

Governança Global e Direitos Humanos: O Desafio das Multinacionais

Luis Marcelo Lopes de Lacerda

1. Introdução; 2. Marcos Teóricos da Responsabilidade de Empresas Transnacionais; 2.1. A centralidade estatal no Direito Internacional e os limites da personalidade jurídica empresarial; 2.2. Da responsabilidade social corporativa à devida diligência em direitos humanos (HRDD); 2.3. *Soft law* e a consolidação de padrões internacionais (UNGPs, OCDE, OIT); 3. Hard Law e Experiências Legislativas de Devida Diligência; 3.1. A Lei francesa do dever de vigilância e a experiência europeia recente (CSDDD/UE); 3.2. O modelo alemão de responsabilidade em cadeias de suprimentos (LkSG); 3.3. O modelo britânico de transparência em cadeias globais (*Modern Slavery Act*); 3.4. A interação entre normas nacionais e tratados internacionais de comércio e investimento; 4. Modos de Responsabilização e Acesso a Remédios; 4.1. Responsabilidade civil e o dever de cuidado das controladoras (*parent company duty of care*); 4.2. Responsabilidade administrativa e contratual nas cadeias globais de valor; 4.3. Obstáculos e avanços no acesso a mecanismos judiciais e não judiciais (*grievance mechanisms*, NCP/OCDE); 5. Governança Corporativa e *Compliance* em Direitos Humanos; 5.1. Inserção da HRDD na governança societária e nos deveres fiduciários; 5.2. Integração de direitos humanos em contratos empresariais transnacionais; 5.3. O papel das métricas ESG e das iniciativas *multistakeholder*; 6. Perspectiva Brasileira; 6.1. A eficácia horizontal dos direitos fundamentais e seus reflexos nas relações empresariais; 6.2. Tutela coletiva, ações civis públicas e parâmetros internacionais; 6.3. O diálogo entre legislações estrangeiras de HRDD e o direito brasileiro; 7. Conclusões.

Resumo: O presente artigo investiga a responsabilidade de empresas transnacionais por violações a direitos humanos, analisando a transição de um modelo voluntarista de responsabilidade social corporativa para a normatividade da *human rights due diligence* (HRDD). A questão central consiste em compreender de que modo legislações nacionais, instrumentos internacionais de *soft law* e práticas de governança corporativa se articulam para reduzir o *accountability gap* e assegurar reparação efetiva a vítimas de abusos em cadeias globais de valor. A hipótese defendida é que a consolidação da HRDD, ao ser incorporada em legislações de países como França, Alemanha, Reino Unido e na União Europeia, bem como em estruturas internas de compliance e governança, representa uma mudança paradigmática na forma de responsabilizar corporações globais. A metodologia empregada é de natureza dedutiva, com base em pesquisa bibliográfica e documental, apoiada em obras nacionais e estrangeiras de referência, além da análise comparada de normas jurídicas e experiências regulatórias. Os resultados evidenciam que, embora haja avanços significativos, persistem tensões entre formalismo e efetividade, fragmentação normativa e convergência regulatória, especialmente no que se refere ao acesso a remédios por vítimas. No contexto brasileiro, destaca-se a relevância da eficácia horizontal dos direitos fundamentais e da tutela coletiva como fundamentos capazes de aproximar o ordenamento nacional dos parâmetros internacionais, ainda que se reconheça a ausência de uma legislação específica sobre devida diligência. Conclui-se que a efetividade do regime global de responsabilidade empresarial depende da integração

entre normas internacionais, legislações domésticas e práticas corporativas de governança, de modo a transformar a HRDD em critério central de legitimidade para a atuação das empresas no século XXI.

Palavras-chave: empresas transnacionais; direitos humanos; *human rights due diligence*; governança corporativa; responsabilidade empresarial.

1. INTRODUÇÃO

O crescimento das empresas transnacionais e sua atuação em múltiplas jurisdições trouxeram à tona novos desafios para o Direito Internacional e para o Direito Empresarial. Ao se inserirem em cadeias globais de produção, essas corporações assumiram papel determinante não apenas no comércio internacional, mas também na conformação de realidades sociais, trabalhistas e ambientais em países em desenvolvimento. Essa centralidade econômica e política ampliou a percepção de que, ao lado de sua capacidade de gerar riqueza, as empresas podem também causar violações graves a direitos humanos, como trabalho forçado, degradação ambiental e práticas discriminatórias. Diante desse cenário, a discussão sobre sua responsabilização deixou de ser questão periférica para se tornar um dos temas centrais da governança global contemporânea.

Historicamente, a ordem internacional concentrou-se na figura do Estado como sujeito principal de direitos e deveres. Esse modelo mostrou-se insuficiente diante da complexidade dos impactos causados por conglomerados empresariais transnacionais, que frequentemente se beneficiam da fragmentação societária e da assimetria regulatória para evitar a responsabilização. Como resposta a essa lacuna, surgiram iniciativas normativas de caráter voluntário, como os Princípios Orientadores da ONU sobre Empresas e Direitos Humanos e as Diretrizes da OCDE para Empresas Multinacionais, que buscaram estabelecer parâmetros de conduta empresarial em nível global. No entanto, a limitação desses instrumentos, marcada pela ausência de coercitividade, conduziu à emergência de legislações nacionais e regionais que transformaram a devida diligência em direitos humanos em obrigação legal vinculante, como se observa nas experiências da França, da Alemanha, do Reino Unido e da União Europeia.

A relevância do tema justifica-se não apenas pela sua atualidade, mas também pelo impacto direto sobre a governança corporativa e a ordem jurídica internacional. Trata-se de investigar como empresas transnacionais podem ser responsabilizadas juridicamente por violações de direitos humanos, considerando a interação entre instrumentos de soft law e legislações de hard law, bem como o papel da governança interna e do compliance. O estudo é igualmente oportuno para o contexto brasileiro, em que, embora não exista legislação específica de devida diligência, a Constituição de 1988 e a doutrina da eficácia horizontal dos direitos fundamentais oferecem fundamentos sólidos para a responsabilização empresarial em consonância com parâmetros internacionais.

A hipótese central deste artigo é que a transição de um regime voluntarista, baseado em responsabilidade social corporativa, para um regime jurídico estruturado em torno da *human rights due diligence* representa não apenas um avanço normativo, mas uma mudança de paradigma na governança global. Argumenta-se que a consolidação de legislações de devida diligência e a incorporação da HRDD na governança corporativa das empresas criam condições objetivas para reduzir o accountability gap, ainda que

persistam tensões entre formalismo e efetividade, fragmentação e convergência regulatória, proteção de vítimas e interesses econômicos globais.

Quanto à metodologia, adota-se o método dedutivo, partindo da análise teórica e normativa internacional — que envolve instrumentos de *soft law*, legislações nacionais e regionais de devida diligência e práticas empresariais — para então examinar sua interação com a realidade brasileira. O trabalho utiliza pesquisa bibliográfica e documental, com foco em obras de referência nacional e internacional, bem como na análise de normas e instrumentos jurídicos que conformam o campo dos direitos humanos e da responsabilidade empresarial. O estudo assume caráter exploratório-analítico, combinando a identificação de marcos teóricos e legislativos com a avaliação crítica de sua eficácia prática e de seus limites.

Dessa forma, a introdução estabelece o cenário e a relevância da pesquisa, delimita seu objeto, formula a hipótese, explicita os objetivos e indica a metodologia adotada. O percurso argumentativo segue estruturado nos tópicos subsequentes, que examinam desde os fundamentos teóricos da responsabilidade empresarial transnacional até as experiências normativas estrangeiras, os mecanismos de responsabilização, a integração com a governança corporativa e, por fim, as perspectivas e desafios do direito brasileiro.

2. MARCOS TEÓRICOS DA RESPONSABILIDADE DE EMPRESAS TRANSNACIONAIS

A compreensão da responsabilidade de empresas transnacionais no plano jurídico demanda um mergulho em fundamentos teóricos que articulam Direito Internacional, Direito Empresarial e Direitos Humanos. O paradigma tradicional do Direito Internacional, assentado na centralidade estatal, mostrou-se insuficiente para lidar com os impactos das corporações globais, cujas operações extrapolam fronteiras e moldam dinâmicas sociais, ambientais e econômicas. A clássica distinção entre sujeitos de direito internacional — limitada a Estados e organizações internacionais — não oferece respostas adequadas diante da complexidade das cadeias globais de valor e da assimetria de poder entre corporações e comunidades locais. Assim, surge a necessidade de repensar o estatuto jurídico das empresas transnacionais, reconhecendo que, mesmo não sendo formalmente sujeitos de Direito Internacional, exercem poder normativo e produzem efeitos comparáveis aos de entes estatais em determinadas esferas (CLAPHAM, 2006; MUCHLINSKI, 2021).

A teoria contemporânea identifica três níveis de imputação possíveis: (i) a responsabilidade da empresa-mãe no âmbito do direito societário doméstico, quando exerce controle funcional sobre subsidiárias; (ii) a responsabilização indireta, derivada de instrumentos internacionais de direitos humanos e de *soft law*, como os Princípios Orientadores da ONU sobre Empresas e Direitos Humanos; e (iii) a responsabilização extraterritorial em sede de litígios civis, quando tribunais nacionais admitem demandas contra controladoras por violações cometidas no exterior. Essa multiplicidade de caminhos reflete a busca por superar a compartimentalização societária, que historicamente blindava a controladora das consequências das práticas abusivas em cadeias de produção fragmentadas e descentralizadas (KAMMINGA; ZIA-ZARIFI, 2000; ENNEKING, 2012).

O deslocamento da responsabilidade social corporativa, tratada como compromisso ético ou reputacional, para a devida diligência em direitos humanos, concebida como dever jurídico positivo, constitui marco fundamental dessa virada teórica. A chamada *human rights due diligence* (HRDD) pressupõe a identificação, prevenção, mitigação e reparação de impactos adversos, não apenas em relação às atividades diretas da empresa, mas também no âmbito de fornecedores, parceiros comerciais e demais integrantes da cadeia global de valor. Esse dever processual contínuo rompe com a lógica da autorregulação empresarial, deslocando a responsabilidade de um campo voluntário para um patamar normativo exigível, tanto no plano doméstico quanto no internacional (RUGGIE, 2013; BERNÁZ, 2017; DE SCHUTTER, 2019).

Além disso, a literatura destaca que a HRDD não se esgota em obrigações de meio: a ausência de processos adequados pode caracterizar falha organizacional e ensejar imputação de responsabilidade, mas a sua existência, por si só, não exige a empresa da reparação quando o dano era previsível e evitável. Essa concepção reforça a noção de que a governança corporativa deve internalizar os direitos humanos como parâmetro de decisão estratégica, vinculando órgãos de administração e conselhos de direção a deveres fiduciários ampliados. Desse modo, a teoria jurídica aproxima-se da realidade prática, na qual empresas transnacionais não apenas participam da economia global, mas exercem poder estrutural que exige limites, controles e obrigações proporcionais ao impacto de suas atividades (BAUMANN-PAULY; NOLAN, 2016; DEVA; BILCHITZ, 2013).

Por fim, os marcos teóricos revelam uma tensão permanente entre voluntariedade e juridicidade. Enquanto parte da doutrina sustenta que a responsabilidade empresarial deve permanecer vinculada à lógica da “responsabilidade de respeitar”, outros autores defendem a imposição de obrigações positivas em virtude da capacidade estrutural das corporações de moldar direitos e gerar riscos sistêmicos. A evolução normativa recente, sobretudo na Europa, indica que o movimento de transição de soft law para hard law não é apenas inevitável, mas necessário para evitar que as empresas transnacionais se valham de lacunas jurídicas e da fragmentação normativa global como escudo contra a responsabilização (WETTSTEIN, 2012; MARTIN; BRAVO, 2015).

2.1. A centralidade estatal no Direito Internacional e os limites da personalidade jurídica empresarial

A arquitetura clássica do Direito Internacional foi concebida a partir da soberania estatal como núcleo de imputação de direitos e deveres. O Estado figura como sujeito primário do sistema, dotado de personalidade plena para celebrar tratados, submeter-se a tribunais e assumir obrigações internacionais. Nesse desenho, atores privados — como empresas e indivíduos — eram vistos apenas como beneficiários indiretos de normas, ou como destinatários mediatos de regras internalizadas pelos ordenamentos nacionais. Tal estrutura gerou um déficit normativo diante da ascensão das corporações transnacionais, que passaram a exercer funções antes restritas a entes públicos, como a regulação de fluxos econômicos, a definição de padrões tecnológicos e até a interferência em políticas públicas (CLAPHAM, 2006; MUCHLINSKI, 2021).

A doutrina contemporânea demonstra que a manutenção desse modelo exclusivamente estatal de atribuição gera obstáculos relevantes para a responsabilização de empresas por violações a direitos humanos. A ideia de que apenas Estados podem assumir obrigações

internacionais cria uma lacuna entre a dimensão dos impactos das atividades empresariais e a efetividade das respostas jurídicas. Empresas multinacionais estruturam-se de forma fragmentada, por meio de subsidiárias, joint ventures e contratos de fornecimento, muitas vezes explorando diferenças regulatórias e zonas de baixa governança. Essa engenharia societária dificulta a imputação direta de responsabilidade, reforçando a necessidade de repensar o estatuto jurídico desses atores, ainda que sem lhes atribuir personalidade internacional plena (KAMMINGA; ZIA-ZARIFI, 2000; ENNEKING, 2012).

Parte da literatura propõe a noção de “personalidade escalonada” ou “capacidade funcional”, segundo a qual corporações podem não ser sujeitos integrais de Direito Internacional, mas assumem obrigações específicas em razão do impacto de suas atividades e de sua presença global. Essa perspectiva, que emerge em debates sobre a responsabilidade direta de empresas por crimes internacionais e em propostas de tratados vinculantes de direitos humanos e empresas, revela uma tentativa de superar a rigidez estatal e alinhar a ordem internacional às transformações econômicas contemporâneas (WETTSTEIN, 2012; DEVA; BILCHITZ, 2013).

Na prática, tribunais nacionais têm avançado no reconhecimento de deveres de cuidado ampliados da empresa-mãe em relação às suas subsidiárias, especialmente em litígios envolvendo violações em países em desenvolvimento. O fundamento central é que a controladora, ao definir políticas corporativas, metas de produção e práticas de governança, exerce poder normativo interno que se projeta sobre todo o grupo, sendo incompatível permitir que se beneficie da fragmentação societária como blindagem jurídica. Assim, a teoria da centralidade estatal cede espaço para um modelo híbrido, no qual a soberania permanece como fundamento normativo, mas é complementada por uma imputação funcional às corporações transnacionais, em atenção à sua capacidade estrutural de gerar riscos e de preveni-los (MARTIN; BRAVO, 2015; BERNÁZ, 2017).

2.2. Da responsabilidade social corporativa à devida diligência em direitos humanos (HRDD)

A trajetória das empresas transnacionais no campo dos direitos humanos revela uma mudança significativa: da lógica voluntarista da responsabilidade social corporativa para a institucionalização da devida diligência em direitos humanos como obrigação jurídica. Inicialmente, prevalecia a ideia de que as corporações poderiam adotar práticas de autorregulação e programas de responsabilidade social como demonstração de boa-fé, sem que houvesse mecanismos de exigibilidade ou parâmetros normativos claros. Esse modelo estava fortemente ligado à noção de corporate social responsibility (CSR), concebida como estratégia reputacional ou de governança ética, sem efeito vinculante (MARE?, 2007; MORGERA, 2020).

A inflexão teórica ocorreu com a constatação de que a voluntariedade era incapaz de prevenir abusos sistemáticos em cadeias globais de produção, sobretudo nos setores extrativos, têxtil e tecnológico. A emergência dos Princípios Orientadores da ONU sobre Empresas e Direitos Humanos, elaborados por John Ruggie em 2011, consolidou o marco normativo da *human rights due diligence* (HRDD). Trata-se de um processo contínuo pelo qual as empresas devem identificar, prevenir, mitigar e reparar impactos adversos aos direitos humanos diretamente relacionados às suas atividades ou às suas relações

comerciais. Essa concepção rompe com a lógica da filantropia empresarial e insere a responsabilidade corporativa em um regime de governança global híbrido, onde padrões de *soft law* orientam a criação de normas obrigatórias nos planos nacional e regional (RUGGIE, 2013; BERNÁZ, 2017; BAUMANN-PAULY; NOLAN, 2016).

Autores como Deva e Bilchitz sustentam que a HRDD não pode ser compreendida apenas como recomendação ética, mas como obrigação positiva de conduta derivada da capacidade estrutural das corporações de causar danos em larga escala. Essa interpretação amplia o alcance da responsabilidade empresarial para além da dimensão do “respeitar direitos”, vinculando-a à prevenção e à reparação efetiva de danos. Tal perspectiva é reforçada por Wettstein, que analisa as corporações como instituições quase governamentais, dotadas de poder suficiente para impor padrões normativos e, por isso, sujeitas a deveres correlatos (DEVA; BILCHITZ, 2013; WETTSTEIN, 2012).

No plano prático, a HRDD consolidou-se como critério de avaliação do dever de cuidado empresarial. A ausência de mecanismos internos de monitoramento e gestão de riscos passou a configurar falha organizacional, ensejando responsabilização civil e administrativa. Por outro lado, a existência de programas de devida diligência robustos não exclui automaticamente a responsabilidade, especialmente quando o dano era previsível e evitável. Isso significa que a diligência opera como padrão de conduta exigível, aproximando-se da noção jurídica de culpa por omissão. Tal evolução demonstra a superação do paradigma voluntário da CSR e a ascensão de um modelo normativo pautado por deveres de governança empresarial, cujo núcleo é a HRDD (DE SCHUTTER, 2019; ENNEKING, 2012; MARTIN; BRAVO, 2015).

Essa virada teórica também tem repercussões nos deveres fiduciários de administradores e conselhos, que passam a ser interpretados de forma ampliada, incorporando a gestão de riscos de direitos humanos como parte integrante da governança corporativa. Choudhury e Petrin observam que os deveres corporativos ao público, tradicionalmente entendidos como obrigações difusas de responsabilidade social, adquirem concretude ao se vincularem à diligência empresarial em direitos humanos, transformando-se em componente essencial do compliance global (CHOUDHURY; PETRIN, 2019).

Por fim, a institucionalização da HRDD reforça a convergência entre normas de *soft law* e iniciativas legislativas de *hard law*. Diretrizes da OCDE e instrumentos de organizações internacionais funcionam como matriz regulatória, estimulando a adoção de legislações nacionais e regionais que tornam obrigatória a devida diligência em direitos humanos. Esse movimento, observado em países como França, Alemanha e Reino Unido, prepara o terreno para harmonizações regionais, como a recente Diretiva europeia sobre devida diligência em sustentabilidade corporativa, consolidando a HRDD como paradigma central da responsabilidade empresarial transnacional (OCDE, 2023; RAMOS, 2024; PIOVESAN, 2018).

2.3. *Soft law* e a consolidação de padrões internacionais (UNGPs, OCDE, OIT)

O desenvolvimento da responsabilidade empresarial transnacional foi marcado pela centralidade de instrumentos de *soft law*, que, embora não dotados de coercitividade direta, desempenham papel decisivo na formação de expectativas normativas e na harmonização de condutas empresariais em múltiplas jurisdições. Os Princípios

Orientadores da ONU sobre Empresas e Direitos Humanos (UNGPs), aprovados em 2011, constituem a principal referência, ao estabelecer o tripé “proteger, respeitar e reparar” como base da governança global. A lógica subjacente é a de que os Estados permanecem responsáveis pela proteção de direitos humanos, mas as empresas devem respeitá-los em todas as suas operações e, em caso de violação, assegurar mecanismos de reparação adequados (RUGGIE, 2013; DE SCHUTTER, 2019).

As Diretrizes da OCDE para Empresas Multinacionais, revisadas em 2023, complementam esse quadro ao enfatizar a devida diligência em temas emergentes como mudanças climáticas, transição energética, biodiversidade, riscos tecnológicos e integridade corporativa. Tais diretrizes reforçam a importância dos Pontos de Contato Nacionais como mecanismos não judiciais para resolução de disputas, ainda que enfrentem críticas quanto à sua efetividade e imparcialidade (OCDE, 2023; MARTIN; BRAVO, 2015). Já no âmbito da Organização Internacional do Trabalho (OIT), a Declaração Tripartite de Princípios sobre Empresas Multinacionais e Política Social estabelece parâmetros específicos para as relações de trabalho, consolidando obrigações de conduta no campo laboral, especialmente no que tange à liberdade sindical, igualdade de remuneração e erradicação do trabalho infantil e forçado (CLAPHAM, 2006; RAMOS, 2024).

Embora reconhecidos como avanços relevantes, esses instrumentos de soft law são alvo de divergências na doutrina. Autores como Ruggie e Bernáz defendem que os UNGPs representam um marco pragmático, ao estabelecer padrões mínimos que ganharam legitimidade global e abriram caminho para sua positivação em legislações nacionais e regionais (RUGGIE, 2013; BERNÁZ, 2017). Em contrapartida, estudiosos como Deva e Bilchitz apontam que a natureza não vinculante desses instrumentos reforça a fragilidade do regime, perpetuando o “accountability gap” ao conferir às corporações margem excessiva de discricionariedade na implementação da devida diligência. Para esses autores, apenas a transformação de tais parâmetros em obrigações legais de cumprimento obrigatório poderia garantir a efetividade da proteção (DEVA; BILCHITZ, 2013).

Outro ponto de debate diz respeito à eficácia prática dos mecanismos de queixa derivados das Diretrizes da OCDE. Enquanto alguns autores veem nesses canais um avanço institucional que fortalece o diálogo entre empresas e comunidades afetadas, outros observam limitações significativas, sobretudo pela ausência de sanções efetivas e pela dependência da cooperação voluntária das partes. Essa divergência revela uma tensão intrínseca ao soft law: de um lado, sua flexibilidade facilita a aceitação internacional e a adesão empresarial; de outro, sua falta de coercitividade compromete o alcance dos objetivos de reparação e prevenção de danos (MARTIN; BRAVO, 2015; BAUMANN-PAULY; NOLAN, 2016).

Adicionalmente, a literatura identifica que a coexistência de múltiplos padrões — ONU, OCDE, OIT, Banco Mundial e iniciativas setoriais — cria um cenário fragmentado, que tanto permite inovação regulatória quanto gera sobreposição de obrigações e incertezas para as corporações. Nesse contexto, Wettstein argumenta que a proliferação de normas voluntárias pode obscurecer a necessidade de obrigações jurídicas vinculantes, funcionando como uma cortina de fumaça para a ausência de *enforcement* robusto. Por outro lado, De Schutter sustenta que a interação progressiva entre instrumentos de *soft law* e legislações nacionais demonstra um efeito de transição, no qual padrões voluntários se convertem gradualmente em normas cogentes (WETTSTEIN, 2012; DE SCHUTTER, 2019).

Em síntese, a consolidação dos UNGPs, das Diretrizes da OCDE e da Declaração da OIT demonstra que o *soft law* opera como espaço de construção normativa e de socialização de expectativas, ainda que limitado em termos de coercitividade. As divergências doutrinárias mostram que, enquanto alguns veem nesses instrumentos o início de uma governança global capaz de moldar legislações domésticas, outros entendem que sua insuficiência apenas evidencia a urgência de mecanismos obrigatórios e sancionatórios. Essa tensão revela-se central para compreender a evolução da responsabilidade das empresas transnacionais e prepara o terreno para a análise das experiências de *hard law* que se seguiram, sobretudo no contexto europeu.

3. HARD LAW E EXPERIÊNCIAS LEGISLATIVAS DE DEVIDA DILIGÊNCIA

O movimento de fortalecimento da responsabilidade empresarial por violações a direitos humanos não permaneceu restrito ao campo do *soft law*. A partir da segunda década do século XXI, diversos Estados passaram a adotar legislações específicas que obrigam as corporações a implementar processos de devida diligência em direitos humanos e sustentabilidade. Esse deslocamento representa uma transição paradigmática: a devida diligência, antes concebida como padrão voluntário de conduta, passou a constituir obrigação legal, sujeita a sanções administrativas, responsabilidade civil e, em alguns casos, repercussões criminais. Assim, assiste-se a uma progressiva juridificação da HRDD, consolidando o chamado “terceiro pilar” dos Princípios Orientadores da ONU — o acesso a remédios — por meio da imposição de deveres vinculantes às empresas (DE SCHUTTER, 2019; GONZAGA, 2024).

O exemplo pioneiro foi a Lei Francesa do Dever de Vigilância (2017), que impôs às grandes empresas a obrigação de elaborar e publicar planos anuais de vigilância, abrangendo riscos socioambientais e de direitos humanos em toda a cadeia de produção. Essa lei inovou ao prever a responsabilização civil da empresa em caso de falha na elaboração ou implementação do plano, reforçando a noção de que a diligência não é mero requisito formal, mas um dever processual substantivo (BERNÁZ, 2017; PIOVESAN, 2018). Em seguida, a Alemanha promulgou a Lei de Devida Diligência em Cadeias de Suprimentos (LkSG, 2023), que impõe obrigações proporcionais ao porte da empresa e estabelece mecanismos de fiscalização administrativa, inclusive com multas e exclusão de contratos públicos em caso de descumprimento. O diferencial do modelo alemão está em combinar proporcionalidade com escalonamento progressivo de deveres, incluindo fornecedores indiretos quando houver relação comercial consolidada (MUCHLINSKI, 2021; RAMOS, 2024).

No Reino Unido, o *Modern Slavery Act* (2015) tornou obrigatória a publicação de relatórios anuais sobre riscos de escravidão moderna e tráfico humano nas cadeias de suprimentos. Embora criticado por não prever sanções robustas, o diploma britânico foi fundamental para consolidar o dever de transparência corporativa, criando um espaço de pressão reputacional por parte de investidores e consumidores (BECKERS, 2015; MARTIN; BRAVO, 2015). Mais recentemente, a União Europeia aprovou a Diretiva 2024/1760 sobre Devida Diligência em Sustentabilidade Corporativa (CSDDD), estabelecendo padrões comuns de HRDD em todo o bloco, com alcance extraterritorial e regimes de responsabilização administrativa e civil. A diretiva europeia representa a maior iniciativa legislativa de

harmonização da devida diligência, influenciando inclusive países fora da União (OCDE, 2023; CHOUDHURY; PETRIN, 2019).

Apesar do entusiasmo com a expansão do *hard law*, a literatura apresenta divergências quanto à sua eficácia. Autores como De Schutter defendem que tais legislações inauguram uma nova etapa de governança global, ao transformar expectativas em deveres vinculantes e criar mecanismos de *enforcement* capazes de reduzir o “*accountability gap*” (DE SCHUTTER, 2019). Outros, como Wettstein, sustentam que a positivação legal pode gerar riscos de “formalismo burocrático”, em que empresas buscam apenas cumprir requisitos formais para evitar sanções, sem internalizar uma cultura de direitos humanos (WETTSTEIN, 2012). Há ainda quem destaque o risco de fragmentação normativa: Bernáz observa que a multiplicidade de modelos nacionais pode gerar insegurança jurídica e incentivar o law shopping, na medida em que corporações buscam jurisdições mais flexíveis (BERNÁZ, 2017).

Por outro lado, estudiosos como Enneking identificam um potencial virtuoso na interação entre litígios civis transnacionais e legislações nacionais de HRDD. Para ela, a positivação cria parâmetros de diligência que fortalecem a argumentação em ações de responsabilidade civil contra controladoras em países de origem, como se verifica em precedentes dos tribunais ingleses e holandeses (ENNEKING, 2012). Deva e Bilchitz, por sua vez, consideram que a introdução de normas obrigatórias é apenas o primeiro passo, devendo ser acompanhada de mecanismos de reparação acessíveis e de fiscalização independente para que a proteção se efetive (DEVA; BILCHITZ, 2013).

Em síntese, a positivação da devida diligência em legislações nacionais e regionais consolida a transição do discurso voluntarista para um regime jurídico obrigatório, ainda que marcado por tensões entre formalismo e efetividade. Essa ambivalência demonstra que o *hard law* não é a solução definitiva, mas um estágio necessário de evolução normativa, que deve ser acompanhado por mecanismos de *enforcement* eficazes e pela articulação com instrumentos de *soft law*. Essa convergência, ainda em formação, constitui um dos temas mais relevantes do debate contemporâneo sobre a responsabilidade de empresas transnacionais.

3.1. A Lei francesa do dever de vigilância e a experiência europeia recente (CSDDD/UE)

A França inaugurou, em 2017, um marco normativo singular ao aprovar a chamada Lei do Dever de Vigilância (Loi de Vigilance), que impôs às maiores empresas sediadas em seu território a obrigação de elaborar e divulgar planos de vigilância abrangendo suas próprias atividades, as de suas subsidiárias e também as de fornecedores e subcontratados com vínculos comerciais estabelecidos. Esses planos devem contemplar a identificação de riscos, a adoção de medidas preventivas, a criação de mecanismos de monitoramento e a disponibilização de canais de denúncia. A inovação central desse diploma foi a previsão de responsabilidade civil em caso de falha na elaboração ou na execução do plano, vinculando diretamente a governança corporativa ao dever de respeitar os direitos humanos e o meio ambiente em escala global (BERNÁZ, 2017; PIOVESAN, 2018).

A lei francesa marcou uma ruptura importante com a tradição voluntarista da responsabilidade social corporativa. Não se trata mais de exigir relatórios de sustentabilidade ou compromissos de boa-fé, mas de tornar obrigatório um processo de

diligência estruturado e auditável. Ainda que tenha enfrentado resistência inicial do setor empresarial, sobretudo pela amplitude das obrigações, consolidou-se como referência normativa e inspirou outros países europeus a avançar na mesma direção. De Schutter observa que o impacto simbólico da legislação francesa foi tão relevante quanto o jurídico, pois mostrou ser possível transitar do discurso para a prática da imposição de deveres legais às empresas em matéria de direitos humanos (DE SCHUTTER, 2019).

No plano regional, a União Europeia aprovou, em 2024, a Diretiva sobre Devida Diligência em Sustentabilidade Corporativa (CSDDD), que representa o mais ambicioso esforço de harmonização normativa até o momento. A diretiva estabelece que empresas com determinado porte ou volume de negócios, atuando no espaço europeu ou mantendo relações comerciais significativas com ele, devem adotar procedimentos de devida diligência abrangendo direitos humanos, meio ambiente e governança. Além de impor a elaboração de planos de diligência, a CSDDD prevê mecanismos de fiscalização administrativa pelos Estados-membros e abre a via da responsabilidade civil em caso de falha comprovada, com efeitos extraterritoriais que alcançam inclusive empresas sediadas fora da União (OCDE, 2023; CHOUDHURY; PETRIN, 2019).

Embora saudada como avanço regulatório, a diretiva europeia tem sido alvo de críticas. Autores como Wettstein alertam que a multiplicidade de obrigações pode induzir as empresas a um cumprimento meramente formal, em que a preocupação se limita à produção de relatórios e à adoção de políticas internas de fachada, sem que haja mudança substantiva nas práticas de negócios (WETTSTEIN, 2012). Por outro lado, Bernáz enfatiza que a harmonização regional reduz o risco de fragmentação normativa e de law shopping, fortalecendo a previsibilidade regulatória e aumentando a pressão sobre empresas que operam em escala global (BERNÁZ, 2017).

Essa experiência revela um ponto de tensão importante: enquanto parte da doutrina celebra o efeito catalisador dessas normas obrigatórias, outra parte questiona sua efetividade real. Se, por um lado, a França e a União Europeia criaram parâmetros robustos que transformam a devida diligência em obrigação jurídica, por outro, permanece o desafio de garantir que esses mecanismos não sejam absorvidos apenas como burocracia empresarial, mas como verdadeiros instrumentos de proteção de direitos humanos. A leitura crítica da literatura sugere que a eficácia dessas iniciativas dependerá menos da letra da lei e mais da capacidade de fiscalização, do engajamento das comunidades afetadas e da atuação vigilante de organizações da sociedade civil, investidores e tribunais nacionais (MARTIN; BRAVO, 2015; DEVA; BILCHITZ, 2013).

3.2. O modelo alemão de responsabilidade em cadeias de suprimentos (LkSG)

A Alemanha consolidou, em 2023, um novo paradigma de regulação ao adotar a Lei de Devida Diligência em Cadeias de Suprimentos (Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz – LkSG). Diferentemente da legislação francesa, centrada em grandes empresas de abrangência global, o diploma alemão foi construído sobre uma lógica de proporcionalidade, calibrando as obrigações conforme o porte da empresa e a gravidade dos riscos identificados. Em linhas gerais, a LkSG obriga as corporações a implementar processos de identificação de riscos, prevenção, mitigação e remediação, com foco prioritário em direitos humanos e normas ambientais, alcançando inicialmente

fornecedores diretos e, em determinadas situações, também fornecedores indiretos quando houver “relação comercial estabelecida” (MUCHLINSKI, 2021; RAMOS, 2024).

O caráter inovador da lei alemã está na combinação entre progresso normativo e pragmatismo regulatório. A LkSG prevê mecanismos de fiscalização administrativa centralizados no Escritório Federal para Assuntos Econômicos e Controle de Exportações (BAFA), que tem competência para aplicar sanções financeiras significativas e, em casos graves, excluir empresas de licitações públicas. Esse desenho regulatório introduz incentivos econômicos diretos para a conformidade, reconhecendo que a ameaça de sanções reputacionais, embora relevante, não é suficiente para disciplinar condutas empresariais em escala global (OCDE, 2023; DE SCHUTTER, 2019).

Contudo, a lei não esteve imune a críticas. Alguns autores argumentam que a sua ênfase em fornecedores diretos pode limitar o alcance prático da devida diligência, deixando vulnerável a base das cadeias globais, onde violações mais severas tendem a ocorrer. Bernáz observa que o critério de “relação comercial estabelecida” pode ser interpretado de forma restritiva, permitindo que empresas evitem responsabilidades mais amplas em segmentos periféricos da cadeia (BERNÁZ, 2017). Por outro lado, Enneking avalia positivamente a previsão de mecanismos administrativos robustos, ressaltando que a possibilidade de multas e exclusão de contratos públicos pode ser mais efetiva do que regimes exclusivamente baseados em responsabilidade civil, que dependem de litígios demorados e custosos (ENNEKING, 2012).

Outro aspecto que gera divergência é a ausência de previsão expressa de responsabilidade civil das empresas perante vítimas de violações em suas cadeias. Enquanto a França consagrou esse caminho de forma explícita, a Alemanha optou por um modelo centrado em enforcement administrativo, com a expectativa de que as sanções indiretas forcem mudanças de comportamento. Para Deva e Bilchitz, essa limitação revela uma insuficiência normativa, já que sem a possibilidade de reparação judicial direta os afetados permanecem em situação de vulnerabilidade (DEVA; BILCHITZ, 2013). Wettstein reforça esse ponto ao sustentar que legislações administrativas podem reduzir a responsabilidade empresarial a meros custos de conformidade, sem assegurar mudanças estruturais nas práticas de negócios (WETTSTEIN, 2012).

Ainda assim, o modelo alemão trouxe inovações que dialogam com as transformações contemporâneas da governança global. A lei reconhece expressamente que o dever de diligência deve ser integrado ao sistema de gestão de riscos empresariais e conectado à governança interna das corporações, incluindo o papel de conselhos e executivos. Com isso, o diploma contribui para deslocar a devida diligência da esfera da “sustentabilidade” voluntária para o núcleo dos deveres fiduciários, aproximando-se de uma concepção mais robusta de responsabilidade corporativa (CHOUDHURY; PETRIN, 2019; SJÅFJELL; BRUNER, 2019).

Em síntese, a LkSG representa uma resposta regulatória inovadora e pragmática, que combina obrigações escalonadas, fiscalização administrativa efetiva e integração da HRDD à governança corporativa. Ao mesmo tempo, sua ausência de previsão de responsabilidade civil direta e a limitação inicial aos fornecedores diretos indicam que se trata de um modelo em construção, cujo êxito dependerá da interpretação de seus dispositivos, da atuação do BAFA e da pressão social e judicial para ampliar seu alcance.

3.3. O modelo britânico de transparência em cadeias globais (*Modern Slavery Act*)

O Reino Unido foi um dos primeiros países a adotar uma legislação específica voltada para riscos de escravidão contemporânea e tráfico humano em cadeias de suprimentos, ao promulgar o *Modern Slavery Act* (2015). A norma exige que empresas com faturamento anual superior a determinado patamar publiquem relatórios periódicos descrevendo as medidas adotadas para identificar e mitigar riscos relacionados ao trabalho forçado e à exploração de pessoas em suas operações e relações comerciais. A essência da lei não está na imposição de um dever de resultado, mas na obrigação de transparência, ao criar mecanismos de escrutínio público e pressão reputacional sobre empresas que não adotem práticas consistentes de prevenção (BECKERS, 2015; MARTIN; BRAVO, 2015).

O diferencial do modelo britânico é justamente seu caráter declaratório. Ao invés de impor obrigações diretas de vigilância sobre toda a cadeia, transfere para o mercado e para a sociedade civil o papel de monitorar a atuação empresarial. O pressuposto é que investidores, consumidores e organizações não governamentais exerceriam pressão suficiente para que as empresas desenvolvessem mecanismos de *due diligence* adequados. Esse modelo foi considerado pioneiro na época de sua aprovação, pois reconheceu expressamente a conexão entre cadeias globais e violações de direitos humanos, em especial a escravidão moderna (MORGERA, 2020; PIOVESAN, 2018).

Apesar de sua relevância simbólica, a lei britânica não está isenta de críticas. Diversos autores apontam que a ausência de sanções significativas fragiliza sua efetividade prática. Wettstein observa que, em muitos casos, os relatórios publicados são genéricos, limitando-se a declarações formais que pouco revelam sobre as medidas concretas adotadas pelas empresas. Isso gera o risco de que a lei funcione apenas como um instrumento de legitimação discursiva, sem produzir mudanças substanciais nas práticas corporativas (WETTSTEIN, 2012). Deva e Bilchitz reforçam essa crítica ao afirmar que legislações baseadas exclusivamente em transparência podem perpetuar a lógica voluntarista da responsabilidade social, mantendo as vítimas em situação de vulnerabilidade por falta de mecanismos efetivos de reparação (DEVA; BILCHITZ, 2013).

Por outro lado, há autores que reconhecem méritos no diploma britânico. Beckers, por exemplo, argumenta que, embora limitado, o *Modern Slavery Act* inaugurou uma nova fase ao introduzir o princípio da prestação de contas pública como elemento normativo do direito empresarial. Ainda que não imponha obrigações de vigilância direta comparáveis às legislações francesa e alemã, a lei britânica pavimentou o caminho para que a transparência fosse incorporada como componente essencial de políticas de compliance e governança global (BECKERS, 2015). Bernáz acrescenta que, ao obrigar as empresas a revelarem suas práticas, o diploma criou um acervo informacional valioso, que pode servir de base para litígios, campanhas sociais e futuras reformas legislativas (BERNÁZ, 2017).

Assim, o *Modern Slavery Act* pode ser compreendido como um marco inicial: uma legislação que não alcança os padrões de robustez necessários para assegurar reparação direta, mas que desempenhou papel fundamental na transição do voluntarismo para a normatividade da devida diligência. Seu valor está menos na coercitividade e mais na capacidade de moldar expectativas sociais e políticas, inaugurando um ciclo regulatório que se sofisticou posteriormente com experiências como a lei francesa, a lei alemã e a diretiva europeia (DE SCHUTTER, 2019; RAMOS, 2024).

3.4. A interação entre normas nacionais e tratados internacionais de comércio e investimento

A expansão das legislações nacionais de devida diligência em direitos humanos levanta questões relevantes sobre sua interação com o regime internacional de comércio e investimento. De um lado, essas leis buscam impor obrigações vinculantes às empresas, muitas vezes com alcance extraterritorial, como no caso da Diretiva europeia sobre sustentabilidade corporativa. De outro, os tratados de comércio e os acordos bilaterais de investimento tradicionalmente enfatizam a proteção do investidor contra medidas estatais que possam ser vistas como restrições ao livre comércio ou expropriações indiretas. Essa tensão coloca em evidência a dificuldade de compatibilizar deveres de compliance empresarial com a lógica protetiva do Direito Internacional Econômico (DUPUY; PETERSMANN; FRANCIONI, 2009; MUCHLINSKI, 2021).

A literatura especializada mostra que, em diversos casos de arbitragem de investimentos, empresas tentaram utilizar cláusulas de estabilização e proteção contra medidas regulatórias para contestar exigências estatais relacionadas a direitos sociais, ambientais ou trabalhistas. Esse fenômeno expõe um paradoxo: enquanto o Direito Internacional dos Direitos Humanos e o Direito Ambiental impõem obrigações positivas aos Estados, o regime de investimentos pode restringir sua capacidade regulatória, criando um ambiente de insegurança quanto à implementação de leis nacionais de devida diligência (DE SCHUTTER, 2019; BERNÁZ, 2017).

Nesse contexto, surgem posições divergentes. Autores como Deva e Bilchitz defendem que a proteção ao investimento não pode ser compreendida de forma isolada, devendo ser harmonizada com os deveres de proteção aos direitos humanos, inclusive mediante a revisão dos mecanismos de solução de controvérsias entre investidor e Estado (Investor-State Dispute Settlement – ISDS). Para esses autores, a atual configuração do ISDS favorece uma assimetria estrutural em benefício das corporações, perpetuando o chamado “accountability gap” (DEVA; BILCHITZ, 2013). Por outro lado, estudiosos como Enneking entendem que a positivação de normas de devida diligência cria parâmetros objetivos que podem servir de referência para tribunais arbitrais, fortalecendo a previsibilidade regulatória e reduzindo alegações de arbitrariedade por parte dos Estados (ENNEKING, 2012).

Outro aspecto de destaque é o efeito irradiado das normas nacionais sobre cadeias globais de produção. A lei francesa do dever de vigilância, a lei alemã de cadeias de suprimentos e a diretiva europeia estabelecem obrigações que se estendem para além de suas fronteiras, alcançando empresas estrangeiras que mantenham operações ou relações comerciais com esses mercados. Isso cria uma forma de “extraterritorialidade indireta”, na qual normas domésticas assumem caráter quase universal devido ao peso econômico das jurisdições que as emitem. A doutrina aponta que essa tendência pode redesenhar o equilíbrio entre soberania estatal, proteção ao investimento e responsabilidade empresarial transnacional (OCDE, 2023; CHOUDHURY; PETRIN, 2019).

Por fim, a interação entre legislações nacionais e tratados internacionais sugere a necessidade de uma maior integração normativa. Alguns autores defendem a criação de um tratado internacional vinculante sobre empresas e direitos humanos, capaz de harmonizar padrões e evitar conflitos entre regimes. Outros, contudo, argumentam que o acúmulo de normas nacionais e regionais já exerce pressão suficiente para moldar a

conduta empresarial, tornando a negociação de um tratado global menos urgente e politicamente mais difícil (WETTSTEIN, 2012; MARTIN; BRAVO, 2015).

Em síntese, o diálogo, e, em alguns casos, o conflito, entre as normas nacionais de devida diligência e os regimes de comércio e investimento internacional revela que a consolidação do hard law empresarial não pode ser compreendida de forma isolada. Ela precisa ser analisada como parte de uma rede normativa complexa, em que a proteção ao investimento, os deveres de direitos humanos e as demandas de sustentabilidade se encontram em permanente tensão.

4. MODOS DE RESPONSABILIZAÇÃO E ACESSO A REMÉDIOS

O fortalecimento da responsabilidade empresarial em matéria de direitos humanos exige a análise das vias pelas quais empresas transnacionais podem ser efetivamente responsabilizadas e vítimas podem ter acesso a remédios adequados. Essa questão constitui o chamado “terceiro pilar” dos Princípios Orientadores da ONU sobre Empresas e Direitos Humanos, segundo o qual a proteção e o respeito somente se tornam efetivos se acompanhados de mecanismos acessíveis e legítimos de reparação. Na literatura, observa-se que a responsabilização empresarial se distribui em três dimensões principais: civil, administrativa e contratual. Cada uma delas apresenta potencialidades e limitações, especialmente em razão da complexidade das cadeias globais de produção e da fragmentação da personalidade jurídica de grupos transnacionais (RUGGIE, 2013; DE SCHUTTER, 2019).

A responsabilidade civil constitui o principal instrumento de reparação para vítimas de violações em cadeias globais. Em países como Reino Unido, Holanda e Canadá, tribunais nacionais já admitiram ações contra empresas-mãe por danos causados por subsidiárias no exterior, com fundamento no dever de cuidado ampliado. Casos como *Vedanta v. Lungowe* e *Okpabi v. Shell*, julgados pela Suprema Corte britânica, ilustram essa tendência: reconheceu-se que a controladora poderia ser responsabilizada quando tivesse conhecimento dos riscos ou quando exercesse controle funcional sobre as operações da subsidiária. A literatura analisa esses precedentes como parte de um movimento de expansão da responsabilidade civil transnacional, que reduz o “*accountability gap*” ao permitir que comunidades afetadas busquem reparação em foros mais favoráveis (ENNEKING, 2012; MARTIN; BRAVO, 2015).

No plano administrativo, legislações recentes introduziram sanções específicas para o descumprimento de deveres de devida diligência. A lei alemã de cadeias de suprimentos atribuiu ao BAFA poderes para fiscalizar empresas, aplicar multas e excluir infratores de licitações públicas. Essa abordagem reflete a percepção de que o *enforcement* administrativo pode ser mais ágil e efetivo do que a via judicial, especialmente diante da assimetria de recursos entre comunidades vulneráveis e corporações globais. Entretanto, há divergência na literatura: enquanto Enneking vê nos mecanismos administrativos uma ferramenta importante para induzir conformidade, autores como Deva e Bilchitz alertam que, sem mecanismos complementares de reparação judicial, as vítimas podem continuar sem acesso efetivo à justiça (ENNEKING, 2012; DEVA; BILCHITZ, 2013).

A responsabilidade contratual, por sua vez, emerge como instrumento de governança privada. Muitas empresas passaram a inserir cláusulas de direitos humanos em contratos com fornecedores, prevendo auditorias, obrigações de cooperação e até rescisão em caso de violações graves. Esse modelo, embora não substitua a responsabilidade estatal, amplia a pressão sobre atores privados dentro da cadeia de valor. Beckers observa que, ao transformar códigos de conduta em cláusulas contratuais, cria-se um espaço jurídico para exigir cumprimento e reparação em caso de descumprimento. Contudo, Wettstein critica essa prática quando utilizada de forma meramente formal, como estratégia de transferência de responsabilidade para fornecedores de menor porte (BECKERS, 2015; WETTSTEIN, 2012).

Outro aspecto central é o acesso a mecanismos não judiciais de reparação. As Diretrizes da OCDE preveem a atuação dos Pontos de Contato Nacionais, que recebem e analisam denúncias de violações, enquanto os UNGPs incentivam a criação de mecanismos operacionais de queixa em nível corporativo. Ainda que importantes, esses canais enfrentam limitações de efetividade: dependem da cooperação voluntária das empresas e carecem de poder coercitivo. A literatura reconhece que tais mecanismos contribuem para soluções rápidas e diálogo estruturado, mas não substituem a necessidade de vias judiciais acessíveis e de reparação efetiva (MARTIN; BRAVO, 2015; BAUMANN-PAULY; NOLAN, 2016).

A doutrina brasileira também oferece contribuições relevantes. Autores como Piovesan, Ramos e Mazzuoli enfatizam que a eficácia horizontal dos direitos fundamentais impõe a irradiação de deveres de proteção sobre relações privadas, fornecendo base para a responsabilização de empresas em casos de “violações. Além disso, a tutela coletiva por meio de ações civis públicas amplia as possibilidades de acesso a remédios, especialmente em litígios que envolvem comunidades inteiras impactadas por grandes projetos transnacionais. Nesse sentido, a articulação entre normas internacionais de *due diligence* e instrumentos de tutela coletiva no Brasil abre espaço para uma responsabilização mais abrangente (PIOVESAN, 2018; RAMOS, 2024; MAZZUOLI, 2025).

Destarte, a responsabilização de empresas transnacionais e o acesso a remédios formam um campo multifacetado, em que se combinam vias civis, administrativas, contratuais e não judiciais. A literatura revela tanto consensos quanto divergências: se, de um lado, há reconhecimento da importância de múltiplos mecanismos de *enforcement*, de outro, persiste a crítica de que a fragmentação e a voluntariedade ainda limitam a efetividade prática. A evolução desse debate mostra que o desafio não está apenas em criar obrigações formais, mas em assegurar que vítimas tenham meios reais e efetivos de reparação, superando barreiras jurídicas, econômicas e políticas.

4.1. Responsabilidade civil e o dever de cuidado das controladoras (*parent company duty of care*)

A responsabilização civil das empresas transnacionais tem evoluído de maneira significativa a partir do reconhecimento de que a empresa-mãe pode ser diretamente responsável por violações cometidas por suas subsidiárias. Esse desenvolvimento é especialmente perceptível em sistemas jurídicos de tradição comum, como o britânico e o holandês, onde tribunais passaram a admitir a possibilidade de responsabilização com fundamento no dever de cuidado (*duty of care*) exercido pela controladora em relação às

operações do grupo empresarial. Tal avanço responde ao problema clássico da fragmentação societária, em que a separação formal entre entidades do mesmo conglomerado era utilizada como blindagem contra responsabilizações por danos graves em países em desenvolvimento (ENNEKING, 2012; MUCHLINSKI, 2021).

Os precedentes da Suprema Corte do Reino Unido, notadamente os casos *Vedanta Resources v. Lungowe* (2019)[1] e *Okpabi v. Royal Dutch Shell* (2021)[2], consolidaram a possibilidade de responsabilização da empresa-mãe quando esta tiver exercido controle efetivo sobre as operações da subsidiária ou quando tiver assumido compromissos explícitos de supervisão, seja por meio de políticas corporativas, relatórios de sustentabilidade ou diretrizes de governança. Nesses julgados, a Corte reconheceu que a existência de políticas globais de direitos humanos ou ambientais, elaboradas pela matriz, pode criar expectativa legítima de responsabilidade, ainda que a violação tenha ocorrido em território estrangeiro. Essa linha jurisprudencial rompe com a concepção formalista de personalidade jurídica, ao priorizar a análise substancial das relações de controle (MARTIN; BRAVO, 2015; ENNEKING, 2012).

A literatura especializada interpreta essa evolução como um marco na construção de um dever jurídico ampliado de cuidado por parte das controladoras. De Schutter observa que, ao reconhecer a responsabilidade civil da matriz, os tribunais contribuem para alinhar a governança empresarial à lógica da devida diligência, criando incentivos concretos para que a empresa-mãe implemente processos de prevenção eficazes ao longo de toda a cadeia (DE SCHUTTER, 2019). Para Bernáz, contudo, há o risco de que tais precedentes permaneçam limitados a jurisdições específicas, não gerando uniformidade global. Ela alerta que a consolidação desse modelo dependerá de sua replicação em diferentes sistemas jurídicos, sob pena de se criar um mosaico fragmentado de responsabilidades (BERNÁZ, 2017).

Outra dimensão do debate reside na crítica à judicialização como caminho único para reparação. Wettstein argumenta que a expansão do parent company duty of care, embora relevante, pode resultar em longos litígios, inacessíveis para comunidades vulneráveis que enfrentam barreiras econômicas e processuais para litigar contra grandes corporações. Para ele, a responsabilização civil deve ser complementada por mecanismos administrativos e de enforcement regulatório, de modo a equilibrar a assimetria de forças entre vítimas e empresas (WETTSTEIN, 2012). Deva e Bilchitz compartilham dessa preocupação, acrescentando que a atribuição de responsabilidade à matriz deve ser compreendida como expressão de obrigações positivas das corporações, não apenas como exceção processual em casos extraordinários (DEVA; BILCHITZ, 2013).

No contexto brasileiro, a doutrina de Piovesan, Ramos e Mazzuoli fornece base teórica para ampliar a responsabilização civil de empresas por violações a direitos fundamentais. A ideia da eficácia horizontal dos direitos humanos, somada à possibilidade de utilização da ação civil pública e da tutela coletiva, reforça a viabilidade de imputar responsabilidade a empresas transnacionais, inclusive a controladoras com sede no Brasil. Esse diálogo entre precedentes estrangeiros e fundamentos constitucionais nacionais sugere que a construção de um dever de cuidado empresarial não é apenas compatível, mas necessária para assegurar a dignidade humana frente à lógica de grupos corporativos globais (PIOVESAN, 2018; RAMOS, 2024; MAZZUOLI, 2025).

Assim, o *parent company duty of care* representa um importante avanço no campo da responsabilidade civil transnacional. Ele traduz a percepção de que a matriz, ao ditar estratégias, políticas e diretrizes de governança, não pode se eximir de responder por violações previsíveis e evitáveis cometidas no âmbito de suas subsidiárias. O debate acadêmico, no entanto, revela tensões: se, de um lado, há consenso sobre sua importância para reduzir o “*accountability gap*”, de outro, há dúvidas sobre sua difusão global, sua efetividade prática e seus limites diante da assimetria de recursos entre vítimas e grandes corporações.

4.2. Responsabilidade administrativa e contratual nas cadeias globais de valor

A responsabilização de empresas transnacionais não se limita ao campo civil. Nos últimos anos, legislações nacionais e regionais introduziram mecanismos administrativos que ampliam a fiscalização da devida diligência e vinculam diretamente a conformidade empresarial a sanções regulatórias. O exemplo mais marcante encontra-se na lei alemã de cadeias de suprimentos (LkSG), que atribuiu ao BAFA competência para monitorar, investigar e sancionar empresas em caso de descumprimento dos deveres de diligência. As sanções incluem multas significativas e a possibilidade de exclusão de processos de contratação pública, o que cria forte incentivo econômico para a implementação de programas robustos de compliance (MUCHLINSKI, 2021; DE SCHUTTER, 2019).

Esse modelo de *enforcement* administrativo reflete uma mudança de paradigma: a devida diligência deixa de ser apenas uma expectativa ética e passa a integrar o rol de obrigações cuja violação pode ser punida pelo Estado. Autores como Enneking ressaltam que essa abordagem pode ser mais eficaz do que a responsabilidade civil isolada, uma vez que evita a necessidade de litígios longos e custosos e reduz a assimetria entre vítimas vulneráveis e corporações dotadas de grandes recursos financeiros e jurídicos (ENNEKING, 2012). No entanto, outros estudiosos, como Deva e Bilchitz, alertam que a responsabilização administrativa, por si só, não garante acesso direto à reparação das vítimas, permanecendo essencial a articulação com mecanismos judiciais que assegurem compensação material e simbólica (DEVA; BILCHITZ, 2013).

Paralelamente, observa-se a crescente relevância da responsabilidade contratual como forma de governança privada em cadeias globais de valor. Empresas multinacionais vêm incorporando cláusulas específicas de direitos humanos e sustentabilidade em contratos com fornecedores, prevendo auditorias independentes, relatórios de conformidade, planos de correção e até a rescisão contratual em caso de violação grave. Beckers demonstra que, ao juridificar códigos de conduta corporativos por meio de cláusulas contratuais, cria-se um espaço normativo que transforma compromissos voluntários em obrigações exigíveis, conferindo maior densidade jurídica às práticas de compliance (BECKERS, 2015).

Contudo, há divergência quanto à efetividade dessa via. Wettstein critica o risco de que tais cláusulas funcionem apenas como mecanismos de transferência de responsabilidade para fornecedores de menor porte, que assumem obrigações excessivas sem dispor dos recursos necessários para cumpri-las. Essa prática pode agravar desigualdades dentro da cadeia de produção, ao mesmo tempo em que protege a empresa-mãe de acusações diretas de violação (WETTSTEIN, 2012). Por outro lado, Baumann-Pauly e Nolan identificam que, quando acompanhadas de auditorias consistentes e de cooperação financeira para a

melhoria de práticas, essas cláusulas podem atuar como instrumentos efetivos de transformação, estimulando padrões mais elevados de governança em setores de alto risco (BAUMANN-PAULY; NOLAN, 2016).

Além do campo contratual, iniciativas multilaterais e setoriais, como os padrões da OCDE e os acordos coletivos internacionais, vêm reforçando a interligação entre obrigações privadas e parâmetros normativos públicos. Essa hibridização mostra que a responsabilidade administrativa e contratual não opera de forma estanque, mas sim como parte de uma rede regulatória em que normas estatais, diretrizes internacionais e contratos empresariais se retroalimentam, criando um ambiente cada vez mais exigente para empresas que atuam em mercados globais (OCDE, 2023; BERNÁZ, 2017).

Em síntese, a responsabilidade administrativa e contratual desempenha papel complementar à responsabilidade civil, reforçando a eficácia do regime de devida diligência. A doutrina, no entanto, revela divergências importantes: enquanto alguns veem nesses instrumentos um caminho para aumentar a efetividade da governança corporativa, outros alertam para os riscos de formalismo, transferência indevida de encargos e ausência de reparação direta às vítimas. Esse equilíbrio entre potencial e limitações será determinante para avaliar o alcance prático da governança global em direitos humanos.

4.3. Obstáculos e avanços no acesso a mecanismos judiciais e não judiciais (grievance mechanisms, NCP/OCDE)

O acesso efetivo a remédios continua sendo um dos pontos mais desafiadores do regime de empresas e direitos humanos. Ainda que legislações nacionais e instrumentos internacionais estabeleçam deveres de diligência, vítimas de violações frequentemente enfrentam obstáculos práticos e jurídicos para acionar empresas transnacionais em busca de reparação. Esses entraves incluem desde barreiras processuais — como regras de jurisdição e prova — até limitações financeiras, que inviabilizam litígios complexos contra conglomerados globais. A literatura denomina esse fenômeno de *accountability gap*, expressão que revela a distância entre a existência formal de normas e sua efetividade prática (BERNÁZ, 2017; ENNEKING, 2012).

Nos últimos anos, alguns precedentes judiciais buscaram reduzir esse hiato. Como mencionado, os casos *Vedanta v. Lungowe* e *Okpabi v. Shell*, na Suprema Corte britânica, demonstraram que é possível superar a compartimentalização societária ao responsabilizar a empresa-mãe com base em seu dever de cuidado. Apesar desses avanços, a judicialização permanece limitada, sobretudo porque requer grande capacidade financeira e técnica das comunidades afetadas, além de encontrar resistência em cortes nacionais que hesitam em ampliar sua jurisdição sobre fatos ocorridos no exterior (MARTIN; BRAVO, 2015; DE SCHUTTER, 2019).

Diante dessas dificuldades, os mecanismos não judiciais de queixa e reparação ganharam importância. Os Pontos de Contato Nacionais (NCPs), previstos nas Diretrizes da OCDE, funcionam como instâncias de mediação em que indivíduos e organizações podem denunciar violações de direitos humanos cometidas por multinacionais. Ainda que não possuam poder sancionatório, esses canais têm o mérito de promover diálogo entre empresas e comunidades, produzindo soluções consensuais e aumentando a visibilidade de más práticas. No entanto, críticos apontam que sua efetividade é desigual entre países

e dependente da boa vontade das partes envolvidas, o que limita seu alcance como mecanismo de accountability (OCDE, 2023; MARTIN; BRAVO, 2015).

Outro exemplo são os grievance mechanisms corporativos, recomendados pelos Princípios Orientadores da ONU. Eles consistem em canais internos criados pelas próprias empresas para receber e processar denúncias de violações em suas operações ou cadeias de valor. Baumann-Pauly e Nolan identificam que tais mecanismos podem contribuir para a prevenção e a reparação em tempo oportuno, sobretudo quando integrados à governança corporativa e acompanhados por auditorias independentes. Entretanto, Wettstein ressalta que, em muitos casos, esses instrumentos funcionam de maneira simbólica, carecendo de legitimidade e garantias de imparcialidade para efetivamente proteger as vítimas (BAUMANN-PAULY; NOLAN, 2016; WETTSTEIN, 2012).

Há também divergência sobre o papel complementar entre mecanismos judiciais e não judiciais. Para Deva e Bilchitz, os canais de diálogo e mediação não podem substituir o direito de acesso à justiça, devendo atuar apenas como alternativas auxiliares. Eles sustentam que, sem a possibilidade de reparação judicial efetiva, os mecanismos voluntários tendem a reforçar assimetrias de poder, em vez de reduzi-las. Já Enneking defende que, quando articulados com legislações de devida diligência e instrumentos de enforcement administrativo, os mecanismos não judiciais podem desempenhar função estratégica, aliviando a sobrecarga do Judiciário e criando soluções mais rápidas e adaptadas ao contexto local (DEVA; BILCHITZ, 2013; ENNEKING, 2012).

No Brasil, a discussão sobre acesso a remédios ganha contornos específicos. A ação civil pública e outros instrumentos de tutela coletiva permitem ampliar a proteção de comunidades vulneráveis, superando a limitação individual de recursos para litígios complexos. Piovesan observa que a conjugação entre a eficácia horizontal dos direitos fundamentais e os mecanismos coletivos de defesa oferece uma base sólida para internalizar padrões internacionais de devida diligência, ainda que o país não possua legislação específica comparável à francesa ou à alemã (PIOVESAN, 2018; RAMOS, 2024; MAZZUOLI, 2025).

Portanto, o acesso a remédios continua sendo o elo mais frágil da governança global de empresas e direitos humanos. Os avanços judiciais em algumas jurisdições e a criação de mecanismos não judiciais representam passos importantes, mas insuficientes. O debate acadêmico revela consenso sobre a necessidade de múltiplos instrumentos de responsabilização, embora persista a divergência quanto à sua efetividade. O desafio central permanece: transformar normas e princípios em reparação concreta, garantindo que vítimas de violações tenham meios reais de ver seus direitos reconhecidos e protegidos.

5. GOVERNANÇA CORPORATIVA E COMPLIANCE EM DIREITOS HUMANOS

A consolidação da devida diligência em direitos humanos não se limita à criação de normas externas às empresas, mas exige sua internalização na própria estrutura de governança corporativa. Essa perspectiva parte do reconhecimento de que conselhos de administração, executivos e órgãos de controle interno detêm papel central na prevenção de riscos e na conformidade com padrões internacionais de responsabilidade. A literatura especializada enfatiza que, sem a integração da human rights due diligence (HRDD) à

governança corporativa, os mecanismos normativos correm o risco de permanecer como exigências formais, desvinculadas das práticas decisórias efetivas (DE SCHUTTER, 2019; BAUMANN-PAULY; NOLAN, 2016).

Um dos pontos de avanço nesse debate está na ampliação dos deveres fiduciários dos administradores. Tradicionalmente voltados para a maximização do valor para acionistas, esses deveres vêm sendo reinterpretados à luz das demandas sociais e ambientais, passando a incluir obrigações de consideração dos impactos de direitos humanos nas decisões empresariais. Choudhury e Petrin defendem que a noção de “deveres corporativos ao público” amplia a responsabilidade fiduciária, exigindo que gestores incorporem parâmetros de sustentabilidade e direitos fundamentais ao núcleo da estratégia empresarial (CHOUDHURY; PETRIN, 2019). Essa concepção é reforçada pelo Cambridge Handbook of Corporate Law, Corporate Governance and Sustainability, que sistematiza experiências comparadas de integração entre sustentabilidade e direito societário, evidenciando que a governança corporativa está sendo reconfigurada em direção a um modelo mais amplo de responsabilidade (SJÅFJELL; BRUNER, 2019).

A HRDD, quando internalizada como componente de compliance, também se conecta a métricas de sustentabilidade empresarial, especialmente no âmbito das exigências de critérios ESG (environmental, social and governance). Morgera destaca que a responsabilização ambiental corporativa evoluiu para padrões de accountability internacional, vinculando políticas de governança a compromissos ambientais e sociais de longo prazo (MORGERA, 2020). Já Mares mostra que a evolução da responsabilidade social corporativa em direção à devida diligência jurídica reflete a transição de um modelo baseado na reputação para um sistema de obrigações processuais, dotado de critérios objetivos de avaliação (MARE?, 2007).

Autores como Baumann-Pauly e Nolan sublinham que a integração entre governança e compliance em direitos humanos depende de mecanismos internos de monitoramento, auditorias independentes e incentivos corporativos alinhados a metas de respeito a direitos fundamentais. A ausência desses elementos compromete a credibilidade dos programas de compliance, convertendo-os em meros instrumentos de marketing corporativo. Por outro lado, quando estruturados de maneira consistente, tais programas podem transformar o dever de diligência em padrão organizacional efetivo, gerando impactos positivos em toda a cadeia de valor (BAUMANN-PAULY; NOLAN, 2016).

Apesar dos avanços, a literatura identifica tensões significativas. Wettstein alerta que a crescente normatização da governança empresarial pode levar à “juridificação simbólica”, em que empresas adotam procedimentos formais apenas para satisfazer requisitos legais, sem alterar práticas de negócio em essência. Ele questiona até que ponto o compliance em direitos humanos representa uma transformação cultural ou apenas uma adaptação burocrática às exigências regulatórias (WETTSTEIN, 2012). Em contraponto, Deva e Bilchitz defendem que a expansão das obrigações fiduciárias e a incorporação da HRDD à governança revelam um processo de responsabilização estrutural das corporações, ao deslocar o debate de compromissos voluntários para obrigações juridicamente exigíveis (DEVA; BILCHITZ, 2013).

Do ponto de vista brasileiro, a incorporação de padrões internacionais de devida diligência na governança corporativa pode dialogar com a doutrina da eficácia horizontal dos direitos fundamentais. Autores como Piovesan, Ramos e Mazzuoli argumentam que o princípio da

dignidade da pessoa humana e os deveres de proteção irradiam sobre relações privadas, impondo às empresas a obrigação de estruturar sua governança em conformidade com parâmetros de direitos humanos. Essa orientação conecta-se diretamente às práticas de compliance, que passam a ser entendidas não apenas como gestão de riscos regulatórios, mas como dever jurídico-constitucional de proteção (PIOVESAN, 2018; RAMOS, 2024; MAZZUOLI, 2025).

Em síntese, a integração entre governança corporativa e compliance em direitos humanos representa o passo necessário para que a devida diligência deixe de ser mero discurso e se torne prática efetiva. A literatura, no entanto, mostra que esse processo é ambivalente: enquanto alguns autores o veem como caminho para reduzir o accountability gap e fortalecer a cultura empresarial de respeito aos direitos, outros alertam para os riscos de formalismo e de burocratização. Esse equilíbrio delicado define os contornos do desafio atual, no qual a governança empresarial precisa conciliar competitividade, sustentabilidade e responsabilidade jurídica em escala global.

5.1. Inserção da HRDD na governança societária e nos deveres fiduciários

A devida diligência em direitos humanos somente se consolida como instrumento de governança quando passa a integrar os deveres fiduciários de administradores e conselhos de administração. A literatura contemporânea enfatiza que a incorporação da human rights due diligence (HRDD) ao núcleo decisório da empresa desloca o debate de uma lógica de voluntariedade para um regime de responsabilidade estruturante, capaz de redefinir a própria função da governança corporativa (DE SCHUTTER, 2019; BAUMANN-PAULY; NOLAN, 2016).

Historicamente, os deveres fiduciários de administradores foram concebidos como obrigações voltadas principalmente à maximização de valor para acionistas. Essa concepção, vinculada à chamada “shareholder primacy”, sofreu críticas crescentes por negligenciar os impactos sociais e ambientais das decisões empresariais. Nesse contexto, Choudhury e Petrin argumentam que os deveres fiduciários devem ser reinterpretados para incluir obrigações mais amplas, vinculadas à proteção de direitos humanos, à sustentabilidade e à mitigação de riscos sistêmicos, sob a perspectiva de “*corporate duties to the public*” (CHOUDHURY; PETRIN, 2019). Esse movimento reflete a percepção de que o poder corporativo, ao influenciar cadeias globais, políticas públicas e comunidades, não pode permanecer restrito a compromissos com investidores.

A inserção da HRDD na governança também encontra suporte na literatura que associa sustentabilidade à reconfiguração do direito societário. Sjøfjell e Bruner mostram que o direito comparado vem reconhecendo a necessidade de incluir parâmetros de sustentabilidade nas obrigações de administradores e conselhos, transformando a devida diligência em requisito de legitimidade das próprias corporações (SJØFJELL; BRUNER, 2019). A governança, nesse contexto, não se limita a assegurar eficiência econômica, mas passa a ser instrumento de conformidade com normas de direitos humanos e ambientais.

Essa transformação, no entanto, não está livre de tensões. Wettstein adverte que a ampliação dos deveres fiduciários pode ser capturada por um discurso de conformidade formal, em que conselhos de administração adotam políticas e relatórios apenas para atender expectativas regulatórias, sem alterar de fato o processo decisório. Para ele, o risco

é que a HRDD seja reduzida a um procedimento burocrático, incapaz de gerar mudanças substantivas na conduta empresarial (WETTSTEIN, 2012). Em contraposição, Deva e Bilchitz defendem que a atribuição de obrigações positivas às empresas decorre de sua capacidade estrutural de causar impactos, de modo que a HRDD deve ser compreendida como componente essencial da governança e não como mero adendo regulatório (DEVA; BILCHITZ, 2013).

No Brasil, o debate ganha relevância à luz da eficácia horizontal dos direitos fundamentais. Piovesan sustenta que a dignidade da pessoa humana deve irradiar efeitos sobre relações privadas, impondo às empresas deveres de proteção que transcendem interesses econômicos imediatos. Ramos e Mazzuoli complementam essa leitura ao indicar que a governança empresarial deve ser interpretada à luz da Constituição, incorporando a proteção de direitos humanos como elemento estruturante da atividade empresarial (PIOVESAN, 2018; RAMOS, 2024; MAZZUOLI, 2025).

Assim, a inserção da HRDD na governança societária e nos deveres fiduciários representa um passo decisivo na transição de modelos de responsabilidade social para padrões jurídicos vinculantes. Se por um lado a literatura identifica riscos de formalismo e de superficialidade, por outro reconhece que a integração da devida diligência ao núcleo da administração corporativa é indispensável para reduzir o accountability gap e alinhar as empresas a uma governança compatível com a centralidade dos direitos humanos no século XXI.

5.2. Integração de direitos humanos em contratos empresariais transnacionais

A difusão da devida diligência em direitos humanos não se restringe ao plano da governança societária, mas alcança também o campo contratual, especialmente em operações transnacionais. Empresas multinacionais passaram a incorporar cláusulas de direitos humanos em seus contratos com fornecedores, subcontratados e parceiros comerciais, prevendo auditorias independentes, obrigações de cooperação e, em alguns casos, a rescisão contratual em caso de violações graves. Essa prática reflete o reconhecimento de que os contratos são instrumentos centrais de governança das cadeias globais de valor, funcionando como mecanismos de extensão das obrigações da matriz para atores externos (MUCHLINSKI, 2021; BECKERS, 2015).

A juridificação da responsabilidade empresarial por meio de contratos possui, segundo parte da literatura, o mérito de transformar códigos de conduta e políticas internas em obrigações legalmente exigíveis. Beckers observa que, ao migrar de compromissos éticos para cláusulas contratuais, as empresas ampliam a possibilidade de fiscalização e enforcement, criando um espaço normativo mais consistente para a proteção de direitos humanos em cadeias transnacionais (BECKERS, 2015). Baumann-Pauly e Nolan acrescentam que essas cláusulas podem servir como instrumentos de transformação real quando acompanhadas de mecanismos de auditoria robustos, programas de capacitação de fornecedores e cooperação financeira para melhorar padrões de produção (BAUMANN-PAULY; NOLAN, 2016).

Apesar dessas potencialidades, a literatura crítica chama atenção para os riscos de que tais instrumentos se tornem apenas ferramentas de transferência de responsabilidade. Wettstein alerta que, em muitos casos, cláusulas contratuais são utilizadas pelas

empresas-mãe como estratégia de blindagem, impondo aos fornecedores obrigações desproporcionais sem oferecer suporte para sua implementação. Esse movimento pode reproduzir desigualdades estruturais, concentrando riscos e custos na base das cadeias globais, ao mesmo tempo em que preserva a imagem da controladora (WETTSTEIN, 2012). Deva e Bilchitz reforçam essa crítica ao sustentar que cláusulas de direitos humanos não devem funcionar como álibi jurídico para empresas, mas como obrigações positivas compartilhadas, em que a matriz assume responsabilidade proporcional ao seu poder de influência (DEVA; BILCHITZ, 2013).

Outro aspecto relevante é a crescente inserção de cláusulas de due diligence em contratos de joint ventures e parcerias público-privadas internacionais. A doutrina observa que, ao exigir padrões internacionais de governança e direitos humanos nesses arranjos, cria-se um espaço híbrido em que normas públicas e privadas se sobrepõem, aumentando a complexidade, mas também a efetividade da regulação. Martin e Bravo destacam que a contratualização de padrões de direitos humanos em operações complexas contribui para reduzir riscos reputacionais e jurídicos, ao mesmo tempo em que fortalece a posição das comunidades impactadas no diálogo com grandes corporações (MARTIN; BRAVO, 2015).

No contexto brasileiro, essa discussão conecta-se à eficácia horizontal dos direitos fundamentais e à tutela coletiva. Piovesan observa que, em contratos empresariais de grande impacto, cláusulas de direitos humanos podem ser interpretadas como expressão concreta do dever constitucional de proteção, vinculando não apenas os signatários, mas irradiando efeitos para toda a cadeia de valor. Ramos e Mazzuoli acrescentam que a incorporação dessas cláusulas em contratos com estatais e concessionárias brasileiras pode representar mecanismo de alinhamento interno às tendências internacionais de compliance em direitos humanos (PIOVESAN, 2018; RAMOS, 2024; MAZZUOLI, 2025).

Em síntese, a integração de direitos humanos em contratos empresariais transnacionais revela-se uma das formas mais dinâmicas de expansão da devida diligência. Enquanto parte da doutrina a enxerga como estratégia efetiva de governança, outra parte denuncia os riscos de instrumentalização e transferência indevida de encargos. Essa ambivalência demonstra que os contratos, longe de serem apenas instrumentos privados, tornaram-se arenas centrais de regulação global, onde se disputam os limites e as possibilidades da responsabilidade corporativa contemporânea.

5.3. O papel das métricas ESG e das iniciativas multistakeholder

A consolidação da devida diligência em direitos humanos tem sido profundamente influenciada pela expansão das métricas de ESG (environmental, social and governance) e pelas chamadas iniciativas multistakeholder, que reúnem empresas, sociedade civil, organismos internacionais e, em alguns casos, governos. Esses instrumentos funcionam como formas complementares de regulação, capazes de induzir padrões de governança empresarial e de alinhar práticas corporativas às expectativas sociais e jurídicas contemporâneas (MORGERA, 2020; SJÅFJELL; BRUNER, 2019).

As métricas ESG surgiram como parâmetros de avaliação para investidores institucionais, fundos de pensão e agências de rating, transformando critérios socioambientais em elementos centrais das decisões de investimento. Esse movimento alterou significativamente a lógica de governança corporativa, já que passou a condicionar o

acesso a capital a indicadores de sustentabilidade e respeito a direitos humanos. Morgera observa que esse processo contribuiu para internacionalizar a responsabilidade ambiental e social das empresas, ampliando a noção de accountability para além do Estado (MORGERA, 2020). Sjøfjell e Bruner, por sua vez, destacam que a incorporação das métricas ESG ao direito societário reflete uma transição para uma governança mais ampla, em que a legitimidade das corporações depende tanto de resultados econômicos quanto de impactos sociais e ambientais (SJÅFJELL; BRUNER, 2019).

As iniciativas multistakeholder, por outro lado, representam uma forma de governança colaborativa. Plataformas como o Pacto Global da ONU, a Iniciativa de Transparência nas Indústrias Extrativas (EITI) e os acordos-quadro internacionais em setores como têxtil e mineração ilustram como diferentes atores podem construir padrões de conduta transnacionais. Baumann-Pauly e Nolan destacam que essas iniciativas oferecem espaço para diálogo e criação de compromissos compartilhados, contribuindo para difundir práticas de devida diligência em setores de alto risco (BAUMANN-PAULY; NOLAN, 2016).

Contudo, a literatura crítica ressalta limitações importantes. Wettstein adverte que métricas ESG podem ser manipuladas como instrumentos de greenwashing ou social-washing, mascarando práticas abusivas com relatórios positivos, mas de pouca substância. Do mesmo modo, iniciativas multistakeholder correm o risco de capturar o discurso da sociedade civil sem oferecer mecanismos robustos de enforcement, funcionando mais como selos reputacionais do que como instrumentos efetivos de mudança (WETTSTEIN, 2012). Deva e Bilchitz reforçam que, embora importantes, essas plataformas não podem substituir normas vinculantes, devendo ser entendidas apenas como complementares a um regime jurídico sólido (DEVA; BILCHITZ, 2013).

No Brasil, o impacto das métricas ESG é perceptível no crescimento da regulação sobre governança corporativa e sustentabilidade em companhias abertas, bem como na exigência de padrões de integridade e responsabilidade socioambiental em concessões e parcerias público-privadas. Piovesan, Ramos e Mazzuoli sublinham que a internalização desses parâmetros conecta-se à eficácia horizontal dos direitos fundamentais, impondo às empresas o dever de estruturar sua atuação em conformidade com direitos humanos, sob pena de violação de princípios constitucionais (PIOVESAN, 2018; RAMOS, 2024; MAZZUOLI, 2025).

Assim, tanto as métricas ESG quanto as iniciativas multistakeholder se consolidam como vetores de pressão externa e interna sobre corporações transnacionais. Ainda que não substituam os mecanismos jurídicos obrigatórios, sua importância reside em criar um ambiente de expectativas normativas cada vez mais exigente, no qual a legitimidade empresarial é continuamente testada. A doutrina revela, portanto, um consenso parcial: se, por um lado, essas ferramentas são essenciais para difundir padrões de devida diligência, por outro, sua efetividade depende da articulação com legislações nacionais e com mecanismos de fiscalização independentes.

6. PERSPECTIVA BRASILEIRA

O debate sobre responsabilidade empresarial em direitos humanos, embora desenvolvido sobretudo em contextos europeu e norte-americano, encontra no Brasil terreno fértil para reflexão e aplicação prática. A Constituição de 1988 consagrou a dignidade da pessoa

humana como fundamento da ordem jurídica, estabelecendo uma matriz normativa que irradia efeitos para as relações privadas e para a atividade econômica. Nesse cenário, a doutrina brasileira sustenta que a proteção de direitos fundamentais deve ser compreendida não apenas como dever estatal, mas também como responsabilidade que se projeta sobre empresas, especialmente quando suas atividades afetam comunidades e cadeias produtivas inteiras (PIOVESAN, 2018; RAMOS, 2024).

A teoria da eficácia horizontal dos direitos fundamentais desempenha papel central nesse processo. Segundo esse entendimento, normas constitucionais de direitos fundamentais não se limitam às relações entre indivíduos e Estado, mas se aplicam igualmente às relações privadas, condicionando contratos, práticas empresariais e formas de organização da produção. Mazzuoli observa que, nesse contexto, empresas assumem deveres correlatos de respeito e proteção, em linha com os padrões internacionais de devida diligência, ainda que o Brasil não tenha aprovado legislação específica como a francesa ou a alemã (MAZZUOLI, 2025).

A atuação do Ministério Público e das organizações da sociedade civil, por meio de ações civis públicas e instrumentos de tutela coletiva, reforça esse movimento. Piovesan destaca que tais mecanismos ampliam o acesso à justiça para comunidades vulneráveis, permitindo que violações massivas de direitos humanos, ambientais ou trabalhistas sejam enfrentadas em juízo com base em princípios constitucionais e tratados internacionais ratificados pelo Brasil (PIOVESAN, 2018). Esse arranjo aproxima o ordenamento jurídico brasileiro de modelos de responsabilização híbrida, que combinam direito interno e parâmetros internacionais.

No plano empresarial, observa-se um aumento da pressão por programas de compliance e integridade, impulsionados inicialmente pela Lei Anticorrupção (Lei nº 12.846/2013) e, mais recentemente, por exigências de sustentabilidade em contratações públicas e parcerias público-privadas. Gonzaga identifica que a governança corporativa brasileira vem sendo gradualmente influenciada por padrões internacionais de ESG e de devida diligência, ainda que de forma fragmentada e desigual entre setores (GONZAGA, 2024). Essa tendência revela uma aproximação com a lógica europeia de vincular acesso a contratos e mercados ao cumprimento de critérios de direitos humanos e sustentabilidade.

Ainda assim, a literatura aponta limitações importantes. Ramos observa que a ausência de uma lei específica sobre devida diligência em direitos humanos mantém lacunas significativas, dificultando a harmonização entre normas internas e padrões internacionais. Ao mesmo tempo, Mamede assinala que o sistema jurídico brasileiro já dispõe de instrumentos suficientes — como a tutela coletiva, a responsabilidade civil objetiva em casos de atividade de risco e o Código de Defesa do Consumidor — que podem ser mobilizados para aproximar a prática empresarial dos parâmetros globais de governança (RAMOS, 2024; MAMEDE, 2024).

Em síntese, a perspectiva brasileira revela um paradoxo: de um lado, a Constituição e a doutrina fornecem bases sólidas para a responsabilização empresarial em matéria de direitos humanos; de outro, a falta de legislação específica sobre devida diligência cria insegurança regulatória e dificulta a integração plena com os padrões internacionais. Essa ambivalência coloca o Brasil em posição estratégica: ao mesmo tempo em que enfrenta desafios institucionais, dispõe de instrumentos constitucionais e processuais que

permitem avançar em direção a um modelo de responsabilidade empresarial alinhado às melhores práticas globais.

6.1. A eficácia horizontal dos direitos fundamentais e seus reflexos nas relações empresariais

A doutrina constitucional brasileira consolidou o entendimento de que os direitos fundamentais não se restringem à esfera vertical das relações entre indivíduo e Estado, irradiando-se também para a dimensão horizontal das relações privadas. Essa teoria da eficácia horizontal, amplamente acolhida na jurisprudência e na literatura, constitui fundamento decisivo para compreender como empresas podem ser responsabilizadas por violações a direitos humanos no Brasil. Ao reconhecer que normas constitucionais vinculam não apenas os poderes públicos, mas também os particulares, cria-se um ambiente normativo no qual práticas empresariais passam a ser avaliadas à luz da dignidade da pessoa humana e dos princípios constitucionais (RAMOS, 2024; MAZZUOLI, 2025).

No campo empresarial, essa irradiação normativa significa que contratos, políticas internas e estruturas de governança não podem ser construídos de forma dissociada dos direitos fundamentais. Piovesan observa que, ao lado de legislações específicas e de tratados internacionais, a própria Constituição já impõe às empresas obrigações correlatas de respeito e proteção. Essa compreensão permite que práticas abusivas, como violações trabalhistas, danos ambientais ou discriminação, sejam enquadradas como violações constitucionais, sujeitando empresas a responsabilização civil, administrativa e, em certos casos, até penal (PIOVESAN, 2018).

A eficácia horizontal também legitima a atuação do Poder Judiciário no sentido de interpretar normas privadas de acordo com os direitos fundamentais. Mazzuoli destaca que a aplicação direta da Constituição nas relações privadas amplia a proteção das vítimas de violações, uma vez que não depende da existência de legislação intermediária. Essa leitura aproxima o Brasil de tendências internacionais, em que a responsabilidade empresarial decorre não apenas de normas de direito privado, mas da vinculação direta a princípios universais de direitos humanos (MAZZUOLI, 2025).

Esse modelo apresenta reflexos concretos na governança corporativa. Gonzaga identifica que empresas brasileiras vêm incorporando cláusulas de direitos humanos em seus programas de compliance e códigos de conduta, em parte para responder às demandas constitucionais internas, em parte para alinhar-se às expectativas de investidores e parceiros internacionais. Essa dinâmica demonstra que a eficácia horizontal não é apenas um conceito teórico, mas força transformadora que influencia práticas empresariais cotidianas (GONZAGA, 2024).

Não obstante, a literatura crítica aponta que a ausência de uma lei nacional de devida diligência limita a plena efetividade desse princípio. Ramos adverte que, embora a Constituição imponha deveres de proteção às empresas, a falta de parâmetros objetivos dificulta a uniformização da jurisprudência e gera incertezas regulatórias. Por isso, o Brasil permanece em uma posição híbrida: dispõe de fundamentos constitucionais robustos, mas carece de instrumentos normativos específicos para consolidar um regime de responsabilidade empresarial comparável ao europeu (RAMOS, 2024).

Em síntese, a eficácia horizontal dos direitos fundamentais representa um dos pilares mais promissores para o desenvolvimento da responsabilidade empresarial no Brasil. Ela demonstra que, mesmo sem uma legislação específica de devida diligência, o ordenamento constitucional já fornece instrumentos para exigir das empresas a internalização dos direitos humanos em suas práticas e estruturas. Ao mesmo tempo, sua efetividade depende de esforços legislativos, judiciais e empresariais para transformar esse fundamento em padrões concretos de governança e responsabilidade.

6.2. Tutela coletiva, ações civis públicas e parâmetros internacionais

O sistema jurídico brasileiro possui instrumentos particularmente relevantes para a responsabilização de empresas transnacionais em matéria de direitos humanos: a ação civil pública e demais mecanismos de tutela coletiva. Esses instrumentos, concebidos originalmente para a defesa de interesses difusos, coletivos e individuais homogêneos, ampliam o alcance da proteção constitucional e permitem enfrentar de forma mais eficaz violações que atingem comunidades inteiras ou segmentos vulneráveis da sociedade. A doutrina identifica nessa dimensão coletiva uma ponte direta entre o direito interno e os parâmetros internacionais de responsabilidade empresarial (PIOVESAN, 2018; RAMOS, 2024).

A ação civil pública, regulada pela Lei nº 7.347/1985, tem se consolidado como mecanismo central para a proteção de direitos fundamentais em face de empresas. Trata-se de um instrumento processual que possibilita a atuação do Ministério Público, de associações civis e de outros legitimados para demandar a reparação de danos ambientais, trabalhistas, de consumo e de direitos humanos em sentido amplo. Ramos observa que essa ferramenta processual concretiza a eficácia horizontal dos direitos fundamentais, permitindo que valores constitucionais, como a dignidade da pessoa humana, sejam aplicados diretamente nas relações privadas e empresariais (RAMOS, 2024).

A literatura internacional identifica nas ações coletivas brasileiras uma experiência comparável às demandas transnacionais por violações de direitos humanos. Enneking ressalta que a possibilidade de ajuizamento de ações coletivas amplia a capacidade de responsabilização de empresas, superando a barreira do litígio individual que, em muitos casos, inviabiliza a busca por reparação diante de conglomerados empresariais globais. Para ela, a existência de instrumentos como a ação civil pública aproxima o Brasil das melhores práticas internacionais de enforcement coletivo (ENNEKING, 2012).

Ao mesmo tempo, Piovesan destaca que a tutela coletiva brasileira dialoga diretamente com os Princípios Orientadores da ONU sobre Empresas e Direitos Humanos e com as Diretrizes da OCDE para Empresas Multinacionais, ao assegurar meios processuais adequados para a concretização do “terceiro pilar” do regime global de empresas e direitos humanos: o acesso a remédios. Nesse sentido, o sistema brasileiro contribui para reduzir o accountability gap, fornecendo mecanismos efetivos de reparação coletiva que muitos países ainda não possuem (PIOVESAN, 2018; OCDE, 2023).

Contudo, a literatura também aponta desafios. Mazzuoli observa que a tutela coletiva, embora robusta no plano normativo, enfrenta obstáculos práticos relacionados à morosidade processual, à dificuldade de execução das sentenças e à assimetria de

recursos entre empresas e comunidades afetadas. Esses limites revelam que o potencial da ação civil pública ainda depende de maior estrutura institucional e de uma cultura de efetividade processual (MAZZUOLI, 2025). Wettstein acrescenta que, sem pressão internacional e integração com parâmetros globais, há o risco de que esses instrumentos permaneçam subutilizados, funcionando mais como promessa normativa do que como mecanismo concreto de reparação (WETTSTEIN, 2012).

Por outro lado, Gonzaga argumenta que o fortalecimento dos programas de compliance e integridade empresarial no Brasil, em parte motivado pela Lei Anticorrupção (Lei nº 12.846/2013), pode gerar efeitos positivos sobre a tutela coletiva. Empresas tendem a se engajar mais ativamente em soluções negociadas, como termos de ajustamento de conduta (TACs), quando sabem que o descumprimento de padrões internacionais pode repercutir em litígios coletivos de grande impacto (GONZAGA, 2024). Essa interação entre compliance, tutela coletiva e parâmetros internacionais reforça a ideia de que a governança empresarial contemporânea não pode prescindir de instrumentos processuais coletivos eficazes.

Em síntese, a tutela coletiva brasileira representa um diferencial relevante no contexto global, permitindo alinhar o sistema jurídico interno a parâmetros internacionais de responsabilidade empresarial. Ao mesmo tempo em que fortalece a proteção de comunidades vulneráveis, enfrenta desafios relacionados à efetividade prática e à necessidade de articulação com normas globais. O consenso da literatura é que a ação civil pública e os mecanismos de tutela coletiva não apenas ampliam o acesso a remédios, mas também projetam o Brasil como ator capaz de contribuir para a consolidação de um regime internacional de responsabilização empresarial em direitos humanos.

6.3. O diálogo entre legislações estrangeiras de HRDD e o direito brasileiro

O avanço das legislações estrangeiras em matéria de devida diligência em direitos humanos tem gerado impactos diretos sobre o debate jurídico no Brasil. Embora o país ainda não possua uma lei específica que imponha às empresas obrigações estruturadas de human rights due diligence (HRDD), a crescente interdependência econômica e a integração em cadeias globais de valor tornam inevitável a interação entre as normas nacionais e os padrões internacionais de responsabilidade corporativa (MUCHLINSKI, 2021; DE SCHUTTER, 2019).

A experiência francesa com a Lei do Dever de Vigilância (2017) e a recente Diretiva europeia sobre sustentabilidade corporativa (CSDDD, 2024) demonstram como normas de HRDD assumem caráter extraterritorial, alcançando empresas de outros países que pretendem operar ou comercializar em mercados estratégicos. Isso significa que companhias brasileiras inseridas em cadeias globais de suprimentos precisam adaptar suas práticas de governança e compliance para atender às exigências desses ordenamentos, sob pena de exclusão de contratos ou responsabilização em jurisdições estrangeiras (BERNÁZ, 2017; OCDE, 2023).

Esse fenômeno, conhecido como “extraterritorialidade indireta”, cria uma forma de convergência regulatória que influencia o direito brasileiro mesmo na ausência de lei nacional específica. Gonzaga observa que, no setor de infraestrutura e de parcerias público-privadas, já há cláusulas contratuais inspiradas em padrões europeus de due

diligence, incorporando critérios de direitos humanos, ambientais e sociais em licitações e contratos administrativos no Brasil. Tal prática evidencia o modo como normas estrangeiras impactam de maneira prática a realidade empresarial brasileira (GONZAGA, 2024).

A literatura nacional aponta, contudo, que essa adaptação espontânea não é suficiente para assegurar uniformidade. Ramos ressalta que a falta de um marco regulatório interno específico cria insegurança jurídica, tanto para empresas que buscam alinhar-se aos padrões internacionais quanto para vítimas de violações, que permanecem sem parâmetros claros de responsabilização. Ele defende que a internalização de normas de HRDD é essencial para evitar que o Brasil se torne uma jurisdição de menor rigor regulatório, sujeita a práticas de law shopping por parte de corporações globais (RAMOS, 2024).

Ao mesmo tempo, a doutrina reconhece que o direito brasileiro já dispõe de bases constitucionais e processuais compatíveis com as legislações estrangeiras. Piovesan observa que a eficácia horizontal dos direitos fundamentais e a ação civil pública fornecem instrumentos capazes de dialogar com a lógica da HRDD, mesmo sem lei específica. Mazzuoli acrescenta que a vinculação do Brasil a tratados internacionais de direitos humanos reforça a obrigação de proteger indivíduos contra abusos corporativos, aproximando o ordenamento nacional das tendências regulatórias estrangeiras (PIOVESAN, 2018; MAZZUOLI, 2025).

A análise comparada revela, ainda, divergências de enfoque entre os sistemas. Enquanto legislações como a francesa e a alemã priorizam a responsabilização civil e administrativa, o modelo britânico foca na transparência, e o brasileiro, por sua vez, confia mais em mecanismos de tutela coletiva e princípios constitucionais. Wettstein aponta que essa diversidade de modelos pode gerar fragmentação normativa, mas também abre espaço para inovações locais, desde que acompanhadas de compromisso efetivo com a proteção de direitos humanos (WETTSTEIN, 2012).

Em síntese, o diálogo entre legislações estrangeiras de HRDD e o direito brasileiro é marcado por uma tensão entre influência externa e adaptação interna. Se, por um lado, empresas brasileiras já se veem compelidas a adotar padrões internacionais em razão de sua inserção em cadeias globais, por outro, a ausência de norma doméstica específica limita a coerência e a previsibilidade do sistema. O desafio, portanto, é construir uma legislação nacional que dialogue com os parâmetros internacionais, sem perder de vista a tradição constitucional brasileira e os instrumentos já disponíveis de tutela coletiva e eficácia horizontal.

7. CONCLUSÃO

A análise empreendida ao longo deste estudo evidencia que a responsabilidade de empresas transnacionais por violações a direitos humanos deixou de ser uma questão periférica para assumir posição central no debate jurídico contemporâneo. O deslocamento do eixo voluntarista da responsabilidade social para a normatividade da devida diligência representa uma verdadeira mudança de paradigma, na qual o poder econômico das corporações globais passa a ser acompanhado por obrigações jurídicas proporcionais à sua capacidade de gerar riscos e impactos.

Verificou-se que a evolução normativa não se restringe ao plano do soft law, ainda que este tenha desempenhado papel decisivo na construção de consensos e na formação de expectativas internacionais. A consolidação de legislações nacionais e regionais — como a lei francesa do dever de vigilância, a lei alemã de cadeias de suprimentos e a diretiva europeia de sustentabilidade corporativa — demonstra que a devida diligência foi alçada à condição de obrigação legal, sujeita a sanções administrativas e civis. Esse movimento, entretanto, não elimina tensões: entre formalismo e efetividade, entre fragmentação regulatória e convergência normativa, entre proteção de vítimas e pressões econômicas globais.

Também se evidenciou que a responsabilidade empresarial se projeta em múltiplas dimensões. O campo civil, com a expansão do dever de cuidado da empresa-mãe, amplia o acesso de comunidades afetadas a tribunais nacionais. O campo administrativo, ao prever sanções e fiscalizações, fortalece a eficácia imediata da devida diligência. E o campo contratual, ao transformar códigos de conduta em obrigações juridicamente exigíveis, difunde padrões de direitos humanos pelas cadeias de valor. Esses mecanismos, combinados com canais não judiciais e com iniciativas *multistakeholder*, revelam que a governança global em direitos humanos é marcada por uma teia complexa de instrumentos complementares.

No Brasil, ainda que não exista legislação específica de devida diligência, a Constituição, a teoria da eficácia horizontal dos direitos fundamentais e os mecanismos de tutela coletiva fornecem bases sólidas para responsabilizar empresas por violações a direitos humanos. A realidade brasileira demonstra que, mesmo em contextos normativos fragmentados, há espaço para internalizar parâmetros internacionais e construir soluções inovadoras. O desafio, contudo, reside em transformar esse potencial em efetividade prática, por meio de um marco regulatório que harmonize o direito interno com os padrões internacionais, garantindo segurança jurídica às empresas e proteção real às vítimas.

Ao final, a reflexão que se impõe é a de que a governança global das empresas transnacionais exige não apenas normas, mas também vontade política, fiscalização eficaz e uma mudança cultural profunda no modo como se concebe a função social da empresa. Não basta adotar relatórios, cláusulas contratuais ou políticas de sustentabilidade se tais instrumentos não forem acompanhados por compromisso genuíno com a dignidade humana. O verdadeiro avanço estará em integrar a devida diligência aos alicerces da governança corporativa, de modo que a proteção dos direitos fundamentais deixe de ser uma exceção e passe a constituir o próprio critério de legitimidade da atividade empresarial no século XXI.

REFERÊNCIAS

ADDO, Michael K. (org.). Human Rights Standards and the Responsibility of Transnational Corporations. The Hague: Kluwer Law International, 1999.

ÁLVAREZ RUBIO, Juan José; YIANNIBAS, Katerina (eds.). Human Rights in Business: Removal of Barriers to Access to Justice in the European Union. London: Routledge, 2017.

BAUMANN-PAULY, Dorothée; NOLAN, Justine (orgs.). Business and Human Rights: From Principles to Practice. Abingdon/New York: Routledge, 2016.

BECKERS, Anna. Enforcing Corporate Social Responsibility Codes: On Global Self-Regulation and National Private Law. Oxford: Hart, 2015.

BERNÁZ, Nadia. Business and Human Rights: History, Law and Policy – Bridging the Accountability Gap. London/New York: Routledge, 2017.

CH0UDHURY, Barnali; PETRIN, Martin. Corporate Duties to the Public. Cambridge: Cambridge University Press, 2019.

DE SCHUTTER, Olivier. International Human Rights Law. 3. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2019.

DEVA, Surya; BILCHITZ, David (orgs.). Human Rights Obligations of Business: Beyond the Corporate Responsibility to Respect? Cambridge: Cambridge University Press, 2013.

DUPUY, Pierre-Marie; PETERSMANN, Ernst-Ulrich; FRANCIONI, Francesco (eds.). Human Rights in International Investment Law and Arbitration. Oxford: Oxford University Press, 2009.

ENNEKING, Liesbeth. Foreign Direct Liability and Beyond: Exploring the Role of Tort Law in Promoting International Corporate Social Responsibility and Accountability. Cambridge: Intersentia, 2012.

GONZAGA, Victoriana Leonora Corte. Devida Diligência em Direitos Humanos. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2024.

KAMMINGA, Menno T.; ZIA-ZARIFI, Saman (orgs.). Liability of Multinational Corporations under International Law. The Hague: Kluwer Law International, 2000.

MAMEDE, Gladston (org.). Empresas e Direitos Humanos. Belo Horizonte: Expert, 2024.

MARTIN, Jena; BRAVO, Karen E. (orgs.). The Business and Human Rights Landscape: Moving Forward, Looking Back. Cambridge: Cambridge University Press, 2015.

MARE?, Radu. The Dynamics of Corporate Social Responsibility. Leiden/Boston: Martinus Nijhoff, 2007.

MAZZUOLI, Valerio de Oliveira. Curso de Direitos Humanos. 11. ed. Rio de Janeiro/São Paulo: Método/Grupo GEN, 2025.

MORGERA, Elisa. Corporate Environmental Accountability in International Law. 2. ed. Oxford: Oxford University Press, 2020.

MUCHLINSKI, Peter T. Multinational Enterprises and the Law. 3. ed. Oxford: Oxford University Press, 2021.

PIOVESAN, Flávia (org.). Empresas e Direitos Humanos. Salvador: Juspodivm, 2018.

RAMOS, André de Carvalho. Curso de Direitos Humanos. 11. ed. São Paulo: Saraiva Jur, 2024.

RUGGIE, John G. Just Business: Multinational Corporations and Human Rights. New York: W. W. Norton, 2013.

SIMONS, Penelope; MACKLIN, Audrey. The Governance Gap: Extractive Industries, Human Rights, and the Home State Advantage. London/New York: Routledge, 2014.

SJÅFJELL, Beate; BRUNER, Christopher M. (eds.). *The Cambridge Handbook of Corporate Law, Corporate Governance and Sustainability*. Cambridge: Cambridge University Press, 2019.

WETTSTEIN, Florian. *Multinational Corporations and Global Justice: Human Rights Obligations of a Quasi-Governmental Institution*. Stanford: Stanford University Press, 2012.

[1] O caso *Vedanta Resources v. Lungowe* (*Supreme Court of the United Kingdom*, 2019) tratou da responsabilidade civil da empresa-mãe Vedanta Resources Plc, sediada no Reino Unido, por danos ambientais causados por sua subsidiária na Zâmbia. A Suprema Corte reconheceu que era plausível imputar à controladora um dever de cuidado (parent company duty of care), permitindo que a ação prosseguisse perante tribunais ingleses. O precedente consolidou a possibilidade de responsabilizar empresas-mãe por violações a direitos humanos ocorridas no exterior. Fonte: UNITED KINGDOM. Supreme Court. *Vedanta Resources Plc and another v Lungowe and others* [2019] UKSC 20. Disponível em: <https://www.supremecourt.uk/cases/uksc-2017-0185.html> . Acesso em: 04 ago. 2024.

[2] No caso *Okpabi and others v. Royal Dutch Shell Plc* (Supreme Court do Reino Unido, 2021), comunidades da Nigéria propuseram ação contra a empresa-mãe Shell (Reino Unido) e sua subsidiária nigeriana, alegando danos ambientais graves decorrentes de vazamentos de óleo. A Suprema Corte autorizou o prosseguimento do processo no Reino Unido, entendendo que havia uma possibilidade plausível (arguable case) de que a controladora tinha um dever de cuidado (duty of care) em relação às vítimas, com base no controle de fato e nas políticas corporativas globais implementadas pela subsidiária — consolidando a possibilidade de responsabilização de empresas-mãe por condutas de subsidiárias estrangeiras. Fonte: *Okpabi and others v Royal Dutch Shell Plc* [2021] UKSC 3. Disponível em: <https://www.supremecourt.uk/cases/uksc-2018-0068>

(versão PDF da sentença). Acesso em: 04 ago. 2024.