines del siglo XIX, resurge con el levantamiento, en el proceso de globalización, de las restricciones del Estado-nación sobre el capital emergente transnacional de los compromisos y obligaciones puestas sobre él por las fuerzas sociales de la fase Estado-nación del capitalismo. Dramáticamente alteró el equilibrio de las fuerzas entre las clases y grupos sociales en el mundo, hacia un TCC emergente. La capacidad en decadencia de las fuerzas sociales basadas en el Estado-nación, para intervenir en el proceso de acumulación de capital y determinar políticas económicas, refleja el poder recién hallado que el capital adquiere sobre las clases populares.” (ROBINSON, 2007, p.58-59)

Durante o século XIX, o capital passava por seu ciclo clássico de superexploração no pós-revolução industrial e implementação do modelo fordista de produção. As relações entre as classes sociais se constituíam dentro do Estado, e devido às péssimas condições de trabalho a que eram submetidos os trabalhadores e trabalhadoras, começaram a surgir resistências em diversos lugares, sempre acompanhadas pela sombra da crise.

Assim se inicia no final do século XIX e início do século XX o movimento de aplicação da teoria de John Maynard Keynes, com a transformação do Estado em interventor social, e colocando a utópica teoria do mercado autorregulado na reserva, principalmente após a crise de 1924.

O período de fordismo keynesiano que se desenvolveu até a segunda metade do século XX produziu um Estado intervencionista e provedor das necessidades básicas de sobrevivência ao indivíduo, impulsionando os governos populistas na América Latina e os governos de aproximação com o bloco soviético.

Estes regimes foram desarticulados nas décadas de 1950 e 60, de modo a prevenir a aproximação da União Soviética com os países latino-americanos, e trazendo consigo políticas neoliberais de abertura de mercados e de apoio à dispersão das empresas, à época, multinacionais, pelo mundo.

Neste ciclo do capitalismo já começa a ser gestado o capitalismo global, passando pela fase mundial, em que a esfera internacional se fortalece, com a criação das grandes organizações internacionais, como a ONU e as organizações de Bretton Woods.

Conforme os processos produtivos vão se diversificando e se dispersando pelo mundo e as empresas transnacionais vão ganhando poder, as organizações internacionais vão se estabelecendo como espaços de discussão de políticas internacionais e de resolução de conflitos políticos e econômicos, principalmente econômicos, de modo a assegurar a liberdade dos fluxos de capital e a facilidade de estabelecimento de relações entre Estados nacionais e entre empresas e Estados.

Começa a surgir então uma estrutura de classe transnacional que se articula com as estruturas de classes nacionais, e na medida em que as estruturas produtivas se integram transnacionalmente, a projeções mundiais das classes nacionais também se integram de maneira transnacional. Na clássica divisão marxiana, resulta dessa integração transnacional uma “burguesia global” e um “proletariado global”.

Uma classe transnacional de trabalhadores, enquanto classe em si é uma realidade e existe objetivamente (ROBINSON, 2007, p.). As cadeias de produção transnacionais criam classes transnacionais, tanto nos grupos dominantes quanto nos subordinados. Diferentemente do ciclo anterior do capital, em que os trabalhadores estavam organizados em cadeias nacionais de produção que se comunicavam através do comércio internacional de bens, os trabalhadores integrados nas cadeias de produção globais se espalham por todo o mundo e mesmo assim fazem parte do mesmo circuito produtivo.

Uma cadeia de produção não é global pelo resultado final dela ser um bem produzido em diversos lugares do mundo, mas pelo modelo de produção aplicado, através da ramificação horizontal das cadeias de produção, com a centralidade do controle e a dispersão das atividades, por meio da subcontratação e do *outsourcing*, com a aplicação dos mesmos

métodos e lógicas organizacionais em todo o globo e a subordinação de toda a estrutura a um centro de controle, para onde também são remetidos os lucros.

Porém o proletariado global, mesmo que seja uma realidade do capitalismo global, não é uma classe *para si*, não desenvolveu uma consciência de si mesma como classe, e organizando-se como tal. Isso talvez pela sua tradicional organização dentro do paradigma estatal somente, e pela própria transnacionalização da produção, que fragmenta grandes setores da classe trabalhadora global (ROBINSON, 2007, p.61).

Hardt e Negri (2001, p.52) definem o proletariado global como uma “ampla categoria que inclui todas aquelas cujo trabalho está direta e indiretamente explorado por e sujeito a normas capitalistas de produção e reprodução”. O surgimento de uma classe trabalhadora global e sua potencial transformação em uma *classe para si* abre novas possibilidades de resistência e emancipação.

No que diz respeito à Classe Capitalista Transnacional, esta é *classe em si*, pois está em processo de desenvolvimento através da integração dos circuitos locais de produção em circuitos globalizados. A competição entre os agentes do capital permanece, mas assume um novo caráter e uma nova magnitude, se dando entre grandes grupos empresários em um ambiente transnacional.

A Classe Capitalista Transnacional vem ganhando espaço e se constituindo desde a década de 1970, abarcando setores capitalistas nacionais, fazendo lobby pela eleição de políticos articulados com seus objetivos em diversos Estados, cooptando ministros estatais, presidentes de bancos nacionais e de desenvolvimento, inserindo suas pautas fundamentais na agenda de grande parte dos Estados, indicando a necessária abertura dos mercados nacionais e o recebimento de Empresas Transnacionais em seus territórios²⁸.

Ao terem certos aparatos estatais sob sua influência, a Classe Capitalista Transnacional internalizou as estruturas capitalistas globais nas estruturas e processos sociais locais.

Esta Classe é composta pelos “donos” e beneficiários do capital transnacional, ou seja, aqueles proprietários dos meios de produção, inclusive cultural, compreendidos, principalmente as empresas transnacionais, conglomerados midiáticos e instituições financeiras, acompanhados de agentes inseridos dentro das estruturas dos Estados (ministros, presidentes de bancos públicos e de agências estatais) e nas organizações internacionais

²⁸ Exemplo dessas políticas são as medidas do Consenso de Washington, aplicadas massivamente na América Latina na década de 1990 por conta de pressões do FMI, como condição para a continuação da política de empréstimos internacionais. As medidas do Consenso giravam em torno da liberalização das economias latino-americanas, com a abertura dos mercados e privatização de setores fundamentais do Estado.

(OCDE, Banco Mundial, FMI, OMC). E diferentemente do proletariado global, a Classe Capitalista Transnacional é uma *classe para si*, que possui consciência do seu papel enquanto classe e da hegemonia que possui, pelo menos entre seus principais agentes.

Estes atores globais têm no Fórum Econômico Mundial um dos principais espaços de articulação e definição de estratégias, além das reuniões do FMI e do Banco Mundial, os fóruns da OCDE, reuniões da OMC, dentre outros espaços.

Os grandes capitalistas, os grandes conglomerados empresariais e as mais poderosas instituições financeiras do mundo estão cientes do seu poder e articulados com os agentes espalhados nos Estados e nas organizações internacionais. E carregam poder tamanho que “exerce autoridade sobre as instituições globais, e controla as alavancas de quem faz a política global” (ROBINSON, 2007, p.66).

Não é possível realizar uma análise simplista do liame subjetivo entre os diversos atores componentes da Classe Capitalista Transnacional, como se eles se encontrassem para bolar planos específicos de “dominação do mundo”. Cada agente do capital global está interessado na construção de um cenário favorável à maximização dos seus lucros e expansão das suas atividades através da globalização e da reprodução do modo capitalista de produção global, não estando, necessariamente, consciente dos objetivos específicos e necessidades dos demais atores.

E não há como determinar os limites da Classe Capitalista Transnacional, onde começa e onde termina, dependendo do local de análise escolhido e da metodologia desenvolvida, mas esse não é o objetivo deste trabalho. No entanto, podemos sinalizar o surgimento desta classe pela existência de alguns mecanismos e evidências.

“Los diversos mecanismos que promueven la transnacionalización de grupos capitalistas incluyen desplegar TNC y expandir FDI, fusiones nacionales cruzadas, alianzas estratégicas, interpenetración de capitales, interbloqueo de directorios, subcontratación en todo el mundo, y *outsourcing*, extensión de zonas de libre empresa y demás formas económicas asociadas a la economía global. Tales nuevas formas para la organización de la producción globalizada son importantes, pues contribuyen al desarrollo de redes mundiales que vinculan a los capitalistas locales entre sí, y generan una identidad de intereses objetivos y panoramas subjetivos entre estos capitalistas, en torno a un proceso de acumulación global.” (ROBINSON, 2007, p.68)

A agenda desta classe dirigente transnacional é a liberação mundial do mercado, possibilitando ao capital atingir todas as áreas do mundo, a construção de uma superestrutura

jurídica reguladora da economia global e a integração global das economias nacionais com o propósito de criar uma ordem liberal mundial (ROBINSON, 2007).

Quando se diz regulação, não se refere ao sentido restritivo, de estabelecimento de limites para a atividade econômica, mas sim protetivo, de modo a assegurar a liberdade para concretização das relações econômicas globais. Essa lógica se verifica nos acordos bilaterais de investimento, instrumentos internacionais desenvolvidos na década de 1950/1960 para proteger os investimentos realizados por atores globais e Estados do Atlântico Norte em economias fragilizadas em desenvolvimento contra possíveis revoltas populares, instabilidade econômica e políticas nacionalizadoras de governantes.

O campo dos Direitos Humanos e Empresas é um dos principais espaços de disputa para viabilização da regulação da economia global. Com o processo de desenvolvimento dos Princípios Orientadores por John Ruggie, pôde-se perceber o alinhamento com as necessidades do capital global, estabelecendo mais mecanismos de proteção das empresas contra responsabilização por violações de Direitos Humanos do que proteção aos Direitos Humanos diante da atividade empresarial, como se analisará nos próximos capítulos deste trabalho.

2.2.4. A Dimensão Política do Capital Global – O Processo de Formação do Estado Transnacional

Tratar-se-á agora da componente política do capital global, ao analisar a paulatina construção de um Estado Transnacional, ou melhor, de uma estrutura transnacional que estabelece autoridade sobre o sistema de Estados, influenciando e orientando as decisões políticas dos Estados ao redor do mundo.

Importante compreender que o conceito de Estado Transnacional se relaciona diretamente com o conceito de Classe Capitalista Transnacional, sendo dimensão do capital global, em sua componente política. Esta Classe articula interesses econômicos com fins políticos para a integração da economia de modo global.

O poder social de grupos se dá pelo controle da riqueza (meios de produção e produtos), mas se exerce através de instituições, que criam condições políticas favoráveis à sua hegemonia e domínio, entre as quais está o Estado. Conforme dispõe Robinson (2007) sobre o Estado Transnacional:

“Hemos visto ya que una institución central es una TNC (Transnational Corporation), clave para organizar el proceso de acumulación global de capital. En el sistema global capitalista, las gigantes TNC que controlan la economía global toman decisiones decisivas que afectan la vida de la mayoría, si no de toda la población mundial. Pero las corporaciones no actúan solas en la organización de la producción capitalista. No obstante la prevaleciente ideología del mercado, las condiciones de producción no se dan según las leyes de aquél. Debe existir cierta agencia que produzca estas condiciones y regule el acceso del capital a ella. Tal institución es el Estado capitalista. Bajo la globalización, sugiero, el Estado capitalista adquiere cada vez más la forma de un TNS (Transnational State).” (ROBINSON, 2007, p.105)

Este Estado Transnacional obedece em sua conceituação algumas proposições importantes. Primeiramente, o TNS funciona como uma autoridade coletiva global para o capital global e sua classe gerente, com o poder de estabelecer diretrizes gerais para a reprodução global do modo capitalista e integração global da sociedade e da economia. Em segundo lugar, o Estado nação não desaparece, mas se ressignifica e redefine seus limites e seu papel dentro da conjuntura política global. E por fim, o Estado Transnacional transforma as relações de trabalho global, consequência da integração global das relações de produção (ROBINSON, 2007).

A partir da segunda metade do século XX os processos globais de produção se integraram progressivamente, uma Classe Capitalista Transnacional emergiu e se politizou, desenvolvendo força, poder e influência nas decisões dos Estados nacionais e na estrutura das relações de trabalho.

Adotar uma perspectiva transnacional significa buscar realizar uma análise que vá além do enfoque do sistema internacional formado por Estados, rompendo com o centralismo analítico do Estado nação. O enfoque transnacional aponta para a transformação do Estado enquanto categoria social, interagindo com as forças e atores transnacionais, como organizações internacionais do capital global e empresas transnacionais.

Como já apontado anteriormente, a integração dos processos globais de produção já indica a necessária reformulação do Estado em seu papel regulador dos fluxos de capital, passando a ser instituição que provê segurança à livre circulação de capital. E apontar para a reformulação da figura do Estado não implica uma análise consoante com o dualismo global-nacional. Permanecendo de acordo com Cox (1986), as três esferas sociais e políticas (local, nacional e global) se articulam dialeticamente, não se excluindo ou se suprimindo, mas se influenciando mutuamente. Conceber um Estado Transnacional não significa dizer que os

Estados nacionais passaram a ser instituições que defendem unicamente os interesses desta classe transnacional hegemônica, sem possuir autonomia.

De acordo com Poulantzas (1986), há uma autonomia relativa do Estado. E mesmo que o Estado defenda os interesses de grupos hegemônicos específicos, ele não é, necessariamente, manipulado por estes grupos, possuindo relativa autonomia, mas estruturado dentro de um sistema que possui bases construídas sobre consensos sociais alinhados com os interesses dos grupos hegemônicos²⁹.

O Estado é então tanto um momento ou uma projeção das relações de poder de classe quanto um aparato político, ou conjunto de instituições políticas. É influenciado pelas relações sociais que se desenvolvem sob sua jurisdição, mas também é influenciado pela estrutura na qual se insere, possuindo, por isso, autonomia relativa.

Assim, Estado Transnacional seria:

“Una constelación particular de fuerzas y relaciones de clase plegada a la globalización capitalista y el ascenso de una TCC materializada en un conjunto diverso de instituciones políticas. Éstas son los Estados nacionales transformados y diversas instituciones supranacionales, útiles para institucionalizar la dominación de esta clase como la fracción hegemónica del capital en el mundo. (...) son aquellas instituciones y prácticas en la sociedad global que mantienen, defienden y possibilitan la hegemonía emergente de la burguesía global y su proyecto de construir un nuevo bloque histórico capitalista global.” (ROBINSON, 2007, p.117)

O Estado Transnacional seria então o conjunto institucional global que confere autoridade ao capital global para influenciar nas decisões políticas mundiais, através dos Estados e dos foros econômicos e políticos supranacionais, sejam estes formais ou informais, como o FMI, Banco Mundial, OMC, Bancos de Desenvolvimento, G-8, OCDE, dentre outros. Mas não é a simples soma destas esferas institucionais, mas sim a complexa relação entre todas estas esferas locais, nacionais e supranacionais, de modo a prover autoridade global para o capital.

De todos os espaços institucionais componentes do Estado Transnacional, talvez os mais importantes sejam os Estados nacionais, pois são fonte de mão de obra territorializada, funcionando como uma “zona de contenção populacional” (MCMICHAEL, 1996). Os

²⁹ Exemplo disso seriam as medidas de flexibilização das legislações internas dos Estados para assegurar o fluxo de investimentos estrangeiros. A necessidade de entrada de capital para “desenvolvimento” do país somada ao quadro competitivo de luta por investimentos, leva os Estados à manterem os patamares legais favoráveis aos interesses do capital global.

Estados controlam o fluxo das pessoas dentro de limites físicos de forma que o trabalho possa ser explorado eficientemente e, se possível, sem resistência.

O que ocorre com os Estados nacionais em relação à autoridade do Estado Transnacional é que:

“los Estados nacionales no desaparecen o disminuyen en importancia, y pueden aun ser poderosas entidades. Pero estos Estados tienden a ser influidos, a menudo capturados, por fuerzas sociales transnacionales que internalizan las estructuras de autoridad del capitalismo global. Lejos de que lo ‘global’ y ‘nacional’ sean campos mutuamente exclusivos, lo global deviene encarnado en estructuras y procesos sociales locales. El poder disciplinario del capitalismo global transfiere el poder actual de legislar en políticas de los Estados nacionales a los bloques del capitalismo global, representados por las fuerzas sociales locales atadas a la economía global. (...) En resumen, la captura de los Estados locales por los agentes del capitalismo global resuelve la contradicción institucional entre capital transnacional y Estados nacionales; es decir, las prácticas locales del Estado se armonizan cada vez más con el capitalismo global.” (ROBINSON, 2007, p.127-128)

O Estado Transnacional fornece então a base institucional para o fortalecimento do capital global, capaz de relativizar a soberania dos Estados nacionais para viabilizar o avanço da agenda capitalista global.

Em relação às Organizações Internacionais, estas têm funcionado como espaço de desenvolvimento de regulação para assegurar a mudança industrial, protegendo a propriedade intelectual e reduzindo barreiras ao comércio. E assim como os Estados, as Organizações Internacionais não são instrumentos funcionais para o capital global. “A sua história é parte da dialética entre o capitalismo e maneiras alternativas de se organizar a vida econômica e política” (MURPHY, 2013, p.12).

Após essa breve investigação teórica sobre a figura filisteica do capital global e do seu “Golias”, as empresas transnacionais, é possível perceber que estes atores se articulam globalmente em tripla dimensão, econômica, social e política:

Econômica com a aplicação de regimes flexíveis de produção e acumulação pelas empresas transnacionais, desenvolvendo novas relações de trabalho e novos parâmetros organizacionais, tornando difícil a identificação dos atores envolvidos na cadeia de produção global e interestatal (através dos Estados) e sendo capaz de agregar cadeias de produção nacionais e regionais em cadeias de produção globais.

Social na formação de uma Classe Capitalista Transnacional, articulada dentro dos Estados nacionais e das Organizações Internacionais e ao redor de uma agenda global para reprodução do capitalismo, construindo bases ideológicas para servir de sustentáculo à execução de sua dimensão política, sendo o que denomina-se por Estado Transnacional.

A dimensão política seria perceptível na consolidação de uma autoridade imaterial do capital global sobre as instituições internacionais, regionais e estatais de modo a influenciar na tomada de decisões, relativizando a soberania de Estados, flexibilizando legislações nacionais e impedindo a aprovação de marcos normativos internacionais, ou assegurando a sua não adesão por parte dos Estados nacionais.

Dessa forma, nessa tripla perspectiva as empresas transnacionais atuam dentro do microcosmo dos Direitos Humanos e Empresas, capturando o espaço discursivo do Fórum Internacional das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos, influenciando o posicionamento dos Estados na construção de um Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos e buscando desarticular os atores populares nos espaços de resistência, como na *Treaty Alliance* (Aliança para o Tratado) e na Campanha “*Dismantle Corporate Power and Stop Impunity*”, na condução do processo de desenvolvimento do Tratado dos Povos.

2.3. Compreendendo Davi: A Sociedade Civil Global como Campo de Disputa para a Aliança de Proteção e Defesa dos Direitos Humanos

No caminho para construir a base teórica deste trabalho é preciso compreender como se estrutura “Davi”, uma aliança³⁰ global de organizações não governamentais, movimentos sociais e coletivos sociais para proteção e defesa dos Direitos Humanos, e que disputa espaço na sociedade civil global, com interesse especial no campo de Direitos Humanos e Empresas.

O conceito de sociedade civil carrega em si uma diversidade de significados e de definições, que variam de acordo com a corrente teórica a que se filiam e possuem grandes contradições entre si.

De maneira geral, a sociedade civil é enxergada como a esfera não-estatal, que envolve as dimensões e componentes privados, fora do Estado (em sua perspectiva restrita)

³⁰ Optou-se por utilizar a terminologia aliança para evitar quaisquer imprecisões teóricas relacionadas ao conceito de rede, visto que este possui significação múltipla provenientes de matrizes teóricas opostas e, portanto, incompatíveis. O termo aliança deixa transparecer a especificidade do elo que une todas as organizações, movimentos e coletivos componentes do grupo em questão, e se associa a figura da *Treaty Alliance*, principal manifestação dessa aliança de atores ao redor da temática Direitos Humanos e Empresas.

(GRAMSCI, 1999c) e além do Estado, como no caso da sociedade civil global, estrutura específica importante para desenvolvimento da tese sustentada neste trabalho.

Como já frisado anteriormente diversas vezes, a produção de conhecimento social e humano não é neutra e despida de potencial ideológico, então pode-se compreender a situação complexa e conflitiva do campo conceitual da sociedade civil, contando com definições opostas e diferentes comprometimentos políticos.

Para os fins desta incursão teórica, o foco de análise é especificamente pontuar o difícil campo de disputa política e ideológica que a Aliança de Proteção e Defesa dos Direitos Humanos encontra dentro da sociedade civil global, especificamente no que diz respeito a Direitos Humanos e Empresas. Para tanto, enxerga-se a sociedade civil global como “uma arena caracterizada pelos antagonismos políticos e sociais inerentes às relações sociais capitalistas” (RAMOS, 2005, p. 133).

Em consonância com o colocado até o presente momento, tem-se como pressuposto de análise do fenômeno da sociedade civil global a ascensão e reprodução global do capitalismo nos séculos XVI a XVIII e de maneira intensificada a partir das décadas de 1980-1990. Conforme os processos hegemônicos do capital global identificados por Cox (1986) e Robinson (2007), a sociedade civil global é espaço sócio-político-ideológico aonde residem interesses conflitivos, buscando uns reafirmar, e outros contestar a hegemonia, de modo que surja um movimento contra-hegemônico capaz de superar as forças dominantes e dirigentes. A sociedade civil é uma arena de lutas e disputas constantes (COLÁS, 2002).

Na sua faceta global, a sociedade civil é complementar ao tradicional sistema de Estados, perfazendo a arena supranacional e transnacional aonde a Classe Capitalista Transnacional disputa espaço para construir e consolidar sentidos comuns em conformidade com a necessidade de expansão do capital global, como o conceito de desenvolvimento como crescimento econômico, que exclui todas as variáveis humanas do conceito, além das culturais e tradicionais.

“Em suma, a partir dessa perspectiva a sociedade civil internacional representa o domínio da atividade política internacional que, embora distinto do sistema de Estados, está em interação constante com o último.” (COLÁS, 2002, p.23)

Segundo Ramos (2005), a sociedade civil possuiria três dimensões globais. Em primeiro lugar, a sociedade civil já estava presente no surgimento do sistema moderno de Estados, emergindo em conjunção com o principal elemento do sistema internacional, e tendo

como origem esta esfera e posteriormente se localizado dentro das estruturas dos Estados nacionais. Em segundo lugar, a sociedade civil após o surgimento do sistema moderno de Estados, é identificada com as relações capitalistas de produção, mesmo que arcaicas, sendo, portanto, internacional, visto o potencial global de expansão do modo de produção capitalista. E em terceiro lugar, a sociedade civil é tida como espaço político, ético e ideológico global disputado por diversos interesses representados por movimentos sociais emancipatórios e organizações reprodutoras da ideologia dominante, que influenciam e são influenciados por forças transnacionais.

Conforme Colás (2002), a sociedade civil global seria “o espaço político e socio-econômico criado internacionalmente e dentro dos Estados pela expansão das relações capitalistas de produção, onde os movimentos sociais modernos perseguem objetivos políticos específicos” (COLÁS, 2002, p.50).

A sociedade civil global, desta maneira, é resultado do processo de transformação da sociedade civil internacional provocado pelo fenômeno da globalização, e deve ser vista como uma realidade histórica ao invés de um projeto político. Ela é espaço construído historicamente onde enfrentam-se projetos políticos contrastantes que irão lutar ideologicamente para reproduzir seus sentidos comuns.

Importante perceber que para a compreensão da sociedade civil global duas estruturas são fundamentais por serem as responsáveis pelo sistema internacional moderno, sendo elas o Estado e o modo de produção capitalista. O modo de produção capitalista, mesmo em seu modo mais primitivo, é fator fundante do sistema moderno de Estados, e é dentro da estrutura capitalista que os grupos hegemônicos globais constroem e mantêm sua hegemonia, enquanto que o Estado ainda é o principal canal estrutural de articulação dos movimentos sociais para realização de suas reivindicações, mesmo que globais.

Assim, para a concepção de qualquer mudança na área de Direitos Humanos e empresas através da ação de movimentos sociais internacionais é necessário entender a sobreposição do estatal/nacional e do global, e entender o capital global como o motor ideológico da atividade empresarial transnacional.

Como a sociedade civil global é espaço de disputa entre diversos interesses, sejam esses hegemônicos ou contra-hegemônicos, é difícil imaginar uma situação de unanimidade e de convergência dos interesses de todos os atores em disputa, sendo este sempre um campo de contraposições e discordâncias. Cada movimento social se organiza e se articula ao redor de uma bandeira e de um conjunto de reivindicações, sejam estas contrárias ou favoráveis ao grupo ou classe hegemônica (Cox, 1986), e disputam espaço na arena da sociedade civil

global, intervindo nas discussões no âmbito das organizações internacionais e nos fóruns políticos de discussão interestatal.

Conforme Cox (1986) identificou, a partir do pós-segunda guerra mundial, juntamente com os processos de transnacionalização do Estado e da produção, houve o surgimento de uma Classe Capitalista Transnacional, composta por diversos atores e agentes internacionais e nacionais comprometidos com a reprodução do capital global. Para Sassen (2010), ao mesmo tempo que se desenvolve uma classe de favorecidos pelo modo de produção capitalista transnacionalizado, também se forma uma “classe” de desfavorecidos por este modo de produção, de trabalhadores hiperexplorados, comunidades tradicionais que perderam seus territórios e estão sendo privados de seu modo de vida, grupos subalternizados que tem seus direitos negados, vítimas de desastres ambientais, ativistas. E o que une a todos estes desfavorecidos é a violação sistemática aos seus Direitos Humanos.

Assim surge na segunda metade do século XX uma aliança de organizações não governamentais, movimentos sociais locais, regionais, nacionais e internacionais de proteção e defesa dos Direitos Humanos³¹. Talvez a única pauta e interesse capaz de reunir todos estes movimentos em uma única luta, que envolve o combate ao capital global e ao modelo de desenvolvimento predatório, em grande parte executado por empresas transnacionais ao redor de todo o mundo.

Dessa forma, a sociedade civil global acaba por ser o espaço político, ético e ideológico de disputa e de luta desta aliança contra um modelo de desenvolvimento capitalista transnacional. Conforme Ramos (2005), os movimentos sociais são

“agentes transformadores que se engajam com as mudanças internacionais do capitalismo e da soberania, mediando a mudança internacional. Os movimentos sociais internacionais que desafiam as estruturas do sistema internacional minam as relações internas do sistema produzido, assim, mudanças conjunturais significativas na distribuição internacional do poder. Assim, a análise dos movimentos sociais internacionais importa para o estudo das relações internacionais principalmente porque pode ajudar a explicar a mudança internacional, mesmo que esta seja uma mudança conjuntural.” (RAMOS, 2005, p.136)

³¹ Pelo recorte dado a este trabalho, tem-se a existência de uma aliança para proteção e defesa dos Direitos Humanos como pressuposto, visto que realizar uma genealogia histórica do surgimento desta aliança e dos processos de alinhamento entre os movimentos sociais demandaria o esforço de um trabalho muito mais aprofundado.

Materialização desta aliança na área Direitos Humanos e Empresas é a *Treaty Alliance*, aliança de mais de 600 organizações não governamentais, movimentos e coletivos sociais de todo o mundo para por fim à impunidade das empresas transnacionais por violações de Direitos Humanos através da aprovação de um Tratado Internacional na temática.

Esta aliança será tratada com maior profundidade no capítulo 4 do trabalho, mas já obteve resultados positivos, desempenhando papel fundamental para a aprovação da Resolução 26/9 pelos Estados no Conselho de Direitos Humanos da ONU em 2014 para elaboração do Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos. E é esta possibilidade de mudança que motiva este trabalho, baseada no “otimismo da vontade”, e lúcida em relação ao “pessimismo da razão” (GRAMSCI, 2000, p.202). Qualquer possibilidade, mesmo que mínima, de vitória de Davi sobre Golias dá sentido à realização destas análises teóricas.

3. O PROCESSO HISTÓRICO DE CONSTRUÇÃO DA AGENDA DAS NAÇÕES UNIDAS EM DIREITOS HUMANOS E EMPRESAS

As organizações internacionais são importantes espaços para a compreensão das relações desenvolvidas na esfera global, do jogo de forças e da balança de poder entre os mais diversos atores internacionais, da batalha desigual entre “Golias” e “Davi”. As temáticas discutidas no âmbito das Organizações Internacionais são as mais diversas, desde a promoção da paz e da democracia até a proteção da propriedade intelectual (MURPHY, 2013), e a Organização das Nações Unidas é a mais geral e abrangente de todas as Organizações existentes.

Não deve-se perder de vista jamais, que estas são espaços privilegiados para a consolidação da hegemonia da Classe Capitalista Transnacional, e que são utilizadas para viabilizar e verbalizar demandas do capital global, chancelando processos não participativos (MELISH; MEIDINGER, 2012) e legitimando o capital transnacional através de processos não representativos e inócuos (ARAGÃO, 2010).

Mas também não se pode ignorar que as organizações internacionais tem o condão de gerar a resistência e fornecer espaço para as vozes dissonantes do modelo hegemônico capitalista global, contribuindo para a articulação de organizações e movimentos populares nos processos contestatórios do avanço do capital (MURPHY, 2013), neste caso, da impunidade das empresas transnacionais em relação a violações de Direitos Humanos.

O capítulo anterior analisou a tripla dimensão do processo de globalização do capital, e como as empresas transnacionais se tornaram agentes globais tão importantes e poderosos, com a transnacionalização da produção em sua dimensão econômica, a formação de uma Classe Capitalista Transnacional em sua dinâmica social, e com a construção de um Estado Transnacional em sua dimensão política.

Também introduziu-se a dinâmica da sociedade civil global, e como esta se configura como um espaço de disputa entre interesses e programas contrapostos, compreendendo uma miríade de vozes, organizações não governamentais, movimentos e coletivos sociais. Pôde-se perceber a dificuldade de se construir uma aliança coesa para defesa e proteção dos Direitos Humanos, mas que há ainda esperança e que a *Treaty Alliance* representa poderoso ator aglutinador de forças contra a impunidade do capital global através das empresas transnacionais pelas violações de Direitos Humanos cometidas.

Neste capítulo tratar-se-á do processo histórico de construção da agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas, e como chegou-se à conjuntura atual de

acirramento de disputas nesse campo político-ideológico, com dois processos rivalizando, ou não, no caminho para proteção dos Direitos Humanos, sendo esses o Grupo de Trabalho da ONU sobre Direitos Humanos e Empresas, e o processo para o Tratado Internacional sobre o mesmo tema.

Para isso, se utilizará da divisão histórica realizada por Deva e Bilchitz (2013) das discussões sobre Direitos Humanos e Empresas na Organização das Nações Unidas em três fases e se proporá o início de uma nova fase, que será analisada no próximo capítulo.

3.1 A Agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas: Três Fases Ilustrativas

O engajamento da ONU com a temática Direitos Humanos e empresas é bastante recente, possuindo menos de cinquenta anos e já tendo gerado vários ciclos de discussão sobre a necessidade do desenvolvimento de um marco normativo para a regulação das atividades das empresas em relação aos Direitos Humanos.

Esse processo histórico, ainda em curso, na esfera das Nações Unidas, foi dividido em três fases pelos professores Surya Deva e David Bilchitz em seu mais recente livro, *“Human Rights Obligations of Business: Beyond the Corporate Responsibility to Respect?”* (2013, p.5).

Essa divisão ilustrativa construída por Deva e Bilchitz será utilizada nesse trabalho para fins de sistematização, com o intuito de dar linearidade à narrativa que se construirá no capítulo.

A primeira fase se inicia em 1972 com os primeiros passos para a criação da Comissão sobre Empresas Transnacionais, submetida ao Conselho Econômico e Social das Nações Unidas, e vai até 1990, com a apresentação do *draft* do Código de Conduta para Empresas Transnacionais.

Nesta fase tem-se início a problematização sobre os direitos e as obrigações das empresas transnacionais, mas sem especificidade em relação a Direitos Humanos. O Código de Conduta tratava de obrigações das empresas transnacionais, mas também de questões comerciais, e de direitos que estas empresas possuiriam em relação aos Estados hospedeiros de seus empreendimentos.

Criou-se assim um cenário de acirrada disputa entre os países do Atlântico e Pacífico norte e os Estado em desenvolvimento, com estes mais interessados em solidificar seu direito

de regular as atividades das empresas transnacionais e demarcar suas obrigações, enquanto aqueles buscavam assegurar liberdade para as empresas atuarem nos mercados emergentes.

Quando o projeto da construção de um código de conduta global para as empresas multinacionais não conseguiu avançar, a comissão que antes tinha sido criada foi renomeada, e passou a se chamar “Comissão sobre Investimento Internacional e Empresas Transnacionais”.

A segunda fase se inicia em 1997-1998 com o estabelecimento de um grupo de trabalho na Subcomissão para Promoção e Proteção dos Direitos Humanos, subordinada ao Conselho de Direitos Humanos da ONU (anteriormente chamada de Comissão de Direitos Humanos), para analisar os métodos de trabalho e atividades das empresas transnacionais e apresentar um documento normativo ao final do trabalho.

Em meados de 2003, o grupo de trabalho ligado à Subcomissão para Promoção e Proteção dos Direitos Humanos apresentou o *draft* das Normas sobre Responsabilidades das Empresas Transnacionais e Outros Negócios com Relação a Direitos Humanos, conhecidas como “Normas”³², que não obteve aceitação por parte do Conselho de Direitos Humanos.

Em concorrência ao trabalho deste grupo, o Secretário Geral da ONU, Kofi Annan, no ano 1999, lançou o Pacto Global (*Global Compact*)³³, um conjunto de nove princípios gerais sobre Direitos Humanos.

Essa fase foi marcada pelo conflito entre a voluntariedade e a obrigatoriedade das normativas internacionais para empresas em relação a Direitos Humanos.

A terceira fase se inicia em 2005 com a nomeação de John Ruggie como Representante Especial do Secretário Geral para a temática Direitos Humanos e Empresas Transnacionais. Seu mandato foi prorrogado até 2011, quando este apresentou ao Conselho de Direitos Humanos da ONU os Princípios Orientadores em Direitos Humanos e Empresas, resultado final de seu trabalho.

Após o fim do mandato de Ruggie, foi instituído o Grupo de Trabalho das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos Transnacionais e outros Negócios³⁴, com a incumbência de disseminar e implementar os Princípios Orientadores, além de outros

³² Sub-commission on the Promotion and Protection of Human Rights. Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights. UN Doc. E/CN.4/Sub.2/2003/12/Rev.2, 2003.

³³ Para maiores informações sobre o Pacto Global, ver: <<https://www.unglobalcompact.org/>>.

³⁴ Resolução do Conselho de Direitos Humanos da ONU A/HRC/RES/17/4, de 06 de Julho de 2011. Disponível em: <<http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/G11/144/71/PDF/G1114471.pdf?OpenElement>>. Acesso em 18.02.2015, às 22h56.

objetivos específicos. O mandato do Grupo de Trabalho ainda está em andamento, tendo sido renovado por mais três anos em 2014³⁵.

O Trabalho de John Ruggie como Representante Especial merece destaque por ter dado continuidade ao debate entre voluntariedade e obrigatoriedade dos marcos normativos internacionais de Direitos Humanos e Empresas, e consolidado a corrente da voluntariedade com os Princípios Orientadores.

A seguir se tratará com maior detalhe de cada uma das três fases, buscando compreender as dinâmicas política, econômica e social/ideológica em que estas se inserem, e apontar as principais características e críticas realizadas aos vários processos para construção de um marco normativo global para as atividades das empresas em relação a Direitos Humanos.

Almeja-se, com isso, obter indícios materiais sobre o caminho percorrido na ONU para construção desse marco normativo, permitindo realizar análises mais claras dos processos em andamento atualmente a fim de contribuir para a realização de cálculo tático para a aliança de proteção e defesa dos Direitos Humanos.

3.1.1. A Primeira Fase: O Código de Conduta para Empresas Multinacionais (1972 - 1992)

Em Julho de 1972 foi aprovada no Conselho Econômico e Social da ONU a Resolução 1721³⁶, que requisitava ao Secretário Geral que estabelecesse um grupo de especialistas para estudar os efeitos das empresas transnacionais nas relações internacionais e no desenvolvimento mundial, visto que as transnacionais, à época chamadas de multinacionais, já possuíam proeminência econômica perceptível, como se pode comprovar pelo trecho contido na ‘*World Economic Survey*’ de 1971³⁷:

“while these corporations are frequently effective agents for the transfer of technology as well as capital to developing countries, their role is sometimes viewed with awe, since their size and power surpass the host country’s entire economy. The international community has

³⁵ Resolução do Conselho de Direitos Humanos da ONU A/HRC/RES/26/22, de 15 de Julho de 2014. Disponível em: <<http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G14/083/82/PDF/G1408382.pdf?OpenElement>>. Acesso em 10.02.2015, às 22h54.

³⁶ ECOSOC Res. 1721, 53 U.N. ESCOR, Supp. No. 1, U.N. Doc. E/5209 (1972). Disponível em: <<http://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/NR0/763/43/img/NR076343.pdf?OpenElement>>. Acesso em 19.02.2015, às 01h28.

³⁷ World Economic Survey de 1971, E/5144, ST/ECA/159. Disponível em: <http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess_archive/1971wes.pdf>. Acesso em 19.02.2015, às 01h25.

yet to formulate a positive policy and establish effective machinery for dealing with the issues raised by the activities of these corporations.” (DESA, 1971, p.10)

No início da década de 1970, já era uma preocupação mundial o poder econômico e político que as empresas transnacionais possuíam, e já alertava para a necessidade de desenvolvimento de “effective machinery for dealing with the issues raised by the activities of these corporations” (DESA, 1971, p.10), objetivo que não foi alcançado até hoje, quarenta e quatro anos depois.

O grupo de especialistas montado pelo Secretário Geral da ONU apresentou relatório em 1974, conhecido como ‘*Report of Eminent Persons*’³⁸, no qual recomendava a criação de uma Comissão sobre Empresas Transnacionais, que era composta por quarenta e oito especialistas de alto nível e teve sua primeira sessão em março de 1975³⁹.

Em 1976, a Comissão sobre Empresas Transnacionais, consciente da necessidade de se regular as atividades das empresas transnacionais para assegurar as relações internacionais, estabeleceu como prioridade principal a formulação de um Código de Conduta global para todas as empresas transnacionais, realizando uma série de reuniões com diversos setores da ONU e com Estados, resultando na apresentação de um primeiro *draft* do documento em 1982.

Todo esse processo ocorreu em um tempo bastante curto nas Nações Unidas, e enquanto isso, as dinâmicas de expansão e dispersão das empresas transnacionais se desenvolviam em ritmo acelerado. Entre a década de 1970 e o princípio da década de 1990, o número de transnacionais sofreu um acréscimo de mais de 30000 empresas (ROBINSON, 2007).

Isso somente tornou a situação mais complicada, pois conforme o código de conduta era desenvolvido, as empresas transnacionais, protegidas por Tratados Bilaterais de Investimento, começavam a atingir as economias em desenvolvimento (DAN, 2010) e em parceria com os Estados do Atlântico e Pacífico norte, pressionar para uma liberalização cada vez maior dos mercados e fugindo ao controle das legislações nacionais. Já na década de 1970 essa realidade era perceptível.

³⁸ E/5500/Add.1/Rev.1 - ST/ESA/6 de 1974. Disponível em: <<http://www.jstor.org/discover/10.2307/20691289?sid=21105898987693&uid=4&uid=2>>. Acesso em 19.02.2015 às 01h50.

³⁹ A Comissão sobre Empresas Transnacionais foi criada conforme a ECOSOC Res. 1913, 57 U.N. ESCOR, Supp. No. 1, U.N. Doc. E/5570/Add.1 de 1975. E o relatório da primeira sessão da Comissão está contido no 59 U.N. ESCOR, Supp. No. 1, U.N. Doc. E/5655, E/C.10/6 de 1975.

“Although the TNC and its subsidiaries are incorporated under national laws, the extension of the TNC network across national boundaries prevent municipal legal systems from fully dealing with the TNC. The result has been both a lack of adequate controls placed on the TNC and a severe overlapping of national regulations.” (COONROD, 1977, p.276)

Assim, tendo concluído previamente da falha do sistema internacional em regular as empresas transnacionais, a Comissão sobre Empresas Transnacionais apresentou o código de conduta, um documento onde não se tratava somente sobre respeito a Direitos Humanos, mas sobre suas relações em geral, principalmente em relação aos Estados. E, nesse sentido, percebe-se claramente a luta entre duas perspectivas bastante distintas no desenvolvimento do documento.

Como o foco na época era principalmente a problemática relação das empresas transnacionais com os Estados, as disputas sobre o Código de Conduta se deram entre os Estados do Atlântico e Pacífico norte, concentradores das sedes administrativas da grande maioria das empresas, e os Estados em desenvolvimento, hospedeiros dos empreendimentos das empresas transnacionais⁴⁰.

A perspectiva dos Estados em desenvolvimento sobre as empresas transnacionais aponta para a necessidade de regulação das atividades destes entes para salvaguardar a soberania dos Estados nacionais e impedir a manufatura de crises de governabilidade por estas⁴¹.

Muitas das perspectivas dos Estados em desenvolvimento àquela época são mais pertinentes que nunca neste momento, pois as empresas, nessas quatro décadas, aprimoraram suas estratégias organizacionais de modo a maximizar seus lucros e enfraquecer politicamente os Estados nacionais, exercendo cada vez maior influência política e ideológica sobre os atores globais, fortalecendo um bloco histórico capitalista global hegemônico.

⁴⁰ A polarização mundial decorrente da guerra fria gerava consequências para os países em desenvolvimento de acordo com os governos no poder. Os Estados Unidos e a União Soviética possuíam claras práticas de interferência nas políticas de outros Estados para fortalecer ou enfraquecer governos de orientação capitalista ou socialista. Os Estados Unidos fazia isso muito através de suas empresas. Exemplo disso é o caso chileno, em que os EUA, de maneira a auxiliar as empresas provenientes do país a resistir às medidas de nacionalização de Salvador Allende no Chile, cortou os créditos do dos Bancos de Importação-Exportação para a importação de bens do Chile, pressionou organizações internacionais como o Banco Mundial e o FMI a não aprovar empréstimos futuros ao governo chileno e a cancelar todos os programas de financiamento ao país, com exceção dos militares, resultando no golpe no Chile e no governo do General Pinochet (BARNETT; MULLER, 1985).

⁴¹ Uma das mais graves acusações sofridas pela Shell em sua atuação na Nigéria está diretamente ligada à capacidade da empresa de gerar crises de governabilidade dos governos que não estavam tomando medidas favoráveis a ela, armando e financiando grupos rebeldes e tornando possível a instauração de estado de constante guerra civil no país. Um dos mais conhecidos casos judiciais contra a Shell diz respeito à morte do ativista Ken Saro-Wiwa, assassinado por grupo paramilitar nigeriano em colaboração da empresa. Para mais detalhes do caso ver: <<http://wiwavshell.org/the-case-against-shell/>>.

A presença de grandes empresas transnacionais em países em desenvolvimento leva uma grande quantidade de recursos para dentro do Estado, no entanto provoca tensões entre políticas econômicas nacionais e a ânsia pela maximização do lucro das empresas.

Os Estados costumam esperar a contrapartida das empresas em transferência de tecnologia e geração de empregos especializados, com incremento na formação dos cidadãos, mas na maior parte dos casos, as transnacionais utilizam a mão de obra local para atividades de baixo custo e baixa complexidade, como os postos mais baixos da construção civil, e importam profissionais especializados para lidar com os processos de alta tecnologia, frustrando as expectativas de desenvolvimento humano dos Estados hospedeiros.

A crítica era e permanece sendo a de que as empresas transnacionais são agentes perpetuadores do subdesenvolvimento nos países do “sul global”, e da divisão global do trabalho, devendo tomar atitudes para resolução das desigualdades estruturais⁴².

Um marco regulatório para as atividades das empresas transnacionais seria fundamental para resguardar as expectativas de resultados dos Estados hospedeiros, e permitir completa avaliação dos cenários de entrada das empresas em seu território, através do acesso a informações das empresas transnacionais que não são acessíveis.

A pressão dos países em desenvolvimento, hospedeiros de empreendimentos transnacionalizados, por um marco regulatório mundial se deu principalmente em relação à necessidade de dar segurança aos Estados para tomarem decisões políticas sem a constante ameaça de transferência de recursos para outros Estados com legislação mais favorável. Isso diminuiria a desigualdade na negociação entre Estado e empresa.

A perspectiva para os Estados desenvolvidos sobre um Código de Conduta internacional para regular as atividades das empresas não era positiva, pois as empresas transnacionais eram canais de informação e inteligência para o país, além de assegurarem mercados e fontes de recursos.

Assim, a orientação era de proteger os “astros em ascensão” do capital global, em sua liberdade de mover recursos e flexibilizar legislações locais de modo a maximizar os lucros e implantar um novo modelo de superacumulação. Um marco regulatório internacional somente seria interessante no caso deste ser para proteger os investimentos realizados pelas empresas, como os tratados bilaterais de promoção e proteção de investimentos.

⁴² No entanto, a perpetuação das desigualdades estruturais está de acordo com os interesses das empresas transnacionais e com as pretensões hegemônicas da Classe Capitalista Transnacional. Dizer que a globalização foi um fracasso (STIGLITZ, 2002) é um erro, ela foi e continua sendo um sucesso para aqueles que tiveram seus lucros maximizados e continuam acumulando capital e poder. A globalização foi um engodo, uma farsa vendida por ideólogos do processo desde a década de 1960, que prometeram redução das desigualdades globais e desenvolvimento para todo o mundo.

Importante ressaltar que a proteção aos Direitos Humanos não era uma preocupação dos Estados em desenvolvimento, muito menos dos Estados desenvolvidos, os debates se resumiam quase totalmente a argumentos econômicos e políticos.

Coloca-se esse período como inicial do desenvolvimento de uma agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas porque as disputas dentro da Comissão sobre Empresas Transnacionais e o prolongado processo de negociações (onze sessões ao todo) são de suma importância para compreensão dos debates das seguintes fases⁴³.

Além disso, no *draft* do Código de Conduta constava 1 (um) parágrafo que dispunha sobre o respeito a Direitos Humanos nas atividades das empresas transnacionais, o parágrafo 14:

“Transnational Corporations shall respect human rights and fundamental freedoms in the countries in which they operate. In their social and industrial relations, transnational corporations shall not discriminate on the basis of race, color, sex, religion, language, social, national and ethnic origin or political or other opinion. Transnational Corporations shall conform to government policies designed to extend equality of opportunity and treatment.” (ONU - CTNC, 1990, p. 4-5)

Esse parágrafo já sinalizava que os Direitos Humanos eram uma preocupação já existente, apesar de ainda não ser primordial, mas com os grandes casos de violações de direitos por empresas, na década de 1990 já era questão fundamental a ser debatida.

Apesar disso, a proposta de texto do Código de Conduta apresentada em 1990 não conseguiu se sustentar, sendo abandonada em 1992 após o esvaziamento dos debates e da assunção de uma postura de adaptação à doutrina neoliberal por parte da ONU no contexto pós-guerra fria (ARAGÃO, 2010). Essa tendência das Nações Unidas à doutrina neoliberal fica clara com as movimentações de seus órgãos na próxima fase.

Neste momento, já se desenhava, mesmo que ainda de maneira arcaica, uma estrutura globalmente articulada de produção de bens e de ideias, que se valia da globalização como

⁴³ Em 1974, concomitantemente às discussões sobre a criação do Centro sobre Empresas Transnacionais, e da Comissão sobre Empresas Transnacionais, ou Grupo de Trabalho Intergovernamental sobre Transnacionais, os países do então “Terceiro Mundo” se organizaram no “Grupo dos 77” e aprovaram uma Declaração por uma Nova Ordem Econômica Internacional, Resolução 3201, além de outras duas Resoluções de natureza complementar – Resoluções 3202 e 3281. Essas discussões conduzidas pelos países em desenvolvimento forneciam condições materiais para avanços na área da regulamentação das atividades das empresas transnacionais, contribuindo para o alongado processo de desenvolvimento do Código de Conduta sobre Empresas Transnacionais. Para maiores detalhes, vide ARAGÃO, Daniel Maurício Cavalcanti de. Responsabilidade como Legitimação: Capital Transnacional e Governança Global na Organização das Nações Unidas. Tese (doutorado) – Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Instituto de Relações Internacionais, 2010; e SAGAFI-NEJAD, Tagi. The U.N. and Transnational Corporations: From Code of Conduct to *Global Compact*. Indianapolis: Indiana University Press, 2008.

principal “chavão” teórico para justificar a expansão e reprodução do capitalismo global através das empresas transnacionais, contribuindo para a articulação da Classe Capitalista Transnacional e para o estabelecimento de fóruns políticos globais pautados pelas demandas e necessidades do capital.

3.1.2. A Segunda Fase: A Edição das “Normas” e o Pacto Global (1993 - 2005)

Mesmo com a mudança de paradigma de atuação da ONU sob a Secretaria Geral de Boutros-Ghali, esta permaneceu sendo importante espaço de discussão de agendas relacionadas com Direitos Humanos. Diversas organizações não governamentais e movimentos sociais já se articulavam ao redor de demandas específicas para pressionar o enfrentamento de importantes questões.

Nunca essas organizações e movimentos sociais haviam conseguido tamanho alinhamento e proeminência no cenário internacional, começando a cada vez mais compreender os seus problemas, demandas e enfrentamentos nacionais como questões de ordem global, e vendo a ONU como o principal espaço para esses debates, se aproveitando das brechas existentes para inserção destes debates.

Ao mesmo tempo em que Boutros-Ghali suspendia as negociações sobre o Código de Conduta sobre empresas transnacionais e tentava encerrar o debate na esfera internacional pública, outros atores começavam a desenvolver princípios e códigos de conduta específicos, com modelo flexível de adesão voluntária no entorno das ideias de boa governança e responsabilidade social corporativa (ARAGÃO, 2010).

Em 1997, devido a pressões por parte de organizações não governamentais e movimentos sociais, o debate sobre o desenvolvimento de um instrumento normativo internacional para regulação das atividades das empresas transnacionais em relação a Direitos Humanos foi retomado (FARIA JUNIOR; ROLAND, 2014).

Foi determinada em 1997 a criação de um grupo de trabalho na Subcomissão para Promoção e Proteção dos Direitos Humanos, subordinada ao Conselho de Direitos Humanos da ONU (anteriormente chamada de Comissão de Direitos Humanos), para analisar os métodos de trabalho e atividades das empresas transnacionais. E em 1998, o Grupo de Trabalho sobre Métodos de Trabalho e Atividades das Corporações Transnacionais, começou o processo de desenvolvimento de um conjunto de normas de conduta para empresas.

Esse processo envolveu a exaustiva pesquisa de legislação e códigos empresariais, bem como um amplo processo de consulta a empresas, sindicatos e organizações não

governamentais. E em 2003 teve como resultado o *draft* das “Normas sobre Responsabilidades das Corporações Transnacionais e Outros Empreendimentos Privados com Relação aos Direitos Humanos”, conhecidas como “Normas”⁴⁴.

A Subcomissão aprovou a normativa e encaminhou à Comissão de Direitos Humanos confiante no alinhamento dos discursos e acreditando ser possível aprovar tal regulamentação⁴⁵. No entanto, em 2004, a Comissão de Direitos Humanos desacreditou a decisão da Subcomissão e afirmou que as “Normas” não possuíam status legal, decidindo sob forte influência da Câmara Internacional de Comércio e de outras organizações do setor empresarial (ARAGÃO, 2010, p.75).

Essa decisão da Comissão levou o cenário de debates na área ao que pareceu ser a estaca zero. Aragão (2010) resume bem as movimentações da época:

“A Comissão, contudo, requisitou que o Secretário Geral designasse um expert como Representante Especial para desenvolver estudos sobre o tema. A batalha travada pelas ONGs que demandavam as ‘Normas’ se encontrava em uma encruzilhada. A pretensão de um marco regulatório internacional sobre as condutas das empresas, especialmente em matéria de Direitos Humanos, parecia mais uma vez ter chegado à estaca zero. Organizações não governamentais internacionais como a Anistia Internacional, o Greenpeace, a Rede DESC, entre outras, aprofundaram uma articulação entre si e com outras organizações, visando salvar o ‘Rascunho de Normas’ e ao mesmo tempo evitar que fosse escolhido como Representante Especial alguém indicado pelos Estados Unidos e de acordo com o interesse daquele país.” (ARAGÃO, 2010, p.75-76)

Segundo Deva (2004), parte do enfraquecimento das normas se deu pela ausência de atenção da academia, faltando análises técnicas contundentes para suportar o conjunto normativo. Segundo ele, as “Normas” seriam “um passo imperfeito na direção certa” (DEVA, 2004, p.493).

“Though the Norms undoubtedly represent an improvement in the terms of both formulation and implementation of human rights standards over earlier such attempts at the international level, they still fall short of what is required for evolving an effective international regulatory regime of corporate human rights responsibility.” (DEVA, 2004, p.495)

⁴⁴ Disponível em: <<http://www1.umn.edu/humanrts/links/norms-Aug2003.html>>. Acesso em: 20.07.2014, às 18:02.

⁴⁵ A Subcomissão aprovou as “Normas” através da Resolução 2003. Disponível em: <<http://www1.umn.edu/humanrts/links/res2003-16.html>>. Acesso em 12.03.2015, às 10h58.

As “Normas” foram o que de mais avançado havia sido proposto para regulamentação da atividade das empresas transnacionais e proteção dos Direitos Humanos na época por seis fatores (DEVA, 2004). O primeiro seria o fato da ampla abrangência de obrigações prescritas pela normativa, como obrigações gerais de “respeitar, assegurar respeito, prevenir o abuso e promover os Direitos Humanos reconhecidos pelo Direito Internacional bem como pelo Direito Nacional” (ONU, 2003, §1), não-discriminação, segurança, direitos trabalhistas, direito do consumidor, meio ambiente, dentre outros. O segundo fator seria a expressa referência à Declaração Universal dos Direitos Humanos, à Carta da ONU e outros tratados internacionais como fontes de obrigações das empresas transnacionais. O terceiro seria o estabelecimento de obrigações negativas e positivas para as empresas e Estados. O quarto fator seria a gramática das “Normas”, que utiliza “shall” ao invés de “should”, dando a impressão de uma maior obrigatoriedade, e se afastando do paradigma da voluntariedade. O quinto fator seriam o estabelecimento de diretrizes específicas para sua implementação, propondo mecanismos internacionais de monitoramento. E o sexto fator que comprova o avanço teórico da normativa é a sua aplicabilidade às empresas transnacionais e a outros empreendimentos (DEVA, 2004, p. 497-501).

No entanto, as “Normas” padeciam de vários problemas que forneceram base para as críticas e para o lobby da Câmara Internacional de Comércio contra sua aprovação. A principal problemática apontada foi a relação de responsabilidade subsidiária em relação aos Estados das empresas pela proteção e promoção a Direitos Humanos, dentro da sua esfera de influência e de atividade. O parágrafo 1º das “Normas” preceitua da seguinte maneira:

“States have the primary responsibility to promote, secure the fulfillment of, respect, ensure respect of and protect human rights recognized in international as well as national law, including ensuring that transnational corporations and other business enterprises respect human rights. Within their respective spheres of activity and influence, transnational corporations and other business enterprises have the obligation to promote, secure the fulfillment of, respect, ensure respect of and protect human rights recognized in international as well as national law, including the rights and interests of indigenous peoples and other vulnerable groups.” (ONU, 2003, §1)

Essa disposição criava uma outra dimensão de responsabilidade para as empresas, as transformando em sujeitos ativos de promoção e proteção dos Direitos Humanos, e as obrigando a suprir as falhas dos Estados. Caso as “Normas” tivessem sido aprovadas e a elas

conferido status legal, as empresas poderiam ser acionadas judicialmente junto de Estados por ausência de políticas públicas de promoção e proteção a Direitos Humanos, podendo criar algumas distorções sistêmicas nos sistemas legais nacionais e internacionais.

Paralelamente ao trabalho da Subcomissão para Promoção e Proteção dos Direitos Humanos, o então Secretário Geral da ONU, Kofi Annan, desde o ano da sua posse, em 1997, seguindo a orientação de aproximar a ONU do setor corporativo em sua “guinada neoliberal”, começou a participar dos encontros do Fórum Econômico Mundial, e com a assessoria de Georg Kell e John Ruggie, lançou, em 1999, durante o Fórum Econômico Mundial daquele ano, o Pacto Global (*Global Compact*), conjunto de, originalmente, nove princípios de adesão voluntária sobre Direitos Humanos e atividades empresariais. O Pacto Global possui atualmente dez princípios gerais divididos em quatro eixos gerais: Direitos Humanos, trabalho, meio ambiente e combate à corrupção.

O Pacto Global teve grande apoio do setor corporativo e foi o marco da aproximação das Nações Unidas do capital transnacional, sofrendo duras críticas por parte das organizações de defesa dos Direitos Humanos, por não possuir o condão de gerar mudanças significativas nos padrões de atuação das empresas, somente fornecendo publicidade positiva para as companhias aderentes, e alterando a perspectiva da regulação para o estabelecimento de parcerias para o respeito aos Direitos Humanos (MARTENS, 2014). Além disso, havia o perigo de esvaziamento da agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos, com a rejeição das “Normas” e o apoio ao marco flexível e principiológico, com a narrativa distante da perspectiva de garantia de direitos (ARAGÃO, 2010, p. 76-77). Esse processo de consolidação da hegemonia do capital global na ONU no final do século XX e início do século XXI aponta para o processo de estruturação do Estado Transnacional, orientado pela Classe Capitalista Transnacional. “As operações da ONU, e seu discurso revelaram estar operando, explicitamente, a serviço da acumulação capitalista global” (ROBINSON, 2007, p.133).

Tendo a Comissão de Direitos Humanos solicitado ao Secretário Geral a indicação de um nome para ser Representante Especial e tratar da temática Direitos Humanos e Empresas, por pressão das organizações e movimentos sociais articulados para proteção e defesa dos Direitos Humanos, o receio era de que a nomeação fosse de alguém alinhado com a perspectiva voluntarista do Pacto Global, e indicado por países do Atlântico e Pacífico Norte. E esse receio se tornou realidade com a indicação de John Ruggie para o cargo, indicação dos Estados Unidos e acadêmico da Universidade de Harvard que havia atuado como assessor de Kofi Annan no desenvolvimento do Pacto Global.

Pode-se perceber, já neste momento, que a disputa entre duas claras vertentes ideológicas e políticas começa a se delinear, com a consolidação da hegemonia do capital global através da legitimação das empresas transnacionais como importantes atores internacionais para proteção dos Direitos Humanos através do Pacto Global, em detrimento de uma perspectiva das “Normas” que identificava as empresas como grandes violadores de Direitos Humanos que careciam de regulação das suas atividades e de normas para prover reparação justa para as vítimas.

Apesar de ter havido abertura para o desenvolvimento de um processo pautado pela necessidade de responsabilização das empresas por violações de Direitos Humanos na ONU, faltou o acompanhamento e a pressão de uma grande quantidade de organizações não governamentais e movimentos sociais, somados a Estados para a aprovação do marco das “Normas”.

Já em relação ao Pacto Global, esta iniciativa gozava de grande financiamento por parte das empresas, uma base teórica bem constituída por nomes importantes como Ruggie e Kell (ARAGÃO, 2010), e o apoio de uma série de organizações não governamentais alinhadas com o capital global e integrantes da Classe Capitalista Transnacional, além de Estados fortes, como os Estados Unidos e vários países da União Europeia.

Neste ponto encerra-se a segunda fase analítica proposta por Deva e Bilchitz (2013), e inicia-se a terceira e última fase por eles identificada, abarcando os seis anos de trabalho de Ruggie como Representante Especial do Secretário Geral para Direitos Humanos, Empresas Transnacionais e Outros Negócios.

3.1.3. A Terceira Fase: O Mandado do Representante Especial do Secretário Geral para Direitos Humanos, Empresas Transnacionais E Outros Negócios (2005 - 2011)

O trabalho de Ruggie como Representante Especial para Direitos Humanos e Empresas⁴⁶, de 2005 a 2011 se deu em paralelo com as atividades de promoção do Pacto Global, que persiste nos quadros da Organização das Nações Unidas até o presente momento e se encontra com os resultados dos mandados de Ruggie em diversos momentos.

Por mais que se possa “culpar” Ruggie pelo caminho que este escolheu seguir com seu trabalho enquanto Representante Especial, a posição da ONU já estava bastante definida

⁴⁶ Estipula-se, para os fins desse trabalho, que será utilizada a denominação “Representante Especial para Direitos Humanos e Empresas” ou somente “Representante Especial” para se referir ao cargo ocupado por John Ruggie por dois mandados ao invés do nome completo, que seria “Representante Especial do Secretário Geral para Direitos Humanos, Empresas Transnacionais e Outros Negócios”.

desde 2005 em relação àquilo que era demandado dele. A Resolução 2005/69 da Comissão de Direitos Humanos, que demandava do Secretário Geral da ONU a nomeação de especialista para o tema Direitos Humanos e Empresas, requeria que o Representante Especial buscasse:

- “(a) To identify and clarify standards of corporate responsibility and accountability for transnational corporations and other business enterprises with regard to human rights;
- (b) To elaborate on the role of States in effectively regulating and adjudicating the role of transnational corporations and other business enterprises with regard to human rights, including through international cooperation;
- (c) To research and clarify the implications for transnational corporations and other business enterprises of concepts such as “complicity” and “sphere of influence”;
- (d) To develop materials and methodologies for undertaking human rights impact assessments of the activities of transnational corporations and other business enterprises;
- (e) To compile a compendium of best practices of States and transnational corporations and other business enterprises.” (ONU, 2005, §1)

Percebe-se que o que estava sendo solicitado do Representante Especial para Direitos Humanos e Empresas eram somente clarificações, elaborações, desenvolvimento de materiais e metodologias de fiscalização e realização de pesquisa sobre “boas práticas”. Não há dentre esses objetivos o desenvolvimento de marco regulatório para as atividades das empresas em relação a Direitos Humanos. A Resolução 2005/69 demandava resultados que se mantinham no campo das orientações somente, afastando-se da perspectiva das “Normas”.

Em 2006, na ocasião da apresentação de relatório preliminar de seu trabalho, Ruggie demonstra que compreendeu muito bem as orientações da ONU sobre o escopo do seu mandato, traçando os pressupostos conceituais e bases para o que seriam os Princípios Orientadores sobre Direitos Humanos e Empresas.

Na primeira parte do relatório, Ruggie se utiliza de uma análise histórica para abertamente justificar seu alinhamento com os interesses corporativos e do capital global. Ele dispõe da seguinte forma:

“Moreover, at the level of the world political economy as a whole policymakers and pundits of varying persuasions are coming to appreciate a lesson that history taught us long ago: severe imbalances between the scope of markets and business organizations on the one hand, and the capacity of societies to protect and promote the core values of social community on the other, are not sustainable. The

Victorian variant of globalization collapsed, as did the attempt to restore a laissez-faire international financial system after the First World War, because both made it difficult if not impossible for Governments to meet mounting domestic demands for full employment and greater economic equity. Both failures contributed to the emergence of ugly ‘isms’ that were inimical to business, human rights and, in the end, to world peace. In contrast, the post-1945 institutional arrangements for monetary and trade relations balanced commitments to international liberalization with ample scope for domestic safety nets and social investments and thereby helped build domestic political support for the most recent wave of globalization. Today, the widening gap between global markets and the capacity of societies to manage their consequences may pressure political leaders to turn inward yet again, pulled by economically disadvantaged but politically empowered segments of their publics, as a result of which assertive nationalisms or intolerant fundamentalisms may emerge as the promised means for providing social protection. Embedding global markets in shared values and institutional practices is a far better alternative; contributing to that outcome is the broadest macro objective of this mandate.” (RUGGIE, 2006, §18, p.6)

Ruggie tenta dizer com esse trecho do relatório que a melhor solução para resolver o “descompasso” existente entre Direitos Humanos e empresas está dentro do próprio liberalismo, bastando a incorporação dos mercados globais em práticas institucionais, ou seja, é suficiente inserir os agentes do capital transnacional nos processos regulatórios, que estes irão contribuir para o surgimento de uma via consensual, pois isto é vantajoso para eles.

O alinhamento que Ruggie demonstra com a agenda capitalista global é grande e em diversos parágrafos do relatório consta que “as responsabilidades das empresas em relação a Direitos Humanos não são somente questões estritamente legais, ou políticas, mas também relativas a normas sociais e considerações morais” (BUHMANN, 2013, p.39).

E para assegurar aqueles ainda céticos da sua vertente voluntarista, Ruggie deixa claro o seu afastamento das “Normas”, declarando que estas continham “excessos doutrinários”, além de dois problemas principais, que seriam a atribuição às empresas de obrigações de Estados, e a ausência de precisão ao tratar da responsabilidade conjunta de empresas e Estados (ARAGÃO, 2010, p.135).

Com isso, Ruggie introduz a base estratégico-teórica sob a qual os seus seis anos de mandato se assentariam. Esta seria o “pragmatismo principiológico”, que, segundo ele é

“an unflinching commitment to the principle of strengthening the promotion and protection of human rights as it relates to business, coupled with a pragmatic attachment to what works best in creating

change where it matters most – in the daily lives of people.”
(RUGGIE, 2006, § 81, p.20)

O “pragmatismo principiológico”, parte do pressuposto da existência de um comprometimento com a promoção e proteção dos Direitos Humanos por todos os atores, reconhecendo que, no entanto, pode haver limites para esse comprometimento, devendo-se então priorizar as ações e normativas que possuem maior chance de produzirem bons resultados práticos, mesmo que elas não sejam representativas, sob um ponto de vista simbólico, ou não protejam plenamente os Direitos Humanos⁴⁷.

Assim, com o fim de alcançar um consenso entre os Estados e as empresas, Ruggie sacrifica a visão dos Direitos Humanos como universais e indivisíveis, admitindo como base teórica do seu trabalho a possibilidade de transacionar ou compensar Direitos Humanos. Deva e Bilchitz se referem ao mandato de Ruggie como um período em que “as empresas estavam no banco do motorista” (DEVA; BILCHITZ, 2013, p.8).

No ano de 2007, o Representante Especial apresentou novo relatório ao Conselho de Direitos Humanos no qual indicava os rumos de seu trabalho e a profundidade e amplitude das consultas que estavam sendo realizadas por sua equipe, solicitando mais um ano de mandato para poder concluir suas atividades.

Nesse relatório, Ruggie já adiantava que as obrigações de proteção dos Direitos Humanos eram somente dos Estados, e não das empresas, o que viria a ser aprofundado no relatório de 2008, quando este apresentou o Framework “Protect, Respect and Remedy”. Segundo Ruggie,

“(…) the state duty to protect against nonstate abuses is part of the international human rights regime’s very foundation. The duty requires states to play a key role in regulating and adjudicating abuse by business enterprises or risk breaching their international obligations.” (RUGGIE, 2007, §18, p.7)

⁴⁷ O pragmatismo não é algo novo no campo dos Direitos Humanos. O cumprimento progressivo dos direitos sociais, econômicos e culturais estabelecido no Pacto de 1966 indica que o cumprimento imediato requereria uma quantidade de recursos que não estaria disponível para os Estados imediatamente, devendo-se então cumprir os direitos ali estipulados paulatinamente, de maneira planejada para racionalização dos recursos. Dessa forma, o cumprimento deveria ocorrer da maneira que fosse possível, do modo que fosse aceitável. No entanto, o pragmatismo até então havia se limitado à esfera de execução ou concretização de direitos. Com o Pragmatismo Principiológico, Ruggie insere a perspectiva pragmática na aplicabilidade das normas de Direitos Humanos às empresas, e não somente na sua esfera de concretização e materialização. Essa linha metodológica poderia ser lida de maneira distinta, estabelecendo normas de Direitos Humanos fortes e rígidas para o setor corporativo, mas permitindo o seu cumprimento diferido conforme um plano geral traçado no próprio corpo dos Princípios (DEVA; BILCHITZ, 2013, p.12).

Em 2008 o Representante Especial apresentou os primeiros resultados concretos de seu trabalho ao Conselho de Direitos Humanos através do Framework “Protect, Respect and Remedy”.

O Framework de 2008 elaborado por Ruggie se articulou em três pilares fundamentais, que seriam “the State duty to protect against human rights abuses by third parties, including business; the corporate responsibility to respect human rights; and the need for more effective access to remedies” (RUGGIE, 2008, § 9, p. 4) e que seriam as bases de articulação dos Princípios Orientadores por ele lançados em 2011.

Ao apresentar o Framework “Protect, Respect and Remedy” 2008, Ruggie já cumpria com boa parte dos objetivos propostos na Resolução 2005/69, no entanto somente trouxe algumas ideias gerais articuladas ao redor dos três pilares: “proteger”, “respeitar” e “remediar”, faltando um documento mais contundente que traçasse diretrizes e orientações para tornar possível a execução dos pilares. Dessa forma, através da Resolução 8/7, o Conselho de Direitos Humanos prorrogou o mandato de Ruggie por mais três anos, até 2011.

Os relatórios anuais de 2009 e 2010 do Representante Especial ao Conselho de Direitos Humanos não inovaram muito daquilo que já tinha sido apresentado por ele em 2008, tendo como títulos os seguintes: “Business and Human Rights: Towards operationalizing the ‘protect, respect and remedy’ framework” (RUGGIE, 2009) e “Business and Human Rights: Further steps toward the operationalization of the “protect, respect and remedy” framework” (RUGGIE, 2010).

Em 2011, Ruggie apresentou seu relatório final ao Conselho de Direitos Humanos, com o resultado de seus seis anos de trabalho: Os Princípios Orientadores sobre Direitos Humanos e Empresas. Estes foram bem recebidos pelo setor empresarial, mas não tão bem pelas organizações não governamentais e pelos movimentos de base popular.

Dentro do Conselho de Direitos Humanos da ONU, dos 47 Estados eleitos periodicamente por períodos de dois anos, os Princípios receberam aprovação incondicional dos países desenvolvidos, mas receberam algumas ressalvas por parte de alguns países do “sul global”, como a Nigéria e o Paquistão (LÓPEZ, 2013).

Tanto os Princípios Orientadores quanto o Framework “Protect, Respect and Remedy” que os precederam não são considerados normas de direito internacional, mas somente recomendações práticas, enquadrando esses documentos dentro do largo rol de iniciativas voluntaristas das Nações Unidas, e por isso receberam severas críticas por parte dos “defensores de Direitos Humanos” (BILCHITZ, 2010).

Os Princípios Orientadores são compostos por 31 (trinta e um) princípios articulados ao redor dos três pilares “Proteger, Respeitar e Remediar”. Dentro de cada há princípios fundamentais e princípios chamados por Ruggie de “operacionais”, mas que não orientam procedimentalmente operações para cumprimento das bases fundamentais da normativa.

Uma análise um pouco mais detida sobre a estrutura de três pilares tanto do Framework de 2008, quanto dos Princípios Orientadores leva a certos questionamentos. O primeiro pilar coloca o foco no papel dos Estados como guardiões dos indivíduos, tendo o dever de proteger seus Direitos Humanos contra as violações de atores não-estatais. O dever de “proteger” pressupõe assegurar que as empresas não cometam violações de Direitos Humanos.

No entanto, não há a previsão de qualquer mecanismo internacional que possa proteger os indivíduos caso o Estado não seja capaz ou não deseje protegê-los de abusos cometidos pelas empresas. Neste caso, os indivíduos se encontram completamente desprotegidos, como muito constantemente se encontram.

Outra questão delicada que se coloca ainda nesse primeiro pilar, é o fato dos Princípios Orientadores não tratarem sobre mecanismos de responsabilidade extraterritorial, onde um Estado provê mecanismos de responsabilização de um nacional por violação de Direitos Humanos em outro Estado, podendo se aplicar a empresas (AUGENSTEIN; KINLEY, 2013).

Como coloca Mares (2012, p.39), Ruggie, em nome de um pretense consenso, deixou de tratar de importantes questões, como a questão da extraterritorialidade, do nexos de responsabilidade entre empresas e da responsabilidade de empresa do mercado financeiro, ou financiadores.

O segundo pilar trata da responsabilidade das empresas de respeitar os Direitos Humanos. Diferentemente dos Estados, as empresas não possuem deveres, somente responsabilidades, e ainda assim, somente de respeitar, sendo uma responsabilidade negativa. E mesmo quando se faz necessária a prática de atos comissivos para evitar violações a Direitos Humanos, eles devem ser praticados a fim de se evitar o dano.

Os Princípios Orientadores indicam algumas medidas que podem vir a ser tomadas pelas empresas para respeitar os Direitos Humanos, como a realização periódica de *due diligence* e a criação de processos de reparação por danos causados. E apesar destes preverem a responsabilidade da empresa pelas violações cometidas na cadeia de produção, não deixa claro se isso também se aplica às subsidiárias. E ainda coloca a possibilidade de se escapar à

cumplicidade por violações a Direitos Humanos se estiver realizando processos de *due diligence* (MICHALOWSKI, 2013; DEVA, 2013).

Outro ponto de interessante análise é o posicionamento do Representante Especial sobre a responsabilidade das empresas de respeitar os Direitos Humanos. Esta seria um *standard* geral de conduta esperada, ou seja, que o respeito aos Direitos Humanos pelas empresas estaria em um nível moral social geral. Assim, não haveria necessidade de vinculação das normativas na área de Direitos Humanos para as empresas porque a “licença social para operar” possuiria mais força. Se as atividades das empresas não estivessem de acordo com o nível da moral social geral, as empresas não conseguiriam executar suas atividades de maneira eficaz, tendo dificuldade em se estabelecer.

O terceiro pilar se refere ao acesso a meios de reparação por parte das vítimas de violações de Direitos Humanos pelas empresas. Os Princípios Orientadores reconhecem a existência de diversos obstáculos legais, procedimentais e práticos no acesso à reparações judiciais contra empresas, no entanto ele não impõe medidas práticas e concretas. Ao invés de estabelecer obrigações para superação desses obstáculos, os Princípios Orientadores chamam a atenção para a eficácia dos mecanismos não-judiciais.

Além disso, o acesso à justa reparação, ou acesso à justiça não é considerado um Direito Humano, apesar do seu status na legislação internacional e de possuir larga aplicabilidade nos diversos sistemas regionais de proteção aos Direitos Humanos.

Assim, fica claro, que apesar de catorze dos Princípios Orientadores dizerem respeito à responsabilidade das empresas de respeitar os Direitos Humanos, Ruggie não “mirou” nas empresas. Faltam fundamentações e uma narrativa contundente sobre os deveres e obrigações das empresas de maneira clara. Como Deva (2012) aponta:

“The GPs, however, hardly offer any sound normative basis for why companies should have human rights responsibilities. The only rationale that one could gather from the Framework and the GPs is that companies should have a responsibility to respect human rights because ‘it is the basic expectation society has of business’.” (DEVA, 2012, p.104)

Em entrevista concedida ao autor deste trabalho em 13.01.2015, Surya Deva, um dos principais críticos a John Ruggie, admite que houve avanços com os Princípios Orientadores, e define o mandato do Representante Especial como:

“A mixed bag: his biggest achievement was to build consensus and get the GPs adopted at the UN level. At the same time, the focus on building the consensus resulted in undermining the normative value of human rights for business.” (DEVA, 2015)

É necessário reconhecer que um passo foi dado com o trabalho de John Ruggie como Representante Especial do Secretário Geral para a temática Direitos Humanos e Empresas Transnacionais, tendo este conseguido, de alguma forma, unificar o debate ao redor de uma normativa específica e de *standards* definidos para respeito aos Direitos Humanos pelas empresas, apesar de não ter caminhado rumo a uma normativa mais rígida para regulação das atividades das empresas. Patricia Feeney conclui em 2009, de maneira profética, da mesma forma em artigo para a Revista SUR:

“De longe, o maior avanço do mandato de seis anos do RESG possivelmente tenha sido o fato de que seu trabalho manteve o debate sobre empresas e direitos humanos na pauta das Nações Unidas, o que, ao longo deste processo, incentivou a produção de uma quantidade enorme de novas pesquisas, bem como despertou o interesse de muitos fora do âmbito das Nações Unidas. No entanto, depois do fracasso das Normas, argumentos e demandas convincentes ainda carecem da criação de parâmetros globais sobre empresas e direitos humanos, bem como mecanismos efetivos para assegurar o direito humano a mecanismos de responsabilização para indivíduos e comunidades vítimas da má-conduta empresarial. Estas demandas somente tendem a aumentar nos próximos anos.” (FEENEY, 2009, p.186)

No entanto, os resultados desse trabalho dão encaminhamento à hegemonia do capital global e da Classe Capitalista Transnacional através de um Estado Transnacional, que legitima o discurso das empresas e concede mais poder e influência a esses atores para definir internacionalmente, dentro das Organizações Internacionais, as pautas de discussão e as dinâmicas relativas a Direitos Humanos.

Após a apresentação dos Princípios Orientadores e o fim do mandato de John Ruggie como Representante Especial para a temática Direitos Humanos e Empresas, criou-se, com o objetivo de promover, acompanhar e incentivar a implementação e aprofundamento dos Princípios Orientadores, o Grupo de Trabalho da ONU sobre a Temática Direitos Humanos e Empresas, subordinado ao Conselho de Direitos Humanos e com prazo de atuação de três anos, prorrogados por mais três em 2014 com a aprovação da Resolução 26/22 no Conselho de Direitos Humanos da ONU.

No próximo capítulo tratar-se-á mais detidamente das dinâmicas contidas nas atividades do Grupo de Trabalho na continuação do trabalho de Ruggie, e do processo para desenvolvimento do Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos. Estes dois processos de abrangência global iniciam uma nova fase nos debates sobre a proteção aos Direitos Humanos e a atividade empresarial, indo além da divisão proposta por Deva e Bilchitz (2013) em três fases. Na quarta fase da agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas, a disputa entre dois projetos distintos para a área se acirra, e retorna o debate entre o voluntarismo e a necessidade de obrigações vinculantes.

4. A INTERMINÁVEL LUTA ENTRE DAVI E GOLIAS: A DINÂMICA DO GRUPO DE TRABALHO DA ONU E O PROCESSO DE ELABORAÇÃO DO TRATADO INTERNACIONAL SOBRE EMPRESAS E DIREITOS HUMANOS

A partir do ano de 2012, a dinâmica de poder na esfera das Nações Unidas em relação a Direitos Humanos e Empresas, pareceu se acomodar ao redor das atividades do Grupo de Trabalho temático criado para promover a implementação dos Princípios Orientadores. O “consenso” já havia sido alcançado em 2011, ao final do mandato de John Ruggie enquanto Representante Especial e até as empresas estavam satisfeitas com o processo de legitimação do discurso da responsabilidade social corporativa de viés pragmático, alinhado com capital global e os processos de transnacionalização da produção, de consolidação da hegemonia da Classe Capitalista Transnacional e de fortalecimento das bases do Estado Transnacional, que havia, inclusive, orientado o trabalho de Ruggie para definição desse cenário.

Havia algumas vozes dissonantes que vinham realizando críticas ao “pragmatismo principiológico” desde 2006, mas nada que fosse ameaçador ao rumo que havia sido tomado pela Organização das Nações Unidas para o voluntarismo e para a responsabilidade das empresas de respeitar os Direitos Humanos baseada em expectativas sociais.

Ao que tudo indicava, a quarta fase da agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas seria a continuação da terceira fase, seguindo para a consolidação de um marco flexível para Estados e empresas transnacionais, ao mesmo tempo em que inseria as empresas como atores internacionais de relevância para discussão da proteção dos Direitos Humanos.

No entanto, essas vozes dissonantes já vinham se articulando desde 2011 ao redor da campanha “*Dismantle Corporate Power*”⁴⁸ e se manifestando em algumas oportunidades pela necessidade de um instrumento vinculante para proteção dos Direitos Humanos contra as atividades das empresas. Na II Conferência Mundial de Direitos Humanos, ou Viena +20, em Junho de 2013, e no Primeiro Fórum Regional da ONU sobre Direitos Humanos e Empresas, em Medellín – Colômbia, em agosto de 2013, esse grupo de organizações e movimentos sociais demandou dos Estados que tomassem posição em relação à necessidade de normas vinculantes para responsabilização de empresas por violações de Direitos Humanos.

⁴⁸ Mais informações sobre a campanha estão disponíveis em: <<http://www.stopcorporateimpunity.org/>>.

Então, em setembro de 2013, o robusto “consenso” ao redor dos Princípios Orientadores se mostrou frágil, quando um grupo de países fez uma declaração durante a 24ª Sessão do Conselho de Direitos Humanos. A declaração foi feita em nome de um grupo de países africanos, de um grupo de países árabes, do Paquistão, Sri Lanka, Quirguistão, Cuba, Nicarágua, Bolívia, Venezuela, Peru e Equador, e começa manifestando a boa recepção dos Princípios Orientadores e de todo o trabalho de Ruggie, no entanto, os países ressaltaram que:

“The increasing cases of human rights violations and abuses by some Transnational Corporations reminds us of the necessity of moving forward towards a legally binding framework to regulate the work of transnational corporations and to provide appropriate protection, justice and remedy to the victims of human rights abuses directly resulting from or related to the activities of some transnational corporations and other businesses enterprises.” (UNHRC, 2013, p.1)

E deixaram claro que sem buscar um marco juridicamente vinculante, o endosso dado aos Princípios Orientadores pelos Estados em 2011 no Conselho de Direitos Humanos seria “a ‘first step’ without further consequence” (UNHRC, 2013, p.1), e que mecanismos de *soft law* como os Princípios de Ruggie não eram suficientes para garantir a reparação e a devida proteção às vítimas de violações de Direitos Humanos por empresas, principalmente transnacionais, não sendo suficiente para preencher o “*gap*” jurídico existente para responsabilização de empresas extraterritorialmente.

Com essa declaração, uma série de Estados do “sul global” deixou claro que o “consenso” sobre os Princípios Orientadores era frágil e precário, e que não se manteria sem medidas para avanço em direção ao um instrumento internacional vinculante que pudesse proteger de fato os Direitos Humanos da atividade corporativa transnacional predatória.

Logo após a declaração deste grupo de Estados, em 13 de setembro de 2013, mais de 100 (cem) organizações não governamentais internacionais, regionais e locais, e movimentos sociais assinaram uma declaração apoiando a manifestação dos Estados e indicando que havia uma aliança em formação ao redor do projeto de um Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos.

Por este motivo o título do capítulo se inicia com “a interminável luta entre Davi e Golias”, apontando para o fato de que apesar de ter sofrido diversas derrotas para o bloco capitalista global, representando “Golias”, um grupo de organizações não governamentais e movimentos sociais ainda lutava em nome da defesa dos Direitos Humanos e pelo fim do

modelo transnacional de exploração e de superacumulação, criando uma aliança em processo de fortalecimento e criando novas perspectivas táticas para “Davi”.

Para poder realizar uma análise do quadro atual da agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas, ou da batalha entre Davi e Golias, é preciso primeiro abordar a composição e as atividades do Grupo de Trabalho da ONU sobre o tema, especialmente o espaço dos três primeiros Fóruns Internacionais sobre Empresas e Direitos Humanos, ocorridos em 2012, 2013 e 2014 em Genebra e organizados pelo Grupo de Trabalho. Essa análise poderá contribuir para a compreensão das estratégias de captura das pautas de discussão e da agenda de trabalho do Grupo pelas corporações e pela Classe Capitalista Transnacional, indicando a inserção da tese que Daniel Maurício Cavalcanti de Aragão sustenta, da “responsabilidade como legitimação” (ARAGÃO, 2010), que se utiliza do discurso da responsabilidade para legitimar as empresas transnacionais como atores fundamentais para a proteção e defesa dos Direitos Humanos.

Necessário também abordar o processo recente de desenvolvimento de um Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos, deflagrado em junho de 2014 na 26ª Sessão do Conselho de Direitos Humanos da ONU, e que abre espaço para a articulação da aliança para defesa e proteção dos Direitos Humanos pressionar por marcos normativos vinculantes, buscando construir um bloco contra-hegemônico em oposição ao avanço do capital global.

Por fim, é importante ter sempre no quadro de análise, que não é possível propor uma investigação de estruturas históricas sem compreender que quaisquer mudanças na ordem internacional são resultado da interação de três esferas, a das forças sociais, as formas de Estado e as ordens internacionais (COX, 1986). Apesar deste trabalho se focar nas relações no campo internacional, não perde a orientação de que as articulações locais, nacionais e regionais produzem reflexos e influenciam as decisões para definição de uma agenda de proporção global e vice-versa.

4.1. O Grupo de Trabalho sobre Direitos Humanos e Empresas e a Captura da Agenda das Nações Unidas pelo Capital Global

Com o intuito de avançar com o trabalho de Ruggie, foi criado, na ocasião da 17ª Sessão do Conselho de Direitos Humanos da ONU, em 2011, através da Resolução

A/HRC/RES/17/4⁴⁹, o Grupo de Trabalho das Nações Unidas sobre o assunto Direitos Humanos, Empresas Transnacionais e outros Empreendimentos, que teria prazo de três anos de existência e que tinha uma série de objetivos e propósitos, dentre os quais, vale ressaltar⁵⁰:

“(a) To promote the effective and comprehensive dissemination and implementation of the Guiding Principles; (b) To identify, exchange and promote good practices and lessons learned on the implementation of the Guiding Principles and to assess and make recommendations thereon and, in that context, to seek and receive information from all relevant sources, including Governments, transnational corporations and other business enterprises, national human rights institutions, civil society and rights-holders;” (UNHRC, 2011, p.2, par.6)

Composto por cinco especialistas independentes, um de cada região do mundo de modo a manter o equilíbrio geográfico entre os membros, o Grupo de Trabalho tinha e ainda hoje possui como objetivo principal a disseminação dos Princípios Orientadores. Mas um ponto que chama a atenção é que dentre os objetivos está o de identificar exemplos de boas práticas, mas não o de identificar os casos em que há “má prática”, ou violação de Direitos

⁴⁹ Disponível em: <<http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/G11/144/71/PDF/G1114471.pdf?OpenElement>>. Acesso em 26.03.2015, às 20h04.

⁵⁰ O Parágrafo 6 da Resolução A/HRC/RES/17/4 dispõe sobre objetivos do Grupo de Trabalho, e quais as atividades estão sendo requeridas. Segue a seguir, a relação completa dos dez pontos listados: “6. Decides to establish a Working Group on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises, consisting of five independent experts, of balanced geographical representation, for a period of three years, to be appointed by the Human Rights Council at its eighteenth session, and requests the Working Group: (a) To promote the effective and comprehensive dissemination and implementation of the Guiding Principles; (b) To identify, exchange and promote good practices and lessons learned on the implementation of the Guiding Principles and to assess and make recommendations thereon and, in that context, to seek and receive information from all relevant sources, including Governments, transnational corporations and other business enterprises, national human rights institutions, civil society and rights-holders; (c) To provide support for efforts to promote capacity-building and the use of the Guiding Principles, as well as, upon request, to provide advice and recommendations regarding the development of domestic legislation and policies relating to business and human rights; (d) To conduct country visits and to respond promptly to invitations from States; (e) To continue to explore options and make recommendations at the national, regional and international levels for enhancing access to effective remedies available to those whose human rights are affected by corporate activities, including those in conflict areas; (f) To integrate a gender perspective throughout the work of the mandate and to give special attention to persons living in vulnerable situations, in particular children; (g) To work in close cooperation and coordination with other relevant special procedures of the Human Rights Council, relevant United Nations and other international bodies, the treaty bodies and regional human rights organizations; (h) To develop a regular dialogue and discuss possible areas of cooperation with Governments and all relevant actors, including relevant United Nations bodies, specialized agencies, funds and programmes, in particular the Office of the United Nations High Commissioner for Human Rights, the *Global Compact*, the International Labour Organization, the World Bank and its International Finance Corporation, the United Nations Development Programme and the International Organization for Migration, as well as transnational corporations and other business enterprises, national human rights institutions, representatives of indigenous peoples, civil society organizations and other regional and subregional international organizations; (i) To guide the work of the Forum on Business and Human Rights established pursuant to paragraph 12 below; (j) To report annually to the Human Rights Council and the General Assembly.” (UNHRC, 2011, p. 2-3)

Humanos, cumprindo o papel de ser órgão de denúncia e de investigação, sendo talvez por isso que há tão pouco espaço para a participação de vítimas de violações de Direitos Humanos (DEVA; BILCHITZ, 2013).

Como parte das responsabilidades do Grupo de Trabalho, inclui-se, também, a orientação do Fórum Internacional das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas, ocorrendo anualmente em Genebra, e um relatório anual para o Conselho de Direitos Humanos e para a Assembleia Geral da ONU reportando o “estado da arte” da área, identificando exemplos positivos de respeito a Direitos Humanos.

O Grupo de Trabalho sobre Direitos Humanos e Empresas da ONU, “nasceu” com sua esfera de atuação bastante limitada, e apesar de haver condições materiais e institucionais para aprimorar os Princípios Orientadores em busca de uma regulação mais específica e menos flexível para as atividades das empresas, o caminho permaneceu o mesmo traçado por Ruggie, comprometendo-se com a reprodução dos seus preceitos teóricos, como o pragmatismo principiológico, evitando qualquer função ou obrigação que pudesse prejudicar o “precioso” consenso alcançado, ou desagradar o setor corporativo.

Surya Deva, em entrevista concedida em janeiro de 2015 para este trabalho pontuou esta questão da seguinte maneira:

“The Working Group has, unfortunately, interpreted its mandate in a narrow manner. If it wished, the Group could have played an active role in identifying the gaps in the GPs and taken initiatives to fill those gaps. One urgent area of inquiry should be how to strengthen access to justice in situations where states are incapable or unwilling to go after companies and there is not strong civil society pressure.” (DEVA, 2015, p.1)

Dessa forma, o Grupo de Trabalho foi criado de maneira estruturalmente conservadora, não possuindo o condão de receber denúncias de violações de Direitos Humanos, nem a competência para encaminhar esses casos para órgãos internacionais ou regionais que possuam competência jurisdicional, e não se engajando de fato para preencher as lacunas judiciais em relação à responsabilidade de empresas transnacionais por violações de Direitos Humanos.

E a perspectiva de atuação do Grupo de Trabalho, consoante com a necessidade de legitimação e reprodução do capital global, é verificada nos seus membros, escolhidos na 18ª Sessão do Conselho de Direitos Humanos. O Grupo é composto por especialistas

“independentes”, quais sejam, Alexandra Guáqueta⁵¹, Michael K. Addo⁵², Margaret Jungk⁵³, Puvan Selvanathan⁵⁴ e Pavel Sulyandziga⁵⁵. No início de 2015, Alexandra Guáqueta foi substituída por Dante Pesce⁵⁶

⁵¹ “**Alexandra Guáqueta** (D.Phil. International Relations, Oxford) is an Adjunct Lecturer at the School of International Studies at Flinders University and has worked for over a decade on business and human rights, peace-building, Latin American regional security, drug trafficking, and democratic norms diffusion. She was Academic Director of Fundación Ideas para la Paz (2004-2008) where she created the Business and Conflict Program. She facilitated with the IBLF the “Dialogue on Business, Peace, Development and Human Rights” that led to the “Colombian Guidelines on Security and Human Rights” code and multi-stakeholder process. She piloted International Alert’s Conflict-Sensitive Business Practice tool for extractive industries with Oxy and Cerrejón (2005) and co-chaired the Secretariat of the Colombian Voluntary Principles on Security and Human Rights in-country process (2006-2008). She worked for Oxy (2002-2004) on the implementation of new human rights standards and was Social Standards and International Engagement Head at Cerrejón (2008-2011) focusing on social standards, local and international stakeholder engagement, labour rights, and indigenous peoples’ rights. At Cerrejón she road-test the operational-level grievance mechanism effectiveness criteria proposed by the Ruggie mandate. She was Senior Associate of the Economic Agendas in Civil Wars Program of the International Peace Institute (2001-2002) and Coordinator of the Regional Security Cooperation Program of the Friedrich Ebert Stiftung-Colombia (2004-2008). Ms. Guáqueta serves in the High-Level Advisory Committee of the European Commission’s Sectoral Guidelines on business and human rights project, the Board of Trustees of Shift, the World Economic Forum’s Council on Human Rights and Better Coal’s Stakeholder Advisory Committee. She has authored more than 30 academic and policy publications.” A seguinte biografia está disponibilizada no site do Grupo de Trabalho: <<http://www.ohchr.org/EN/Issues/Business/Pages/Members.aspx>>.

⁵² “**Mr. Michael K. Addo** is an academic expert in international human rights law with a particular focus on its implications for international business policy. He is currently Senior Lecturer at the University of Exeter (UK) where he researches and teaches international law, human rights and human rights & business policy at both undergraduate and postgraduate levels. In this capacity, Mr. Addo has successfully supervised doctoral research in diverse fields of international human rights law including in the field of business and human rights. Mr. Addo has authored and edited several books and scholarly publications including one of the earliest collection of essays on Human Rights Standards and the responsibility of Transnational Corporations (Nijhoff 1998). Mr. Addo is a lawyer by training and an advocate at the Ghana Bar.” A seguinte biografia está disponibilizada no site do Grupo de Trabalho: <<http://www.ohchr.org/EN/Issues/Business/Pages/Members.aspx>>.

⁵³ “**Ms. Margaret Jungk** (Ph.D. in political science, specializing in international human rights law, University of Cambridge) was the founder and director of the Human Rights and Business Department at the Danish Institute for Human Rights. Ms. Jungk’s work has focused on improving the human rights performance of multinational companies. Ms. Jungk has published widely in the field of human rights and business, and was the principal designer of the Human Rights Compliance Assessment (HRCA), a comprehensive tool for companies to identify and address human rights risks in their operations. She has also engaged extensively with individual companies and industry sectors, including oil, mining, finance and pharmaceuticals, to address their individual and collective human rights impacts. Ms. Jungk was the 2011/12 Chair of the World Economic Forum Global Agenda Council on Human Rights. She is also a member of the UN *Global Compact* Human Rights Working Group, the Human Rights and Business Resource Centre advisory group, the Global Reporting Initiative G3 Working Group on Human Rights and is an advisor to the Global Business Initiative. She has participated in a number of in-company initiatives for human rights accountability and sits on independent stakeholder review boards.” A seguinte biografia está disponibilizada no site do Grupo de Trabalho: <<http://www.ohchr.org/EN/Issues/Business/Pages/Members.aspx>>.

⁵⁴ “**Mr. Puvan Selvanathan** (MBA and DBA in Corporate Sustainability) advised multinational companies on global sustainability strategy, most recently as Chief Sustainability Officer to the Sime Darby Group, the world’s largest producer of sustainable palm oil. He is an architect by profession. He was involved for over 10 years in developing the Malaysian business community’s understanding of ethics, good governance and corporate responsibility. Mr. Selvanathan is Past President of the Malaysia Chapter of the World Business Council for Sustainable Development; was formerly Vice-President, Roundtable on Sustainable Palm Oil; and an Independent Director of the Malaysian Government’s Green Technology Corporation. He is currently leading the development of new business principles for Sustainable Agriculture at the UN Global Compact.” A seguinte biografia está disponibilizada no site do Grupo de Trabalho: <<http://www.ohchr.org/EN/Issues/Business/Pages/Members.aspx>>.

Questiona-se a “independência” dos membros do Grupo de Trabalho, pois dos seis representantes que já integraram o grupo, quatro têm alguma relação com o *Global Compact*, com o Fórum Econômico Mundial ou com iniciativas empresariais. Alexandra Guáqueta tem ligações com a Shift⁵⁷, organização que tem John Ruggie e Maria Livanos Cattai, antiga secretária geral da Câmara Internacional de Comércio, como membros, com o Fórum Econômico Mundial e com empresas de mineração. Dante Pesce, seu substituto, é conselheiro para políticas públicas do *Global Compact*, e construiu sua carreira dentro do campo da Responsabilidade Social Corporativa. Margaret Jungk também possui ligação com o Fórum Econômico Mundial, com o *Global Compact* e com a *Global Business Initiative*⁵⁸. Puvan Selvanathan lidera o setor de agricultura sustentável do Pacto Global, e tem envolvimento com empresas de extração de óleo de palma (MARTENS, 2014).

De todos os membros do Grupo de Trabalho, somente Pavel Sulyandziga havia trabalhado diretamente com comunidades atingidas pela atividade empresarial e vítimas de

⁵⁵ “**Mr. Pavel Sulyandziga** (PhD in Economics) is a member of the Civic Chamber of the Russian Federation and advisor to the president of RAIPON (Russian Association of Indigenous Peoples of the North, Siberia and the Far East). At the beginning of his career he was a school teacher of mathematics in Primorskiy kray, Russia (1984-1987). In 1991 he was elected as Chairman of the Indigenous Peoples Association of the Primorskiy kray. His international activity included participating in the Eurasian Club (Japan) on assistance to the education and preservation of culture of indigenous peoples (1991-1993); and visiting Indian reservations in the USA (California, Oregon, Washington) to study their experience on education, culture and self-governance (1993). From 1993 to 1994, Mr. Sulyandziga participated in the elaboration of a project on the preservation of biodiversity in the Bikin river valley, where he was responsible for project implementation. In 1994-1995 he participated in the project «Traditional Indigenous Crafts» funded by the Eurasian Club (Japan); he was Indigenous curator of the cooperative project on the preservation of the Ussuri Tiger; and in 1997-2000 he was coordinator of the Danish-Greenlandic Initiative for assistance to indigenous peoples of Russia. In addition, Mr. Sulyandziga was a councilor to the Governor of the Primorskiy kray on indigenous issues (1994-1997). In 1997 he was elected Vice-president and then in 2001 First Vice-president of RAIPON. From 2005 to 2010 he was a member of the United Nations Permanent Forum on Indigenous Issues. He has been a member of the Civic Chamber of the Russian Federation since 2006.” A seguinte biografia está disponibilizada no site do Grupo de Trabalho: <<http://www.ohchr.org/EN/Issues/Business/Pages/Members.aspx>>.

⁵⁶ **Mr. Dante Pesce** holds a Masters in Political Science from the Catholic University of Chile and a Masters in Public Administration from Harvard University. He is the Founder and Executive Director of the VINCULAR Center for Social Responsibility and Sustainable Development at the Catholic University of Valparaíso, Chile (2001-currently), working in 14 Latin American countries in outreach, capacity building and advisory services related to sustainability and responsible business practices, including business and human rights, sustainability reporting, corporate sustainability strategy. His work involves interactions and projects with public sector organizations, private enterprises and business associations. He has actively collaborated in the development of international standards such as ISO26000, OECD Guidelines for multinational corporations and GRI G3, G3.1 and G4. Mr. Pesce is Special Advisor on Public Policy to the United Nations Global Compact, a Member of the Stakeholder Council to the Global Reporting Initiative (GRI) and a member of the Strategic Advisory Group within ISO26000. At a national level, he is a member of the Chilean Council on Social Responsibility for Sustainable Development which established Chile’s first National Action Plan 2015-2018. During the late 1980s he was actively engaged in the restoration of democracy in Chile and during the 1990s he was a grassroots NGO leader. A seguinte biografia está disponibilizada no site do Grupo de Trabalho: <<http://www.ohchr.org/EN/Issues/Business/Pages/Members.aspx#pesce>>.

⁵⁷ Site da Shift disponível em: <<http://www.shiftproject.org/>>.

⁵⁸ A Global Business Initiative é organização liderada por 18 companhias transnacionais. Várias dessas empresas são acusadas de graves violações de Direitos Humanos, como a Vale, a BASF, a Syngenta, a Chevron, a Total e a Shell. Para maiores informações: <<http://www.global-business-initiative.org/>>.

violações de Direitos Humanos, pelo seu envolvimento com a luta pelos direitos dos indígenas.

Fica claro, que os especialistas foram escolhidos de acordo com a orientação político-ideológica inicial do Grupo de Trabalho, o alinhamento com a perspectiva neoliberal, de transformação da empresa transnacional em parceira para proteção dos Direitos Humanos, referenciando constantemente o Pacto Global, e se reduzindo a prover mecanismos para incentivo da implementação dos Princípios Orientadores, sem se preocupar em avançar para um maior grau de responsabilidade das empresas, estabelecendo obrigações derivadas de marcos vinculantes.

Não se pretende aqui realizar uma análise pormenorizada de todos os relatórios feitos pelo Grupo de Trabalho ao Conselho de Direitos Humanos e à Assembleia Geral da ONU, mas somente apontar alguns pontos interessantes que comprovam a tese de que o Grupo nasceu com um objetivo traçado, que é o de promover os Princípios Orientadores e outras iniciativas voluntárias, bem como inserir as empresas transnacionais nos debates políticos internacionais, contribuindo para a consolidação de um Estado Transnacional, com a apropriação de estruturas e instituições internacionais pelo capital global.

Em Abril de 2012, ao efetuar seu primeiro relatório anual ao Conselho de Direitos Humanos⁵⁹, o Grupo de Trabalho procurou traçar de maneira geral suas estratégias de atuação para seu mandato de três anos na promoção da implementação dos Princípios Orientadores.

O relatório de 2012, A/HRC/20/29 traça estratégias gerais de trabalho para o Grupo com base em pesquisa realizada com mais de 140 (cento e quarenta) stakeholders buscando apurar experiências de implementação dos Princípios Orientadores e sugestões estratégicas. Neste relatório fica clara a adoção do “pragmatismo” de Ruggie pelo Grupo de Trabalho. Em vários trechos constam indicações de que tudo será feito, proposto e exigido dentro daquilo que for possível, por exemplo:

“The initiatives surveyed represent the first positive steps on the journey to comprehensive dissemination and implementation of the Guiding Principles. The Working Group will work to identify and promote ways to build on the strength of these good efforts **wherever possible and appropriate**, towards the common goal of comprehensive and effective implementation. (...) The Working Group welcomes additional information from all relevant sources regarding activities involving the dissemination or implementation of the Guiding Principles, **including, in particular, information**

⁵⁹ Relatório A/HRC/20/29. Disponível em: <http://www.ohchr.org/Documents/Issues/Business/A.HRC.20.29_en.pdf>. Acesso em: 07.03.2015, às 12h00.

concerning good practices and lessons learned in this regard.”
(UNWG, 2012, p.6, par.23)

O trecho acima ilustra bem a proposta do Grupo de Trabalho, que irá trabalhar para incentivar os esforços que já estão sendo feitos quando possível e apropriado, ou seja, quando estiver dentro da margem do pragmaticamente possível para manter o consenso. Além disso, também deixa claro a sua predileção pela promoção de informações que dizem respeito a boas práticas praticadas por Estados e empresas.

Ao tratar das suas estratégias, o Grupo de Trabalho indicou em 2012 como uma consideração orientadora das suas atividades o objetivo de que “the Guiding Principles will provide the common reference point in a diverse and rapidly evolving field” (UNWG, 2012, p.12, par.48). E que isso se concretizaria através do encorajamento de resultados pelos Princípios Orientadores e pelo próprio Grupo (UNWG, 2012, p.12, par.55). Interessante notar que o caminho traçado em 2012 era no sentido de encorajar resultados, não demandar resultados, exigir resultados ou constranger por resultados.

Uma das principais pautas estratégicas do Grupo de Trabalho desde 2012 é o desenvolvimento de Planos Nacionais de Ação sobre Direitos Humanos e Empresas pelos Estados como parte do processo de implementação dos Princípios Orientadores. Essa ideia já estava contida no primeiro relatório do Grupo para o Conselho de Direitos Humanos e para a Assembleia Geral da ONU (UNWG, 2012b).

Considerado pelo Grupo de Trabalho como “elemento chave” na concretização e difusão dos Princípios, os Planos Nacionais podem ser compreendidos como um veículo para mapear e destruir os obstáculos e potencializar a boas experiências para o cumprimento de suas obrigações na proteção dos Direitos Humanos em relação às atividades das empresas de maneira coerente (UNWG, 2014, p.5, par.15).

De acordo com o Grupo de Trabalho, os Planos Nacionais devem obrigatoriamente ser alicerçados nos Princípios Orientadores, bem como, contextualizados especificamente de acordo com a realidade de cada Estado. Os processos envolvendo Planos Nacionais necessitam ser dotados de transparência e diálogo, carecendo de revisões e atualizações, respondendo sempre à dinamicidade e evolução de novas realidades. O Grupo encara essa nova iniciativa como uma oportunidade para a coordenação doméstica do processo de implementação dos Princípios Orientadores através de agências governamentais nacionais, se aproximando da realidade local.

Desde o ano de 2013 alguns países lançaram seus respectivos Planos, entre eles estão Reino Unido (set/2013)⁶⁰, Países Baixos (dez/2013)⁶¹, seguidos por Itália (mar/2014)⁶², Dinamarca (abr/2014)⁶³, Espanha (jul/2014)⁶⁴, Finlândia (out/2014)⁶⁵ e Lituânia (fev/2015)⁶⁶. Até o presente momento, nenhum país de economia emergente lançou um Plano Nacional, embora diversas nações estejam em processo de desenvolvimento de seu próprio documento⁶⁷.

Sobre o desenvolvimento de Planos Nacionais de Ação, há duas perspectivas a serem analisadas, como essa estratégia se coloca no plano internacional e o que representa dentro do mandato do Grupo de Trabalho, e o potencial que estes têm para transformação dos marcos normativos nacionais para proteção dos Direitos Humanos.

Em relação à sua representação no mandato do Grupo de Trabalho, os Planos Nacionais de Ação evidenciam que o foco das atividades está na relação do Estado com os Direitos Humanos, reforçando a ideia de que as empresas são responsáveis de maneira secundária por violações de Direitos Humanos, visto que os Estados têm o dever de proteger, e quando não protegem, se tornam responsáveis, não cumprindo com sua obrigação legal, enquanto que a responsabilidade das empresas advém da expectativa social.

Em relação ao papel dos Planos Nacionais na transformação dos marcos normativos internamente, deve-se observar o que esses planos têm trazido como conteúdo. Pois a ausência de diretrizes específicas leva a um instrumento político inócuo, que somente legitima os Estados na esfera internacional e não cria possibilidades de transformação no âmbito local

⁶⁰ Disponível em: <https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/236901/BHR_Action_Plan_-_final_online_version_1_.pdf>. Acesso em 07.03.2015, às 11h29.

⁶¹ Disponível em: <http://www.netherlandsmission.org/binaries/content/assets/postenweb/v/verenigde_staten_van_amerika/the-permanent-mission-to-the-un/actionplanbhr.pdf>. Acesso em 07.03.2015, às 11h30.

⁶² Disponível em: <<http://www.ohchr.org/Documents/Issues/Business/NationalPlans/NationalPlanActionItaly.pdf>>. Acesso em: 07.03.2015, às 11h37.

⁶³ Disponível em: <http://www.ohchr.org/Documents/Issues/Business/NationalPlans/Denmark_NationalPlanBHR.pdf>. Acesso em: 07.03.2015, às 11h40.

⁶⁴ Disponível em: <<http://www.ohchr.org/EN/Issues/Business/Pages/NationalActionPlans.aspx>>. Acesso em: 07.03.2015, às 11h50.

⁶⁵ Disponível em: <http://www.tem.fi/files/41214/TEMjul_46_2014_web_EN_21102014.pdf>. Acesso em: 07.02.2015, às 11h45.

⁶⁶ Disponível em: <http://www.ohchr.org/Documents/Issues/Business/NationalPlans/Lithuania_NationalPlanBHR.pdf>. Acesso em: 07.03.2015, às 11h46.

⁶⁷ Discussões internas acerca da agenda brasileira em Direitos Humanos e empresas não têm se mostrado como prioridade para o governo, como bem demonstra a abstenção do país na votação para a elaboração de um Tratado Internacional vinculante. Mas há movimentações na Argentina, Alemanha, Azerbaijão, Bélgica, Colômbia, Eslovênia, Estados Unidos, Guatemala, Grécia, Irlanda, Jordânia, México, Maurícia, Moçambique, Noruega, Portugal, Suíça. Disponível em: <<http://www.ohchr.org/EN/Issues/Business/Pages/NationalActionPlans.aspx>>.

e nacional. Daniel Aragão, em entrevista concedida para os fins desse trabalho, se mostra bastante descrente de algum potencial transformador nesse processo:

“Esse debate [dos Planos Nacionais de Ação] está bastante esvaziado, pois toma como base os princípios de Ruggie. E sempre passa por uma ideia de diálogos e mais diálogos e mais diálogos com as empresas. Ainda que seja necessário avançar no âmbito nacional, com a globalização do capital fica cada vez mais claro que é essencial um Tratado mundial.” (ARAGÃO, 2015, p.3)

Ao ser questionado sobre a importância dos Planos Nacionais de Ação no processo de proteção e respeito aos Direitos Humanos, Deva apontou para a importância de um avanço na seara nacional, e ressaltou para a importância do conteúdo destes planos e das suas maneiras de implementação. Para ele, “States undoubtedly have a key role to play, so from that perspective, NAPs are critical. More critical is, however, what these plans say and how they are implemented in practice” (DEVA, 2015, p.2).

Por um lado, os Planos Nacionais de Ação permanecem no paradigma da voluntariedade. Os Estados, até o presente momento, todos europeus, têm desenvolvido planos vagos, sem medidas concretas, sem propostas de reformas legislativas, sem exigências para as empresas e sem avaliações de resultados contundentes, se utilizando da iniciativa para construir uma imagem de Estado preocupado com os Direitos Humanos. No entanto, os processos de discussão dos Planos nos Estados abrem espaço para inserção de discussões acerca do tema de Direitos Humanos e empresas na política nacional, pauta constantemente negligenciada pela grande maioria dos países, permitindo a construção de uma movimentação contra-hegemônica que articula os atores e as demandas locais, nacionais e regionais, e as aglutina em torno de uma pauta global, que é a proteção dos Direitos Humanos e o fim da hegemonia do capital global (FARIA JUNIOR; RESENDE; SALLES, 2015).

O mandato do Grupo de Trabalho, iniciado em 2011 e prorrogado em 2014, dá continuidade estrita ao realizado por Ruggie, mantendo as mesmas bases teóricas e ideológicas e não avançando em direção a uma alternativa vinculante. O Grupo continua a missão de tentar conciliar Direitos Humanos com as demandas do capital global, e, para isso, não enfrenta questões importantes em nome da manutenção do “consenso”, ou melhor, do apoio, seja este financeiro ou político, das empresas transnacionais e países do atlântico e pacífico norte.

A seguir se analisará de maneira breve o espaço dos Fóruns Internacionais das Nações Unidas sobre Direitos Humanos e Empresas em suas três primeiras edições no que diz

respeito aos painelistas e palestrantes de mesas de debate e atividades, bem como das pautas discutidas.

4.1.1. A Progressiva Captura do Espaço do Fórum das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos pelo Capital Global

A Resolução A/HRC/RES/17/4 de 2011, que instituiu o Grupo de Trabalho das Nações Unidas sobre o assunto Direitos Humanos, Empresas Transnacionais e outros Empreendimentos, determina em seu parágrafo 6, letra “i”, como uma das atribuições do Grupo, que este realize e conduza anualmente um fórum internacional sobre a temática Direitos Humanos e empresas, com o objetivo de reunir os atores interessados a fim de promover um debate qualificado sobre o tema e inseri-lo na agenda da ONU. O parágrafo 12 (doze) da resolução dispõe da seguinte forma:

“12. *Decides to establish a Forum on Business and Human Rights under the guidance of the Working Group to discuss trends and challenges in the implementation of the Guiding Principles and promote dialogue and cooperation on issues linked to business and human rights, including challenges faced in particular sectors, operational environments or in relation to specific rights or groups, as well as identifying good practices;*” (UNHRC, 2011, p.3, par.12)

Basicamente, o fórum foi criado para dar publicidade ao debates e atividades realizados pelo Grupo de Trabalho, não havendo, desde sua criação, muito espaço para questões diferentes dos objetivos e atribuições do Grupo.

Por outro lado, a ideia dos fóruns trazia em si uma oportunidade de gerar ruptura na linha discursiva que vinha desde Ruggie, servindo como espaço de denúncias e desconstrução das imagens das empresas, possibilitando o enfrentamento de organizações não governamentais de proteção dos Direitos Humanos e movimentos sociais com empresas transnacionais em um espaço oficial.

Após as incursões teóricas realizadas nos capítulos anteriores, fica claro que a Organização das Nações Unidas, no que diz respeito ao tema específico Direitos Humanos e Empresas, é espaço de disputa entre dois blocos, o bloco hegemônico capitalista global alinhado com o processo de legitimação do discurso da responsabilidade social corporativa, que busca conciliar o capitalismo global com um discurso compensatório dos Direitos Humanos (ARAGÃO, 2010), e o bloco contra-hegemônico de defesa e proteção dos Direitos

Humanos, que, apesar de compreender os avanços conseguidos com o trabalho de John Ruggie, acredita haver necessidade de marcos normativos mais rígidos para responsabilização das empresas pelas violações de Direitos Humanos por elas cometidas, se contrapondo à lógica do capital global.

Foi realizada uma análise preliminar das programações dos três primeiros Fóruns da ONU sobre Direitos Humanos e Empresas, em conjunto com as impressões coletadas pelo autor do trabalho na sua participação nos fóruns de 2013 (HOMA, 2014) e 2014, de modo a obter indícios de atores e principalmente, do tom dado aos debates oficiais sobre a temática nas Nações Unidas. A análise das atividades dos fóruns realizada neste trabalho é somente exemplificativa, escolhendo-se retratar as dinâmicas de algumas atividades de modo a apontar para a comprovação da hipótese levantada, de que há um processo em curso de captura paulatina dos debates dos fóruns sobre Direitos Humanos e Empresas.

Os dois primeiros fóruns foram estruturados de maneira semelhante pelo Grupo de Trabalho, em três categorias de atividades: [i] painéis de abertura e encerramento; [ii] sessões paralelas; e [iii] eventos secundários (side events).

Pela maneira como os três espaços foram nomeados, fica clara a existência de uma hierarquia na ocupação dos três espaços. Os “side events” são secundários e representam espaços menores de discussão, aonde são ventilados debates “menos fundamentais” na perspectiva do Grupo de Trabalho.

No fórum de 2014, a terceira categoria foi removida e as sessões paralelas foram divididas em “*thematic tracks*”, organizadas pelo Grupo de Trabalho e que representam os mais importantes pontos de debate para este, e em “*additional tracks*”, organizadas por *stakeholders* externos e que tratam de outras temáticas de maior interesse dos movimentos sociais e organizações de proteção dos Direitos Humanos, Estados ou empresas, dependendo dos organizadores da atividade.

A seguir, através de alguns exemplos, será possível perceber que as temáticas geradoras de críticas ao marco Ruggie e à abrangência das atividades do Grupo de Trabalho foram relegadas aos “*side events*” ou “*additional tracks*”, havendo uma blindagem à veiculação de discursos críticos à linha de atuação iniciada com o Pacto Global e continuada por Ruggie e pelo Grupo.

O fórum de 2012 ocorreu entre os dias 03 e 05 de dezembro, e por ser o primeiro já realizado sobre esse tema na ONU, contava com a esperança de diversas organizações não governamentais, movimentos sociais e organizações sindicais, que acreditavam que tal espaço pudesse ser utilizado para pontuar as inconsistências dos Princípios Orientadores e seus

shortcomings, servindo como arena em disputa e passível de ocupação. No entanto, o cenário que se desenhou foi diferente. Dos trinta e sete espaços organizados no fórum, somente quatro espaços tratavam de casos de violações de Direitos Humanos por empresas com a presença de afetados, e três destes eram “*side events*”⁶⁸, e mesmo assim, disputando espaço com “*side event*” organizado por duas organizações da sociedade civil alinhadas com o setor corporativo, a IPIECA⁶⁹ e a ICMM⁷⁰, discutindo as oportunidades e desafios à integração de Direitos Humanos nas operações das indústrias extrativistas.

Ou seja, comunidades indígenas afetadas apresentavam casos de violações de Direitos Humanos, ao mesmo tempo em que as maiores violadoras de Direitos Humanos dessas comunidades, as indústrias extrativistas discutiam as oportunidades econômicas de se inserir Direitos Humanos na sua lógica operacional.

A única atividade oficial que discutiu violações de Direitos Humanos e contou com a presença de afetados, foi a sessão paralela facilitada pela ONG brasileira Conectas⁷¹ e pela FIDH⁷² e que problematizava o acesso à remédios judiciais para violações de Direitos Humanos⁷³, contando com a Sra. Rosa Amaro, afetada por mineradora no Peru⁷⁴.

Além disso, a Sessão Paralela que discutiu os impactos negativos das empresas para as comunidades indígenas não contou com a presença de afetados ou organizações de afetados, pelo contrário, estava sendo facilitada pelo diretor do ICMM, organização que engloba algumas das maiores mineradoras do mundo, dentre elas Anglo American⁷⁵, Barrick

⁶⁸ Tratam-se das seguintes atividades: “How to promote the Guiding Principles in divided environments? Presentation of cases by affected stakeholders to the Working Group. Organized by the Dutch Platform Against Impunity, COICA (Coordinadora de Organizaciones Indigenas de la Cuenca Amazonica), CAOI (Coordinadora Andina de Organizaciones Indigenas) and CEADESC (Center for Applied Studies of Economic, Social and Cultural Rights)”, “Impact and Remedy of Mining on Latin American Indigenous Women. Organized by Indigenous Peoples’ Center for Documentation, Research and Information (doCip)”, e “Indigenous People and Extractive Industries. Organized by Indigenous Peoples Links (PIPLinks)”.

⁶⁹ IPIECA é a Associação Global da Indústria de Óleo e Gás para Questões Sociais e de Meio Ambiente, e conta com diversas empresas do setor. Para maiores informações, ver: <<http://www.iecea.org/>>.

⁷⁰ O ICMM é o Conselho Internacional de Mineração e Metais, que envolve 21 (vinte e uma) das maiores empresas de mineração do mundo. Para maiores informações, ver: <<http://www.icmm.com/>>.

⁷¹ Para maiores informações sobre a organização, ver: <<http://conectas.org/>>.

⁷² Federação Internacional de Direitos Humanos. Para maiores informações, ver: <<https://www.fidh.org/International-Federation-for-Human-Rights>>.

⁷³ A sessão tinha como título: “Developments in access to judicial remedy for business-related human rights impacts. A discussion on identifying barriers to remedy and ways of addressing them”.

⁷⁴ Caso de poluição pela mineradora “Doe” e envenenamento da população da cidade de Oroya no Peru. Para maiores informações, ver: <<http://www.aida-americas.org/sites/default/files/La%20Oroya%20Fact%20Sheet%20ENG%2014-02-12.pdf>>.

⁷⁵ Empresa denunciada por violações de Direitos Humanos no Brasil, em Gana, nas Filipinas, na República Democrática do Congo, na África do Sul, na Colômbia, dentre outros. Para maiores informações, ver: <<http://www.waronwant.org/attachments/Anglo%20American%20-%20The%20Alternative%20Report.pdf>>.

Gold⁷⁶ e Rio Tinto⁷⁷, e tinha como panelista representante da Cerrejón Coal, mineradora acusada de remoções forçadas e poluição do meio ambiente na Colômbia⁷⁸.

Em relação ao debate de gênero, este só foi levantado em um evento paralelo⁷⁹, e sem levar a grandes problematizações, visto ter sido organizado pelo Pacto Global com o fim de introduzir os “Princípios de Empoderamento para Mulheres”⁸⁰.

Em contraponto a essas questões de candente necessidade de enfrentamento, foram organizadas 3 (três) atividades que traziam exemplos de boas práticas na implementação dos Princípios Orientadores, seja por Estados, organizações internacionais ou empresas⁸¹, e 1 (uma) sessão paralela que problematizava as perspectivas do Pacto Global para os Princípios Orientadores⁸², deixando transparecer a complementaridade entre ambos os processos antes indicada.

O fórum de 2013 ocorreu entre 02 e 04 de dezembro, e foi alvo de uma série de críticas por parte de algumas organizações e movimentos sociais integrantes da sociedade civil, que apontaram o espaço como capturado pelas empresas transnacionais e consultorias de negócios. O fórum de 2012, por aquilo que já foi exposto acima e outros pontos, foi frustrante para aquelas organizações que esperavam um debate crítico sobre os Princípios Orientadores com possibilidade de geração de resultados e avanços para o desenvolvimento de um marco capaz de responsabilizar empresas violadoras de Direitos Humanos. Patricia Feeney, em entrevista a ONG brasileira Conectas, diz da seguinte forma:

“O primeiro fórum foi uma experiência surreal. De acordo com o site do Alto Comissariado das Nações Unidas para os Direitos Humanos (ACNUDH) o evento foi o “maior encontro global sobre empresas e direitos humanos até hoje”. O que estava completamente ausente do

⁷⁶ Empresa denunciada por violações de Direitos Humanos nas Filipinas, em Papua Nova Guiné, Tanzânia e outros países. Para maiores informações, ver: <<http://protestbarrick.net/>>.

⁷⁷ A Rio Tinto é empresa também denunciada por violações de Direitos Humanos em vários países. Para informações, ver: <<http://corporatwatch.org/content/rio-tinto-corporate-crimes>>.

⁷⁸ Para maiores detalhes sobre as denúncias de violações de Direitos Humanos pela empresa, ver: <<http://www.theguardian.com/sustainable-business/cerrejon-mine-colombia-human-rights>> e <http://www.theecologist.org/News/news_analysis/2655307/stop_forced_displacements_by_cerrejon_coal_in_colombia.html>. Importante ressaltar que esta é uma das empresas para qual Alexandra Guáqueta, membro do Grupo de Trabalho, desenvolveu trabalhos.

⁷⁹ Trata-se da seguinte atividade: “The Gender Dimension of Business and Human Rights: Introducing The Women Empowerment Principles – Equality Means Business. Organized by UN Global Compact and UN Women”.

⁸⁰ Para maiores detalhes sobre os princípios, ver: <<http://weprinciples.org/>>.

⁸¹ As três atividades ocorreram no dia 04.12.2012 e tiveram como título: “Taking Stock of Government Experiences to Date of Implementing the Guiding Principles”, “Taking Stock of Business Experiences in Implementing the Guiding Principles”, e “Taking Stock of the Role of Global Governance Frameworks”.

⁸² A Sessão Paralela que tratou desta temática tinha o nome de “The Guiding Principles s and ‘New Audiences’ - Challenges and Opportunities: Perspectives from Global Compact Participants and Civil Society”.

debate, no entanto, era um foco em direitos humanos. O evento foi dominado pelas vozes da indústria ou por seus principais prepostos, as consultorias para negócios, que crescem cada vez mais em número e apresentaram-se como ‘experts’ no assunto de empresas e direitos humanos. Apenas uma sessão plenária tratou das vítimas de abusos de direitos humanos por empresas. A mensagem do Fórum pareceu ser a de que os direitos humanos podem ser “gerenciáveis. Os discursos oficiais enalteceram as ‘áreas promissoras para consenso e cooperação entre as empresas, a sociedade civil, governos e instituições internacionais’, sendo que tais áreas estariam cegas às críticas das ONGs de direitos humanos.” (FEENEY, 2013)

O espaço de discussão organizado pelo Grupo de Trabalho em 2013 não se diferenciou da linha seguida em 2012, mesmo com todas as críticas sofridas. A temática principal do segundo fórum foi a implementação global dos Princípios Orientadores, se focando em mecanismos de maximização da implementação dos princípios, e de capacitação de atores.

Novamente, as empresas transnacionais foram colocadas em locais de destaque e foram identificadas como parceiras para o avanço na proteção dos Direitos Humanos através dos Princípios Orientadores. Em uma plenária que tratava sobre a questão dos defensores de Direitos Humanos, Philip Jordan, CEO da petroquímica Total S.A., empresa acusada de tortura e assassinato de militantes e defensores de Direitos Humanos⁸³, foi convidado a ser panelista e tratar do papel das empresas na resolução dos desafios enfrentados por defensores de Direitos Humanos⁸⁴. Assim, uma empresa acusada de assassinato de defensores de Direitos Humanos foi identificada como parceira para proteção dos direitos destes, representando um contrassenso nos debates promovidos pelo Grupo de Trabalho no espaço do fórum.

No segundo ano do fórum, foi reforçado pelo Grupo de Trabalho o que eles chamam de painel *multistakeholder*, que se propõe a colocar representantes de todos os *stakeholders* nos espaços do evento, sendo estes divididos em quatro categorias, a ONU e demais organizações internacionais, os Estados, as empresas e os demais participantes da sociedade civil global, incluindo organizações não governamentais, consultorias de negócios, movimentos sociais, afetados, firmas de advogados e acadêmicos. Com esta divisão em quatro categorias de *stakeholders* na composição dos espaços e na separação de espaços de fala e de interação dos participantes com os panelistas, os participantes da sociedade civil global

⁸³ A empresa foi acusada de cumplicidade com militares em Myanmar em torturas e assassinatos de militantes locais contrários a seu empreendimento no país, tendo gerado processo judicial na Bélgica contra a empresa. Para maiores informações, ver: <<http://business-humanrights.org/en/total-lawsuit-in-belgium-re-myanmar>>.

⁸⁴ A Plenária II tinha como título: “Defending human rights in the context of business operations in complex environments – challenges faced by human rights defenders and the role of States and business”.

ficaram sub-representados, principalmente os atores componentes da aliança de proteção dos Direitos Humanos, tendo que disputar espaço de fala com organizações não governamentais alinhadas com o setor corporativo, firmas de advocacia e consultorias de negócios.

Esse foi um dos fatores que contribuiu para a construção do processo de captura dos espaços do fórum pelo discurso e pelas pautas corporativas ligadas à responsabilidade social. A participação das empresas, somada a dos Estados do atlântico e pacífico norte, e a dos atores da sociedade civil global alinhados com o discurso corporativo criou um bloco de *stakeholders* que apoiava os Princípios Orientadores e legitimava as medidas de responsabilidade social das empresas como exemplos de boas práticas para implementação do marco Ruggie, enquanto escondia as denúncias de graves violações de Direitos Humanos cometidas por essas corporações.

Além disso, a ideia de painéis *multistakeholder* desaparece com as categorias de violados e violadores, como se todos os atores fossem igualmente interessados na proteção, promoção e respeito dos Direitos Humanos, como se não houvesse um grupo de sujeitos que tem seus direitos violados diariamente, e um grupo que, em nome do lucro e da reprodução do capital viola direitos nas suas atividades. Esse modelo de atividade e de painel evidencia característica já presente desde os primeiros anos do mandato Ruggie, que é a invisibilização dos afetados (MELISH; MEIDINGER, 2012; DEVA; BILCHITZ, 2013).

No fórum de 2012, apesar de poucos e relegados a espaços secundários (“*side events*”), havia algum espaço para denúncia. No fórum de 2013 e no de 2014, estes espaços foram suprimidos, os afetados tiveram cada vez menos espaço para e manifestar e denunciar as empresas por violações de Direitos Humanos. Algumas organizações não governamentais se aproveitaram dos espaços para manifestar suas insatisfações em relação aos espaços e desconstruírem os discursos das empresas, no entanto estas eram poucas e dificilmente conseguiam fazer suas falar reverberar.

Um dos poucos espaços em 2013 que foi capaz de reverberar denúncias e críticas contundentes a atores do setor corporativo e financeiro, foi o Painel Paralelo “*Public Finance: Applying the UN Guiding Principles to State-owned Financial Institutions*”, que ocorreu na parte da tarde do segundo dia do fórum. A atividade foi presidida pela professora Bonita Meyersfeld do *Center for Applied Legal Studies* da Universidade de Witwatersrand, na África do Sul⁸⁵, acadêmica destacada internacionalmente pelas críticas realizadas às empresas transnacionais nas suas políticas de respeito aos Direitos Humanos, principalmente no que diz

⁸⁵ Para maiores informações sobre o CALS, ver: <<http://www.wits.ac.za/law/cals>>.

respeito à questão de gênero (MEYERSFELD, 2013). A atividade contava com Jaime Gorstejn, representante do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social do Brasil), Kamil Zabielski, representante da Agência de Exportação de Crédito da Noruega, e Juana Kweitel, representante da Conectas, ONG brasileira. Além dos comentaristas Eleni Kyrou, representante do Banco Europeu de Investimento e Andrea Shemberg, representante da *London School of Economics*.

Esse painel se destacou, pois foi um dos poucos nos anos de 2013 e 2014 em que uma organização de defesa dos Direitos Humanos acusou diretamente um ator do setor financeiro ou corporativo de cumplicidade em violações de Direitos Humanos. Juana Kweitel ressaltou diversos casos de financiamento do BNDES a empreendimentos denunciados por violações de Direitos Humanos, desmascarando a política de implementação dos Princípios Orientadores apresentada pelo representante do banco de investimento brasileiro, e deixando transparecer que o marco dos princípios não era suficiente para impedir situações como essa de acontecerem.

Na plenária final do fórum de 2013, que tratava de prioridade e assuntos chave para 2014, o assunto da mobilização para um Tratado Internacional sobre Direitos Humanos foi levantado, talvez pela primeira vez de maneira direta nas falas de alguns panelistas, como Michael Addo, do Grupo de Trabalho, e Debbie Stothard, da Federação Internacional de Direitos Humanos e Altsean-Burma⁸⁶, dando a impressão de que no ano e no fórum de 2014, o Grupo de Trabalho discutiria de maneira mais séria e aprofundada a necessidade de um marco normativo vinculante para a área⁸⁷.

No entanto, o fórum de 2014 trouxe uma programação completamente desconectada do processo de desenvolvimento do Tratado Internacional, deflagrado na 26ª Sessão do Conselho de Direitos Humanos da ONU. Das 42 (quarenta e duas) atividades organizadas nos dias 02 e 03 de dezembro, apenas duas sessões paralelas discutiram o Tratado, e foram organizadas por atores externos ao Grupo de Trabalho. Uma atividade foi organizada pelo governo do Equador, com a presença de representante da África do Sul, aonde foi abordada a Resolução 26/09 que determinou o início dos trabalhos para desenvolvimento de um Tratado. A segunda atividade foi organizada pela Organização Internacional de Empregadores, com a presença de representante da Global Business Initiative. Essa atividade teve como objetivo

⁸⁶ A Altsean-Burma é uma rede de organizações, ativistas e acadêmicos baseados em países da ASEAN (bloco econômico asiático) para proteção e defesa dos Direitos Humanos. Para maiores informações, ver: <<http://www.altsean.org/Aboutus.htm>>.

⁸⁷ Os demais participantes da plenária final do fórum de 2013 foram: Mary Robinson – Mary Robinson Foundation – Climate Justice, Aron Cramer – Business for Social Responsibility, Aisha Abdullahi – African Union Commission, e William Echikson – Google Corporation.

tecer críticas ao processo para o Tratado, reproduzindo a tese de que este processo geraria uma polarização e uma cisão no consenso conseguido por Ruggie.

O foco da programação oficial do fórum de 2014 foram os desafios para implementação dos Princípios Orientadores em nível global, dando continuidade ao fórum de 2013. Os dois primeiros painéis realizados em seguida à plenária de abertura disseram respeito à visão de líderes sobre Direitos Humanos e Empresas, e sobre um olhar global sobre a temática. O primeiro painel de alto nível tinha como título: “*Leadership Views on Business and Human Rights: Addressing Key Global Challenges – What Next and How?*”, e contou com nove participantes⁸⁸, sendo que destes líderes, havia um editor de um conglomerado midiático, uma representante de uma confederação sindical internacional, duas defensoras de Direitos Humanos, um representante estatal, e quatro CEOs de empresas transnacionais. Essa composição indica a tendência do Grupo de Trabalho em identificar as empresas, através de seus diretores, como parceiros e importâncias lideranças para a proteção, promoção e respeito aos Direitos Humanos, não contemplando líderes de comunidades que tiveram seus direitos violados.

O segundo painel de alto nível tinha como título: “*Global Outlook for Business and Human Rights – Key Themes, Drivers, Trends, Challenges*”, e contou também com nove participantes⁸⁹, dentre eles, um membro do Grupo de Trabalho, um representante estatal, uma acadêmica, uma representante de uma organização de defesa dos Direitos Humanos, um dos idealizadores do Pacto Global, Georg Kell, e quatro representantes de atores alinhados com o discurso corporativo, sendo um diretor de empresa transnacional, dois diretores de consultorias de negócios e o secretário geral da Organização Internacional de Empregadores. Da mesma forma que na atividade anterior, esse painel também prioriza visões alinhadas com o discurso e as pautas corporativas, juntando quatro pessoas do setor na mesa, juntamente com o criador do Pacto Global e Margaret Jungk, membro do Grupo de Trabalho que tem ligações de trabalho com a Global Business Initiative, organização de empresários.

⁸⁸ Os participantes deste painel foram: Marc Gunther, Editor do Guardian Sustainable Business; Paul Polman, CEO da Unilever; Sharon Burrow, secretária geral da International Trade Union Confederation; Bob Collymore, CEO da Safaricom; Alejandra Anchietta, diretora executiva da ProDESC (Organização de defesa dos Direitos Humanos); Idar Kreutzer, CEO da Finance Norway; Kees van Baar, embaixador da Holanda para Direitos Humanos; Hina Jilani, advogada na Suprema Corte do Paquistão; e Paul Bulcke, CEO da Nestlé.

⁸⁹ Os participantes do painel foram: Georg Kell, Diretor Executivo do Pacto Global; Margaret Jungk, membro do Grupo de Trabalho; Monica Woodley, Diretora Editorial do Economist Intelligence Unit (Mecanismo de auxílio no investimento para empresas); Jayati Ghosh, da Universidade Jawaharlal Nehru; Morten Hoglund, do Ministério das Relações Exteriores da Noruega; Rajiv Joshi, Diretor da consultoria de negócios The B Team; Lisa Misol, da Human Rights Watch (organização de defesa dos Direitos Humanos); Edgar Tung, Diretor do Esquel Group (Empresa Transnacional do setor têxtil com base em Hong Kong); e Brent Wilson, Secretário Geral da Organização Internacional de Empregadores.

O fórum de 2014 teve a presença de John Ruggie na plenária final do evento, deixando ainda mais clara a posição do Grupo de Trabalho em relação à agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas. Como aponta Daniel Aragão em entrevista concedida para este trabalho, o Grupo está se posicionando claramente em apoio ao trabalho realizado por John Ruggie, na missão de promover e difundir os Princípios Orientadores. Para isso, negligencia outros processos que podem trazer avanços na proteção dos Direitos Humanos através de um marco normativo vinculante, e se insere no discurso da responsabilidade social corporativa, que legitima as empresas como atores e parceiros na consecução da proteção aos Direitos Humanos, camuflando o seu real *status*, de violadoras de direitos.

“John Ruggie é totalmente eficiente no que faz e sabe o que está fazendo. O trabalho por ele realizado foi amplo, com muitas consultas a diferentes atores e em diferentes regiões. Trata-se de uma grande liderança que realizou um trabalho incrível. Contudo, o Mandato de Ruggie (2005-2011) e os Princípios que dele resultaram, assim como o Grupo de Trabalho e os Fóruns anuais representam no final das contas um atraso de 15 a 20 anos em responder à demanda de normas obrigatórias que permitam o julgamento em cortes internacionais dos responsáveis pelas corporações que violam direitos humanos. Ruggie remete a responsabilidade para os Estados (inclusive de julgar as empresas), o que não resolve a situação. Enfim, como consta de minha Tese de Doutorado, trata-se de manter esses processos (Pacto Global, Mandato de Ruggie, Grupo de Trabalho) ocorrendo para deslegitimar alternativas de normas mandatórias e para seguir legitimando o duplo e contraditório discurso das empresas que dizem “eu sou socialmente responsável”, mas “não posso ser responsabilizada”. A ideologia neoliberal reforça a idéia de que as empresas são mais eficientes que os Estados e que o melhor é sempre garantir parcerias com elas. As organizações internacionais não querem entrar em conflito com o capital transnacional, pois hoje dependem do financiamento de grandes empresas para cumprir suas atividades, inclusive para manter o funcionamento do Pacto Global, o que é um absurdo.” (ARAGÃO, 2015)

Ao se encerrarem os trabalhos do fórum de 2014 havia uma atmosfera de celebração para os atores alinhados com as demandas do capital global, como se todos os objetivos já tivessem sido alcançados, e não houvesse mais violações de Direitos Humanos na atividade empresarial, como se todos os atores estivessem de fato comprometidos com a proteção e respeito destes direitos. Isso é perceptível pelas palavras de Ruggie no seu discurso ao final do terceiro fórum. Ele começa sua fala da seguinte maneira:

“I am honored to have been asked to make closing remarks at this third United Nations Forum on Business and Human Rights. When I proposed to the Human Rights Council in 2011 that it convene such an annual event, I hoped that it would turn into a global town hall meeting, where people from every region and every sector of society could come and share experiences with implementing the UN Guiding Principles on Business and Human Rights, and identify what additional steps might need to be taken to strengthen the promotion and protection of human rights in relation to business activity. (...)What I’ve seen and heard these past three days shows that my vision for the Forum is being realized.” (RUGGIE, 2014d, p.1-2)

No entanto, em qualquer reunião na “prefeitura”⁹⁰, seja esta municipal ou global, há aqueles que são deixados de fora, e necessitam impor sua presença para serem ouvidos, e estes são os afetados, aqueles que tiveram suas vidas destruídas pelas atividades de empresas transnacionais, as mesmas que recebem “palanque” nos fóruns para dizer o quanto tem avançado na proteção e respeito aos Direitos Humanos ao contratarem os serviços das numerosas consultorias de negócios em sustentabilidade para realização de *due diligence*, e recebem elogios de Ruggie dentro da Organização das Nações Unidas enquanto destroem vidas, assassinam defensores de Direitos Humanos, tudo em nome do capital.

Pelas palavras de Ruggie no final do Terceiro Fórum das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos comprova-se o colocado no início deste capítulo, que o Grupo foi criado, com o propósito de somente dar continuidade e materialidade à linha de trabalho de Ruggie, começada em 1997 com as primeiras discussões sobre o Pacto Global. E sob este aspecto, Ruggie está certo, tudo saiu conforme ele havia pensado e planejado, não foi dado um passo fora daquilo que havia sido estabelecido e estipulado previamente.

O espaço do fórum foi sendo paulatinamente capturado pelas atividades de divulgação de experiências de boas práticas por empresas e Estados, enquanto os espaços de denúncia, que já começaram pequenos, foram suprimidos e aqueles que tiveram seus direitos violados, foram invisibilizados e substituídos na relação sócio-política por *stakeholders*, de modo que as desigualdades reais fossem substituídas por igualdades formais.

O que não saiu como planejado para a Classe Capitalista Transnacional no processo de consolidação do marco voluntário dos Princípios Orientadores foi a mobilização global de uma aliança de movimentos sociais e organizações não governamentais de proteção dos Direitos Humanos pelo desenvolvimento de um Tratado Internacional sobre Empresas e

⁹⁰ Remete-se à metáfora utilizada por Ruggie ao comparar o espaço dos fóruns a reuniões na prefeitura.

Direitos Humanos, que ganhou apoio de governos e conseguiu uma dispersão global nunca antes vista na área e que culminou com a aprovação da Resolução 26/09 em Julho de 2014.

Em seguida tratar-se-á do processo de inserção do Tratado Internacional na agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas, e como ele se tornou a “esperança” de Davi e uma ameaça a Golias, o abordando em sua dupla perspectiva e fornecendo uma leitura do processo oficial pela aprovação do Tratado, liderado pelo Equador e pela África do Sul, e do processo não oficial, liderado pela *Treaty Alliance* no seio da sociedade civil global.

4.2. O Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos e seu Potencial Contra-Hegemônico para a Aliança de Proteção dos Direitos Humanos

Os dois mandatos do Representante Especial para o assunto de Empresas e Direitos Humanos foram cercados de desconfiança por parte da sociedade civil, tendo em vista seu alinhamento com o voluntarismo e sua colaboração na construção do Pacto Global. Esse receio veio a se confirmar com a apresentação do *Framework “Protect, Respect and Remedy”* em 2008, e dos Princípios Orientadores em Direitos Humanos e Empresas em 2011, baseados no que Ruggie chama de “Pragmatismo Principiológico”, mas que Deva E Bilchitz identificam como um processo que coloca as empresas no “assento do motorista” (DEVA; BILCHITZ, 2013, p.8).

O primeiro mandato do Grupo de Trabalho seguiu a mesma lógica que Ruggie, reproduzindo o “pragmatismo principiológico” e preferindo o apoio, político, ideológico e financeiro, por parte das empresas, ao invés do combate aguerrido em defesa dos Direitos Humanos e daqueles que tiveram seus direitos violados. Passa-se por um processo de “captura” da agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas por parte das empresas e da Classe Capitalista Transnacional, projeção social do capital global transnacionalizado.

O que se denomina por captura, em alguns momentos pode significar a ausência de ação, a passividade e a omissão diante de denúncias de graves violações de Direitos Humanos por empresas transnacionais em nome de um consenso, que, em última instância, consiste na adequação máxima dos Princípios às demandas empresariais, a fim de que não figurem como uma ameaça substancial à atividade corporativa, permitindo a adesão das empresas aos mesmos.

Com a hegemonização dos espaços oficiais de discussão sobre a temática, as empresas transnacionais e seus aliados na promoção da responsabilidade social corporativa

estavam certos de que o caminho já estava traçado, e não havia mais a possibilidade de surgimento de processos paralelos, pois toda e qualquer iniciativa seria acusada de responsável pela quebra do consenso. E foi exatamente o que aconteceu com o Tratado Internacional. Logo que a resolução 26/09 foi aprovada, a Organização Internacional de Empregadores lançou nota com o seguinte título: “*Consensus on Business and Human Rights is broken with the adoption of the Ecuador initiative*”⁹¹.

No entanto, o descontentamento pela escolha de uma linha de ação voluntarista pelo Representante Especial levou a algumas organizações não governamentais de defesa dos Direitos Humanos a se articularem, incorporando outros atores com o passar do mandato Ruggie, lançando em 2012 a campanha internacional “*Dismantle Corporate Power*”⁹² durante a Cúpula dos Povos, evento que ocorreu paralelamente à Rio+20⁹³. A campanha conta com a participação de mais de uma centena de ONGs, Movimentos e Coletivos Sociais de todo o mundo, como a Via Campesina⁹⁴, Transnational Institute⁹⁵, Amigos da Terra⁹⁶, Articulação dos Atingidos pela Vale⁹⁷, dentre outros.

A campanha lançada em setembro de 2012 foi importante para dizer ao mundo que apesar de estar em curso um processo oficial nas Nações Unidas que se diz em nome da proteção aos Direitos Humanos, este não é suficiente, pois não propõe o desmantelamento do poder corporativo, pelo contrário, contribui para a extensão deste poder para os órgãos da ONU, além de não colaborar para o empoderamento das vítimas de violações de Direitos Humanos e não propor nem o diálogo com o grupo global de afetados.

O espaço dos fóruns das Nações Unidas sobre Direitos Humanos e Empresas foi fundamental para a dispersão das críticas ao marco Ruggie e para a articulação de organizações e movimentos que viam a necessidade de um marco normativo alternativo. Desde 2012, uma série de organizações não governamentais, coletivos e movimentos sociais se encontram em Genebra ao final do ano para debater essa temática e construir resistência dentro do espaço oficial do fórum, mas principalmente para se articular em reuniões paralelas, que ocorrem fora do prédio da ONU, em outros locais, com o objetivo de pensar estratégias de enfrentamento às empresas violadoras de direitos, e de articular uma aliança em defesa dos Direitos Humanos.

⁹¹ Disponível em: <<http://www.ioe-emp.org/index.php?id=1238>>.

⁹² Para maiores informações, ver: <<http://www.stopcorporateimpunity.org/?lang=pt-br>>.

⁹³ Conferência das Nações Unidas sobre meio ambiente e práticas de sustentabilidade, ver: <<http://www.rio20.gov.br/>>.

⁹⁴ Ver: <<http://viacampesina.org/en/>>.

⁹⁵ Ver: <<http://www.tni.org/>>.

⁹⁶ Ver: <<http://www.foe.org/>>.

⁹⁷ Ver: <<https://atingidospelavale.wordpress.com/>>.

Antes da declaração do Equador por um Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos na 24ª Sessão do Conselho de Direitos Humanos da ONU, essas organizações e movimentos em processo de articulação já vinham se manifestando em várias ocasiões, como em Viena +20, em Junho de 2013, e no Primeiro Fórum Regional da ONU sobre Direitos Humanos e Empresas, em Medellín – Colômbia, em agosto de 2013.

Em Novembro de 2013, com o *ESCR-Net Peoples Forum on Business and Human Rights*, em Bangkok, na Tailândia, essas organizações e movimentos sociais em defesa dos Direitos Humanos consolidaram a *Treaty Alliance*, ao publicarem uma declaração conjunta requerendo um instrumento internacional vinculante para regular a relação entre Direitos Humanos e Empresas⁹⁸, que alcançou a marca de 140 (cento e quarenta) signatários em um mês e hoje possui mais de 600 (seiscentas) organizações e movimentos sociais participantes.

Paralelamente ao fórum de 2013, representantes de vários dos membros da *Treaty Alliance* realizaram diversas reuniões, com o objetivo de discutir estratégias de mobilização e apresentar a “aliança” a mais organizações e movimentos sociais, buscando aumentar a base social de articulação por um instrumento vinculante.

Pode-se dizer que desde 2013 há dois processos distintos na articulação internacional para aprovação de um Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos. Há o processo oficial em que o Equador e a África do Sul são tidos como líderes para articulações no Conselho de Direitos Humanos e na Assembleia Geral da ONU, e há o processo não oficial, liderado pela *Treaty Alliance* e que busca construir uma base ampla de apoio à iniciativa abraçada pelos Estados no processo oficial, articulando a demanda global por um instrumento vinculante para as empresas em lutas locais e nacionais por respeito aos Direitos Humanos, pressionando os Estados, principalmente os do sul global, a colaborarem com as discussões pelo tratado na ONU.

O ápice da convergência entre os dois processos paralelos pelo Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos foi a 26ª Sessão do Conselho de Direitos Humanos da ONU, em julho de 2014, onde se aprovou resolução, proposta pelo Equador, África do Sul e outros países, para iniciar-se um processo de discussão com os governos para elaboração deste instrumento internacional vinculante.

O que a primeira vista parece um resultado somente da diplomacia e política externa do Equador e da África do Sul, também foi consequência de um extenso e dispendioso processo de articulação em mais de 15 países para mobilização social e política liderada pela

⁹⁸ Para acessar a declaração na íntegra, ver: <peoplesforum.escr-net.org/joint-statement-binding-international-instrument>.

Treaty Alliance durante o primeiro semestre de 2014, e de rodadas de conversas com diplomatas de vários países em Genebra nas vésperas da sessão do Conselho. E mesmo assim, a votação foi apertada, contando com 20 (vinte) votos a favor, 14 (catorze) votos contra e 13 (treze) abstenções. Os países votaram da seguinte forma em relação à Resolução 26/9 na 26ª Sessão do Conselho de Direitos Humanos da ONU:

“A favor: Argélia, Benin, Burkina Faso, China, Congo, Costa do Marfim, Cuba, Etiópia, Índia, Indonésia, Cazaquistão, Quênia, Marrocos, Namíbia, Paquistão, Filipinas, Rússia, África do Sul, Venezuela e Vietnã;

Contra: Áustria, República Checa, Estônia, França, Alemanha, Irlanda, Itália, Japão, Montenegro, Coreia do Sul, Romênia, Macedônia, Reino Unido e Estados Unidos;

Abstenções: Argentina, Botswana, Brasil, Chile, Costa Rica, Gabão, Kuwait, Maldivas, México, Peru, Arábia Saudita, Serra Leoa e Emirados Árabes Unidos.”

A grande maioria dos países que votaram a favor da resolução é pouco representativa política e economicamente para o cenário global, além de ser composta por países em desenvolvimento, o que coloca o resultado da resolução em situação frágil. No entanto, alguns países que compõem os BRICS (Rússia, Índia, China e África do Sul) votaram a favor desta, contrabalanceando a balança de poder e aumentando o potencial do processo de conquistar aliados.

Enquanto isso, os Estados que votaram contra são politicamente importantes e localizados em sua maioria no Atlântico ou Pacífico norte, possuindo grande poder político e econômico e um largo contingente de empresas transnacionais com matrizes em suas localidades. Esses Estados estão alinhados com o capital global e com seu processo de transnacionalização da produção, tendo funcionários e agências governamentais agindo a serviço da Classe Capitalista Transnacional.

Em relação aos Estados que se abstiveram na votação, alguns surpreenderam, como Brasil e Argentina. A Argentina possui uma agenda política em Direitos Humanos combativa e a sua abstenção nesta votação pode vir a ser revertida em voto favorável à resolução. Quanto ao Brasil, sua posição deriva de desconhecimento e falta de aprofundamento na temática, mas espanta pelo fato dos outros países dos BRICS terem votado a favor como bloco, demonstrando ainda maior despreparo na articulação política nessa área, mas deixando espaço para um voto futuro acompanhando o bloco de economias emergentes.

4.2.1. O Processo Oficial para Desenvolvimento do Tratado Internacional Vinculante sobre Direitos Humanos e Empresas

O processo tido como oficial para o desenvolvimento de Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos gira ao redor do Estado como sujeito de Direito Internacional (MELLO, 2001; MAZZUOLI, 2015; SHAW, 2008), especificamente nesse caso, dos Estados do Equador e da África do Sul, líderes declarados das iniciativas pró-tratado. Sobre esse processo, foi realizada entrevista em Janeiro de 2015 com Luís Espinosa-Salas, membro da missão do Equador em Genebra que acompanhou o processo de debates do governo equatoriano em relação à temática e que fornece uma perspectiva inédita da dinâmica internacional relativa ao Tratado, apesar dessa não refletir a posição oficial do país.

Segundo Espinosa-Salas (2015), o posicionamento do Equador em relação a essa temática remonta a 2005, quando John Ruggie foi escolhido como Representante Especial para a temática.

“Ecuador's involvement in this initiative is not new. Back to 2005, and during the negotiations on the Guiding Principles (GP), the Ecuadorian position was always in favor of a legally binding instrument on human rights and business. As this objective was not achieved in 2011 when adopting the GP, Ecuador joined the consensus on the basis that paragraph 4 of Resolution HRC17/4 on the GP mentioned specifically that "further progress can be made, as well as guidance that will contribute to enhancing standards and practices with regard to business and human rights, and thereby contribute to a socially sustainable globalization, without foreclosing any other long-term development, including further enhancement of standards” (ESPINOSA-SALAS, 2015, p.1)

No entanto, a liderança do Equador nesse processo foi recebida por organizações de defesa dos Direitos Humanos e movimentos sociais latino-americanos com desconfiança, pois o país possui histórico de descumprimento de sentenças e recomendações do Sistema Interamericano de Proteção dos Direitos Humanos, e sobre isso, Espinosa-Salas não conseguiu responder de maneira categórica.

“the critics of Ecuador to the regional system must be understood in a broader framework, as the critic to an unbalanced and unfair distribution of international power, as well as a critic to the double standards used by some countries that consider themselves as self-appointed "leaders" of democracy and human rights, while at the same

time they have not ratified at least the same treaties as Ecuador and other developing countries have done. In this regard, Ecuador looks for coherence in the international system, and considers that if a country is not a member of the international treaties for the protection of human rights, this country should not be the guest of a human rights regional institution.

The critics of Ecuador should also be seen as a good opportunity to improve processes and methods that may need to be reviewed. Finally, it must be recognized that nevertheless Ecuador is not a super power in the world, is one of the few countries that currently has had the courage to say something against the international establishment, not only in this case, but in other cases as well (such as the international treaty on HR and business), even though it understands that sometimes, others cannot join its position either for political reasons or for external pressures.” (ESPINOSA-SALAS, 2015, p. 2-3)

Tendo o Equador sido motivado a se posicionar desta maneira devido a experiências ruins de violações de Direitos Humanos cometidas por empresas transnacionais em seu território, como o caso Chevron⁹⁹, que até hoje não possui um desfecho definitivo, Espinosa-Salas (2015) pontuou que a necessidade de uma nova distribuição de poder na esfera internacional de maneira mais democrática é fundamental e pode ser consequência desse processo por um marco regulatório vinculante para as empresas. Em setembro de 2013, o Equador lançou declaração por um Tratado vinculante sobre o tema e obteve o apoio de 85 (oitenta e cinco) países, mas isso não se transpôs na votação da resolução no Conselho de Direitos Humanos.

“Ecuador tried to build consensus around its proposal, but unfortunately, some external pressures from industrialized governments and transnational corporations (as referred for by heads of delegations from developing countries) played a major role in avoiding a wider support to the Ecuadorian initiative. It was a common point of some delegates from developing countries to say “off the records”, that their governments were prevented about the risks involved if they supported a legally binding instrument, such as the reduction of international investment or the search for other countries to invest in. In this regard, it must be remembered that when Ecuador delivered a common statement on this issue in 2013, there were around 85 countries involved, as the statement was only an expression of will, while in adopting the resolution 26/9 only a few were able to support the initiative, because there was the need to show a stronger political compromise.” (ESPINOSA-SALAS, 2015, p.2)

⁹⁹ Para maiores informações, ver: <<http://chevrontoxico.com/>>.

A resposta de Espinosa-Salas aponta para o movimento de pressão e “ameaça” que está ocorrendo por parte dos países do atlântico e pacífico norte para com os países em desenvolvimento para que não assumam posição de endosso ao Tratado, impedindo o compromisso internacional com essa pauta. Essa movimentação indica que um Tratado, nesse momento, ameaça esses atores internacionais e, principalmente, bota em cheque a tranquilidade na consolidação dos Princípios Orientadores como referência normativa (quase inexistente) para a área.

Sobre o processo de escolha do líder do Grupo Intergovernamental, pessoa que coordenará os trabalhos do Grupo, e que será escolhida em julho de 2015, logo após a 29ª Sessão do Conselho de Direitos Humanos, o Equador certamente pressionará para que seu antigo embaixador Luís Gallegos, ou sua atual representante, Maria Fernanda Espinosa assumam a posição e assim cimentem sua liderança no processo pelo Tratado, mas consideram-se nomes da África do Sul, por ser importante parceira e possuir maior peso político e econômico que o Equador (ESPINOSA-SALAS, 2015).

Quanto ao resultado do processo para aprovação do Tratado, muito ainda pode e deve acontecer. O processo deve se estender por muitos anos, e os Estados contrários ao Tratado devem intensificar suas pressões aos países mais fracos e dependentes economicamente para desacreditarem o processo. Quanto aos Estados que votaram a favor, estes devem manter sua posição, pelo menos por enquanto, dependendo de grande mobilização da aliança de defesa dos Direitos Humanos para articulação global de lutas locais contra atividades violadoras de direitos por empresas, pressionando estes Estados a se posicionarem no processo oficial na ONU.

4.2.2. O Processo Não Oficial para Desenvolvimento do Tratado Internacional Vinculante sobre Direitos Humanos e Empresas

Verifica-se, hoje, um processo complexo de atuação na esfera da sociedade civil, que naturalmente, não conta com unanimidades ou consensos artificialmente construídos, mas lida com dissensos e busca um ponto de convergência entre os mais diversos atores nas esferas locais, nacionais e globais (COX, 1986), que é a condição básica de exploração imposta pelo modo de produção transnacionalizado em todo o mundo a consequente necessidade de defesa dos Direitos Humanos.

Sobre o processo não oficial para desenvolvimento do Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos, foi realizada em 2015, entrevista com Gonzalo Berrón,

colaborador de diversas organizações não governamentais e organizações sindicais envolvidas no processo global de mobilização da *Treaty Alliance* e da campanha “*Dismantle Corporate Power*”.

O processo de mobilização de articulação da aliança de organizações e movimentos sociais em defesa dos Direitos Humanos para o Tratado já foi abordado anteriormente até a 26ª Sessão do Conselho de Direitos Humanos da ONU.

A aprovação da Resolução 26/9 é considerada um marco histórico no processo de luta em defesa dos Direitos Humanos contra violações cometidas por empresas, e sinaliza uma articulação, inicialmente, bem sucedida de uma série de organizações não governamentais e movimentos sociais, no entanto, a resolução não é um fim em si, e somente inicia um processo que demandará muitos anos de mobilização por parte desta aliança.

Tendo identificado o Fórum das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos como espaço capturado pelo setor corporativo, e após a aprovação da resolução em julho de 2014, a aliança para proteção e defesa dos Direitos Humanos decidiu por focar suas energias e recursos à articulação de lutas para construir base social global para o Tratado. Algumas organizações ainda se mantiveram realizando resistência no espaço oficial do fórum, como a ONG brasileira Conectas.

Nos dias 30 de novembro e 01 de dezembro de 2014 foi realizada reunião da *Treaty Alliance* em Genebra, aproveitando-se da mobilização e publicidade gerada pelo fórum de 2014, reunindo mais de 60 (sessenta) membros dos 600 (seiscentos) que compõem a aliança com o fim de desenvolver estratégias e articular as lutas locais de maneira global no ano de 2015.

Um dos principais processos internacionais atuais de articulação de movimentos sociais, organizações sindicais, povos e comunidades tradicionais ao redor de todo o mundo é o Tratado dos Povos, que se propõe a ser um instrumento político que exponha as demandas das populações e grupos subalternizados por todo o mundo em relação à proteção de seus Direitos Humanos através de um instrumento internacional vinculante. Sobre o Tratado dos Povos, Gonzalo Berrón (2015) esclarece:

“O Tratado dos Povos é uma resposta a esse fenômeno próprio da globalização liberal de dar muitos direitos às TNCs e poucos aos povos, ou melhor, retirada direta de direitos ou das condições que fazem eles possíveis. É uma resposta também à baixa confiança nas instituições multilaterais, seja pela baixa eficiência na aplicação de normativas vigentes, ou pela inexistência proposital delas – ou pelo viés “voluntarista” que elas tem tido -, o fenômeno da “captura

corporativa” tem ajudado a criar esse mal-estar e desconfiança. Por isso a Campanha, depois de muitas consultas, decidiu por um instrumento que represente a necessidade dos povos, das comunidades afetadas prescindindo da vontade da ONU para atender a situação delas.

O processo ainda está em andamento. Começou com essa rodada que deu origem a ideia do Tratado, depois foi criado um grupo de trabalho dentro da campanha [“*Dismantle Corporate Power*”] que criou uma primeira versão, fizemos mais uma rodada ampla de consulta com ativistas/especialistas e fechamos finalmente o Documento Base, em 2015 estamos realizando a consulta global para mobilizar em volta da ideia, ao mesmo tempo em que esse envolvimento proporciona legitimidade e volume político à iniciativa. A campanha é formada por 190 organizações.” (BERRÓN, 2015, p.1)

Acredita-se que este processo seja fundamental para construir uma base coesa em todo o mundo ao redor de certas questões, principalmente em relação à necessidade de se pressionar para um marco jurídico internacional vinculante de proteção dos Direitos Humanos e responsabilização de empresas transnacionais por violações de direitos. Como coloca Berrón (2015, p.2), “O Tratado dos Povos é uma ferramenta de mobilização em volta do tema, essa mobilização serve para pressionar o processo do IG [Grupo Intergovernamental] e o Tratado da ONU e outros processos em andamento em nível doméstico, regional e internacional”.

Como a base popular mobilizada é a mesma para ambos os processos, tanto o Tratado dos Povos como o Tratado Internacional, a mobilização para um, necessariamente gera ganhos para o outro, aumentando a pressão sobre os governos e servindo de referência de maneira cruzada (BERRÓN, 2015), além de legitimar as propostas da *Treaty Alliance* durante o processo de elaboração do Tratado Internacional.

Apesar de ser um instrumento principalmente político e não jurídico, da perspectiva tradicional do Direito Internacional, devido ao amplo processo de consulta que está sendo realizada para sua elaboração, a proposta é que do Tratado dos Povos possa-se retirar conteúdos para o Tratado Internacional na ONU, tentando construir uma ponte nunca antes vista entre as demandas populares e o desenvolvimento de normativas internacionais. A articulação dos dois tratados gera a possibilidade do processo do Tratado Internacional não ser algo imposto de “cima para baixo”, mas com ampla base popular e com conteúdos construídos de “baixo para cima”.

O processo não oficial se relaciona necessariamente com a construção de base social para sustentar a posição de certos Estados na esfera das Nações Unidas e para levar certos

Estados a se posicionarem. E isso pode ser feito através da produção de material teórico especializado em parceria com acadêmicos reconhecidos internacionalmente¹⁰⁰, da articulação de ações coordenadas em diversas partes do mundo, e se aproveitando de mobilizações globais já estabelecidas, como o Fórum Social Mundial¹⁰¹ e a 4ª Ação Internacional da Marcha Mundial das Mulheres¹⁰², para assim gerar capilaridade para o enfrentamento das empresas por violações de Direitos Humanos nos movimentos sindicais, e movimentos de mulheres, por exemplo, para assim construir as lutas de maneira dialética nas três esferas coxianas (1986), a das forças sociais, das formas de Estados e das ordens mundiais.

4.2.3. O Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos: Avanço da Aliança de Proteção dos Direitos Humanos (Davi) ou Risco Calculado do Capital Global (Golias)?

Este trabalho não tem por objetivo analisar as possibilidades jurídicas de um Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos, nem propor conteúdos para ele, visto que isso demandaria amplo processo de consulta, e larga pesquisa no ramo do Direito Internacional, que não seria possível de ser realizada dentro do prazo estabelecido para consecução deste.

Dito isto, cabe a este trabalho tratar do processo político e ideológico de disputa sobre o Tratado, ocorrendo entre “Davi” e “Golias”, identificando se esta componente da agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas corresponde a um real avanço da aliança de proteção dos Direitos Humanos, ou se é somente um risco calculado por parte da Classe Capitalista Transnacional. Para isso, se faz necessário apontar para importância de tal processo que busca construir um marco normativo internacional vinculante, e para as estratégias que estão sendo utilizadas pelo capital global, através da Classe Capitalista Transnacional para desacreditar o processo e impedir a articulação da aliança de proteção e defesa dos Direitos Humanos.

Desde 2003, a perspectiva voluntarista de proteção e respeito aos Direitos Humanos por empresas vem imperando solitária e sem alternativa rival nas Nações Unidas, primeiro

¹⁰⁰ A *Treaty Alliance*, na figura das redes ESCR-Net e FIDH, membros da aliança, anunciou a criação de um Grupo de Experts do Direito para trabalhar e promover discussões sobre possíveis conteúdos para o Tratado Internacional. Para informações, ver: <<http://www.projetodheufjf.com.br/2015/02/09/fidh-and-escr-net-new-joint-treaty-initiative/>>.

¹⁰¹ Para acessar as diversas atividades organizadas pela campanha “*Dismantle Corporate Power*” e pela *Treaty Alliance* no Fórum Social Mundial de 2015, em Túnis – Tunísia, ver: <http://www.stopcorporateimpunity.org/?page_id=6368>.

¹⁰² Para maiores informações sobre as ações articuladas na 4ª Ação Internacional da Marcha Mundial das Mulheres, ver: <<http://www.mmm-2015.info/>>.

através do Pacto Global, se somando o Framework “*Protect, Respect and Remedy*” lançado por Ruggie em 2008, e os Princípios Orientadores de 2011. Foram mais de dez anos de articulação e mobilização por parte de movimentos sociais e organizações de defesa dos Direitos Humanos ao redor de todo o mundo desde o abandono das “Normas” pelo Conselho de Direitos Humanos até a aprovação pelo mesmo órgão de resolução que deflagra processo semelhante para elaboração de um Tratado Internacional sobre o tema. Após tantos anos de instrumentos voluntários, concorda-se com Deva (2014), algo mais se faz necessário no processo de responsabilização das empresas por violações de Direitos Humanos.

“In view of the four decades of experimentation with voluntary initiatives, there is a legitimate scepticism about the efficacy of any new avatars of voluntary initiatives, including the GPs. The limitations of municipal measures in regulating transnational activities of MNCs are also well known. The business and human rights discourse, therefore, need something more in addition to entirely voluntary and entirely municipal initiatives. Against this backdrop, a legally binding international instrument, as part of a coherent combination of regulatory strategies, has an important role to play in defining and enforcing the human rights obligations of business.” (DEVA, 2014, p.11)

Diferentemente do processo das “Normas”, o Tratado Internacional surge em outro momento histórico, após o advento das mídias sociais e do ativismo através delas (DEVA, 2015; SASSEN, 2010), com o apoio de Estados fundamentais para a geopolítica mundial, como China, Rússia, Índia e África do Sul, com o auxílio de centros acadêmicos em todo o mundo se debruçando sobre suas componentes jurídicas, políticas, sociais e econômicas, e sendo articulado por uma aliança de mais de 600 (seiscentas) organizações e movimentos sociais de todo o mundo na tarefa de mobilizar pessoas para questão tão cara para a humanidade quanto à necessidade de proteção dos Direitos Humanos das atividades nocivas das empresas transnacionais e de outros empreendimentos.

A importância de um instrumento vinculante como esse é evidente, bem como a de todo o processo que levará até ele, requerendo grande mobilização para dar visibilidade global para a temática, que muitas vezes se esconde atrás da pauta do desenvolvimento, muitas vezes sinônimo de crescimento. Para Daniel Aragão (2015),

“A construção do Tratado é essencial para os movimentos que lutam globalmente contra os abusos, as violações de direitos humanos, executadas pelo poder corporativo. Há que se lutar para que o

processo gere visibilidade sobre as violações e aprofunde o papel histórico que as corporações têm tido nas violações de direitos. Menos importante do que os resultados a que o Grupo de Trabalho do Tratado poderá chegar é manter um bom nível nos debates. Para tanto, é necessário que os Estados que votaram pelo Tratado não cedam em nada nas primeiras etapas. Estar em debate um Tratado na ONU dá força para os movimentos e organizações sociais seguirem avançando nas lutas locais/nacionais.” (ARAGÃO, 2015, p.2)

No entanto, o Tratado Internacional não pode ser visto como a panaceia para todos os males. “Um instrumento internacional deve ser visto de maneira conectada às deficiências iniciativas regulatórias existentes” (DEVA, 2014, p.2), se articulando com as muitas outras legislações protetivas de Direitos Humanos, estabelecendo de fato um marco legal capaz de resguardar os direitos e as vidas de indivíduos ameaçados pelas violações cometidas por empresas, cumprindo a função de preencher as lacunas normativas existentes.

David Bilchitz (2015) constrói quatro argumentos básicos sobre a necessidade de um Tratado Internacional para a questão dos Direitos Humanos e Empresas. O primeiro argumento diz respeito à necessidade de obrigatoriedade ou vinculação do Tratado e decorre da conclusão de que há lacunas nas legislações internacional e locais, e que frequentemente, as empresas escapam sem qualquer tipo de responsabilização.

“The failure to recognize that businesses themselves are bound by human rights violations under international and regional instruments leads to this lacuna: that only states can be held responsible and those who, at times, primarily cause harm to fundamental rights escape without any form of accountability.” (BILCHITZ, 2015, p.3)

Concluir que existe uma situação de constante impunidade, leva ao argumento da necessidade de vinculação das normativas internacionais. O segundo argumento é relativo à necessidade de desenvolvimento normativo. Mesmo que o Tratado não seja aprovado ao final do processo de desenvolvimento, muito terá sido discutido sobre as lacunas legais, sinalizando avanços no processo de construção de normas, e consolidando base para reforma de várias normas internacionais que padecem de falhas. O terceiro argumento se refere a obrigações concorrentes. As empresas transnacionais já são atores relevantes para o Direito e para as relações comerciais internacionais, havendo mecanismos para resolução de controvérsias envolvendo comércio e investimento, como os constantes da OMC (Organização Mundial do Comércio), ou o CIADI (Centro Internacional de Arbitragem de Disputas sobre Investimentos), e que são capazes de abarcar empresas e submetê-las a

sanções, apesar de quase sempre protegê-las. A existência de um Tratado sobre Direitos Humanos e Empresas que dialogue diretamente com as empresas envolverá “o reconhecimento de que direitos fundamentais impõem igual (se não maior) grau de obrigatoriedade legal do que as obrigações decorrentes de regimes comerciais” (BILCHITZ, 2015, p.8).

O quarto e último argumento de Bilchitz diz respeito ao acesso a “remédios” para violações de Direitos Humanos. Há a necessidade urgente de se conseguir acessar remédios, sejam esses judiciais ou extrajudiciais, e questões que não poderão ser resolvidas através de marcos voluntários como os Princípios Orientadores. Somente um instrumento internacional pode tratar da questão da jurisdição internacional, estabelecendo um marco de referência para as doutrinas de inconveniência de foro (*fórum non conveniens*), dando orientação internacional para sua aplicação local. Também somente um instrumento internacional com potencial vinculante seria capaz de abordar a situação das zonas de fraca governabilidade, em que as cortes judiciais carecem de independência e autonomia, e o sistema político e jurídico é dominado por interesses distintos dos da população, sendo impossível a um indivíduo obter reparação. E o Tratado cria a possibilidade de se remover o véu corporativo (*corporate veil*), estabelecendo parâmetros de análise dos liames de responsabilidade entre os diversos entes componentes da cadeia global de produção de uma empresa transnacional.

Concorda-se com Bilchitz (2015) de que há a necessidade de um Tratado Internacional, e a sua discussão traz consigo um grande potencial de avanço para “Davi”, mas também provoca reação por parte de “Golias”, que busca desconstruir a narrativa pela necessidade do tratado e apontar para um rompimento com o consenso alcançado por Ruggie, e para uma polarização entre as atividades do Grupo de Trabalho e o desenvolvimento do Tratado.

Por mais que tenha se afirmado nesse trabalho que o espaço do Fórum das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos tenha sido capturado pelo setor corporativo, e que a perspectiva “principiologicamente pragmática” de Ruggie se alinha ao discurso do Pacto Global na legitimação das empresas transnacionais como parceiras para a proteção e respeito dos Direitos Humanos e não como violadoras destes, servindo aos propósitos da Classe Capitalista Transnacional, não se afirmou que o trabalho do Representante Especial não trouxe resultados positivos. Ocorreram avanços, principalmente no que diz respeito à contribuição para a articulação global de movimentos e organizações de defesa dos Direitos Humanos, que possuíam um marco de referência para exigir das empresas e dos governos, e um ponto de partida para aprimorar e buscar alternativas mais rígidas.

Dizer que os processos são mutuamente excludentes e que a elaboração de um Tratado vinculante levará ao abandono dos Princípios Orientadores, e vice versa, é uma temeridade. Inicialmente os processos irão trabalhar de maneira paralela e atentos um ao outro, mas em algum ponto irão convergir. Como observou Erika George (2015), “it is now clear that the movement will take parallel paths. Work must proceed on several fronts to ensure that business enterprises align their practices with respect for human rights”. Puvan Selvanathan (2014) pontua de maneira interessante:

“Will the immediate validity of the GPs be diminished if we embark on a path toward a legally-binding instrument? No. The time taken until a treaty is negotiated is the ‘GPs-era’. All stakeholders, businesses in particular, should be assured that actioning the GPs now is the most ready one could be for any hard-law. This prospect should catalyze the uptake of the GPs. Actors should be incentivized to apply and test the GPs, feeding findings into the treaty process.” (SELVANATHAN, 2014, p.3)

O processo de desenvolvimento do Tratado somente se encerrará ao final de muitos anos de negociações, o que dá tempo para amadurecimento e avanço dos Princípios Orientadores, mas ao mesmo tempo, cria uma pressão sobre o Grupo de Trabalho e sobre os entusiastas dos marcos voluntários, para que haja resultados de médio e curto prazo capazes de levar à convergência das duas iniciativas no longo prazo. Como aponta Deva (2014), essa necessidade de resultados no curto e no longo prazo “should be a reason to start the walk on the treaty road sooner and also walk faster, rather than an excuse to postpone indefinitely the idea of a walk on that road” (DEVA, 2014, p.9).

Somente o tempo dirá se os Princípios Orientadores possuem de fato o consenso e o comprometimento dos *stakeholders* na proteção e respeito aos Direitos Humanos. Caso exista esse comprometimento com os avanços, as políticas de implementação dos princípios irão convergir com as demandas do Tratado. Os Estados, aplicando de maneira concreta e operacional seus planos nacionais de ação na área, irão assinar o Tratado e somente reforçarão a proteção aos Direitos Humanos que já conferem a seus cidadãos. E as empresas não terão com o que se preocupar, pois respeitam os Direitos Humanos nas suas atividades, e não serão abarcadas pelas medidas de responsabilização que o Tratado impõe.

Apesar de dizer em seu discurso ao final do Terceiro Fórum das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos que é a favor de medidas tanto voluntárias quanto obrigatórias, Ruggie (2014d), desde as mobilizações de 2013 pelo Tratado e a aprovação da

Resolução 26/9 em julho de 2014, tem se pronunciado publicamente e por escrito constantemente, tornando-se o porta voz dos empecilhos, obstáculos e inconveniências gerados pelo Tratado, sempre deixando transparecer a existência das melhores intenções em colaborar com o processo, mesmo quando não solicitado (RUGGIE, 2014c). Segundo Espinosa-Salas (2015), “if one reads his [John Ruggie’s] articles or listens to his speeches, he appears like one of the stronger opponents and critics to resolution 26/9, and almost as the porte-parole of those who oppose to it” (ESPINOSA-SALAS, 2015, p.3).

Por esta posição bastante constraposta a um instrumento vinculante, o nome de Ruggie tem sido considerado para liderar o Grupo Intergovernamental para desenvolvimento do Tratado por alguns atores que não desejam o avanço do processo (Organização Internacional de Empregadores e Câmara Internacional de Comércio), como pôde se perceber durante o último fórum sobre o tema em Genebra. Sobre a consideração do nome de Ruggie para assumir o papel de liderança neste Grupo, Daniel Aragão (2015) aponta o potencial disso para a desconstrução do processo.

“Significaria enterrar de vez o processo. Para ele, é essencial conseguir a posição para seguir sendo a liderança central na construção da governança global de empresas e direitos humanos. Para o Norte Global (Estados Unidos, Canadá, Europa), Ruggie é o que pode com requinte e elegância prevenir a possibilidade de avanços mais contundentes.” (ARAGÃO, 2015, p.3)

No entanto, dentro do próprio Grupo de Trabalho da ONU há vozes dissonantes da de Ruggie e de seus partidários em relação ao Tratado. Puvan J. Selvanathan, membro do Grupo de Trabalho, ao final de 2014, publicou trabalho que traz algumas considerações sobre o Tratado Internacional, dizendo da seguinte forma:

“I support a treaty on Business and Human Rights. I believe that a legally-binding instrument, collectively developed and agreed upon by all stakeholders involved in protecting, respecting, and remedying human rights regarding any and all business activity, will demonstrate a global commitment to fulfilling the agenda. I have three reasons: first, I believe the United Nations is where we craft and evolve our global society; second, it will deliver satisfaction and ultimately justice; and third, we must seize the opportunity to deliver a ‘next generation’ treaty.” (SELVANATHAN, 2014, p.1)

Selvanathan claramente se coloca na contramão dos discursos de Ruggie, que elencam o longo tempo para se elaborar e negociar um tratado como um dos principais

obstáculos e argumentos para o abandono do processo. Para Selvanathan (2014), mesmo diante da demora, devemos nos preocupar em deixar um Tratado para a próxima geração. Além disso, o membro do Grupo de Trabalho tece sérias considerações sobre os Princípios Orientadores e sobre os avanços do Grupo.

“The Guiding Principles have neither delivered satisfaction nor accelerated justice. Stakeholder expectations overpromised and realities underdelivered. The rapture of endorsement by the Human Rights Council after years of tribulation suspended disbelief in actors immediately revisiting long unkept promises. Governments were and remain aware of their duty to protect, and every business considers and then factors in the consequences of disrespecting human rights as a potential risk and cost in operations. By articulating these responsibilities adjacent to each other, the GPs delineated a fence that made for good neighbors, but didn’t save the neighborhood. Duty is ignored. Impunity persists. Remedy is remote. Victims still suffer.” (SELVANATHAN, 2014, p.2)

Os Princípios Orientadores possuem importante função, que é a de orientar as atividades dos “bons vizinhos”, aqueles que estão de acordo com os marcos compromissórios voluntários, no entanto, não se pode julgar que todos são conscientes do seu papel na proteção e respeito dos Direitos Humanos. Se não se caminhar para um marco vinculante e obrigatório, a impunidade persistirá e as vítimas continuarão a sofrer. “A treaty is a hope that only the UN can provide. The UN should never deny hope” (SELVANATHAN, 2014, p.3).

Diante deste quadro, pode-se perceber que a agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas abarca um intenso processo de disputa política e ideológica, em que vezes se levantam em defesa do trabalho que começou com o Pacto Global em 1997, que se orienta pela construção de marcos voluntários e pela legitimação das empresas transnacionais como parceiros na proteção e respeito aos Direitos Humanos. Muitas dessas vezes se opõem ao Tratado Internacional, sob a alegação do rompimento do consenso internacional conseguido pelos Princípios Orientadores, e pela polarização que resultará a elaboração de um instrumento vinculante.

E há aquelas vozes que defendem o processo do Tratado e que buscam mecanismos de responsabilização para as empresas que violem Direitos Humanos, reconhecendo os avanços alcançados pelo marco Ruggie, mas vendo a necessidade de se caminhar para normas capazes de alcançar aqueles atores que não adotam as normativas voluntárias.

Esse processo deflagrado em julho de 2014 ameaça a hegemonia da Classe Capitalista Transnacional na área, pois possui o potencial de transformar as empresas

transnacionais em sujeitos passivos de responsabilização internacional, e não somente ativos nos mais diversos sistemas de resoluções de controvérsias comerciais e de investimento. Além disso, o Tratado cria o risco de expor a contradição do discurso da responsabilidade social corporativa, que utiliza os Direitos Humanos, a sustentabilidade, o mercado justo e a humanização do capitalismo como alavancagem de marca através da inserção de programas pontuais e localizados, ao invés de transformar a rotina administrativa e o padrão de governança da companhia. Dentro do cenário global atual, não é possível falar na impossibilidade de compatibilização dos Direitos Humanos com a atividade empresária, mas essa compatibilização não ocorre somente com a inserção de programas de tratamento de água e de resíduos sólidos, mas com a remodelação do modelo de superacumulação de capital e de superexploração do trabalho articulado com o processo de transnacionalização da produção.

A ONU é vista como uma arena “esquizofrênica” de disputa (COX, 1986), que se comporta como aparato superestrutural do capital global, permitindo a institucionalização da influência das empresas transnacionais e a transformação dos interesses da Classe Capitalista Transnacional em política internacional, ao mesmo tempo em que permite o surgimento de ideias e políticas contra-hegemônicas através da articulação de atores, em princípio, de pequena importância, mas que coletivamente, possuem a força para promover mudanças e orientar projetos de reforma.

Os Princípios Orientadores e o trabalho realizado pelo Grupo de Trabalho sobre Direitos Humanos e Empresas da ONU são resultados de uma longa história de lutas dos movimentos sociais, coletivos populares e organizações não governamentais por justiça social, pelo fim do imperialismo (político e econômico), e em defesa dos Direitos Humanos. Se não houvesse existido uma ininterrupta pressão por parte desses atores para o desenvolvimento de um marco normativo de responsabilização de empresas transnacionais por violações de Direitos Humanos, seja este voluntário ou vinculante, não existiriam nem os fracos princípios desenvolvidos por Ruggie.

E diante desse cenário global de disputa por hegemonia, os atores populares de abrangência global necessitam impedir a apropriação dos processos políticos conseguidos com luta pelas empresas transnacionais e demais atores portadores do discurso da responsabilidade social. É necessário que a aliança de proteção e defesa dos Direitos Humanos continue ocupando os espaços organizados pelo Grupo de Trabalho da ONU e continuem pressionando pela implementação dos Princípios Orientadores, bem como realizando críticas e esses e apontando suas limitações, bem como construir base social global para mobilização em torno do Tratado Internacional, além de permanecer com o papel de

denunciar as empresas pelas violações cometidas em tempo real. Esse trabalho talvez seja o mais importante, pois demonstra as contradições do sistema e a inabilidade de marcos voluntários sozinhos protegerem os indivíduos das violações de Direitos Humanos cometidas na atividade empresarial, e dar fôlego para o trabalho de mobilização, deixando transparecer a natureza sistêmica das violações.

É de reconhecimento geral o importante e fundamental papel que a aliança de proteção e defesa dos Direitos Humanos tem tido na definição da agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas. Segundo Surya Deva (2015, p.2), “NGOs have played a key role in pushing the agenda for corporate accountability forward. Global networks have really helped in building cooperation and solidarity at the international level”.

Daniel Aragão (2015) considera os movimentos sociais e organizações de defesa dos Direitos Humanos como atores essenciais na determinação da agenda das Nações Unidas na área de Direitos Humanos e Empresas “pelo papel que têm de dar visibilidade às violações que estão ocorrendo em todo o mundo, produzir relatórios e análises quase sempre de alta qualidade para sustentar a necessidade de normas vinculantes”. Segundo ele, essas organizações, que juntas representam “Davi”, “devem manter ações conjuntas de impacto internacional com vistas ao Tratado”. No entanto, pelos numerosos casos de violações de direitos, “a maior parte do tempo deve estar voltada para as lutas mais concretas e cotidianas locais e nacionais, para os enfrentamentos mais diretos que inclusive produzem as bases para os debates do Tratado” (ARAGÃO, 2015, p.4).

Assim, uma forte mobilização por parte da aliança de proteção dos Direitos Humanos será capaz de dar suporte aos Estados que votaram a favor e apoiam a iniciativa do Tratado para que estes se mantenham fortes em sua posição, sem se comprometer demasiadamente em suas demandas para receber legitimação por parte dos Estados do atlântico e pacífico norte, que boicotarão toda e qualquer movimentação capaz de gerar responsabilização eficaz a empresas por violações de Direitos Humanos. Se houver o comprometimento de pautas fundamentais para a eficácia do Tratado, o processo perderá o sentido e se transformará em mais um espaço de legitimação do capital global e das empresas transnacionais, criando um “guarda chuva” legal internacional que abarca a atividade das empresas, mas que é incapaz de efetivamente responsabilizar esses atores pelas violações cometidas, sendo praticamente impossível, construir uma nova mobilização global para revisão de um Tratado Internacional inócuo.

5. CONCLUSÃO

Sem deter pretensão de completude na abordagem do tema e de profundidade no enfrentamento de todas as questões, este trabalho objetivou trazer um panorama geral do cenário de disputa na construção da agenda da Organização das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas, orientado pela perspectiva neogramsciana de análise histórica da realidade e dos processos de transformação da economia política global a partir do pós-guerra, especificamente a partir da década de 1970.

Essa orientação teórica torna evidente que busca-se construir conhecimento com potencial estratégico e emancipatório para proteção e defesa dos Direitos Humanos, afim de contribuir para a definição de táticas na empreitada contra-hegemônica por responsabilização das empresas transnacionais por violações destes direitos. Sobre isso, é pertinente relembrar Cox (1986, p.207) quando este diz que “Teoria é sempre para alguém e com um propósito específico”, e neste caso, o “alguém” são todos aqueles que lutam em defesa dos Direitos Humanos, e o propósito é a transformação social, pressuposto de toda construção teórica de pretensão crítica.

Se valendo da analogia da épica batalha bíblica entre “Davi” e “Golias”, os atores centrais da disputa por hegemonia na construção da agenda da ONU na área Direitos Humanos e Empresas foram apresentados no segundo capítulo. “Golias” é representação do capital global e das empresas transnacionais, e dentro de uma matriz de análise crítica neogramsciana, se constitui a partir do pós-segunda guerra através de três processos de formação, quais sejam: o processo de transnacionalização da produção, o processo de formação de uma Classe Capitalista Transnacional, e o processo de consolidação de um Estado Transnacional (ROBINSON, 2007). Estes três processos são constitutivos do modelo de superexploração e superacumulação capitaneado pelas empresas transnacionais e gigantes do mercado financeiro na atualidade, e esclarecem as dimensões econômica, social e política do modo de ação destes agentes na esfera global.

“Davi” é a representação de uma aliança de defesa e proteção dos Direitos Humanos, uma articulação de organizações não governamentais, coletivos e movimentos sociais, povos e comunidades tradicionais em processo permanente de disputa na sociedade civil global (COLÁS, 2002), e contrapondo seus interesses aos do capital global, materializado pelas organizações de representação empresária, consultorias de negócios e organizações não governamentais alinhadas com o discurso da responsabilidade social corporativa e humanização do capitalismo.

Após realizar a análise de cunho mais teórico nos primeiros dois capítulos, o terceiro capítulo buscou localizar esses atores no processo histórico de construção da agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas. A ONU, desde a sua formação, assim como várias outras organizações internacionais, é espaço privilegiado de consolidação da hegemonia da Classe Capitalista Transnacional, dimensão social do capital global, legitimando as empresas transnacionais através da inserção do discurso da responsabilidade social ao invés da construção de mecanismos de responsabilização. Mas a ONU também é espaço de gestação da resistência, permitindo o desenvolvimento de processos contra-hegemônicos e dando voz a movimentos populares e demais atores que não possuem representação dentro dos Estados nacionais.

Desde 1970 até o cenário atual, por várias vezes se enfrentaram duas perspectivas da relação entre empresas e Direitos Humanos, uma que enxerga como compatível a transnacionalização da produção e a compensação das violações de Direitos Humanos cometidas, ou que vê como possível a humanização do capitalismo global, como a perspectiva da responsabilidade social corporativa, e outra que compreende os Direitos Humanos como inegociáveis, e que, portanto, não crê na compatibilização da proteção desses direitos com a atuação transnacional das empresas, que impede a correta e devida responsabilização desses atores.

No quarto capítulo, abordou-se com maiores detalhes os processos em curso atualmente nas Nações Unidas na área e a disputa acirrada entre as duas perspectivas supramencionadas.

Uma análise geral sobre a agenda das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas permite concluir que o capital global, através das empresas transnacionais, e a aliança de proteção dos Direitos Humanos se enfrentam em ambos os processos atuais, tanto na esfera de atividades do Grupo de Trabalho quanto na iniciativa para elaboração do Tratado Internacional. Julgar qualquer destes processos como unidimensional seria ser reducionista e simplista, desconsiderando toda a complexidade demandada pela análise estrutural histórica coxiana (COX, 1986), que se dá através da relação entre condições materiais, ideias e instituições.

A hegemonia do Capital global na área, e a proeminência da perspectiva “principiologicamente pragmática” nas Nações Unidas na última década não significa que não haja um movimento contra-hegemônico se organizando e aproveitando as oportunidades de oferecer uma alternativa a que está posta. O principal foco de articulação desse movimento está na *Treaty Alliance* e na Campanha *Dismantle Corporate Power*, que estão ainda em

processo de constituição e possuem estratégias muito fluidas, em processo de amadurecimento e definição. Traçar qualquer caminho de enfrentamento para “Davi” nesse momento seria imprudente, visto que este caminho está sendo construído no caminhar, cabendo a este trabalho somente apontar indícios para um cálculo tático para defesa e proteção dos Direitos Humanos.

O Tratado Internacional é exemplo da resistência e articulação das organizações da sociedade civil e dos movimentos sociais, ele é resultado de uma prolongada e contínua articulação entre esses atores, aproveitando o momento de fragilidade do modelo voluntarista adotado por Ruggie, e a insatisfação de um grupo de países do “sul global” para contribuir para a proposição de uma alternativa vinculante, com a pretensão de criar mecanismos que venham a possibilitar a efetiva responsabilização das empresas transnacionais por violações de Direitos Humanos, no entanto, sem ainda haver uma definição de estratégia de ação por parte da articulação de organizações e movimentos de defesa dos Direitos Humanos, ou seja, tudo ainda está sendo construído ou por construir, ressaltando-se novamente o ineditismo do trabalho, que tem a fortuna de acompanhar *pari passu* o desenvolvimento das disputas políticas no campo global na temática Direitos Humanos e Empresas.

Diante da análise pormenorizada dos dois processos atuais, surge a percepção de que o Grupo de Trabalho está passando por um momento de reavaliação das suas atividades e do seu papel e importância no cenário internacional. Ele teve seu mandato renovado por mais três anos, e não é mais possível ignorar o processo do Tratado, agora real, ou ser espaço somente de veiculação de críticas a ele, visto que há vozes dissonantes dentro do próprio Grupo que o apoiam (SELVANATHAN, 2014).

O processo do Tratado Internacional já começa em meio a grande tensão, enfrentando clara resistência dos países do Atlântico e Pacífico Norte, que se recusam até a participar das negociações. Em contrapartida, alguns países emergentes importantes (África do Sul, Rússia, Índia e China) se colocaram a favor da discussão do instrumento vinculante, tornando-o viável politicamente e sendo capazes de produzir pressão política dentro da ONU para a aderência de diversos Estados ao processo.

Enquanto isso, a aliança de proteção e defesa dos Direitos Humanos está na disputa por construção de base popular ao redor do mundo para a responsabilização de empresas transnacionais por violações de direitos, além de fortalecer o seu processo de diálogo com as diversas agências dos governos, de modo a pressionar institucionalmente e criar condições materiais para a tomada de posição favorável ao Tratado por parte dos Estados que se abstiveram na votação da Resolução 26/9.

Apesar de alguns atores alinhados com o capital estarem lutando “desesperadamente” para construir uma imagem de polarização do debate internacional sobre Direitos Humanos e Empresas entre os Princípios Orientadores e o Tratado, ainda tem prevalecido a imagem de complementaridade que existe entre eles. Vários acadêmicos têm realizado análises sóbrias e bem fundamentadas sobre como os Princípios serão fundamentais para pavimentar a estrada para o Tratado (DEVA, 2014; MARES, 2012), e como possuem o potencial para iniciar uma mudança de mentalidade sobre a necessidade de mecanismos de proteção dos Direitos Humanos contra violações por empresas transnacionais.

Dentre estes atores que buscam dissimular o debate e inserir a percepção de uma polarização, se destacam John Ruggie, que produziu inúmeros artigos acadêmicos e participou de várias conferências no ano de 2014, nos quais teceu severas críticas ao Tratado; e a Organização Internacional de Empregadores/Câmara Internacional de Comércio, organizações em prol dos interesses empresários que têm agido em grupo para desqualificar a iniciativa da aliança de proteção dos Direitos Humanos e dos Estados do Equador e da África do Sul, tentando sepultar um processo ainda nem iniciado, e estabelecer impossibilidades para um texto legal que ainda nem foi discutido.

Neste momento, o “jogo” está repleto de futuros possíveis, dependendo do correto posicionamento estratégico e prático da aliança de proteção dos Direitos Humanos no trabalho conjunto com os Estados, para dar suporte popular a iniciativa conduzida por estes e obter resultado favorável. Primeiramente, é necessário que não sejam feitas concessões em demasia em relação ao conteúdo do Tratado para conseguir a participação de Estados que dificilmente irão se comprometer com o instrumento. Este foi o erro cometido por Ruggie ao almejar o consenso, e em nome deste, seu trabalho perdeu em conteúdo, não abordando questões fundamentais e perdendo a pretensão de efetividade que um dia possuiu (se um dia a possuiu).

Em segundo lugar, não será possível aprovar o Tratado em um cenário de fortes pressões e resistências sem ampla base popular. A construção participativa do Tratado dos Povos tem esse condão de levar a temática aos movimentos sociais nacionais e regionais de todo o mundo, mapeando um núcleo de reivindicações comuns consideradas de vital importância para a proteção dos Direitos Humanos e mobilizando forças sociais locais para pressionar os Estados a tomar posição a favor do Tratado.

Em terceiro lugar, apesar da dificuldade de realizar críticas contundentes e denúncias às atividades empresariais nos Fóruns das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos, não deve-se abandonar a disputa nesse espaço, ao passo que conforme o Tratado ganha importância internacional, mais espaço demandará dentro dos debates, e atores

alinhados com o discurso da responsabilização podem vir a contribuir para a convergência dos processos de maneira que o Tratado incorpore os Princípios Orientadores no longo prazo.

E em quarto lugar, não se deve desanimar diante das projeções de resultado no longo prazo quanto a um tratado vinculante, mas intensificar o combate diário às violações de Direitos Humanos por empresas no caso concreto, produzindo material especializado de denúncia e contribuindo para tornar evidentes as contradições entre o discurso da responsabilidade social realizado pelas empresas e a real prática destas na instalação e operação de seus empreendimentos.

Tudo indica que a primeira reunião do Grupo Intergovernamental para o Tratado será determinante e demonstrará de fato como importantes Estados se posicionam em relação ao tema. O presidente do Grupo Intergovernamental será escolhido e o seu perfil ditará o ritmo das discussões e orientará os trabalhos.

Assim, este trabalho, baseado no “otimismo da vontade” (GRAMSCI, 2000, p.202), compreende ser possível disputar a hegemonia no campo dos Direitos Humanos e Empresas, sinalizando para avanços na responsabilização das empresas. Mas não perde a lucidez gerada pelo “pessimismo da razão” (GRAMSCI, 2000, p.202), que ressalta o fato do discurso alinhado com o capital estar muito mais consolidado na ONU pelas experiências anteriores na área, tornando a tarefa de proteger os Direitos Humanos e promover reparação às vítimas muito difícil, exigindo um alto grau de articulação, coerência e comprometimento por parte das organizações componentes da aliança.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDERSON, Sarah; CAVANAGH, Jonh. Top 200: The Rise of Corporate Power. Disponível em: <<http://s3.amazonaws.com/corpwatch.org/downloads/top200.pdf>>. Acesso em: 19 nov. 2014.

ARAGÃO, Daniel Maurício Cavalcanti de. *Responsabilidade como Legitimação: Capital Transnacional e Governança Global na Organização das Nações Unidas*. Tese (doutorado) – Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Instituto de Relações Internacionais, 2010.

AUGENSTEIN, Daniel; KINLEY, David. When Human Rights ‘Responsibilities’ become ‘Duties’: the Extra-territorial Obligations of States that Bind Corporations. DEVA, Surya; BILCHITZ, David (Eds.). *Human Rights Obligations of Business: Beyond the Corporate Responsibility to Respect?* Cambridge: Cambridge University Press, p.271-294, 2013.

BARNETT, Richard J.; MULLER, Ronald. *Poder Global*. São Paulo: Círculo do Livro, 1985.

BEAUD, Michel. *A História do Capitalismo: de 1500 aos Nossos Dias*. São Paulo: Editora Brasiliense, 1987.

BÍBLIA. Português. Bíblia Sagrada. São Paulo: Editora Ave Maria, 2008. 1632 p. 182ª edição.

BILCHITZ, David. O Marco Ruggie: Uma Proposta Adequada para as Obrigações de Direitos Humanos das Empresas? *SUR. Revista Internacional de Direitos Humanos*, v.7, n.12, p. 209-241, 2010.

_____. The Moral and Legal Necessity for a Business and Human Rights Treaty. Disponível em: <<http://business-humanrights.org/sites/default/files/documents/The%20Moral%20and%20Legal%20Necessity%20for%20a%20Business%20and%20Human%20Rights%20Treaty%20February%202015%20FINAL%20FINAL.pdf>>. Acesso em 05 abr. 2015.

BUHMANN, Karin. Navigating from ‘Train Wreck’ to Being ‘Welcomed’: Negotiation Strategies and Argumentative Patterns in the Development of the UN Framework.

BUTTIGIEG, Joseph A. Educação e Hegemonia. COUTINHO, Carlos Nelson; TEIXEIRA, Andréa de Paula. *Ler Gramsci, entender a realidade*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003.

CASTELLS, Manuel. *A Sociedade em Rede*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

CHESNAIS, François. *A Mundialização do Capital*. São Paulo: Xamã, 1996.

COLÁS, Alejandro. *International Civil Society: Social Movements in World Politics*. Cambridge: Polity Press, 2002.

COONROD, Stéphane. The United Nations Code of Conduct for Transnational Corporations. *Harvard International Law Journal*, vol. 18, n. 2, 1977.

COX, Robert W. Critical Political Economy. B. Hettne (org.). *International Political Economy: Underglobal Disorder*. Nova Scotia, Fernwood Books, 1995.

_____. Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory. KEOHANE, Robert O. (ed.). *Neorealism and its critics*. Nova Iorque: Columbia University Press, 1986.

DAN, Wei. Acordos Bilaterais de Promoção e Proteção de Investimentos: Práticas do Brasil e da China. *Nação e Defesa*, n. 125, 4ª série, pp. 157-191, 2010.

DEVA, Surya. Corporate Human Rights Abuses and International Law: Brief Comments. Corporate accountability, human rights. 28 jan. 2015b. Disponível em: <<http://jamesgstewart.com/corporate-human-rights-abuses-and-international-law-brief-comments/>>. Acesso em 05 abr. 2015.

_____. Guiding Principles on Business and Human Rights: Implications for Companies. *European Company Law*, Vol. 9, n.2, 2012.

_____. The Human Rights Obligations of Business: Reimagining the Treaty Business. *Workshop on Human Rights and Transnational Corporations: Paving the Way for a Legally Binding Instrument. Permanent Missions of Ecuador and South Africa to the UN*. Genebra (11-12 March 2014). Disponível em: <http://businesshumanrights.org/sites/default/files/media/documents/reimagine_int_law_for_bhr.pdf>. Acesso em: 05 abr. 2015.

_____. UN's Human Rights Norms for Transnational Corporations and Other Business Enterprises: an Imperfect Step in the Right Direction? *ILSA Journal of International and Comparative Law*. Vol. 10, n. 493, 2004.

DEVA, Surya; BILCHITZ, David (Eds.). *Human Rights Obligations of Business: Beyond the Corporate Responsibility to Respect?* Cambridge: Cambridge University Press, p.29-57, 2013.

DICKEN, Peter. *Global Shift*. Nova Iorque: Guilford, 1998.

FARIA JUNIOR, Luiz Carlos S.; ROLAND, Manoela Carneiro. Empresas Transnacionais/Multinacionais como Sujeitos de Direito Internacional: Uma Necessidade da Agenda Internacional em Direitos Humanos e Empresas. In: Fredys Orlando Sorto; Florisbal de Souza Del Olmo. (Org.). *Direito internacional I*. 1ªed. Florianópolis: CONPEDI, 2014, v. 1, p. 342-362.

FARIA JUNIOR, Luiz Carlos S.; RESENDE, Gustavo Weiss de; SALLES, Sarah de Melo. A Agenda Internacional das Nações Unidas em Direitos Humanos e Empresas: Dois Caminhos para o Futuro. Artigo aprovado para publicação nos Anais do II Seminário Internacional de Direitos Humanos e Empresas. Juiz de Fora, 2015.

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

_____. As ONGs deveriam expor as limitações do pragmatismo. *Conectas Direitos Humanos*. São Paulo, 02 fev. 2013. Disponível em: <<http://conectas.org/pt/acoes/empresas-e-direitos-humanos/noticia/8494-%E2%80%99Cas-ongs-deveriam-expor-as-limitacoes-do-pragmatismo>>. Acesso em 31 mar. 2015.

FOUCAULT, Michel. *A Arqueologia do Saber*. Petrópolis: Vozes, 1972.

GARCIA, Ana Saggiaro. Hegemonia e Imperialismo: Caracterizações da Ordem Mundial Capitalista após a Segunda Guerra Mundial. In: *Contexto Internacional*, vol. 32, n.1. Rio de Janeiro, 2010, p. 155-177.

GEORGE, Erika. Incorporating Rights: Making the Most of the Meantime. *Corporate accountability, Human Rights*. Jan, 2015. Disponível em: <jamesgstewart.com/incorporating-rights-making-the-most-of-the-meantime/>. Acesso em 05 abr. 2015.

GILL, Stephen. Transformation and innovation in the study of world order. GILL, Stephen; MITTELMAN, James H. (Eds.). *Innovation and transformation in international studies*. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

GRAMSCI, Antonio. *Cuadernos de La Cárcel, Tomo I*. Edición Crítica Del Instituto Gramsci a cargo de Valentino Gerratana. 2. Ed. Puebla: Ediciones Era/ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 1999a.

_____. *Cuadernos de La Cárcel, Tomo II*, Edición Crítica Del Instituto Gramsci a cargo de Valentino Gerratana. 2. Ed. Puebla: Ediciones Era/ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 1999b.

_____. *Cuadernos de La Cárcel, Tomo III*. Edición Crítica Del Instituto Gramsci a cargo de Valentino Gerratana. 1. Ed. Puebla: Ediciones Era/ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 1984.

_____. *Cuadernos de La Cárcel, Tomo IV*. Edición Crítica Del Instituto Gramsci a cargo de Valentino Gerratana. 1. Ed. Puebla: Ediciones Era/ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 1986.

_____. *Cuadernos de La Cárcel, Tomo V*. Edición Crítica Del Instituto Gramsci a cargo de Valentino Gerratana. 2. Ed. Puebla: Ediciones Era/ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 1999c.

_____. *Cuadernos de La Cárcel, Tomo VI*. Edición Crítica Del Instituto Gramsci a cargo de Valentino Gerratana. 1. Ed. Puebla: Ediciones Era/ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 2000.

_____. *El Materialismo Histórico y la Filosofía de Benedetto Croce*. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión, 1971.

GRUPPI, Luciano. *O conceito de hegemonia em Gramsci*. Rio de Janeiro: Graal, 1980.

GUIMARÃES, Nathalia Muylaert Locks. *A Possibilidade de uma Transformação Social em Horkheimer: da Teoria Crítica à Crítica da Razão Instrumental*. Dissertação de Mestrado: Universidade Federal de São Carlos, 2011.

HADARI, Yitzhak. The Structure of the Private Multinational Enterprise. *Michigan Law Review*, Vol. 71, pp. 731-806, 1993.

HARDT, Michael; NEGRI, Antonio. *Império*. Rio de Janeiro: Editora Record, 2001.

HENKIN, Louis. That “S” Word: Sovereignty, and Globalization, and Human Rights, Et Cetera. *Fordham Law Review* n.1, vol.7, 1999.

HIRST, Paul; THOMPSON, Grahame. *Globalização em Questão*. Petrópolis: Vozes, 2001.

HOMA. Relatório do II Fórum em Direitos Humanos e Empresas da Organização das Nações Unidas. 2014. Disponível em: <<https://www.dropbox.com/s/chsarsy4y1cgvzs/RELAT%C3%93RIO%20ONU%20PORTUGU%C3%8AS%20FINAL.pdf>>. Acesso em 12 abr. 2015.

HORKHEIMER, Max. Teoria Tradicional e Teoria Crítica. In: BENJAMIN, Walter, HORKHEIMER, Max, ADORNO, Theodor W., HABERMAS, Jürgen. *Textos escolhidos*. (Col. Os Pensadores, Vol. XLVIII). São Paulo, Abril Cultural, 1983. P 117-161.

IANNI, Octavio. *A Sociedade Global*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1992.

IETTO-GILLIES, Grazia. *Transnational Corporations: Fragmentation amidst Integration*. Londres: Routledge, 2002.

KANT, Immanuel. *Para a Paz Perpétua*. Galiza: IGESIP, 2006.

LEADER, Sheldon; ONG, David. *Global Project Finance, Human Rights and Sustainable Development*. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.

LERNER, Diego Fraga. *Os regimes jurídicos de proteção ao investimento estrangeiro direto: o papel desempenhado pelos países emergentes*. Porto Alegre. 2009. 122f. Dissertação (Mestrado em Direito) – Faculdade de Direito, Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

LÓPEZ, Carlos. The ‘Ruggie process’: from legal obligations to corporate social responsibility? DEVA, Surya; BILCHITZ, David (Eds.). *Human Rights Obligations of Business: Beyond the Corporate Responsibility to Respect?* Cambridge: Cambridge University Press, p.58-77, 2013.

MARTENS, Jens. Corporate Influence on the Business and Human Rights Agenda of the United Nations. Aachen/Berlin/Bonn: MISEREOR, Brot Fur die Welt, *Global Policy Forum*, 2014. Disponível em: <http://ibfan.org/docs/Corporate_Influence_on_the_Business_and_Human_Rights_Agenda.pdf>. Acesso em 12 abr. 2015.

MARES, Radu. Business and Human Rights After Ruggie: Foundations, the Art of Simplification and the Imperative of Cumulative Progress. MARES, Radu (Ed.). *The U.N. Guiding Principles on Business and Human Rights: Foundation and Implementation*. Leiden, Boston: Martinus Nijhoff Publishers, p 1-50, 2012.

MARX, Karl. *O Capital – Vol. I e II*. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1996

_____. *Sobre a questão judaica*. São Paulo: Boitempo, 2010.

MARTINEZ, Jenny S. A First Step is Better than No Step at All. Corporate accountability, human rights. 03 fev. 2015. Disponível em: <<http://jamesgstewart.com/a-first-step-is-better-than-no-step-at-all/>>. Acesso em 05 abr. 2015.

MAZZUOLI, Valério de Oliveira. *Curso de Direito Internacional Público*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2015.

MCMICHAEL, Philip. *Development and Social Change: A Global Perspective*. Thousand Oaks, Calif: Pine Forge, 1996.

MÉGRET, Frédéric. Would a Treaty Be All it is Made Up to Be? Corporate accountability, human rights. 04 fev. 2015. Disponível em: <<http://jamesgstewart.com/would-a-treaty-be-all-it-is-made-up-to-be/>>. Acesso em 05 abr. 2015.

MELISH, Tara J.; MEIDINGER, Errol. *Protect, Respect, Remedy and Participate: 'New Governance' Lessons for the Ruggie Framework*. MARES, Radu (Ed.). *The U.N. Guiding Principles on Business and Human Rights: Foundation and Implementation*. Leiden, Boston: Martinus Nijhoff Publishers, 2012, p. 303-336.

MELLO, Alex Fiuza de. *Mundialização e Política em Gramsci*. 2ª. Ed. São Paulo: Cortez, 2001.

MELLO, Celso D. de Albuquerque. *Curso de Direito Internacional Público*. Rio de Janeiro: Renovar, 2001.

MÉSZÁROS, István. *Para Além do Capital: Rumo a uma Teoria da Transição*. 1ª Ed. Revista. São Paulo: Boitempo, 2011.

MEYERSFED, Bonita. Business, Human Rights and Gender: a Legal Approach to External and Internal Considerations. DEVA, Surya; BILCHITZ, David (Eds.). *Human Rights Obligations of Business: Beyond the Corporate Responsibility to Respect?* Cambridge: Cambridge University Press, p.193-217, 2013.

MICHALOWSKI, Sabine. Due Diligence and Complicity: a Relationship in Need of Clarification. DEVA, Surya; BILCHITZ, David (Eds.). *Human Rights Obligations of Business: Beyond the Corporate Responsibility to Respect?* Cambridge: Cambridge University Press, p.218-242, 2013.

MURPHY, Craig N. *Organização Internacional e Mudança Industrial: Governança Global desde 1850*. São Paulo: Editora Unesp, 2013.

OECD. Economic Outlook. N. 62, vol. 2. 1997. Disponível em: <<http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/1297621e.pdf?expires=1429794895&id=id&accname=ocid54025470&checksum=BB66119486029804CF67AEC965EAEED0>>. Acesso em 10 mar. 2015.

ONU. Assembleia Geral. *Resolução 3201*: Declaração de Estabelecimento de uma Nova Ordem Econômica Internacional. 1974. Disponível em: <www.un-documents.net/s6r3201.htm>. Acesso em 10 mar. 2015.

_____. Assembleia Geral. *Resolução 3202*: Plano de Ação para Estabelecimento de uma Nova Ordem Econômica Internacional. 1974. Disponível em: <www.un-documents.net/s6r3202.htm>. Acesso em 10 mar. 2015.

_____. Assembleia Geral. *Resolução 3281*: Capítulo de Direitos Econômicos e Deveres dos Estados. 1974. Disponível em: <www.un-documents.net/a29r3281.htm>. Acesso em 10 mar. 2015.

_____. *Draft Code of Conduct on Transnational Corporations*. Commission on Transnational Corporations / ECOSOC (Economic and Social Council). 1990.

_____. *Normas sobre Responsabilidades das Corporações Transnacionais e Outros Empreendimentos Privados com Relação aos Direitos Humanos - U.N. Doc. E/CN.4/Sub.2/2003/12/Rev.2*. Grupo de Trabalho sobre Métodos de Trabalho e Atividades das Corporações Transnacionais. Disponível em: <<http://www1.umn.edu/humanrts/links/norms-Aug2003.html#approval>>. Acesso em 20 jul. 2014.

_____. Report of the Working Group on the issue of Human Rights and Transnational Corporations and Other Business Enterprises to the Human Rights Council (A/HRC/20/29), 2012. Disponível em: <http://www.ohchr.org/Documents/Issues/Business/A.HRC.20.29_en.pdf>. Acesso em 12 abr. 2015.

_____. Report of the Working Group on the issue of Human Rights and Transnational Corporations and Other Business Enterprises to General Assembly (A/67/285), 2012b. Disponível em: <<http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N12/459/11/PDF/N1245911.pdf?OpenElement>>. Acesso em 12 abr. 2015.

_____. Report of the Working Group on the issue of Human Rights and Transnational Corporations and Other Business Enterprises to Human Rights Council (A/HRC/26/25), 2014. Disponível em: <http://www.ohchr.org/EN/HRBodies/HRC/RegularSessions/Session26/Documents/A_HRC_26_25_ENG.doc>. Acesso em 12 abr. 2015.

_____. Resolução 2005/69: Human Rights and Transnational Corporations and Other Business Enterprises. *Comissão de Direitos Humanos*. Disponível em: <<http://www.un.org/en/terrorism/pdfs/2/G0514744.pdf>>. Acesso em 14 mar. 2015.

_____. Resolução 8/7: Mandate of the Special Representative of the Secretary General on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises. *Conselho*

de *Direitos Humanos*. 2008. Disponível em: <http://ap.ohchr.org/documents/E/HRC/resolutions/A_HRC_RES_8_7.pdf>. Acesso em 14 mar. 2015.

_____. Statement on behalf of a Group of Countries at the 24rd Session of the Human Rights Council: Transnational Corporations and Human Rights. Human Rights Council, 2013. Disponível em: <<http://business-humanrights.org/sites/default/files/media/documents/statement-unhrc-legally-binding.pdf>>. Acesso em 26 mar. 2015.

PORTELLI, Hugues. *Gramsci e o Bloco Histórico*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.

POULANTZAS, Nicos. *Poder Político e Classes Sociais*. São Paulo: Martins Fontes, 1986.

PRZEWORSKI, Adam. *Capitalismo e Social-democracia*. São Paulo: Companhia das Letras, 1989.

RAMOS, Leonardo César Souza. *A sociedade civil em tempos de globalização: uma perspectiva neogramsciana*. Rio de Janeiro: 2005. 219p. Dissertação de Mestrado – Instituto de Relações Internacionais, PUC-RJ.

ROBINSON, William I. Beyond Nation-State Paradigms: Globalization, Sociology, and the Challenge of Transnational Studies. *Sociological Forum*, n.13, vol. 4, pp. 561-594, 1998.

_____. Globalization: Nine thesis on our epoch. *Race & Class*, vol. 38, n. 2, 1996.

_____. *The Global Capital Leviathan*. *Radical Philosophy*, n. 165, 2011.

_____. *Una Teoría sobre el Capitalismo Global: Producción, Clases y Estado en un Mundo Transnacional*. Bogotá: Ediciones desde abajo, 2007.

RODRIGUES, Maria Regina Nina. A Questão da Educação no Pensamento de Gramsci. *Cadernos de Pesquisa de São Luís*, vol. 3, n.2. São Luís, 1987, p.129-135.

RUGGIE, John G. A UN Business and Human Rights Treaty? 2014a. Disponível em: <www.hks.harvard.edu/m-rcbg/CSRI/UNBusinessandHumanRightsTreaty.pdf>. Acesso em 05 abr. 2015.

_____. Business and Human Rights: Mapping International Standards of Responsibility and Accountability for Corporate Acts. *U.N. Doc. A/HRC/4/035: Report of the Special Representative of the Secretary-General (SRSG) on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises*. 4th Session of Human Rights Council, 2007. Disponível em: <<http://business-humanrights.org/sites/default/files/media/bhr/files/SRSG-report-Human-Rights-Council-19-Feb-2007.pdf>>. Acesso em 14 mar. 2015.

_____. Business and human rights: Towards operationalizing the “protect, respect and remedy” framework. *U.N. Doc. A/HRC/11/13: Report of the Special Representative of the Secretary-General on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises*. 11th Session of Human Rights Council, 2009. Disponível em: <

<http://www2.ohchr.org/english/bodies/hrcouncil/docs/11session/A.HRC.11.13.pdf>>. Acesso em 14 mar. 2015.

_____. Closing Plenary Remarks: Third United Nations Forum on Business and Human Rights. *Nações Unidas*, Genebra, 2014. Disponível em: <http://www.ohchr.org/Documents/Issues/Business/ForumSession3/Submissions/Johnruggie_SR_SG_BHR.pdf>. Acesso em: 03 abr. 2015.

_____. Guiding Principles on Business and Human Rights: Implementing the United Nations “Protect, Respect and Remedy” Framework. *U.N. Doc. A/HRC/17/31: Report of the Special Representative of the Secretary-General on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises*. 17th Session of Human Rights Council, 2011. Disponível em: <http://www.ohchr.org/Documents/Issues/Business/A-HRC-17-31_AEV.pdf>. Acesso em 14 mar. 2015.

_____. Life in the Global Public Domain: Response to Commentaries on the UN Guiding Principles and the Proposed Treaty on Business and Human Rights. Janeiro, 23, 2015. Disponível em: <<http://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=505074082114097020102002120007108029049047056084030089124065082009123065127097066002052103055052104116023096116121002079086102028045036041065024020111023006031024071089030027030081127089103095076093095&EXT=pdf&TYPE=1>>. Acesso em 05 abr. 2015.

_____. Quo Vadis? Unsolicited Advice to Business and Human Rights Treaty Sponsors. Commentary. Institute for Human Rights and Business, 2014c. Disponível em: <www.ihbr.org/commentary/quo-vadis-unsolicited-advice-business.html>. Acesso em: 05 abr. 2015.

_____. The Past as Prologue? A Moment of Truth for UN Business and Human Rights Treaty. IHBR Commentary, 8 Jul. 2014b. Disponível em: <www.hks.harvard.edu/m-rcbg/CSRI/Treaty_Final.pdf>. Acesso em 05 abr. 2015.

_____. Business and Human Rights: Further steps toward the operationalization of the “protect, respect and remedy” framework. *U.N. Doc. A/HRC/14/27: Report of the Special Representative of the Secretary-General on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises*. 14th Session of Human Rights Council, 2010. Disponível em: <<http://198.170.85.29/Ruggie-report-2010.pdf>>. Acesso em 14 mar. 2015.

_____. Protect, Respect and Remedy: a Framework for Business and Human Rights. *U.N. Doc. A/HRC/8/5: Report of the Special Representative of the Secretary-General on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises*. 8th Session of Human Rights Council, 2008. Disponível em: <<http://www.reports-and-materials.org/sites/default/files/reports-and-materials/Ruggie-report-7-Apr-2008.pdf>>. Acesso em 14 mar. 2015.

_____. U.N. Doc. E/CN.4/2006/97: 62nd Session of Human Rights Commission. *Interim Report of the Special Representative of the Secretary-General on the Issue of Human Rights and Transnational Corporations and Other Business Enterprises*, 2006. Disponível em: <<http://daccess-dds->

ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G06/110/27/PDF/G0611027.pdf?OpenElement>. Acesso em 14 mar. 2015.

RUPERT, Mark. *Producing Hegemony: The Politics of Mass Production and American Global Power*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.

SELVANATHAN, Puvan J. *The Business and Human Rights Treaty Debate: Is Now the Time? The Duke Human Rights Center at Kenan Institute for Ethics – Duke University*. 2014. Disponível em: <<http://kenan.ethics.duke.edu/humanrights/files/2014/11/Business-and-Human-Rights-Treaty-Is-Now-the-Time.pdf>>. Acesso em 05 abr. 2015.

SASSEN, Saskia. *Sociologia da Globalização*. Porto Alegre: Artmed, 2010.

SAGAFI-NEJAD, Tagi. *The U.N. and Transnational Corporations: From Code of Conduct to Global Compact*. Indianapolis: Indiana University Press, 2008.

SCHOLTE, Jan Aart. *Globalization: a Critical Introduction*. Londres: Palgrave Macmillan, 2005.

SHAW, Martin N. *International Law*. Cambridge: Cambridge University Press.

SIMIONATTO, Ivete. *Gramsci: sua teoria, incidência no Brasil, influência no Serviço Social*. São Paulo: Cortez, 1995.

STACCONI, Giuseppe. *Gramsci – 100 Anos: Revolução e Política*. Petrópolis: Editora Vozes, 1991.

STEWART, James G. A new instrument on “gross” violations? Enthusiasm and apprehension. Corporate accountability, human rights, international criminal justice. 02 fev. 2015. Disponível em: <<http://jamesgstewart.com/a-new-instrument-on-corporate-responsibility-for-gross-human-rights-violations-enthusiasm-and-apprehension/>>. Acesso em 05 abr. 2015.

STIGLITZ, Joseph E. *Globalization and its Discontents*. Nova Iorque: Norton & Company, 2002.

TASIOULAS, John. Human Rights, No Dogmas: The UN Guiding Principles on Business and Human Rights. Corporate accountability, human rights. 30 jan. 2015. Disponível em <<http://jamesgstewart.com/human-rights-no-dogmas-the-un-guiding-principles-on-business-and-human-rights/>>. Acesso em 05 abr. 2015.

UNCTAD. World Investment Report 2014: [Investing in the SDGs: An Action Plan](#). Nova Iorque e Genebra: Editora das Nações Unidas, 2013. Disponível em: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_en.pdf>. Acesso em: 18 jan. 2014.

_____. World Investment Report 2011: [Non-equity modes of international production and development](#). Nova Iorque e Genebra: Editora das Nações Unidas, 2011. Disponível em: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2011overview_en.pdf>. Acesso em: 18 jan. 2014.

_____. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. Nova Iorque e Genebra: Editora das Nações Unidas, 2013. Disponível em: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf>. Acesso em: 19 nov. 2014.

WALLERSTEIN, Immanuel. *The Modern World System*. Berkeley, Los Angeles, Londres: University of California Press, 2011.

ANEXO A – ENTREVISTA COM SURYA DEVA
(Entrevista realizada por e-mail em 13.01.2015)

0. Dr Surya Deva is an Associate Professor at the School of Law of City University of Hong Kong. His primary research interests lie in Business and Human Rights, Corporate Social Responsibility, Indo-Chinese Constitutional Law, International Human Rights, and Sustainable Development. He has published extensively in these areas. Surya's books include *Socio-Economic Rights in Emerging Free Markets: Comparative Insights from India and China* (editor) (Routledge, forthcoming in 2015); *Human Rights Obligations of Business: Beyond the Corporate Responsibility to Respect?* (co-edited with David Bilchitz) (Cambridge University Press, 2013); *Confronting Capital Punishment in Asia: Human Rights, Politics, Public Opinion and Practices* (co-edited with Roger Hood) (Oxford University Press, 2013); and *Regulating Corporate Human Rights Violations: Humanizing Business* (Routledge, 2012). Surya has also prepared two major reports on *Access to Justice: Human Rights Abuses Involving Corporations* (concerning India and China) for the International Commission of Jurists (ICJ), Geneva. He is one of the founding Editors-in-Chief of the *Business and Human Rights Journal* (CUP), and sits on the Editorial Board of the *Netherlands Quarterly of Human Rights* and the *Vienna Journal on International Constitutional Law*.

1. What is your analysis of the current international situation for protection of human rights in what regards the accountability of companies for violating these rights?

The current mechanisms of corporate accountability are generally weak. Unless companies themselves are willing to show respect to victims' rights, it is very difficult to make them accountable. The situation is made worse by states' unwillingness or incapacity to tame powerful corporate actors, many of which can move across territorial boundaries.

2. How do you see the developing process of the International Treaty on Business and Human Rights? What are the prospects for this process? Do you believe there is some alternative prospect that would bring better results?

We now at least have discussion moving in the direction of adopting an international instrument, something that got completely sidelined during the SRSG's mandate. While I am not very optimistic of the prospect of a treaty adoption in the next few years (especially

because of the opposition of major developed countries), efforts should continue to achieve that goal. Bottom-up approaches to evolving international norms could be developed. Alternatively, willing states and other stakeholders could adopt a declaration.

3. How would you evaluate John Ruggie's work as the UN Secretary-General's Special Representative on Business and Human Rights?

A mixed bag: his biggest achievement was to build consensus and get the GPs adopted at the UN level. At the same time, the focus on building the consensus resulted in undermining the normative value of human rights for business.

4. What is your analysis of the mandate of the UN Working Group on Business and Human Rights? What changes would be needed to better meet the protection needs, respect for human rights, and the reparation of violations suffered by the victims?

The Working Group has, unfortunately, interpreted its mandate in a narrow manner. If it wished, the Group could have played an active role in identifying the gaps in the GPs and taken initiatives to fill those gaps. One urgent area of inquiry should be how to strengthen access to justice in situations where states are incapable or unwilling to go after companies and there is not strong civil society pressure.

5. Would there be, in your opinion, a polarization between the parallel processes of the International Treaty and the activities of the UN Working Group on the topic? How come?

If that happens, it will be unfortunate. Any international treaty should complement the GPs and the work of the Working Group.

6. How important is the development of the National Plans of Action to the protection and respect for human rights by companies, and the access by the victims of such violations?

States undoubtedly have a key role to play, so from that perspective, NAPs are critical. More critical is, however, what these plans say and how they are implemented in practice.

7. How do you evaluate the role of the international civil society (NGOs and social movements) in the process of building an international agenda on business and human rights?

I think NGOs have played a key role in pushing the agenda for corporate accountability forward. Global networks have really helped in building cooperation and solidarity at the international level. Needless to say that the Internet and social media have facilitated such synergies.

8. What are the current challenges in the area and the possible pitfalls for the development of the debate on Business and Human Rights?

There are several challenges: many companies are still not willing to walk and talk on BHR/CSR and integrate these norms into their business models; then there are states who do not see BHR as their priority area (or rather see BHR as counter-productive to FDI and economic development); asymmetry between international/national regulation and modus operandi of MNCs; weak accountability mechanisms; access to justice is expansive and full of delays; accountability of Asian state companies for their business operations in Africa and Latin America.

ANEXO B - ENTREVISTA COM LUIS ESPINOSA-SALAS
(Entrevista realizada por e-mail em 05.01.2015)

0. I am a career diplomat, currently serving as Counselor at the Mission of Ecuador to the United Nations and other international organizations in Geneva (since 2011), where I deal with human rights, environmental, health and labor issues.

I have served a first time in Geneva (2003-2004) and then in Poland (2005-2008), and among other responsibilities, I have been GRULAC Coordinator in Environmental issues (2011), as well as GRULAC and GRUA Coordinator at the ILO and WHO (2003). I was also the Ecuadorian negotiator for the Minamata Convention where I chaired the contact group that got the current article 16 on health issues (2013).

Among other studies, I hold a lawyer - Doctor Juris degree from the Pontifical Catholic University of Quito, and also a Master of International Advanced Studies degree from the University of Vienna and the Diplomatic Academy of Vienna. I have also been professor of different legal and international relations subjects at the Ponthifical Catholic University of Quito.

1. How did the process of building awareness for the need of an international treaty on Business and Human Rights happened in Ecuador? What was the main motivation for Ecuador's leadership in this process?

R: Ecuador's involvement in this initiative is not new. Back to 2005, and during the negotiations on the Guiding Principles (GP), the Ecuadorian position was always in favor of a legally binding instrument on human rights and business. As this objective was not achieved in 2011 when adopting the GP, Ecuador joined the consensus on the basis that paragraph 4 of Resolution HRC17/4 on the GP mentioned specifically that "further progress can be made, as well as guidance that will contribute to enhancing standards and practices with regard to business and human rights, and thereby contribute to a socially sustainable globalization, without foreclosing any other long-term development, including further enhancement of standards".

The motivations for Ecuador have been some national bad experiences of violations of human rights made by transnational corporations in its territory. Another motivation is also, the search for a more democratic distribution of power in the international arena, as well as the

possibility to provide a hope of justice for those who have been victims of transnational corporations abuses.

2. How did Ecuador took the lead in what regards the resolution's 26/9 approval process at the 26th Session of the UN Human Rights Council? How were the negotiations and what were the difficulties encountered?

R: As it was said before, Ecuador was already convinced of this initiative in the previous process, and taking into account what is said in para. 4 of resolution 17/4, the Ecuadorian delegation considered that it was already time to make "further progress". Ecuador tried to build consensus around its proposal, but unfortunately, some external pressures from industrialized governments and transnational corporations (as referred for by heads of delegations from developing countries) played a major role in avoiding a wider support to the Ecuadorian initiative. It was a common point of some delegates from developing countries to say "off the records", that their governments were prevented about the risks involved if they supported a legally binding instrument, such as the reduction of international investment or the search for other countries to invest in. In this regard, it must be remembered that when Ecuador delivered a common statement on this issue in 2013, there were around 85 countries involved, as the statement was only an expression of will, while in adopting the resolution 24/9 only a few were able to support the initiative, because there was the need to show a stronger political compromise.

3. What was the Ecuadorian position in the face of the criticism received by the "civil society" in what regards the contradiction between the leading position occupied by Ecuador in the developing process of the International Treaty on Human Rights and its disregard policy and delegitimization of the Inter-American Human Rights System? How does Ecuador perceives this issue?

R: During this process in Geneva, there has not been any criticism for the Ecuadorian position regarding the Inter-American Human Rights System, (at least none in Geneva, to my knowledge).

In any case, the critics of Ecuador to the regional system must be understood in a broader framework, as the critic to an unbalanced and unfair distribution of international power, as well as a critic to the double standards used by some countries that consider themselves as

self-appointed "leaders" of democracy and human rights, while at the same time they have not ratified at least the same treaties as Ecuador and other developing countries have done. In this regard, Ecuador looks for coherence in the international system, and considers that if a country is not a member of the international treaties for the protection of human rights, this country should not be the guest of a human rights regional institution.

The critics of Ecuador should also be seen as a good opportunity to improve processes and methods that may need to be reviewed.

Finally, it must be recognized that nevertheless Ecuador is not a super power in the world, is one of the few countries that currently has had the courage to say something against the international establishment, not only in this case, but in other cases as well (such as the international treaty on HR and business), even though it understands that sometimes, others cannot join its position either for political reasons or for external pressures.

4. Will Ecuador stand as a candidate to lead the Intergovernmental Working Group in the coordination of developing works in the Treaty? Is Ambassador Luis Gallegos' name being considered to be the "chairman" of the Intergovernmental Working Group? What is your opinion regarding John Ruggie's name for this position?

R: This possibility is under study by the national authorities, and in my opinion, for sure it should be interesting to lead this process, as it may allow Ecuador to continue a fight that began many years ago.

As for names, they are also under consideration of the national authorities, and of course, Ambassador Gallegos is very well known for his work in this issue.

As for Mr. Ruggie, if one reads his articles or listens to his speeches, he appears like one of the stronger opponents and critics to resolution 26/9, and almost as the porte-parole of those who oppose to it. In my opinion, as Ecuador's position is flexible, democratic and inclusive, the voice of Mr. Ruggie will be listened and taken into account (as well as those of the opponents) even if it is "unsolicited", as he himself said in one of his articles. In any case, it must be said that the election of the chair is not only a prerogative of Ecuador, as the other co-sponsors, like South Africa must be included in this decision.

5. What are the prospects that the Ecuadorian state has on the International Treaty?

R: The Ecuadorian position is still under construction, as a lot has been done after the adoption of resolution 26/9, and there are more and more expressions of support that may help to get a better result. Personally, I consider that it will be important to have a reasonable ambition to get also a reasonable agreement that will not be only an empty declaration on behalf of human rights, but a tool that may be implemented and respected on behalf of the victims and potential victims of transnational corporations' abuses against human rights.

6. What are Ecuador's plans for the development of internal policies regarding the protection, promotion and respect for human rights in business activity until the end of the International Treaty approval process on the theme? Is the construction of a National Action Plan already being discussed?

R: As in some other issues, Ecuador has gone beyond some international measures in the provision and protection of human rights, thanks to its Constitution from 2008. On this basis, the economic and productive activities are encouraged, but taking into account that the human being is at the center of any interest when taking political decisions.

It must be remembered that National Action Plans are recommended by the GPs, but as they are not legally binding, their construction depends on the belief or not that a country and its private sector may have in the GPs. In this regard, as it was said, Ecuador is going far beyond any international compromise, thanks to its Constitutional framework.

7. How does Ecuador stand in face of the demands of the international civil society? To date, what is the history of a dialogue between the state and the corporate sector organizations and popular movements?

R: The dialogue between Ecuador and other stakeholders has been traditionally respectful and the civil society is not an exception. When compared with other countries, Ecuador fortunately has no record of killings, disappearances, tortures or actions like those in its treatment to its citizens, and this apply also to human rights defenders, for instance. If at some point the dialogue has been broken, it usually responds to political factors that are unavoidable in the relationship of any government in the world and other stakeholders. As for the corporate sector, as it was said above, there are measures to encourage its initiatives, because a change in the productive matrix is currently under construction. The Ecuadorian position regarding resolution 26/9 must not be seen as a "demonization" of the

private sector. On the contrary, the purpose is to expand the respect of human rights, to provide hope to victims of abuses and to balance a little bit the unbalanced international power in the world.

**ANEXO C – ENTREVISTA COM DANIEL MAURÍCIO CAVALCANTI DE
ARAGÃO**

(Entrevista realizada por e-mail em 30.03.2015)

0. Professor Adjunto da Universidade Federal da Bahia, onde coordena o Mestrado acadêmico em Relações Internacionais. Doutor em Relações Internacionais pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio). Graduado em Direito, pela Universidade Católica de Salvador, e Mestre em Direito (Filosofia e Sociologia do Direito) pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Em 2008, foi Visiting Fellow do Watson Institute for International Studies, da Brown University. Realizou cursos em Direitos Humanos pela Universidade Internacional da Andaluzia (Espanha), pelo Instituto Interamericano de Direitos Humanos (Costa Rica) e pela Universidade de Oxford (Inglaterra). De 2002 a 2005, foi Secretário Executivo da Plataforma Interamericana de Direitos Humanos, Democracia e Desenvolvimento (PIDHDD). Atuou em diferentes organizações nacionais, regionais e internacionais. Tem interesse e desenvolve pesquisas em estudos críticos da globalização e da governança global, direitos humanos, atores não-estatais e cooperação internacional para o desenvolvimento. É membro da Associação Brasileira de Relações Internacionais (ABRI), da Associação Brasileira de Ciência Política (ABCP) e da International Studies Association (ISA).

1. Qual sua análise da conjuntura internacional atual para proteção dos Direitos Humanos e responsabilização de empresas por violações destes?

Entendo que temos uma conjuntura bastante difícil. Depois de décadas de afirmação de direitos no âmbito internacional com processos que vão desde a Declaração Universal (1948) até as Conferências da década de 1990, o que se observa é uma virada gradativa da ONU para uma agenda do mínimo e para uma aliança com o capital transnacional, traduzidas sobretudo pelos Objetivos de Desenvolvimento do Milênio e pelo Pacto Global, ambos de 2000. Penso que vivemos um momento crítico da construção do liberalismo nas relações internacionais, o que evidencia ainda mais como as normas até então construídas também cumpriam um papel de legitimação sistêmica. Na atualidade, a conjuntura é ainda pior, pois a onda neoliberal “empurra” a resolução das violações de direitos humanos para “arranjos” que dependem da boa vontade das empresas.

2. Como você enxerga o processo de construção do Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos? Quais os prospectos para esse processo? Você acredita haver alguma alternativa com perspectiva de melhores resultados?

A construção do Tratado é essencial para os movimentos que lutam globalmente contra os abusos, as violações de direitos humanos, executadas pelo poder corporativo. Há que se lutar para que o processo gere visibilidade sobre as violações e aprofunde o papel histórico que as corporações têm tido nas violações de direitos. Menos importante do que os resultados a que o Grupo de Trabalho do Tratado poderá chegar é manter um bom nível nos debates. Para tanto, é necessário que os Estados que votaram pelo Tratado não cedam em nada nas primeiras etapas. Estar em debate um Tratado na ONU dá força para os movimentos e organizações sociais seguirem avançando nas lutas locais/nacionais.

3. Qual a sua avaliação do trabalho realizado por John Ruggie enquanto Representante Especial do Secretário Geral da ONU para Direitos Humanos e Empresas? Após o início das atividades do Grupo de Trabalho da ONU na temática ainda persiste a tese de que estes espaços estão legitimando as empresas transnacionais como poderosos atores internacionais e legitimando o discurso da Responsabilidade Social corporativa?

John Ruggie é totalmente eficiente no que faz e sabe o que está fazendo. O trabalho por ele realizado foi amplo, com muitas consultas a diferentes atores e em diferentes regiões. Trata-se de uma grande liderança que realizou um trabalho incrível. Contudo, o Mandato de Ruggie (2005-2011) e os Princípios que dele resultaram, assim como o Grupo de Trabalho e os Fóruns anuais representam no final das contas um atraso de 15 a 20 anos em responder à demanda de normas obrigatórias que permitam o julgamento em cortes internacionais dos responsáveis pelas corporações que violam direitos humanos. Ruggie remete a responsabilidade para os Estados (inclusive de julgar as empresas), o que não resolve a situação. Enfim, como consta de minha Tese de Doutorado, trata-se de manter esses processos (Pacto Global, Mandato de Ruggie, Grupo de Trabalho) ocorrendo para deslegitimar alternativas de normas mandatórias e para seguir legitimando o duplo e contraditório discurso das empresas que dizem “eu sou socialmente responsável”, mas “não posso ser responsabilizada”. A ideologia neoliberal reforça a idéia de que as empresas são mais eficientes que os Estados e que o melhor é sempre garantir parcerias com elas. As organizações internacionais não querem entrar em conflito com o capital transnacional, pois

hoje dependem do financiamento de grandes empresas para cumprir suas atividades, inclusive para manter o funcionamento do Pacto Global, o que é um absurdo.

4. Qual sua opinião sobre a cotação do nome de John Ruggie para “Chairman” do Grupo de Trabalho Intergovernamental para coordenação do processo de construção do Tratado Internacional sobre Empresas e Direitos Humanos?

Significaria enterrar de vez o processo. Para ele, é essencial conseguir a posição para seguir sendo a liderança central na construção da governança global de empresas e direitos humanos. Para o Norte Global (Estados Unidos, Canadá, Europa), Ruggie é o que pode com requinte e elegância prevenir a possibilidade de avanços mais contundentes.

5. Qual a sua análise do mandato do Grupo de Trabalho da ONU sobre Direitos Humanos e empresas?

Não trouxe nenhum avanço. Trata-se de uma perda de tempo.

6. Qual a importância do desenvolvimento de Planos Nacionais de Ação para a proteção e respeito aos Direitos Humanos por empresas, e o acesso a reparação para as vítimas de violações destes direitos?

Esse debate está bastante esvaziado, pois toma como base os princípios de Ruggie. E sempre passa por uma ideia de diálogos e mais diálogos e mais diálogos com as empresas. Ainda que seja necessário avançar no âmbito nacional, com a globalização do capital fica cada vez mais claro que é essencial um Tratado mundial.

7. Haveria, segundo sua opinião, uma polarização entre os processos paralelos do Tratado Internacional e as atividades do Grupo de Trabalho da ONU na temática? Por quê?

Não há polarização. O que há a partir de agora é um vazio (o GT e os Fóruns) e um potencial (o novo GT – esse de verdade com todos os Estados e outros atores discutindo algo concreto). Esse último processo claramente “engole” o anterior, mas está tentando ser engolido pelo primeiro. Fica claro que as empresas não têm interesse em diálogos e espaços de construção, o que é evidenciado pela grande quantidade de empresas que não enviam Comunicações de

Progresso ao Pacto Global ou mandam relatórios padronizados e frios desprovidos de conteúdo e por elas mesmas avaliados, assim como pelo esvaziamento do número de empresas participantes na última edição do Fórum na ONU.

Se o GT do Tratado não ceder aos que querem que Ruggie comande, aí estará o foco dos debates. Se ceder, o foco também estará nos debates do Tratado (e não mais no GR e nos Fóruns), mas será esvaziado pelos inúmeros movimentos, ONGs e redes que estão envolvidos na agenda.

8. Como você avalia o papel da sociedade civil internacional (organizações não governamentais e movimentos sociais) no processo de construção de uma agenda internacional em Direitos Humanos e empresas?

Penso que são atores essenciais pelo papel que têm de dar visibilidade às violações que estão ocorrendo em todo o mundo, produzir relatórios e análises quase sempre de alta qualidade para sustentar a necessidade de normas vinculantes. Penso que devem manter ações conjuntas de impacto internacional com vistas ao Tratado. Porém, penso que os que trabalham com “empresas e direitos humanos” nessas organizações devem investir de 10 a 20% de seu tempo com o Tratado, já que a maior parte do tempo deve estar voltada para as lutas mais concretas e cotidianas locais e nacionais, para os enfrentamentos mais diretos que inclusive produzem as bases para os debates do Tratado.

9. Quais os desafios atuais na área e as possíveis armadilhas para o desenvolvimento do debate sobre Direitos Humanos e empresas?

- as contínuas ameaças e atentados sofridos pelos defensores de direitos humanos;
- o jogo perverso dos europeus (que não votaram pelo Tratado, demandam Ruggie, chantageiam com o financiamento e tentarão sempre boicotar o processo por dentro); os Estados Unidos são mais sinceros – não apoiam e ponto;
- a crise econômica mundial que começa a atingir a periferia do sistema e, assim como nos anos 80, pode fazer com que os Estados do Sul retrocedam nessa agenda, pela necessidade de receber investimentos do capital estrangeiro. Nesse sentido, há que observar especialmente a postura da China diante dessa agenda.

ANEXO D – ENTREVISTA COM GONZALO BERRÓN

(Entrevista realizada por e-mail em 25.03.2015)

0. Dr. em Ciencia Política pela USP. Diretor de Projetos da FES – Fundação Friedrich Ebert. Fellow do Transnational Institute. Assessor da Confederação Sindical das Américas. Assessor da SRI da CUT. Coordenador da Aliança Social continental. Membro da REBRIP e da Campanha Global “*Dismantle Corporate Power and Stop Impunity*”.

1. Qual sua análise da conjuntura internacional atual para proteção dos Direitos Humanos e responsabilização de empresas por violações destes?

A conjuntura ficou melhor depois da grande crise económica global, na qual as corporações financeiras ficaram expostas no tipo de crimes e ações irresponsáveis que levaram ao estouro nos Estados Unidos e depois na Europa. Isso deu visibilidade ao problema, ajudou a entender também o problema da concentração económica (99% vs 1%), e a identificar outro tipo de condutas atentatórias dos direitos humanos em sentido amplo (ambiental, económico e social). Ao mesmo tempo, a crise fortalece o fenómeno de concentração o que significa mais poder para as TNCs e maior influência política.

2. Em que consiste a proposta do Tratado dos Povos? Como esse processo tem se constituído? Quantas organizações estão envolvidas?

O Tratado dos Povos é uma resposta a esse fenómeno próprio da globalização liberal de dar muitos direitos às TNCs e poucos aos povos, ou melhor, retirada direta de direitos ou das condições que fazem eles possíveis. É uma resposta também à baixa confiança nas instituições multilaterais, seja pela baixa eficiência na aplicação de normativas vigentes, ou pela inexistência proposital delas – ou pelo viés “voluntarista” que elas tem tido -, o fenómeno da “captura corporativa” tem ajudado a criar esse mal-estar e desconfiança. Por isso a Campanha, depois de muitas consultas, decidiu por um instrumento que represente a necessidade dos povos, das comunidades afetadas prescindindo da vontade da UN para atender a situação delas.

O processo ainda está em andamento. Começou com essa rodada que deu origem a ideia do Tratado, depois foi criado um grupo de trabalho dentro da campanha que criou uma primeira versão, fizemos mais uma rodada ampla de consulta com ativistas/especialistas e fechamos

finamente o Documento Base, em 2015 estamos realizando a consulta global para mobilizar em volta da ideia, ao mesmo tempo em que esse envolvimento proporciona legitimidade e volume político à iniciativa. A campanha é conformada por 190 organizações.

3. Qual a importância da realização de tribunais populares para a consolidação deste processo?

Os tribunais são ferramentas de visibilização da lutas concretas dos povos contra os crimes das TNCs, ajuda a pressionar as companhias e os estados sede ao mobilizar a opinião pública em favor dos afetados. Ao mesmo tempo, são uma ferramenta para mostrar como funciona a arquitetura jurídica que protege às empresas – arquitetura da impunidade – a través dos exemplos da prática concreta. Ajuda, finalmente, a visualizar o que nós chamamos de caráter sistêmico da atuação das TNCs, igual em todos os países, em todos os setores...

Tem sido um elemento para entrelaçar as lutas.

4. Quais as expectativas de produção de resultados em relação à pressão popular gerada pela campanha para o Tratado dos Povos?

Maior mobilização em volta do tema, mais pressão sob os governos pode redundar em melhores normas no nível doméstico e internacional para parar a impunidade na qual atuam as empresas. É ao mesmo tempo a nossa referência para atuar sobre o processo aberto em julho de 2014. De fato, essa abertura é um dos seus frutos!

5. Em que medida este processo social se relaciona com as demais iniciativas na área, como o Tratado Internacional e as atividades do Grupo de Trabalho da ONU?

Um pouco é o que falei acima. O TP é uma ferramenta de mobilização em volta do tema, essa mobilização serve para pressionar o processo do IG e o Tratado da ONU e outros processos em andamento no nível doméstico, regional e internacional.

6. Quais os próximos passos para construção do Tratado? E quais os desafios encontrados para viabilizar tamanha mobilização global em torno de uma temática?

Depois desse ano de consulta – que tal vez seja mais extensa – a ideia é ter uma campanha mais sólida, com mais apoio político no nível global. Faremos uma assembleia simbólica em dezembro. E com certeza depois iremos pressionar os governos com essa ferramenta – uma versão curta será introduzida no processo do IG, no próximo estágio há a ideia de utilizá-lo como a norma de referencia nos tribunais populares.