

RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA E A PRIVATIZAÇÃO DA REGULAÇÃO: ANÁLISE CRÍTICA DAS INICIATIVAS MULTISSECTORIAIS E SEUS IMPACTOS SOBRE OS DIREITOS FUNDAMENTAIS

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AND THE PRIVATIZATION OF REGULATION: A CRITICAL ANALYSIS OF MULTISECTORAL INITIATIVES AND THEIR IMPACTS ON FUNDAMENTAL RIGHTS

MEIRE APARECIDA FURBINO MARQUES¹

JOSÉ ADÉRCIO LEITE SAMPAIO²

RESUMO

Neste artigo, analisa-se criticamente a ascensão da regulação privada no contexto de globalização e de crescente influência de empresas transnacionais, destacando suas implicações para os direitos humanos fundamentais, inclusive trabalhistas e ambientais, além do impacto na democracia e soberania. Questiona-se se a privatização de funções estatais, com a assimetria de poder entre os atores, a falta de legitimidade democrática e a ausência de mecanismos de controle efetivos, é capaz de impedir a violação de direitos e promover justiça social. Aplicou-se o método dedutivo-qualitativo, com revisão de literatura estrangeira sobre regulação privada e governança global para apresentar conceitos e exemplos de violações de direitos humanos e ambientais. Conclui-se que a regulação privada (*soft law*) pode ser um complemento valioso à regulamentação pública, todavia, não a substitui. Por essa razão,

- 1 Doutora e Mestre em Direito público pela PUCMINAS. Pós-graduada em Direito Constitucional com ênfase em Direitos Fundamentais pela CERS (2022); pós-graduada em Direito Tributário pela Universidade Anhanguera- UNIDERP; pós-graduada em Direito Público pelo Unicentro Newton Paiva (2003). Servidora efetiva do Tribunal de Justiça do Estado de Minas Gerais; Professora de Direito na pós-graduação da PUCMinas. Professora de Direito (graduação e pós-graduação) na Faculdade de Sabará/MG. LATTES iD: <http://lattes.cnpq.br/2767731526290041>. ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0003-4463-9554>.
- 2 Possui graduação em Direito pela Universidade Federal de Minas Gerais (1992), mestrado em Direito pela Universidade Federal de Minas Gerais (1997), doutorado em Direito pela Universidade Federal de Minas Gerais (2001) e pós-doutorado pela Universidad de Castilla la Mancha (2018). Atualmente é professor adjunto III da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, Professor dos Cursos de Mestrado e Doutorado em Direito da Escola Superior Dom Helder Câmara, na área de concentração "Direito Ambiental e Desenvolvimento Sustentável", professor titular da Escola Superior Dom Helder Câmara e Procurador da República do Ministério Público Federal. Membro de conselhos editoriais de diversas revistas acadêmicas. LATTES iD: <http://lattes.cnpq.br/6500803835232465>. ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-9452-4811>.

Como citar esse artigo:/How to cite this article:

MARQUES, Meire Aparecida Furbino; SAMPAIO, José Adércio Leite. Responsabilidade social corporativa e a privatização da regulação: análise crítica das iniciativas multissetoriais e seus impactos sobre os direitos fundamentais. **Revista Meritum**, Belo Horizonte, v. 20, n. 1, e-2012504, 2025. DOI: <https://doi.org/10.46560/meritum.v20i1.10287>.



Este trabalho está licenciado sob uma Licença Creative Commons Atribuição-NãoComercial-SemDerivações 4.0 Internacional.

DOI: 10.46560/meritum.v20i1.10287.

e-2012504

devem ser feitas abordagens multifacetadas para enfrentar os desafios da governança global e para garantir o respeito aos direitos humanos em um mundo cada vez mais interconectado.

Palavras-chave: direitos humanos/fundamentais; regulação pública e privada; *soft-law*; *hard-law*; governança global.

ABSTRACT

This article critically analyzes the rise of private regulation in the context of globalization and the growing influence of transnational corporations, highlighting its implications for fundamental human rights, including labor and environmental rights, as well as its impact on democracy and sovereignty. The article questions whether the privatization of state functions, with the power asymmetry between actors, the lack of democratic legitimacy, and the absence of effective control mechanisms, is capable of preventing rights violations and promoting social justice. A deductive-qualitative method was applied, with a review international literature on private regulation and global governance to present concepts and examples of human rights and environmental violations. It is concluded that private regulation (soft law) can be a valuable complement to public regulation; however, it does not replace it. For this reason, multifaceted approaches must be taken to face the challenges of global governance and to guarantee respect for human rights in an increasingly interconnected world.

Keywords: human Rights / fundamental rights; public and private regulation; soft law; hard law; global governance.

1. INTRODUÇÃO

É notória a rápida alteração de padrões no que se refere à indústria e comércio nos últimos tempos. A globalização corroborou para o desenvolvimento de um novo modelo de capitalismo que repercute nas relações de trabalho, nas necessidades das pessoas e nos seus comportamentos, causando impactos no meio ambiente. Percebe-se a verticalização da cadeia de organizações corporativas, que permite que elas estejam em vários pontos do globo, simultaneamente, ainda que fisicamente estejam instaladas em local determinado. Diante da concorrência internacional e da assimetria de poder, direitos são sacrificados, a exemplo dos direitos trabalhistas e previdenciários.

Percebe-se que as grandes corporações transnacionais têm expandido sua influência sobre aspectos antes restritos à competência exclusiva do Estado. Esse fenômeno impulsionou o surgimento das chamadas iniciativas regulatórias privadas, que operam mediante códigos, padrões e protocolos de responsabilidade socioambiental, configurando um sistema de "soft law".

A regulação privada proporciona benefícios, a exemplo de flexibilidade e de redução de custos. No entanto, sua atuação substitutiva à legislação estatal suscita questões significativas sobre a delegação de funções típicas do Estado, como legislar e fiscalizar, e o impacto dessa transferência para a preservação de direitos fundamentais.

Neste cenário, busca-se analisar as vantagens e desvantagens da regulação privada, especialmente, no contexto de privatização de funções estatais e suas implicações para a proteção dos direitos humanos e para o equilíbrio democrático nas democracias moder-

nas. Além disso, busca compreender como a regulação privada afeta a capacidade dos Estados de manter controle soberano sobre questões que envolvem o bem público e os direitos dos indivíduos. A partir dessa análise, questões sobre as assimetrias de poder e a possível erosão dos direitos fundamentais frente à expansão do poder corporativo.

Trata-se de pesquisa de caráter bibliográfico e documental, com revisão de literatura estrangeira sobre a temática, a fim de embasar a discussão teórica acerca da transição da regulação pública para a privada. A pesquisa utiliza fontes acadêmicas e normativas que abordam tanto o conceito de regulação privada quanto os desafios que esse modelo impõe ao sistema de governança global e aos Estados-nação.

Ao final, aponta-se que a regulação privada, embora possa ser vantajosa em termos de adaptação às demandas econômicas globais, impõe desafios consideráveis para o sistema democrático e para a proteção dos direitos humanos. Conclui-se que a regulação privada não deve ocupar o lugar dedicado às normas estatais e internacionais, pois cabe a estas limitar abusos e proteger o interesse público. Assim, para assegurar uma governança equilibrada no contexto da globalização, é essencial estabelecer limites claros para a atuação privada e fortalecer o papel do Estado na salvaguarda dos direitos fundamentais, buscando uma articulação entre as esferas pública e privada que garanta a preservação da soberania e da democracia.

2. CAPITALISMO DE FRAGMENTAÇÃO

As empresas multi e transnacionais impulsionaram a globalização a partir dos anos 1980 e foram as mais beneficiadas por ela. No início da década de 1990, havia cerca de trinta e sete mil empresas transnacionais no mundo, noventa por cento delas sediadas nas catorze maiores economias, contando com mais de cento e setenta mil filiais no estrangeiro. Na primeira década do século XXI, já eram setenta e nove mil transnacionais com cerca de setecentos e noventa mil afiliadas no exterior (UNCTAD, 2007). Esses números devem ser ainda maiores, pois subavaliam as empresas que operam como corporações transnacionais, tanto devido a dificuldades de medição, quanto pela dificuldade de identificá-las na variedade de organização das atividades transnacionais, fundada em acordos não patrimoniais como subcontratação, franquia e licenciamento, bem como em alianças estratégicas. Esses acordos e alianças se dão com baixo investimento estrangeiro direto, sendo apenas parcialmente capturados pelos registros de alocação formal de recursos ou de participação acionária. Calcula-se que oitenta por cento do comércio global se acha vinculado a redes globais de produção das transnacionais (UNCTAD, 2013). De fato, as subsidiárias com funções de suprimento, produção e distribuição em mercados geograficamente próximos, foram, em grande medida, substituídas por uma cadeia vertical de organizações corporativas, espalhadas em diversas regiões do globo e submetidas à coordenação de grandes empresas sediadas principalmente nos países desenvolvidos (Gereffi, 2014).

A mudança na produção do mundo desenvolvido para o mundo em desenvolvimento, combinada com as redes fragmentadas de produção global, impactou sensivelmente as relações econômicas, políticas e sociais nos espaços internos e globais (Nolan, 2021). As empresas fordistas da década de 1950 e as franqueadas da década de 1990, embora tenham continuado a existir, perderam seu protagonismo para as novas organizações integradas pela cadeia global de suprimento (Tsing, 2009)³, “de valor” (Porter, 1985; Gereffi, 2014⁴) ou “de mercadorias (‘commodities’)” (Tsing, 2009, p. 149; Selwyn, 2015).⁵ No topo dessa cadeia, estão as grandes empresas sediadas nos países mais ricos que detêm um alto poder comercial e de alocação de rendas ao longo da cadeia, retendo para si o maior volume dos recursos (Danielsen, 2021). A coordenação utiliza variadas técnicas ou práticas institucionais como contratos de fornecimento, códigos de conduta corporativos, processos de monitoramento, obrigatoriedade de relatórios, auditoria e diligência de fornecedores, políticas de subcontratação e de sanções comerciais no caso de descumprimento das regras e princípios, impostos por ela. Na ponta da cadeia, há muitos fornecedores (“*multisourcing*”) que competem entre si para celebrar seus negócios, o que os torna mais susceptíveis e, ao mesmo tempo, receptivos ao comando central (Kaplinsky, 2005).

Em geral, os contratos tendem a ser bem mais favoráveis à empresa líder da cadeia, dando a ela a propriedade intelectual sobre inovação e sobre os ativos de marca, por meio de autorizações e licenciamento, bem como por gerenciamento de estoque e produção que reduzem a possibilidade de transferência de tecnologia. Eles também costumam estabelecer um planejamento tributário que diminui o risco de responsabilidade fiscal global e a maximização dos retornos (Danielsen, 2021)⁶. Nesse ambiente negocial, o poder dos Estados, especialmente dos mais pobres, é reduzido significativamente, submetendo-se eles mesmos às imposições das líderes, visando assegurar que as empresas domésticas vençam a concorrência internacional e garantam empregos locais ainda que ao custo de rebaixamento dos direitos trabalhistas e previdenciários (Kaplinsky, 2005; Danielsen, 2021).

O nível de sofisticação do domínio corporativo envolve o papel da cultura nos diferentes níveis de cadeias de suprimento para moldar as percepções, o modo de produção, de marketing e de consumo (Hughes; Reimer, 2004). A economia, até bem pouco, negligenciava esse papel, entendendo que a cultura de cada lugar era irrelevante ou, quando

3 Como salienta Tsing, as cadeias de suprimento não são a única forma contemporânea de capitalismo global. As franquias continuam a se multiplicar, os derivativos financeiros mantêm um papel significativo na intermediação e “geração” de retornos, as empresas de tecnologia da informação e da comunicação assumem o protagonismo em novas formas de negócio e de crescimento. São modelos que não se opõem, mas se alimentam mutuamente. Uma nota importante: a cadeia de suprimento ou de abastecimento (“supply chain”) envolve diversas etapas que vão das compras de insumos e matéria-prima, à produção, transporte, distribuição, armazenamento e venda (Tsing, 2009).

4 Embora muitas vezes usados como sinônimos, há diferenças entre os termos “cadeia de suprimento” e “cadeia de valor”. A primeira cuida das etapas de produção e venda do produto. A segunda visa, por meio de diferenciais qualitativos, inovações e marketing, aumentar o valor do produto à medida que se move ao longo da cadeia de suprimento, notadamente pela percepção do consumidor (Porter, 1985). Os problemas de assimetria de poder e impactos sobre direitos e o ambiente na cadeia de valor podem ser iguais ou até mais graves aos que se verificam na cadeia de suprimento, pois o ganho de valor tende a ser mais significativo em seu topo (Werner et al., 2014). No entanto, seus defensores veem nela a oportunidade de as instituições voltadas para o desenvolvimento econômico reduzirem a pobreza e as externalidades negativas (Gereffi, 2014).

5 Há quem prefira “capitalismo da cadeia de suprimentos”, empregando os outros termos, como “cadeias de commodities”, para a história mais longa da manufatura e do comércio (Tsing, 2009, p. 149).

6 Para aumento da rentabilidade, cerca de quarenta por cento dos lucros das grandes empresas (o dobro no caso das americanas) são transferidos para paraísos fiscais. Se fossem realocados para seus países de origem, haveria um aumento importante na renda nacional (Torslov et al., 2020).

muito, um apêndice das abstrações econômicas (Tsing, 2009). O novo modelo procura usar os fatores não econômicos, como gênero, raça, etnia, nacionalidade, religião, sexualidade, idade e condição de cidadania, para mobilizar os consumidores e trabalhadores a enxergarem a atividade ou produto como expressão ou continuidade desses fatores. Estes são usados como traços de identidade com a empresa, promovidos pela marca e pela atividade laboral. As crenças religiosas, por exemplo, são incorporadas no processo produtivo e comercial, levando os trabalhadores a verem seu desempenho como realização de sua fé, ofuscando os conflitos típicos das relações trabalhistas (Tsing, 2009).

Esse processo identitário também ocorre com o “culto ao empreendedorismo”, alimentado pelo sonho de enriquecimento gerado pela iniciativa de tornar-se chefe de si mesmo. Na prática, deixa-se a condição de trabalho subordinado em troca de contrato de prestação de serviço com as grandes empresas sem garantias trabalhistas (Aggestam, 2008; Rehn *et al.*, 2013). Movida pela pressão das grandes empresas e pelo elixir do crescimento, a legislação sofre alterações para abrigar e legitimar as novas relações, reduzindo ou excluindo as reivindicações. A autoexploração e a superexploração se alimentam reciprocamente (Tsing, 2009). A precarização do emprego ou de formas do “empreendedor contratado”, a informalidade e o subemprego, embora mais fortes nos Estados do Sul Global e, mesmo dentro deles, em grupos sociais mais do que em outros, ocorrem, também, nos centros mais ricos, gerando a “massa marginal” que deprime a renda dos trabalhadores e reduz seu poder de reação local e global (Marx, 1867; Kashmir; Carbonella, 2014). O consumidor, não mais os trabalhadores, torna-se a força motriz das mudanças contra o trabalho escravo e a degradação ambiental. A substituição da força social de resistência é estratégica, pois apaga as diferenças entre ricos e pobres, entre o que trabalha e o que consome, estimulando o próprio consumismo (Frank *et al.*, 2003).

Os “novos” revolucionários são vítimas da própria tragédia, pois o apagamento das diferenças é, em verdade, uma velação do conflito real e uma mercantilização da justiça social com a ajuda do marketing e da mídia (Hilton, 2005; Tsing, 2009)⁷. Um apagamento, uma velação e um distanciamento, pois as campanhas não evitam o desrespeito aos direitos e ao ambiente nos espaços territoriais distantes, apenas deixam de ser atribuíveis diretamente às empresas líderes. São aquelas corporações situadas na invisibilidade das campanhas de marketing e do mapa que continuam a perpetrar os abusos. As mesmas que, dentro da névoa das cadeias, vendem seus produtos às empresas líderes. Os Estados não querem, ou não podem, regular plenamente essas atividades no âmbito doméstico. No plano externo, as iniciativas são também muito tímidas (Drezner, 2004; Abbott; Snidal, 2009). Na prática, as empresas transnacionais são tão ou mais poderosas que os Estados e, no entanto, são menos responsáveis que eles (Newell, 2000). Há, portanto, uma “disjunção” entre a realidade e a política, entre a economia e o direito, uma lacuna danosa de regulação na chamada “governança global” (Haas, 2004; Ruggie, 2018), que têm sido supridas pela regulação privada (Vogel, 2010).⁸

7 Essa estratégia também se aplica à política com a transmigração (ou sublimação) dos problemas reais para uma crítica cultural contra o globalismo (genericamente pensado), um sistema de justiça e de direitos a favor dos criminosos, uma política contra os valores fundantes da família e da propriedade. A política se torna uma questão estética, de atitude e estilo de vida pessoal (Frank, 2003; Hedden, 2004).

8 Os termos “regulação” e “regulamentação” têm sido empregados como sinônimos. No texto, faz-se uma diferença. “Regulamentação” se refere à aprovação de normas sobre um determinado objeto. “Regulação” tem um sentido mais amplo: trata-se

3. A REGULAÇÃO PRIVADA NO AMBIENTE DE GOVERNANÇA GLOBAL

A partir da década de 1990, escândalos envolvendo grandes empresas como C&A, Citibank, Disney, Freeport Mining, Gap, Hennes & Mauritz, Home Depot, Ikea, Levi Strauss, Nestlé, Nike, Rio Tinto, Shell, Starbucks e Tiffany's, com acusação de violações dos direitos humanos em países mais pobres, principalmente, por subsidiárias e fornecedores, despertou o interesse da mídia e da opinião pública mundial, levando a uma série de campanhas de movimentos sociais e de consumidores com ameaças de boicotes a seus produtos (Boiral, 2003; Vogel, 2010). Esses episódios ampliaram as reivindicações de que fossem aprovadas pelos Estados e Organizações intergovernamentais regulamentações obrigatórias às empresas transnacionais para proteção dos direitos humanos e do ambiente (Blendell, 2004). A quase totalidade desses esforços, todavia, foram em vão. No âmbito das Nações Unidas, por exemplo, nem mesmo a proposta de aprovação de um código de conduta vinculante que vinha sendo elaborada desde os anos 1970 foi adiante (Sagafi-Nejad; Dunning, 2008). A tese predominante defendia as soluções de mercado como forma mais ágil e efetiva para equacionamento das externalidades negativas (Nolan, 2021). Sob aquelas ameaças reputacionais e a inspiração do modelo mercadológico, as empresas passaram a incorporar as ideias de Responsabilidade Social Corporativa (RSC), baseada no voluntariado. Muitas delas aprovaram códigos de conduta, em princípio, elaborados por elas próprias, que estabeleciam protocolos e padrões de respeito aos direitos humanos e ambientais a serem seguidos em suas atividades e por seus fornecedores. Para reduzir as desconfiças sobre a efetividade dessas medidas, algumas recorreram em sua abordagem na elaboração do código, os diversos "stakeholders", ou partes interessadas, como, empregados, clientes, fornecedores e representantes da sociedade em geral (Baumann-Pauly *et al.*, 2017).

Um passo adiante passou a ser dado com a adesão a entidades civis, sem fins lucrativos, que se especializaram tecnicamente na elaboração de códigos, padrões e protocolos de responsabilidade socioambiental, contando com a participação da variedade de partes interessadas. Havia muitas vantagens na adesão. Em primeiro lugar, as empresas poderiam contribuir na elaboração das normativas. Depois, a adoção de parâmetros sociais ou ambientais mais elevados, embora pudesse aumentar os custos empresariais, tendia a persuadir os concorrentes a fazerem o mesmo, pelos riscos de perderem imagem e, com ela, consumidores.⁹ Havia ainda um perigo de contágio que levava as empresas do mesmo setor ou segmento a se unirem no projeto coletivo: a acusação de uma delas tenderia, no mínimo, a gerar desconfiça de que as demais estariam na mesma situação. A atuação comum delas, além de possibilitar a aprendizagem mútua, permitiria uma resposta coletiva mais eficaz às pressões da mídia e dos ativistas.

da organização e do controle da atividade econômica social por meio da elaboração, implementação, monitoramento e aplicação de normas (Abbott; Snidal, 2009). A Governança se refere aos sistemas de normas, regras, instituições e práticas por meio das quais qualquer coletividade, local, regional, nacional ou global, administra seus assuntos comuns. Essa definição abrange tanto a direção estatal quanto os modos privados de governança (Levy; Newell, 2005; Ruggie, 2014).

9 Há diversos estudos que demonstram um "efeito manada" no âmbito corporativo: as empresas frequentemente adotam estruturas e práticas semelhantes às de outras empresas em seu setor (Lieberman; Asaba, 2006; Vogel, 2010).

Enfim, as entidades multissetoriais davam maior legitimidade e crédito à regulação se comparadas a iniciativas individuais de cada empresa (Vogel, 2010). No final do século XX, havia um plexo de normas, padrões e protocolos aprovados tanto individualmente, pelos Estados, empresas e organizações não governamentais; quanto, por dois desses atores ou, ainda, pelos três, a comporem um “triângulo de governança” global (Abbott; Snidal, 2009).

Os Estados, por exemplo, além da aprovação de leis domésticas, podem celebrar acordos entre si e, principalmente, no âmbito de uma organização intergovernamental com a definição de padrões e protocolos aplicáveis às empresas. As diretrizes da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), para as Empresas Multinacionais de 1976, são um exemplo. No segundo vértice, estão as iniciativas das empresas, especialmente por meio de políticas de responsabilidade social corporativa. No terceiro, situam-se as contribuições de Organizações Não Governamentais (ONGs), como as “Diretrizes de Direitos Humanos da Anistia Internacional para Empresas”, de 1997, e os Princípios Globais de Sullivan sobre justiça econômica e social, de 1999. Estados e ONGs podem formar parcerias como “TCO Development” sobre padrões ambientais para a área de tecnologia da informação de 1993. O Pacto Global da ONU envolveu, basicamente, o Secretariado das Nações Unidas e outras organizações intergovernamentais com empresas, contando com limitada participação da sociedade civil. As parcerias de empresas e ONGs resultaram em diversas iniciativas como a “Fair Labor Association” (FLA), de 1990, a “Forest Stewardship Council” (FSC) em 1993, a “Fairtrade Labelling Organisation”, de 1997, a “Global Reporting Initiative” (GRI), de 1997, “Social Accountability International” (SAI) de 1997, a “Marine Stewardship Council” (MSC), de 1997, e “Roundtable on Sustainable Palm Oil” (RSPO), de 2004. Dentre as parcerias tripartites está a “Declaração sobre Empresas Multinacionais e Política Social da OIT”, de 1977, os “Princípios Voluntários sobre Segurança e Direitos Humanos” em 2000 e o “Esquema de Certificação do Processo de Kimberley”, de 2003 (Abbott; Snidal, 2009; Kohl, 2020). Algumas dessas iniciativas são voltadas para diferentes cadeias de suprimentos; outras, para setores econômicos ou regiões específicas (Brinks *et al.*, 2021). As iniciativas com vários “stakeholders”, acronimamente tratadas em inglês como “MSI”, também foram usadas, na forma de auditoria social, para aferir a conformidade das práticas àqueles protocolos e padrões. (Wells, 2007; Locke, 2013; Gordon, 2017).

A “International Organization for Standardization” (ISO), talvez seja a mais conhecida dentre elas, com quase vinte e duas mil normas ou “standards” sobre diversos domínios técnicos, contando quase todos com certificações¹⁰. Integra seus quadros cerca de cem mil especialistas da indústria e comércio, de governo, consumidores, organizações trabalhistas, órgãos da academia e de padronização e organizações não governamentais em mais de cento e sessenta países. Os poderes de seus membros são diferentes, todavia. Os membros plenos, assinantes e correspondentes participam do desenvolvimento de padrões internacionais; os assinantes não participam do desenvolvimento de políticas e apenas os membros plenos, representativos dos órgãos técnicos nacionais, participam

10 Dentre tantas normas, estão a ISO 14001 sobre gestão ambiental; a ISO 26000 sobre Responsabilidade Social, respeito aos direitos humanos e ao ambiente; e a ISO 37001, destinada a combater o suborno, por meio de uma cultura de integridade, transparência e conformidade com as leis e regulamentações cumpridas (Kohl, 2020).

da governança da entidade. Há, portanto, a predominância da representação dos órgãos técnicos de cada país, embora eles mesmos sejam entidades privadas sem fins lucrativos e representativos de diversos segmentos técnicos da sociedade (ABNT, 2018).

Cada uma dessas iniciativas procura estabelecer padrões para setores desregulados ou com baixa regulação do mercado global, como agricultura, calçado, energia, indústria de petróleo, mineração, pesca, silvicultura e vestuário (MSI; DHRC, 2017)¹¹. Os conteúdos regulatórios envolvem diferentes áreas, desde os direitos trabalhistas e governança ambiental, até direitos à terra e aos recursos naturais de povos indígenas (Brinks *et al.*, 2021). Existem mais de trezentos códigos setoriais ou de produtos, quase todos abordando práticas trabalhistas ou ambientais, quando não, ambos. Muitos setores e produtos costumam ser regidos por vários códigos. Mais de três mil empresas globais publicam regularmente relatórios sobre as práticas sociais e ambientais. Esse número cresce anualmente (Vogel, 2010).

As iniciativas adotam, em geral, mecanismos de “soft accountability”, baseados em relatórios e certificações que visam dar segurança aos consumidores, aos governos e ao público em geral de que as empresas respeitam os direitos humanos e adotam práticas ambientalmente responsáveis (Auld, 2014; Wettstein, 2022). As normas elaboradas por essas iniciativas integram o sistema de “soft law” privado (Beyerlin; Marauhn, 2011). A regulação privada (ou civil) vale-se, assim, da colaboração e parceria entre empresas, associações industriais, organizações não governamentais, agências estatais, investidores, acadêmicos, populações afetadas, organizações internacionais e, dadas as resistências do setor, alguns sindicatos laborais (Shailor, 2016; Baumann-Pauly *et al.*, 2017). Essa pluralidade de atores exige um exercício cuidadoso do discurso e da prática democrática que abrande, em grande medida, os interesses particularistas (Karassin; Perez, 2013). A regulação privada ainda tende a ser mais flexível e a permitir a adaptação normativa às mudanças rápidas, bem como a situações em que há uma heterogeneidade de matérias e pessoas reguladas, aumentando os desafios de uniformidade e de monitoramento (Coglianese; Lazer, 2003; Friedrich, 2013). Além disso, a sua aprovação se torna menos complicada, mesmo em assuntos complexos, se comparada com iniciativas públicas, porque conta com a participação direta daquelas pessoas. Os padrões privados que regem a medição e gestão de gases de efeito estufa, como o “Verified Carbon Standard” (VCS) e o “Gold Standard” (GS), por exemplo, além de dispensarem negociações árduas e, muitas vezes, infrutíferas, no âmbito das Nações Unidas sobre percentuais e metas de redução a serem alcançados, permitem que sejam usados como indicadores de cumprimento da Convenção-Quadro sobre Mudanças Climáticas e do Acordo de Paris (Green, 2013). Essa facilidade (ou menor dificuldade) de criação das regras se deve também ao

11 Ao longo da história do capitalismo, a autorregulação empresarial quase sempre precedeu à regulamentação estatal, passando a conviver com ela. As guildas medievais, por exemplo, exerciam uma ampla variedade de funções regulatórias, incluindo preço, entrada no mercado e controle de qualidade dos produtos. As regulações privadas contemporâneas são, todavia, diferentes das formas tradicionais de autorregulação das empresas. Muitos padrões técnicos tinham por objetivo reduzir os custos das transações de mercado. A regulação privada atual quase sempre leva à realização de gastos e a compromissos associados à mudança e ampliação das expectativas públicas de boas práticas corporativas. Além disso, as regulações atuais costumam ser decorrência de pressões políticas e sociais, enquanto as anteriores eram resultados de demandas internas. Enfim, as regulações clássicas são gestadas e administradas pela própria empresa. Atualmente, elas, além de serem transparentes, são desenvolvidas e monitoradas por partes interessadas, algumas, externas à empresa (Vogel, 2010).

fato de recorrerem a bases técnicas e ao conhecimento científico para estabelecer as bases do consenso (Loya; Boli, 1999).

Uma quarta vantagem seria o seu custo de implementação, tendo em vista que serão atores privados que a suportarão. Embora possa haver uma metarregulação estatal da aplicação privada, os recursos públicos despendidos serão menores do que os necessários no caso de uma intervenção regulatória completa por parte do Estado (Stoeckl, 2004). A redução de custo também deriva da possibilidade de haver instrumentos privados concorrentes - à diferença da regulação monopolista do Estado. A competição ainda ajudaria a aperfeiçoar os instrumentos regulatórios e atuaria como um sistema de controle recíproco de correção e eficiência dos modelos (Meidinger, 2006)¹².

4. CRÍTICAS ÀS INICIATIVAS REGULATÓRIAS PRIVADAS

Há diversas críticas direcionadas às iniciativas regulatórias multissetoriais. A primeira, mais óbvia, é a da privatização de duas funções típicas de Estado: a legislação e o exercício do poder de polícia. Ao retirarem a responsabilidade regulatória do Estado, elas vão além da influência indireta de lobbies na definição dos quadros de dominação, pois entregam para o mercado decisões importantes sobre a correção de práticas corporativas em domínios regulatórios muito sensíveis como os vínculos laborais, a liberdade de mercado, a proteção ambiental e as relações com os grupos mais vulneráveis da sociedade. A mudança do governo para a governança significa a entrega do direito e da autoridade para a economia e as empresas (Shamir, 2010). Não se trata apenas de um problema de melhor gestão corporativa ou de solução de problemas decorrentes das externalidades de mercado na economia política global, mas de uma questão intimamente política (Graz, 2022). A delegação traz consigo, portanto, problemas políticos e constitucionais relevantes. A começar pela relação que se estabelece entre Estados e mercados, com repercussões sobre os direitos fundamentais (ou humanos, na perspectiva transnacional) e o regime democrático (Scott *et al.*, 2011). Para muitos, trata-se da expressão jurídico-política da ideologia e discurso neoliberais, a remodelar as relações de poderes com a entronização do mercado e dos valores econômicos sobre a primazia de uma lista poluída de direitos humanos e fundamentais, fortemente ancorada no Estado (Hay, 2007; Bartley, 2022).

Com a regulação privada, é estabelecido um modelo de separação de poderes, normativa e factualmente assimétricos. No primeiro caso, porque se deparam órgãos constitucionais como Executivo e Legislativo com pessoas jurídicas privadas, formalmente, submetidas à jurisdição e à competência daqueles órgãos. No segundo, em sentido inverso, as empresas transnacionais detêm um poder real de influência superior aos órgãos constituídos. Não são definidos os instrumentos de freios e contrapesos dessa

¹² Pode-se, ainda, lembrar-se da insuscetibilidade de regulações privadas sobre direitos humanos e ambientais serem consideradas pela OMC (Organização Mundial do Comércio) como barreiras-técnicas ao comércio, como sucederia se se tratasse de normas estatais. As empresas podem exigir adesão aos padrões trabalhistas e ambientais de seus fornecedores globais como condição para fazer negócios com eles sem que haja possibilidade de a OMC intervir (Vogel, 2010).

nova separação, a não ser, formalmente, pela submissão destas àqueles, inaplicável, na prática, pela assimetria de poderes e pela organização descentrada e plurinacionais das empresas (Bartley, 2007). O constitucionalismo procurou definir e delimitar competências entre os órgãos de poder como meio de prevenir a tirania e assegurar os direitos fundamentais dentro de um dado território. A regulação privada, no âmbito da governança global, não conta com prévia delimitação dos poderes nomogênicos, sendo resultado do exercício da liberdade contratual e de associação (Cafaggi, 2010). Há, ainda, uma livre (ou quase livre) escolha dos regulados e dos destinatários sobre que regulação seguir (Ogus, 1995). Existe, enfim, uma diferença de objetivo da produção legislativa induzida nos dois casos: a regulação privada tem clara orientação para o mercado, ainda que destinada à garantia de direitos e políticas corporativas responsáveis, enquanto a regulação pública, constitucionalmente guiada, é, antes de tudo, norma de interesse público e de proteção dos direitos (Brunsson; Jacobsson, 2000; Scott *et al.*, 2011).

A regulação privada, ainda, leva à tona a questão da legitimidade. Não há processo eleitoral nem representação política ou cidadania institucionalizados nos circuitos deliberativos, mas arranjos decisórios entre vários atores. Como se observou, essa deficiência costuma ser afastada por existir consenso em torno das normas, baseado em razões técnicas, o que daria a elas o caráter apolítico e neutro. No entanto, esse fundamento, além de dogmático, e mesmo antidemocrático, não suporta a contradita de que não há *uma* verdade objetiva nem *uma* sabedoria científica indiscutível, capaz de convencer todas as partes interessadas de sua correção intrínseca. Na prática, a comunidade técnica costuma divergir sobre a abordagem ou solução a ser dada a grande parte dos problemas apresentados, em razão de diferentes filiações teóricas e da cultura jurídica e comercial em que está imersa (Bütthe; Mattli, 2011). O que se vê, de fato, são interações, ao mesmo tempo, conflituosas e colaborativas entre entidades de regulação privada, a comunidade técnica, as empresas, os Estados e as ONGs em vários momentos do processo regulatório (Bartley, 2022), além de uma competição quase desenfreada pelo reconhecimento da capacidade técnica e dos padrões adotados, que resultem em um maior número de signatários ou aderentes. O consenso sobre padrões e protocolos é antes um ajuste de concessões possíveis ou uma espécie de “armistício” de atores que lutam por influência e poder (Djelic; Sahlin-Andersson, 2006; Graz, 2022).

As iniciativas regulatórias não se cercam de todas as garantias democráticas existentes nos Estados democráticos, destinadas a minimizar a influência dos interesses dos mais poderosos nos processos decisórios. As empresas, às vezes apoiadas pelos Estados em que têm sede ou o principal centro de comando, dominam o processo regulatório de modo mais ou menos ostensivo (Braithwaite; Drahos, 2000). A falta de efetiva participação dos demais atores pode decorrer de diversos fatores. O próprio “design” institucional que dê exclusividade ou proeminência às empresas pode ser um deles. A responsabilidade social corporativa, ainda que conte com diversas partes interessadas, é, antes de tudo, uma iniciativa da empresa e, ao fim, prioriza a sua sobrevivência e um apelo mais ou menos sutil a sua imagem e reputação (Abbott; Snidal 2009; Levy *et al.*, 2016). As entidades regulatórias privadas, por seu turno, apresentam diferentes níveis de abertura à participação. Enquanto algumas como a “Global Reporting Initiative” (GRI) preveem processos participativos mais amplos, outras, como o FTSE e o Índice Dow Jones

de Sustentabilidade, oferecem poucas oportunidades de participação da sociedade civil, além de serem controlados por entidades empresariais (Karassin; Perez, 2018). A falta de representação efetiva das comunidades afetadas e, na maioria das vezes, a participação marginal de organizações sociais geram legitimamente desconfiança sobre a correção dos padrões adotados. Essa crítica é muito presente, por exemplo, no “Processo Kimberly”, que não incorpora uma abordagem adequada aos direitos humanos (Maguwu, 2021), e na certificação RSPO aplicada na Guatemala (Monge, 2021).

Mesmo nas entidades e iniciativas que garantem formalmente que todos os representantes das diferentes partes interessadas tenham direitos iguais de voto em suas deliberações, as representações da sociedade civil e dos grupos de afetados mais vulneráveis nem sempre dispõem de recursos para participar plenamente de todas as atividades e eventos (Abbott; Snidal, 2009; Fransen, 2012; Bartley, 2022). A falta de participação efetiva dos diversos setores representativos da sociedade pode ser causada não apenas por exclusão ou procedimentos pouco transparentes, mas também por participação incompleta ou “fantasma”, agravada pelos déficits de informação e conhecimento sobre a matéria e pela existência de crenças infundadas ou resultantes de posições ideológicas ou de poder (Büther; Mattli, 2011). A assimetria de poder econômico e de informação é significativa (Nolan, 2021), de forma a levantar suspeitas de que as organizações não governamentais sirvam apenas de instrumentos de legitimação do processo e das decisões (Martens, 2007; Fransen, 2012). Não se podem desconsiderar, nesse cenário, os problemas de paternalismo e conflito de interesses entre as organizações e seus representados, além da possibilidade de competição entre elas capazes de afetar as pautas defendidas e de reduzir a força de sua representatividade (Barnett; Finnemore, 2004; Abbott; Snidal, 2009).

Essas dificuldades na formação dos padrões também se estendem ao seu monitoramento. As instituições de auditoria e certificações convivem com um ambiente entre conflituoso e colaborativo, em que tentam sobreviver às desconfianças dos atores sociais e ao empenho de captura das empresas (Bartley, 2022). A auditoria social, destinada a avaliar o desempenho social e ético da empresa, é também vista com ressalvas, pois, ao seguir quase sempre o modelo de auditoria financeira e não ter competência para aprofundar nas investigações, apenas fornece resultados superficiais e de curto prazo, sendo incapaz de identificar as violações sistêmicas de direitos humanos (LeBaron; Lister, 2016). Chega-se a afirmar que o modelo de compliance de “check-list” cria uma relação de faz-de-conta entre fornecedores e compradores, em uma atitude de despistes de erros e desconformidades (Locke *et al.*, 2009). Na verdade, auditoria e o monitoramento são, em regra, mais dependentes das grandes empresas do que de qualquer outro tipo de parte interessada, devido à capacidade dessas empresas de exigir ou incentivar o cumprimento das normas e padrões ao longo da cadeia de suprimento e nem sempre as empresas querem ou, pragmaticamente, podem fazer essa exigência (Bartley, 2022). Na prática, relativamente poucos regulamentos privados são efetivamente cumpridos. A maioria deles cobre apenas uma minoria de produtores globais relevantes (Vogel, 2010). Essa deficiência, agravada pela falta de sanções, pode motivar as empresas a usarem as iniciativas privadas estrategicamente para evitar regulamentações públicas mais rigorosas (King; Lenox, 2000).

Outro déficit grave do regime de regulação privada é sua incapacidade ou falta de intervenção nos espaços mais frágeis da cadeia de suprimento. A quase totalidade das medidas de aperfeiçoamento dos padrões de responsabilidade se concentra nos empregados formais dos maiores fornecedores, não contemplando as empresas que se situam nos níveis inferiores da cadeia, onde costumam prevalecer a subcontratação e precariedade das relações laborais e com o ambiente (Posthuma, 2010; Labowitz; Baumann-Pauly, 2014). Em parte, esse fenômeno se deve ao fato de muitos países em desenvolvimento serem indiferentes ou se oporem aos esforços das entidades multisetoriais e das empresas de promoverem políticas de direitos e de proteção ambiental, por razões ideológicas e econômicas (Vogel, 2010).

A efetividade da regulação é ainda comprometida em razão da dependência da participação e vontade das empresas, o que dificulta a assunção de compromissos mais sérios e duradouros com as práticas de responsabilidade (Albin-Lackey, 2013). A competição entre os diferentes processos de certificação, em vez de propiciar melhorias e controles recíprocos, tende a ser aproveitada pelas empresas, estimulando aqueles que atendam mais diretamente aos seus interesses (Miller; Bush, 2015). A regulação privada geraria, assim, um sistema de normas, sem garantia de direitos (Bartley, 2018). A prova seria dada pela ocorrência de sérias violações de direitos em empresas certificadas. As tragédias ocorridas, por exemplo, na “Ali Enterprise re”, no Paquistão, que matou quase trezentos trabalhadores, e na “Tazreen re”, em Bangladesh, que matou cento e doze trabalhadores, aconteceram em fábricas certificadas. Assim também, a atividade rural na Flórida, envolvida com escravidão de imigrantes em 2008, haviam sido certificados como “socialmente responsáveis” por uma MSI (Estados Unidos, 2008; Nawaz; Linke, 2019).

A discussão de regulação privada e de governança global sugere que o Estado “bateu em retirada” (Strange, 1996). Em verdade, ele continua a desempenhar um papel relevante no processo capitalista, a misturar interesses geopolíticos e geoeconômicos (Bartley, 2022; Graz, 2022). Há, no campo de batalha, guerras de padrões e de certificação de alguns segmentos econômicos que contam com forças de empresas e governo estadunidenses, de um lado, e europeus, de outro (Botzem; Quack, 2006; Bütthe; Mattli, 2011). Em outras frentes regulatórias, a China e os Estados Unidos competem entre si (Quark, 2013). Essa luta por hegemonia de padrões também ocorre na sua aplicação e monitoria com nuances, todavia. Alguns Estados são capazes de criar obstáculos aos esforços regulatórios privados, por razões mais econômicas do que da alegada invasão de soberania. A própria China e os Estados Unidos são exemplos (Bartley, 2022). É por isso que se diz, acertadamente, que a expressão muito utilizada “governança privada transnacional” é uma espécie de abuso de linguagem, pois não é nem totalmente transnacional, nem inteiramente privada com a exclusão do Estado em sua lógica de ação e poder (Graz, 2022).

A aceitação e efetividade dos padrões sofrem interferência dos vínculos formais e informais entre agentes públicos e organizações da sociedade civil (Amengual; Chirot, 2016; Cashore *et al.*, 2021), da capacidade de atores como ONGs, trabalhadores, consumidores, governos e mesmo empresas locais que resistirem aos modelos e padrões ou exigir-lhes mudanças (Wiener, 2014), além de aspectos culturais relacionados aos

direitos humanos e ambientais, ao trabalho e à gestão corporativa (Helfen; Fichter, 2013). Se os padrões globais refletirem os valores e prioridades locais, eles tendem a ser mais aceitos, assumindo uma legitimidade de adesão. Se, ao contrário, chocarem-se com tais valores e prioridades, enfrentam mais resistência e crise de legitimidade (Wood, 2022). Essas respostas são muito dependentes do grau de institucionalidade política e da capacidade de organização da sociedade civil. Onde prevalecem regimes autoritários, o papel dos agentes estatais tende a ser maior e menor a “propensão” de os certificadores e os responsáveis pela auditoria serem rigorosos (Power, 1997; Ping; Nielsen, 2010). Isso também vale para as empresas: a disposição de aplicar um sistema efetivo de conformidade a seus fornecedores locais depende do grau de institucionalidade democrática do país, da organização dos consumidores e dos trabalhadores, bem como do poder dos sindicatos e das ONGs. Embora essas atitudes sejam discutíveis do ponto de vista ético, costumam ser justificadas pelo império dos fatos: os reguladores privados teriam de rejeitar a grande maioria das operações no país, por falta de conformidade, e as empresas perderiam insumos relevantes a ponto de influenciar significativamente seus resultados (Bartley, 2022; Graz, 2022).

Há quem faça temperamentos a essas críticas. A ideia de que os padrões de responsabilidade sejam apenas resultado do lobby das empresas não parece inteiramente correta. Embora possuam um poder maior de influência, a força da opinião pública e das pressões das ONGs é forte aliada da necessidade de reconhecimento e credibilidade das entidades (Merk; Zeldenrust, 2005). Tampouco parece exato que o cumprimento das regras e padrões estabelecidos seja estritamente voluntário, ainda que não existam sanções típicas do regime de comando e controle (Nolan, 2021). A atuação das demais empresas e da sociedade civil funciona como um instrumento dissuasório de descumprimento das normas, pois as sanções reputacionais são tão, ou mais, severas para os negócios do que as penalidades tradicionais do direito (Oka, 2010).

A própria ideia de cooperação pode permitir que sejam organizados movimentos de reivindicação de trabalhadores, de consumidores, de ambientalistas e da sociedade em geral. Em diversos países, por exemplo, os trabalhadores e suas organizações tomaram a iniciativa de promover seus direitos, por meio de acordos com as empresas situadas no topo das cadeias de suprimentos, em que se garante o respeito aos direitos trabalhistas ao longo da cadeia de fornecedores (WRC, 2023). Essa abordagem passou a ser chamada de “responsabilidade social orientada para o trabalhador” (RST) ou “Worker-Driven Social Responsibility” (WSR) (Sellers, 2021; Danielsen, 2021).

A regulação e a governança privada criam espaços extraordinários e “alavancas políticas” fora do sistema estatal que possibilitam à sociedade civil global organizar-se e reivindicar melhorias nas práticas empresariais (Falkner, 2003, p. 79). São, por exemplo, os relatórios das instituições privadas que têm servido a esses movimentos como fontes de informação e de base para a proposição de boicotes de produtos e marcas que violem direitos (Wettstein, 2022). Depois, algumas das limitações existentes no sistema regulatório privado estão também presentes nos modelos regulatórios estatais e intergovernamentais, a exemplo da dificuldade de reparação integral do dano sofrido pelas vítimas. Nem se pode deixar de observar que a regulamentação privada, em muitos Estados,

onde são produzidos os bens, é o único ou mais eficaz instrumento de asseguramento do respeito das empresas aos direitos humanos e ambientais (Nolan, 2021).

As iniciativas regulatórias privadas, sejam com abordagem multissetorial, seja na perspectiva de RST (e mesmo de RSC), podem contribuir significativamente para reduzir as violações aos direitos humanos e ambientais ao longo da cadeia de suprimento (Amen-gual, 2009). Elas não excluem, entretanto, os instrumentos públicos, internos e externos, de "soft" e "hard law". Os múltiplos regimes podem, além de aprender reciprocamente, complementar-se, de modo a preencher as lacunas normativas que têm permitido abusos aos direitos humanos e a degradação ambiental (Büther; Mattli, 2011; Karassin; Perez, 2018; Brudney, 2021).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pressão de movimentos sociais transnacionais, e dos riscos de boicotes a produtos e serviços de grandes empresas transnacionais, aliada à incapacidade ou falta de vontade dos Estados e de organismos intergovernamentais de aprovar normas que salvaguardassem os direitos humanos e ambientais ao longo da cadeia de suprimento, levou-as à aprovação de um regime regulatório privado. Esse regime é produto de coalizões de atores não estatais que codificam, monitoram e, em alguns casos, certificam a conformidade das atividades empresariais com padrões trabalhistas, ambientais e de direitos humanos.

A regulação pode vir da própria empresa, por meio de instrumentos da responsabilidade social corporativa e códigos de conduta, ou de entidades privadas sem fins lucrativos, abrangendo tanto uma variedade de setores econômicos, como também segmentos e países ou regiões específicas. Essas iniciativas adotam, em geral, mecanismos de "soft accountability", baseados em relatórios e certificações.

A regulação e a governança privada criam espaços extraordinários e "alavancas políticas" fora do sistema estatal que possibilitam à sociedade civil global organizar-se e reivindicar melhorias nas práticas empresariais. No entanto, apesar das facilidades oferecidas, a expansão da regulação privada, impulsionada pelo crescimento das corporações transnacionais e pela globalização, apresenta sérios riscos, na medida em que pode comprometer princípios democráticos, a soberania dos Estados-nação e, ainda, enfraquecer a proteção dos direitos humanos.

Embora as iniciativas privadas de "soft law" possam auxiliar na governança global, elas não substituem totalmente a necessidade de regulação pública e de normas estatais robustas. Uma governança equilibrada requer limites claros para a atuação privada e a valorização do papel do Estado na salvaguarda dos direitos fundamentais. Assim, um modelo ideal de regulação deve integrar as esferas pública e privada, preservando a soberania nacional e promovendo a democracia, para garantir que o desenvolvimento econômico esteja alinhado com o bem-estar social e os direitos dos indivíduos.

REFERÊNCIAS

- ABBOTT**, Kenneth W.; **SNIDAL**, Duncan. The Governance Triangle: Regulatory Standards Institutions and the Shadow of The State. In: **MATTLI**, Walter; **WOODS**, Ngaire (ed.). *The Politics of Global Regulation*. Princeton; Oxford: Princeton University Press, 2009. p. 44-88.
- AGGESTAM**, Maria. The myth of entrepreneurship. In: **KOSTERA**, Monika. *Organizational Epics and Sagas: Tales of Organizations*, London: Palgrave Mamillan, 2008. p. 14-25.
- ALBIN-LACKEY**, Chris. Without Rules: A Failed Approach to Corporate Accountability. In: **HUMAN RIGHTS WATCH**. *World Report*, 2013. Disponível em: **HUMAN RIGHTS WATCH**. World Report: 2013. Acesso em: 17 maio 2023.
- AMENGUAL**, Matthew. Complementary Labor Regulation: The Uncoordinated Combination of State and Private Regulators in the Dominican Republic. *World Development*, v. 38, n. 3, p. 405-414, 2009.
- AMENGUAL**, Matthew; **CHIROT**, Laura. Reinforcing the state: Transnational and state labor regulation in Indonesia. *ILR review*, v. 69, n. 5, p. 1056-1080, 2016.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS (ABNT)**. *Alteração Estatutária Consolidada*. 2018. Disponível em: https://abnt-sitenovo.s3.us-east-2.amazonaws.com/documents/ESTATUTOABNT_abril18.pdf. Acesso em: 17 maio 2023.
- AULD**, Graeme. Constructing Private Governance: The Rise and Evolution of Forest, Coee, and Fisheries Certification. *New Haven*: Yale University Press, 2014.
- BARNETT**, Michael N.; **FINNEMORE**, Martha. *Rules for the World: International Organizations in Global Politics*. Ithaca: Cornell University Press, 2004.
- BARTLEY**, Tim. Institutional emergence in an era of globalization: The rise of transnational private regulation of labor and environmental conditions. *American journal of sociology*, v. 113, n. 2, p. 297-351, 2007.
- BARTLEY**, Tim. Power and the practice of transnational private regulation. *New political economy*, v. 27, n. 2, p. 188-202, 2022.
- BARTLEY**, Tim. *Rules without rights: Land, labor, and private authority in the global economy*. Oxford: Oxford University Press, 2018.
- BAUMANN-PAULY**, Dorothée; **NOLAN**, Justine; **VAN HEERDEN**, Auret; **SAMWAY**, Michael Samway. Industry-specific multi-stakeholder initiatives that govern corporate human rights standards: Legitimacy assessments of the Fair Labor Association and the Global Network Initiative. *Journal of Business Ethics*, v. 143, p. 771-787, 2017.
- BEYERLIN**, Ulrich; **MARAUHN**, Thilo. *International environmental law*. Oxford: Hart Publishing, 2011.
- BLENDELL**, Jem. *Barricades and Boardrooms: A Contemporary History of the Corporate Accountability Movement*. Paper n. 13, Programme on Technology, Business and Society, United Nations Research Institute for Social Development, 2004.
- BOIRAL** Olivier. The certification of corporate conduct: Issues and prospects. *International Labour Review*, v.142, n. 3, p. 317-340, 2003.
- BOTZEM**, Sebastian; **QUACK**, Sigrid. Contested Rules and Shifting Boundaries: International Standard Setting in Accounting. In: **DJELIC**, Mauri-Laure.; **SHALIN-ANDERSSON**, Kerstin (ed.). *Transnational Governance: Institutional Dynamics of Regulation*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006. p. 266-286.
- BRAITHWAITE**, John; **DRAHOS**, Peter. *Global Business Regulation*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- BRINKS**, Daniel; **DEHM**, Julia; **ENGLE**, Karen; **TAYLOR**, Kate. Private Regulatory Initiatives, Human Rights, and Supply Chain Capitalism. In: **BRINKS**, Daniel; **DEHM**, Julia; **ENGLE**, Karen; **TAYLOR**, Kate (ed.). *Power, Participation, and Private Regulatory Initiatives: Human Rights Under Supply Chain Capitalism*. Pennsylvania: University of Pennsylvania Press, 2021. p. 3-34.

- BRUDNEY**, James J. The Internationalization of Sources of Labor Law. *University of Pennsylvania Journal of International Law*, v. 39, n. 2, p. 1-71, 2017.
- BRUNSSON**, Nils; **JACOBSSON**, Bengt. The Contemporary Expansion of Standardization. In: BRUNSSON, Nils; JACOBSSON, Bengt (ed.). *A World of Standards*. Oxford: Oxford University Press, 2000. p. 1-17.
- BÜTHE**, Tim; **MATTLI**, Walter. *The New Global Rulers: The Privatization of Regulation in the World Economy*. Princeton: Princeton University Press, 2011.
- CAFAGGI**, Fabrizio. Private Regulation and European Legal Integration. In: OLIVER, Dawn; PROSSER, Tony; RAWLINGS, Richard. *The Regulatory State: Constitutional implications*. Oxford University Press, 2010. p. 201-228.
- CASHORE**, Benjamin; **KNUDSEN**, Jette St.; **MOON**, Jeremy; **VAN DER VEN**, Hamish. Private authority and public policy interactions in global context: Governance spheres for problem solving. *Regulation & Governance*, v. 15, n. 4, p. 1166-1182, 2021.
- COGLIANESE**, Cary; **LAZER**, Lazer. Management-Based Regulation: Prescribing Private Management to Achieve Public Goals. *Law & Society Review*, v. 37, n. 4, p. 691-730, 2003.
- CONFERÊNCIA DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE COMÉRCIO E DESENVOLVIMENTO (UNCTAD)**. *GVCs and Development: Investment and Value Added Trade in the Global Economy*. UNCTAD/DIAE/2013/, Geneva: UNCTAD, 2013.
- DANIELSEN**, Dan. Situating Human Rights Approaches to Corporate Accountability in the Political Economy of Supply Chain Capitalism. In: BRINKS, Daniel; DEHM, Julia; ENGLE, Karen (ed.). *Power, Participation, and Private Regulatory Initiatives, Human Rights under Supply Chain Capitalism*. Pennsylvania: University of Pennsylvania Press, 2021. p. 224-241.
- DJELIC**, Marie-Laure; **SAHLIN-ANDERSSON**, Kerstin. Introduction: A world of governance: The rise of transnational regulation. In: DJELIC, Marie-Laure; SAHLIN-ANDERSSON, Kerstin (ed.). *Transnational governance: institutional dynamics of regulation*. New York: Cambridge University Press, 2006. p. 1-28.
- DREZNER**, Daniel W. The global governance of the Internet: Bringing the state back in. *Political science quarterly*, v. 119, n. 3, p. 477-498, 2004.
- ESTADOS UNIDOS**. Departamento de Justiça. *Four Defendants Sentenced for Roles in Scheme to Enslave Farmworkers in Florida*, 2008. Disponível em: <https://www.justice.gov/archive/opa/pr/2008/December/08-crt-1134.html>. Acesso em: 02 maio 2023.
- FALKNER**, Robert. Private environmental governance and international relations: exploring the links. *Global environmental politics*, v. 3, n. 2, p. 72-87, 2003.
- FRANK**, Thomas; **LANE**, Greg; **MULCAHEY**, David; **VOGT**, Emily. This Car Climbed Mount Nasdaq. In: FRANK, Thomas; MULCAHEY, David (ed.). *Boob Jubilee: The Cultural Politics of the New Economy*. New York, NY: W.W. Norton & Company, 2003. p. 3-8.
- FRANSEN**, Luc. Multi-stakeholder governance and voluntary programme interactions: Legitimation politics in the institutional design of corporate social responsibility. *Socio-economic review*, v. 10, n. 1, p. 163-192, 2012.
- FRIEDRICH**, Jürgen. *International Environmental soft law: The Functions and Limits of Nonbinding Instruments in International Environmental Governance and Law*. Heidelberg; New York: Springer, 2013.
- GEREFFI**, Gary. Global value chains in a post-Washington Consensus world. *Review of International Political Economy*, v. 21, n. 1, p. 9-37, 2014.
- GORDON**, Jennifer. *The Problem with Corporate Social Responsibility*. Worker-Driven Social Responsibility Network, 11/7/2017. Disponível em: <https://wsr-network.org/wpcontent/uploads/2017/07/Gordon-CSR-vs-WSR-FINAL-July2017.pdf>. Acesso em: 02 maio. 2023.
- GRAZ**, Jean-Christophe. Grounding the politics of transnational private governance: introduction to the special section. *New political economy*, v. 27, n. 2, p. 177-187, 2022.

- GREEN**, Jessica F. Order out of Chaos: Public and Private Rules for Managing Carbon, 13 *Glob. Envtl. Pol.*, May 2013.
- HAAS**, Peter M. Addressing the global governance deficit. *Global environmental politics*, v. 4, n. 4 p. 1-15, 2004.
- HAY**, Colin. *Why do we hate politics?* Cambridge: Polity, 2007.
- HEDDEN**, Andrew. Reading Class Something of the Who, What, Where, Why, When and How of Consciousness. *Perspectives on Anarchist Theory*, v. 8, n. 2, p. 38-43, 2004.
- HELFEN**, Markus M; **FICHTER**, Michael. *Building Transnational Union networks across global production networks: conceptualising a new arena of labour-management relations*. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/262231144_Building_Transnational_Union_Networks_across_Global_Production_Networks_Conceptualising_a_New_Arena_of_Labour-Management_Relations. Acesso em: 05 maio. 2023.
- HILTON**, Isabel. Made in China: la via cinese al capitalismo. *Lettera Internazionale*, v. 85, n. 3, p. 4-10, 2005.
- HUGHES**, Alex; **REIMER**, Suzanne. Introduction. In: HUGHES, Alex; REIMER, Suzanne (ed.). *Geographies of Commodity Chains*. London: Routledge, 2004. p. 1-16.
- KAPLINSKY**, Rafael. *Globalization, Poverty and Inequality: Between a Rock and a Hard Place*. Cambridge: Polity Press, 2005. 216 pp.
- KARASSIN**, Orr; **PEREZ**, Oren. Shifting Between Public and Private: The Reconfiguration of Global Environmental Regulation. *Indiana Journal of Global Legal Studies*, v. 25, n. 1, p. 97-129, 2018.
- KASMIR**, Sharryn; **CARBONELLA**, August. Introduction: The Process of Capitalist Production. In: KASMIR, Sharryn; CARBONELLA, August (ed.). *Blood and fire: Toward a global anthropology of labor*. New York: Berghahn, 2014. p. 1-29.
- KING**, Andrew A.; **LENOX**, Michael J. Industry Self-Regulation Without Sanctions: The Chemical Industry's Responsible Care Program. *Academy of management journal*, v. 43, n. 4, p. 698-716, 2000.
- KOHL**, Herfried. Standards for Compliance, Anti-bribery and Corporate Social Responsibility (CSR). In: KOHL, Herfried. *Standards for Management Systems: A Comprehensive Guide to Content, Implementation Tools, and Certification Schemes*. Cham: Springer, 2020. p. 335-363.
- LABOWITZ**, Sarah; **BAUMANN-PAULY**, Dorothée. *Business as Usual Is Not an Option: Supply Chains and Sourcing after Rana Plaza*, Center for Business and Human Rights, New York University, Stern School of Business, April 2014. Disponível em: https://www.stern.nyu.edu/sites/default/files/assets/documents/con_047408.pdf. Acesso em 05 maio. 2023.
- LeBARON**, Genevieve; **LISTER**, Jane. *SPERI Global Political Economy Brief No. 1: Ethical Audits and the Supply Chains of Global Corporations*. Report SPERI Global Political Economy Briefs (1). Sheffield Political Economy Research Institute (SPERI), University of Sheffield, 2016. Disponível em: <http://speri.dept.shef.ac.uk/wp-content/uploads/2016/01/Global->. Acesso em: 05 maio. 2023.
- LEVY**, David L.; **NEWELL**, Peter J. Introduction: The Business of Global Environmental Governance. In: LEVY, David L.; NEWELL, Peter J. (ed.). *The business of global environmental governance*. Cambridge: MIT press, 2005. p. 1-20.
- LEVY**, David; **REINECKE**, Juliane; **MANNING**, Stephan. The political dynamics of sustainable coffee: Contested value regimes and the transformation of sustainability. *Journal of management studies*, v. 53, n. 3, p. 364-401, 2016.
- LIEBERMAN**, Marvin B.; **ASABA**, Shigeru. Why do firms imitate each other? *Academy of management review*, v. 31, n. 2, p. 366-385, 2006.
- LOCKE**, Richard M. *The Promise and Limits of Private Power: Promoting Labor Standards in a Global Economy*. New York: Cambridge University Press, 2013.

- LOCKE**, Richard; **AMENGUAL**, Matthew; **MANGLA**, Akshay. Virtue Out of Necessity? Compliance, Commitment, and the Improvement of Labor Conditions in Global Supply Chains. *Politics and Society*, v. 37, n. 3, p. 319–351, 2009.
- LOYA**, Thomas A.; **BOLI**, John. Standardization in the World Polity: Technical Rationality over Power. In: LOYA, Thomas A.; BOLI, John (ed.). *Constructing World Culture: international nongovernmental organizations since 1875*. Stanford: Stanford University Press, 1999. p. 169-167.
- MAGUWU**, Farai. The Kimberley Process and the Continuation of "Conict Diamonds". In: BRINKS, Daniel; DEHM, Julia; ENGLE, Karen; TAYLOIR, Kate Taylor (ed.). *Power, Participation, and Private Regulatory Initiatives: Human Rights Under Supply Chain Capitalism*. Pennsylvania: University of Pennsylvania Press, 2021. p. 53-73.
- MARTENS**, Jens. *Multistakeholder partnerships: future models of multilateralism?* Berlin: Friedrich-Ebert-Stiftung, 2007.
- MARX**, Karl. *Capital. A Critique of Political Economy*. Volumes I: The Process of Capitalist Production. Transl. From the third German ed, by Bamuel Moore; Edward Aveling, ed. by Frederick Engels. London: Charles H. Kerr and Company, 1867.
- MEIDINGER**, Errol. The Administrative Law of Global Private-Public Regulation: The Case of Forestry. *European Journal of International Law*, v. 17, n. 1, p. 47-87, 2006.
- MERK**, Jeron; **ZELDENRUST**, Ineke. *The Business Social Compliance Initiative (BCSI): a critical perspective*. Clean Clothes Campaign, 2005. Disponível em: <https://archive.cleanclothes.org/resources/publications/05-050bscipaper.pdf/view>. Acesso em: 05 maio. 2023.
- MILLER**, Alice M. M.; **BUSH** Simon R. Authority Without Credibility? Competition and Conict Between Ecolabels in Tuna Fisheries. *Journal of Cleaner Production*, v. 107, p. 137–145, 2015.
- MONGE**, Geisselle Vanessa S. Sustainability Certication and Controversies Surrounding Palm Oil Expansion in Guatemala. In: BRINKS, Daniel; DEHM, Julia; ENGLE, Karen; TAYLOIR, Kate Taylor (ed.). *Power, Participation, and Private Regulatory Initiatives: Human Rights Under Supply Chain Capitalism*. Pennsylvania: University of Pennsylvania Press, 2021. p. 116-136.
- MSI INTEGRITY (MSI); DUKE HUMAN RIGHTS CENTER (DHRC)**. *The New Regulators?Assessing the Landscape of Multi-stakeholder Initiatives*, 2017. Disponível em: <http://www.msi-integrity.org/the-new-regulatorsnew-report-on-the-global-landscape-of-standard-setting-msis/>. Acesso em: 04 maio. 2023.
- NAWAZ**, Waqas; **LINKE**, Patrick; **KOÇ**, Muammer. Safety and sustainability nexus: A review and appraisal. *Journal of Cleaner Production*, v. 216, p. 74-87, 2019.
- NEWELL**, Peter. Environmental NGOs and globalisation: The governance of TNCs. In: COHEN, Roben; RAI, Shirin M. (ed.). *Global social movements*. London: Athlone Press. 2000. p. 117-132.
- NOLAN**, James L. *Reinventing Justice*. Princeton: Princeton University Press, 2021.
- OGUS**, Anthony. Rethinking Self-Regulation. *Oxford Journal of Legal Studies*, v. 15, n. 1, p. 97–108, 1995.
- OKA**, Chikako. Accounting for the Gaps in Labour Standard Compliance: The Role of Reputation-Conscious Buyers in the Cambodian Garment Industry. *European Journal of Development Research*, v. 22, n. 1, p. 59–78., 2010.
- PING**, Li; **NIELSEN**, Robin. *A case study on large-scale forestland acquisition in China: the Stora Enso plantation project in Hepu County, Guangxi Province*. Washington, DC: Rights and Resources Initiative, 2010.
- PORTER**, Michael E. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press, 1985.
- POSTHUMA**, Anne. Beyond 'Regulatory Enclaves': Challenges and Opportunities to Promote Decent Work in Global Production Networks. In POSTHUMA, Anne; NATHAN Dev (ed.). *Labour in Global Production Networks in India*. New Delhi: Oxford University Press, 2010. p. 57–80.
- POWER**, Michael. *The audit society: rituals of verification*. Oxford: Oxford University Press, 1997.

- QUARK**, Amy A. Institutional mobility and mutation in the global capitalist system: A neo-Polanyian analysis of a transnational cotton standards war, 1870–1945. *Environment and Planning A*, v. 45, n. 7, p. 1588-1604, 2013.
- REHN**, Alf; **BRÄNNBACK**, Malin; **CRASRUUD**, Alan, **LINDAHL**, Marcus. Challenging the myths of entrepreneurship? *Entrepreneurship & Regional Development*, v. 25, n. 7-8, p. 543-551, 2013.
- RUGGIE**, John G. Global governance and “new governance theory”: lessons from business and human rights. *Global Governance*, v. 20, n. 1, p. 5-18, 2014.
- RUGGIE**, John G. Multinationals as global institution: Power, authority and relative autonomy. *Regulation & Governance*, v. 12, n. 3, p. 317-333, 2018.
- SAGAFI-NEJAD**, Tag; **DUNNING** John H. *The UN and transnational corporations: From code of conduct to Global Compact*. Bloomington: Indiana University Press, 2008.
- SCOTT**, Colin; **CAFAGGI**, Fabrizio; **SENDEN**, Linda. The conceptual and constitutional challenge of transnational private regulation. *Journal of Law and Society*, v. 38, n. 1, p. 1-19, 2011.
- SELLERS**, Sean. Assessing Feasibility for Worker-Driven Social Responsibility Programs. In: **BRINKS**, Daniel; **DEHM**, Julia; **ENGLE**, Karen; **TAYLOIR**, Kate Taylor (ed.). *Power, Participation, and Private Regulatory Initiatives: Human Rights Under Supply Chain Capitalism*. Pennsylvania: University of Pennsylvania Press, 2021. p. 139-153.
- SHAILOR**, Barbara. Workers’ rights in the business and human rights movement. In: *Business and Human Rights*. London: Routledge, 2016. p. 194-199.
- SHAMIR**, Ronen. Capitalism, governance, and authority: The case of corporate social responsibility. *Annual Review of Law and Social Science*, v. 6, p. 531-553, 2010.
- STOECKL**, Natalie. The private costs and benefits of environmental self-regulation: which firms have most to gain? *Business strategy and the environment*, v. 13, n. 3, p. 135-155, 2004.
- STRANGE**, Susan *et al.* *The retreat of the state: The diffusion of power in the world economy*. Cambridge: Cambridge university press, 1996.
- TORSLOV**, Thomas R.; **WIER**, Ludvig S.; **ZUCMAN**, Gabriele. *The missing profits of nations*. Working Paper 24701. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2018, revised 2020. Disponível em: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w24701/w24701.pdf. Acesso em: 06 maio 2023.
- TSING**, Anna. *Supply chains and the human condition*. *Rethinking marxism*, v. 21, n. 2, p. 148-176, 2009. Disponível em: <https://www.sv.uio.no/sai/english/research/projects/anthropos-and-the-material/Intranet/economic-practices/reading-group/texts/tsing-supply-chains-and-the-human-condition.pdf>. Acesso em: 10 maio. 2023.
- VOGEL**, David. The private regulation of global corporate conduct: Achievements and limitations. *Business & Society*, v. 49, n. 1, p. 68-87, 2010.
- WELLS**, Don. Too Weak for the Job: Corporate Codes of Conduct, Non-Governmental Organizations and the Regulation of International Labour Standards. *Global Social Policy*, v. 7, n. 1, p. 51-74, 2007.
- WERNER**, Marion; **BAIR**, Jennifer; **FERNÁNDEZ**, Victor R. Linking up to development? Global value chains and the making of a post-Washington Consensus. *Development and change*, v. 45, n. 6, p. 1219-1247, 2014.
- WETTSTEIN**, Florian. *Business and human rights: Ethical, legal, and managerial perspectives*. Cambridge: Cambridge University Press, 2022.
- WIENER**, Antje. *A theory of contestation*. Cham: Springer, 2014.
- WORK RIGHTS CONSORTIUM (WRC)**. *Worker-Driven Social Responsibility*, 2023. Disponível em: <https://www.workersrights.org>. Acesso em: 02 maio 2023.

Dados do processo editorial

- Recebido em: 18/11/2024
- Controle preliminar e verificação de plágio: 23/11/2024
- Avaliação 1: 27/11/2024
- Avaliação 2: 27/01/2025
- Decisão editorial preliminar: 09/02/2025
- Retorno rodada de correções: 06/10/2025
- Decisão editorial/aprovado: 06/10/2025

Equipe editorial envolvida

- Editor-chefe: 1 (SHZF)
- Editor-assistente: 1 (ASR)
- Revisores: 2