

CORPORAÇÕES TRANSNACIONAIS E ELISÃO COMBINADA DE SISTEMAS JURÍDICOS: a dinâmica da precarização laboral glocalizante

TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND COMBINED AVOIDANCE OF LEGAL SYSTEMS: the dynamics of glocalizing labor precariousity

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA EVITACIÓN COMBINADA DE LOS SISTEMAS JURÍDICOS: la dinámica de la glocalización de la precariedad laboral

DOSSIÊ

Giovanni Olsson

Doutor em Direito

Universidade Comunitária Regional na linha de Atores Internacionais
gio.olsson@unochapeco.edu.br

Brasil

Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-2602-1320>

Isadora Kauana Lazaretti

Doutoranda em Direito

Universidade do Oeste de Santa Catarina
iklazaretti@gmail.com

Brasil

Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-6916-5749>

Texto recebido aos 09/03/2021 e aprovado aos 07/05/2021

Resumo

Este trabalho faz uma análise sobre a emergência e consolidação das corporações transnacionais e suas estratégias de elisão combinada de sistemas jurídicos nacionais, com ênfase nos impactos sobre a precarização laboral articuladas em matriz global-local. A atuação das corporações transnacionais no cenário global tomou proporções inimagináveis. Sua articulação em cadeias globais de produção sofisticada permite que se desloquem com desenvoltura entre as lacunas regulatórias de diferentes sistemas jurídicos, com o intuito de obter vantagens ambientais, tributárias e sociais, reduzindo custos e aumentando lucros. Essa prática resulta, no âmbito da elisão social, na precarização das relações de trabalho, atingindo em cheio os direitos humanos e a dignidade humana.

Palavras-chave: corporações transnacionais; precarização laboral; elisão.



This work is licensed under an Attribution-NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0)
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>

Abstract

This work analyses the emergence and consolidation of transnational corporations and their strategies for the combined elision of national legal systems, with emphasis on the impacts on labour precariousness articulated in a global-local framework. The performance of transnational corporations on the global stage has taken unimaginable proportions. Their articulation in sophisticated global production chains allows them to move smoothly between the regulatory gaps of different legal systems, in order to obtain environmental, taxation and social advantages, reducing costs and increasing profits. This practice results, within the scope of social elision, in the precariousness of labour relations, fully affecting human rights and human dignity.

Keywords: transnational corporations; labour precariousness; elision.

Resumen

Este trabajo analiza el surgimiento y la consolidación de las empresas transnacionales y sus estrategias para la elisión combinada de los sistemas jurídicos nacionales, haciendo énfasis en los efectos sobre la precariedad laboral articulados en una matriz global-local. La actuación de las empresas transnacionales en el escenario mundial ha tomado proporciones inimaginables. Su articulación en sofisticadas cadenas de producción mundiales les permite moverse sin problemas entre las brechas normativas de los distintos sistemas jurídicos, a fin de obtener ventajas ambientales, fiscales y sociales, reduciendo los costos y aumentando los beneficios. Esta práctica resulta, en el ámbito de la elisión social, en la precariedad de las relaciones laborales, afectando en su totalidad a los derechos humanos y a la dignidad humana.

Palabras clave: empresas transnacionales; precariedad laboral; elisión.

O início do século XXI vem sendo marcado por profundas transformações nos modos de ser e de viver coletivamente nas sociedades ocidentais. Muito se pode debater sobre as conformações e as consequências dessas mudanças, mas é inegável que se está experimentando um mundo radicalmente novo. E ele é portador de desafios cada vez mais complexos e que demandam respostas necessariamente coletivas e articuladas para além das estruturas erguidas em torno do modelo estatocêntrico inaugurado na Paz de Vestfália e que veio a consolidar o projeto filosófico da modernidade e suas promessas iluministas de igualdade, liberdade e fraternidade.

Dentre as várias alterações no mundo da vida, cabe destacar que o esgotamento desse projeto iluminista convive com a emergência de novos atores, cada vez mais poderosos e esquivos às regulações nacionais, dos quais as corporações transnacionais representam o espécime mais evoluído da cadeia alimentar do capitalismo industrial e financeiro globalizado. Ao adquirirem a conformação de “transnacionais”, essas empresas transbordam os referenciais estatocêntricos e desconectam quaisquer vínculos residuais de nacionalidade ou de origem, ou de conexão com um povo, território ou governo soberano, e respondem apenas e exclusivamente aos interesses de

seus acionistas, cada vez mais anônimos, fluídos e globalmente dispersos.

Mais do que isso, e articulando-se em redes produtivas e logísticas globais sofisticadas, esses atores deslizam com desenvoltura entre as frestas regulatórias com a elisão combinada de sistemas jurídicos ambientais, sociais e tributários com máxima otimização na sua racionalidade econômica puramente instrumental. Reduzir custos e aumentar lucros são as únicas estratégias relevantes no jogo do novo tabuleiro globalizado, em que as “casas” não coincidem mais com os recortes territoriais, e sim com os agrupamentos ou “clusters” de interesses de consumo, investimento ou produção, e a soberania territorial é apenas um detalhe geográfico nesse debate.

Dentre todas as elisões, a da regulação social é uma das mais perversas, porque atinge diretamente o mercado de trabalho, e com ele, o modelo secular consolidado de prestação de trabalho pessoal, produtivo e contínuo em troca de salário garantido e periódico e um kit de proteções mínimas de saúde e segurança para que a dignidade humana integre essa equação. Esse modelo, construído como o “salarariato”, apesar de suas insuficiências e limitações, constitui uma conquista histórica notável e é matriz da geração de renda para a subsistência direta ou indireta

de grande parcela da massa trabalhadora, ou, dito de outra forma, da própria população mundial. Contudo, essas transformações desregulam ou precarizam todo esse sistema de relações de trabalho, criando novas articulações em que estratégias globais reconfiguram processos e ações locais, sob uma dinâmica recorrentemente denominada de gloCalização, e na qual as plataformas digitais desempenham papel decisivo, agora também dominadas por corporações.

O presente trabalho, nesse contexto desafiador e preocupante, tem como escopo contribuir para o debate que envolve a emergência e consolidação das corporações transnacionais como novos atores, e suas estratégias de elisão combinada de sistemas jurídicos nacionais, com ênfase nos impactos sobre a precarização das relações de trabalho articuladas em matriz global-local. Com efeito, o trabalho é meramente introdutório e exploratório, tentando iluminar alguns aspectos centrais desse debate, no contexto da sociedade internacional contemporânea altamente globalizada e com novos atores internacionais em superação do modelo tradicional estatocêntrico.

Justifica-se esse recorte pela importância de compreender melhor a realidade global contemporânea, completamente redesenhada e redefinida

tanto por novos atores (como as corporações transnacionais) quanto por novos cenários (como a reformatação do mundo do trabalho em contextos globalizados), cujo conjunto produz grandes impactos sobre o mundo do trabalho em primeiro plano, mas, ao fundo e ao cabo, sobre todo o mundo da vida e os próprios limites e possibilidades de uma sociedade humana que se deseja mais igual, livre e fraterna.

O presente estudo, dentro dessa perspectiva, desenvolve-se em três momentos sucessivos. No primeiro, é contextualizado o projeto filosófico da modernidade e explicitado o seu esgotamento na perspectiva de inviabilização das promessas seculares de igualdade, liberdade e fraternidade. Além disso, e em paralelo, com o fenômeno da globalização multidimensional impulsionada com a rede tecida por tecnologias de telecomunicações e informática, resgata-se a emergência de novos atores globais estatais e não-estatais e os desafios que propõem para o paradigma do Estado de modelo nacional. No segundo momento, o estudo reconstrói a emergência e a consolidação das corporações transnacionais como os novos Leviatãs do século XXI, com poder econômico colossal a enfrentar o cada vez menos relevante poder militar dos Estados. Ainda se recompõe, em

especial, o cenário das estratégias de elisão combinada dos sistemas jurídicos na área ambiental, social e tributária, que constituem a espinha dorsal do seu eficiente e rápido processo de expansão globalizada. Na terceira parte, a análise avança para as principais manifestações da precarização das relações de trabalho, ou reconfiguração do mundo do trabalho, que se articula sob uma dinâmica global-local. Em particular, destaca-se o papel decisivo das plataformas digitais e da economia 4.0 como impulsionadoras desse processo de fragmentação e de ruptura do paradigma até então vigente de proteção social e solidariedade coletiva de base estatocêntrica.

Para tanto, o trabalho foi estruturado em três tópicos que correspondem à análise de cada um dos objetivos específicos propostos. Como metodologia adotada, optou-se pela utilização do método indutivo, com pesquisa de caráter qualitativo, tendo sido utilizada predominantemente a técnica de pesquisa bibliográfica. As traduções das citações para língua portuguesa foram realizadas pelos autores e são de sua inteira responsabilidade.

1. O esgotamento do projeto filosófico da modernidade e os novos atores da sociedade contemporânea globalizada

A compreensão da crise da sociedade contemporânea remete necessariamente às tensões mal resolvidas na própria emergência da sociedade moderna que, sob os auspícios dos movimentos revolucionários iluministas do fim do século XVIII, trouxe promessas alvissareiras para o futuro da humanidade. A construção do projeto filosófico da modernidade, assim, é um ponto de partida necessário nessa trajetória que culmina nas crises contemporâneas.

Embora muitos estudiosos tenham se debruçado sobre a derrocada do modelo feudal, poucos conseguiram ser tão precisos e didáticos ao explicarem essa transição como Boaventura de Sousa Santos. As contradições insolúveis do mundo medieval - tanto na estrutura social hierarquizada, como na concentração autocrática do poder ou mesmo na limitação do seu modo de produção - levaram a uma ruptura inevitável, gestada por um conjunto de novas ideias e valores que se retrataram em diferentes panos de fundo e convergiram por estudiosos tão distintos como Thomas Hobbes, Jean-Jacques Rousseau e Adam Smith, por exemplo.

Cada um a seu modo, porém, pode representar um fragmento ou dimensão desse novo panorama que emerge como a Modernidade.

Do primeiro, extrai-se uma nova forma de organização e legitimação do poder político, em que a figura mitológica do Leviatã encarna a entidade do Estado de modelo nacional que promete a segurança coletiva em nome da obediência irrestrita, ou, em outras palavras, que afirma seu poder em um território delimitado sobre uma população específica, com uma face externa (soberania) e uma face interna (supremacia), para superarmos todos juntos o “estado de natureza” onde todos pereceríamos como “lobos” uns dos outros (HOBBS, 2012). Essas categorias vão ser melhor elaboradas e aprofundadas mais adiante por outros autores, que vão identificar, por exemplo, que esse Leviatã constitui uma simbiose singular da forma jurídica com a estrutura política (“modelo político-jurídico da modernidade”), assume a força com legitimação (“monopólio da violência legítima”), e opera com um emergente corpo profissional diferenciado (“burocracia”) (WEBER, 2004).

Do segundo, retira-se a ideia de que o tecido social é constituído por recortes cerzidos por uma espécie de “contrato de adesão” que se “assina” com o nascimento e a integração na coletividade para se formar a sociedade, e, apenas depois, o Estado como ente político (ROUSSEAU, 1996). Embora sua ideia sobre a natureza humana divirja daquela de Thomas Hobbes,

o fato é que sua concepção de sociedade “natural” e a diferenciação de sociedade “familiar” da “política” demarcam a ordem social que deve prevalecer, em que todos nascem “livres”, e representa uma justificativa filosófica para a transição do estado “natural” para o estado “civil”, em que sociedade não se confunde com Estado.

E, do terceiro, extrai-se uma concepção até então inédita sobre o funcionamento das sociedades comerciais, a divisão social do trabalho, a distribuição de renda e a acumulação do capital, e, além disso, introduz reflexões sobre as limitações do mercantilismo e questões da receita pública (SMITH, 1996). Sua concepção é tratada como a defesa do individualismo e do liberalismo, com a clássica metáfora da “mão invisível” do emergente modo de produção capitalista que poderia regular as relações econômicas por uma racionalidade própria sem necessidade de intervenção da esfera pública.

É evidente que esse é um apanhado rasteiro e precário da complexidade de suas ideias, mas serve para ilustrar como a dimensão política, a dimensão social e a dimensão econômica puderam cimentar um projeto civilizatório completamente inédito na civilização humana. E essas leituras alinham-se com todo um movimento iluminista autenticamente revolucionário, calcado em torno de três promessas -

liberdade, igualdade e fraternidade – que não apenas derrubaram o modelo feudal mas perpassam até hoje as bandeiras, os hinos, as Constituições e, por que não o dizer, o imaginário dos povos ocidentais.

Contudo, essas promessas foram evidentemente descumpridas, total ou parcialmente (SANTOS, 1999, p. 76-78), e não há dúvida de que o mundo prometido ficou perdido em algum momento do passado. Os simples dados da escandalosa desigualdade econômica com inédita acumulação de renda (PIKETTY, 2014), a despeito de qualquer outra consideração mais detalhada, já revelam que não se chegou nem perto de onde se pretendia.

Seguramente há muitas e complexas razões para esse descumprimento das promessas, mas uma forma sintética de explicar é recorrer novamente a Boaventura de Souza Santos. Segundo ele, o projeto filosófico estava estruturado sobre dois pilares - regulação e emancipação -, e o primeiro hipertrofiou-se. De um lado, e não por acaso, com inspiração nas citadas dimensões política, social e econômica, estavam o princípio do Estado, o princípio da comunidade e o princípio do mercado, e, de outro, as racionalidades respectivas (moral-prática, estético-expressiva e cognitivo-instrumental). O princípio do mercado, porém, com sua racionalidade econômica meramente instrumental na

busca incessante e exclusiva de lucro, com a espiral excêntrica de expansão do capitalismo, colonizou os outros dois princípios (da sociedade e do Estado), comprometendo todo o potencial emancipatório (SANTOS, 1999, p. 87-92). Com isso, o mercado passa não apenas a pautar as políticas e ações do Estado, mas também a substituir a legitimidade das expressões da sociedade civil, cada vez mais orientada como um conjunto de agentes econômicos (consumidores) e menos como cidadãos ou protagonistas dos interesses coletivos.

Essa análise, apesar de sucinta, permite compreender como o processo de globalização impulsionado por fluxos econômicos reformata os interesses da sociedade e do Estado, especialmente acima e além dos recortes nacionais, e permite a afirmação de novos atores, como as corporações transnacionais.

Observe-se que a globalização, embora seja um fenômeno multi ou pluridimensional, a possui um evidente “motor econômico” (CHESNAIS, 1996, p. 34). Esse fenômeno não é simplesmente uma extensão do alcance do comércio ou projeção dos interesses políticos ou militares por além-mar. Se assim o fosse, as grandes navegações ou talvez até a *Pax Romana* já seriam exemplos históricos. Em verdade, porém, a globalização no sentido aqui empregado é um

acontecimento bastante singular com a convergência de influxos

Em termos gerais, há: elementos tecnológicos, como a já evidenciada conversão das ciências em técnicas produtivas, mas igualmente o aporte em larga escala de tecnologias acessíveis de telecomunicações e informática; elementos da estrutura e dos processos das organizações empresariais, envolvendo a incorporação do modelo toyotista ou da especialização flexível, e um conjunto de novos paradigmas da gestão corporativa; e elementos das políticas públicas, voltados para a privatização, abertura de mercados financeiros e de serviços para oportunidades globais, e também descentralização e desregulação de serviços públicos. Em outras palavras, e como atentam os estudiosos do tema, trata-se de algo “qualitativamente diferenciado de quase tudo o que se teve até agora em matéria de ordenação socioeconômica e de regulação político-jurídica” (FARIA, 2004, p. 62), e sua origem próxima está no final da década de 1970 e na década de 1980, com maior ou menor intensidade dos seus efeitos conforme cada Estado foi incorporando seus postulados, resumidos num evento que se convencionou chamar de “Consenso de Washington”.

A imagem de um mundo cada vez menor e mais próximo nas suas conexões não

é uma percepção nova, e remonta pelo menos às projeções do fim da década de 1960, como a “aldeia global” (MCLUHAN, 1998), em que, mais do que apenas ferramentas tecnológicas, formam-se novos horizontes compartilhados e auto(re)legitimados de ideias, culturas e práticas em torno da coexistência no mundo. O fenômeno ganhou impulso com a rede mundial de computadores e a expansão da microeletrônica, com uma cadeia de novas tecnologias e plataformas para a comunicação em instantânea e de alcance global, que se estruturam nas redes interligadas em nós robustos e integrados que amarram todo o mundo (CASTELLS, 2015).

Em outras palavras, a “crescente agilização das comunicações, mercados, fluxos de capital e tecnologias, intercâmbios de idéias e imagens, modifica os parâmetros herdados sobre a realidade social, o modo de ser das coisas, o andamento do devir” (IANNI, 2013, p. 209). No seu bojo, emerge uma nova referencialidade espaço-temporal, em que as noções de tempo e especialmente as de distância - como a dualidade local-global – ganham um novo significado como gloCal (ou até “gloCalização”).

Não por acaso, e dentre suas tentativas conceituais mais difundidas, essa rearticulação é sempre destacada. Nessa linha, globalização seria o “processo social, econômico, cultural e demográfico que se

instala no coração das nações e as transcende ao mesmo tempo, de tal forma que a atenção limitada aos processos locais, às identidades locais, às unidades de análise locais, torna incompleta a compreensão do local” (ARNAUD, 1999, p. 16).

Esse fenômeno, por certo, apresenta diversas dimensões ou faces perceptíveis, e uma complexidade muito além do senso comum.

A *dimensão econômica* é seguramente a mais visível e marcante, em decorrência da espiral excêntrica de expansão do modo de produção capitalista na busca de novos mercados com sua racionalidade puramente instrumental, que mira apenas em maiores lucros e menores custos. Como se verá adiante, as possibilidades abertas pelas ferramentas tecnológicas projetam exponencialmente as possibilidades de articulação das corporações transnacionais – seus atores mais icônicos – em complexas cadeias segmentadas de desenvolvimento, pesquisa, produção e distribuição de seus produtos, reduzindo ao máximo possível seus ônus ou encargos tributários, ambientais e sociais. Por sua vez, a expressão da dimensão econômica é tão forte, que alguns autores chegam a tratar a globalização como se fosse um fenômeno puramente de expansão do comércio ou das finanças, mas, como estudos consolidados já advertiram, o

simples volume de movimentação de mercadorias – pelo menos da perspectiva proporcional relativa – não constitui isoladamente uma novidade histórica, e seria basicamente um mito conveniente (HIRST; THOMPSON, 1998).

A *dimensão sociocultural*, porém, não é menos importante. O compartilhamento mundial de ideias, valores e práticas sociais é um fato inquestionável, mormente com a difusão das redes sociais estruturadas em plataformas digitais amplamente acessíveis. Há um aspecto marcante, que consiste na promoção de uma “indústria cultural”, veiculada por interesses econômicos com produtos e marcas associadas a estilos de vida. Contudo, e no fundo, estão assentadas sobre uma visão de mundo e de sociedade com valores com pretensão de universalidade, que transitam nos níveis local, regional, nacional e global com a mesma desenvoltura, e, em sua maioria, correspondem a ideias ocidentais de individualismo, de consumismo e de esteticismo, que, em conjunto com a difusão de modelos de organização familiar, social e política, consolidam a categoria de “ocidentalização do mundo” (IANNI, 2013, p. 95 e ss.). O capitalismo como modo de produção, por certo, tem um peso significativo nesse processo, mas ele é muito mais profundo, porque envolve a

compreensão de mundo compartilhada sobre uma sociedade de relações sociais cada vez mais virtualizadas, fluidas e artificiais, em que cada membro agora tem sua voz nas redes dimensionada por (re)tweets, “curtidas” e “seguidores”, e, cada vez mais, com impulso de inteligência artificial e interesses obscuros nada louváveis em favor de negócios, de candidatos, de partidos, ou, simplesmente, de sectarismo barato, sem falar, claro, no Big Data que cresce no submundo do compartilhamento de dados e metadados.

A *dimensão política*, por sua vez, não pode ser desprezada. Ao se falar em política, não se pode restringir o debate apenas a ações e projetos tradicionais da governança com governo. Cada vez mais, os instrumentos clássicos de exercício de poder dos atores estatais mostram-se limitados ou inoperantes diante de desafios que ultrapassam as fronteiras nacionais: aquecimento global, crime organizado em máfias globalizadas, terrorismo, pandemias e tantos outros fenômenos demandam governança global, ou, no mínimo, articulação de governanças nacionais. E, mais do que isso, ampliam-se as hipóteses de governança sem governo, como no caso da atuação das corporações transnacionais, em categorias como “governança dúctil” ou “governança de mercado”, por exemplo (ROSENAU, 2002, p. 81). Com seu colossal poder econômico,

elas levam a reboque políticas públicas estritamente nacionais ao “leiloarem” a instalação de suas unidades produtivas em troca de vantagens tributárias, ambientais e sociais, e, não raro, até mesmo de investimentos públicos em infraestrutura de transporte ou de energia. Isto é: o exercício do poder político, na sociedade contemporânea globalizada, é cada vez mais marcado por mecanismos de governança global sem governo, produzidos por atores não-estatais, redefinindo completamente os modelos tradicionais da teoria política (OLSSON, 2007, p. 329 e ss.). A interdependência entre essas dimensões da globalização é muito visível, e a interface entre a política e a sociocultural remete diretamente para a reconfiguração dos processos democráticos (ou já “pós-democráticos”) com base na colonização das redes sociais como arenas de promoção autocrática de ideologias e de seletividade de pautas do espaço público, em detrimento de canais amplos, transparentes e democráticos de participação cidadã.

A *dimensão jurídica* também deve ser lembrada, porque ela avança em paralelo com as demais. A hiper-regulação ou juridicização do mundo da vida - que, à primeira vista, seriam um mero desdobramento da racionalização e até da ocidentalização de padrões de sociabilidade com base na codificação generalizada de ações humanas de todos os campos, -

produzem um efeito perverso na atrofia ou dissolução de outros sistemas de regulação social. Nessa linha, o Estado possui uma clara dificuldade em efetivar seus programas legislativos nas mais diversas áreas, e assiste-se ao florescer do pluralismo jurídico (ROTH, 1998, p. 21), com diversas origens e fontes de legitimação dos sistemas regulatórios, tanto acima do nível estatal, como subnacionalmente, e, claro, em franca concorrência, como o “direito do morro”, o “direito das corporações” e tantos outros. O fenômeno da globalização de ideias, valores e práticas sociais e econômicas compartilhadas tensiona os limites e possibilidades de o Estado de modelo nacional operar com seu sistema jurídico “oficial” codificado e pretensamente geral e abstrato. Nesse cenário globalizante desafiador, há também uma reconfiguração generalizada da agenda jurídica dos Estados no plano nacional, como fontes de ordem, disciplina, prevenção e segurança (FARIA, 2004, p. 258), que, em boa medida, corresponde a uma onda crescente de violência estatal e de autoritarismos em relação a grupos excluídos, dissidentes ou reivindicantes, como um fenômeno globalmente verificável. Isto é, o Direito passa por um processo amplo de redefinição de seu papel e de suas possibilidades como instrumento até então tradicional de regulação social.

Como se percebe, esse conjunto articulado de profundas transformações que conformam o fenômeno da globalização redesenham a sociedade internacional contemporânea, e, com isso, alteram o papel dos atores e seus cenários. Dentre eles, os mais notáveis protagonistas são as corporações transnacionais, que, como se verá a seguir, adquirem poder extraordinário com a articulação de sua atuação global com a otimização da combinação das lacunas e assimetrias dos sistemas regulatórios estatais.

2. As corporações transnacionais e a mágica funcional da elisão combinada de sistemas jurídicos

O estudo da sociedade internacional globalizada parte de uma realidade sociológica bem diferente daquela inaugurada com a afirmação do Estado-nação – weberianamente falando, claro – como o modelo político e jurídico da modernidade. Há novos atores, novos papéis, e, evidentemente, novos cenários.

A visão de mundo estatocêntrica, afirmada em torno dos paradigmas idealista e realista das relações internacionais, reconhecia apenas um grande ator no cenário internacional: o Estado-nação como Leviatã hobbesiano. Ele atuava

diretamente, com a força militar de seus exércitos ou a força econômica do seu ouro ou da emissão da sua moeda, ou indiretamente, por intermédio de seus mais variados braços na forma de organizações internacionais intergovernamentais, como Organização das Nações Unidas, Organização Internacional do Trabalho, Organização Mundial da Saúde e tantas outras, dos mais diversos formatos e propósitos. E, mais, são organizações com atuação regulada pelos direitos nacionais (supremacia) ou pelo direito internacional (soberania), com limites demarcados por tratados internacionais, e, assim, todos os protagonistas eram “sujeitos de direito”.

Em boa medida, a própria sociedade internacional era literalmente “internacional”, por ser formada apenas entre Estados-nacionais (ou as organizações internacionais intergovernamentais deles derivadas), e o mundo era concebido como uma projeção de vários Leviatãs que formavam uma “sociedade”, agora do tamanho do globo, com a única singularidade que não teria um “governo”. Isto é, e em linhas bem gerais, de uma forma ou outra, era um mundo *de* Estados, *para* Estados e conduzido *por* Estados, tanto da perspectiva política como jurídica.

Mas todos esses fenômenos já mencionados no tópico anterior alteraram radicalmente esse panorama, ao trazerem

novos protagonistas, não necessariamente “sujeitos de direito” na concepção vigente, e, mais, com poderes diferentes daquele tradicional militar ou econômico da emissão da moeda.

Aqui, então, como adverte a doutrina, a circunstância de ser ou não sujeito de direito é secundária, e o decisivo é se pode cumprir algum papel no cenário internacional. Definir exatamente quem são os atores internacionais é um novo problema, porque se estabelece “uma confusão entre a noção de ator e a noção de papel cumprido”, e “ todos os atores potenciais não são forçosamente atores reais e todos os atores reais não cumprem necessariamente o mesmo papel” (MERLE, 1981, p. 213). E o debate, claro, desloca-se das categorias jurídicas para as categorias políticas, porque o importante agora não é mais como o Direito qualifica, mas sim a capacidade (ou o poder) de impactar a realidade e produzir fluxos e relações relevantes no âmbito social, econômico, político, etc., e, com isso, o vocabulário emergente vem emprestado do teatro para a teoria política (“ator”, “cenário”, “papel”, etc.).

E, em termos de capacidade de impactar as relações, o poder econômico colossal das corporações transnacionais e o poder ideacional das organizações internacionais não-governamentais globais, por exemplo, são indiscutíveis e cada vez

mais fortes. A decisão estratégica de instalar (ou não) uma parte da cadeia produtiva (por uma corporação), ou a vocalização das redes sociais em tempo real e por todo o globo de um protesto (por uma ONG global), são tão ou mais impactantes que o movimento de um exército ou o aumento do produto interno bruto.

Por isso, e nesse novo cenário, forma-se uma clara dicotomia entre os atores estatais tradicionais (Estado-nação e organizações internacionais intergovernamentais) com os emergentes atores não-estatais (corporações transnacionais e organizações internacionais não-governamentais globais, em especial). Mas, ao lado deles, ganham palco outros tantos, como os movimentos terroristas, o movimento “Ocupe Wall Street”, o movimento feminista global, e uma miríade de personagens fluidos e dinâmicos (OLIVEIRA, 2014), que, a despeito de qualquer robustez estrutural ou organicidade administrativa, articulam-se na plasticidade das redes e impactam em larga escala a sociedade contemporânea, ainda que de forma episódica ou temporária.

Mas, aqui, o foco da análise deve recair sobre as corporações transnacionais, e essas entidades, hoje, não guardam semelhança com nenhum precedente histórico na sociedade humana, e nem com as então precursoras Companhias das Índias.

É evidente que a história possui registro de grandes operações comerciais e industriais envolvendo mais de um Estado, e, nesse sentido, os termos “internacional” e “multinacional” servem para retratar essa dinâmica incipiente de interação de mercados. Contudo, no sentido aqui exposto, os primeiros exemplos de corporações transnacionais possuem raízes no século XIX, mas ainda como empresas tipicamente nacionais em expansão internacional, como “Nestlé” ou “Bayer”, ao título de ilustração. O seu salto não apenas quantitativo em termos de dimensão e alcance, mas, especialmente, qualitativo em termos de configuração gerencial e produtiva de âmbito autenticamente transnacional, emergiu no último quarto do século XX, com a alavancagem de tecnologias de telecomunicações e informática, o fenômeno da globalização neoliberal com abertura dos mercados nacionais e a liberdade de circulação de capitais financeiros, o que permitiu que atuassem com fluidez acima e além dos recortes nacionais (OLIVEIRA, 2005, v.2, p. 194 e ss.).

Sua qualificação como “transnacionais”, por sua vez, comporta várias discussões teóricas, mas, a partir do momento em que o sistema das Nações Unidas instituiu um “Centro em Corporações Transnacionais” (UNITED NATIONS, 1988), a doutrina especializada rapidamente consolidou essa

terminologia, em face de suas peculiares conformações (IETTO-GILLIES, 2005). Remanesce, porém, um debate sobre a sua abrangência, porque o simples fato de possuir filial em mais de um Estado, por si mesmo, não é um diferencial relevante e poderia alcançar dezenas ou centenas de milhares de organizações. Entretanto, as autênticas transnacionais revestem-se de características peculiares, porque seu ponto central é a total desvinculação de interesses nacionais na gestão e atuação, com satisfação exclusivamente ao interesse de seus acionistas, que estão pulverizados por todo o mundo sob sucessivas camadas de fundos de investimento e especuladores, e geridas por formas complexas e articuladas em coligações empresariais (CHESNAIS, 1996; BEDIN, 2001). Elas são guiadas por sua racionalidade meramente instrumental na busca de lucro por todo o mundo, o que é totalmente distinto de empresas nacionais que atuam internacional ou multinacionalmente e mantêm conexão com os Estados de suas sedes ou origem. Uma entidade econômica desse porte e modelo organizacional vem sendo conceituada também de uma forma diferenciada como “entidade privada de enorme potencial financeiro e patrimônio científico-tecnológico, normalmente de natureza mercantil, constituída por sociedades estabelecidas em diversos países, sem subordinação a um controle central, mas agindo em benefício do

conjunto, mediante uma estratégia global” (STELZER, 1999, p. 95).

É um tanto óbvio que a espiral excêntrica de expansão do modo de produção capitalista tem pretensões de universalidade, como já se constatou ainda no século XIX nos estudos seminais sobre o modo de produção capitalista. E essa racionalidade econômica puramente instrumental persegue o lucro com a combinação dos menores custos possíveis em toda as cadeias, e não constitui surpresa que, em algum momento da história, os recortes das fronteiras nacionais não iam conseguir limitar esse movimento, como efetivamente ocorreu a partir da década de 1980 com os fenômenos de liberalização de mercados e abertura de economias tanto para comércio como para capital financeiro.

Mas o grande diferencial, por certo, é o seu extraordinário poder econômico, que se expressa sob duas modalidades distintas. Uma é a evidência de seu patrimônio e seu colossal faturamento, que, em muitos casos, supera o produto interno bruto (PIB) somado de diversos Estados (KORTEN, 1996, p. 70). Isso é possível porque as corporações movimentam bens e serviços por todo o globo, seja para mercados ou consumidores finais, seja mesmo para outras empresas coligadas em etapas da sua cadeia (comércio “intracorporativo”), e obtêm altíssima

concentração em vários segmentos econômicos. Em alimentação, farmacêutico, petroquímico e automotivo, a participação das grandes corporações é de absoluta dominância.

Sob qualquer perspectiva, os dados disponíveis sobre seu poder econômico são impactantes. Por exemplo, das 100 maiores economias do mundo, apenas 39 são Estados nacionais, e as outras 61 são corporações transnacionais; em escala ampliada, e das 200 maiores, 157 são corporações; e, ainda, o faturamento das maiores 100 ultrapassa o produto interno bruto de vários países (GLOBAL JUSTICE NOW, 2018).

A mais recente transformação nesse cenário das corporações é a dominância no topo da lista pelas empresas de tecnologia (como AMAZON, FACEBOOK e APPLE) e daquelas da economia de plataformas de compartilhamento (como UBER e AIRBNB). No caso das últimas, dados recentes mostram que mais de 40% no setor de hospedagem está com a AIRBNB (embora não seja proprietária de imóveis ou espaços para moradia) e mais de 30% do setor de transporte está com UBER e LYFT (embora ambas tampouco sejam proprietárias de veículos de transporte) (SLEE, 2019, p. 55).

Outra é a singular dinâmica articulada de movimento de sua riqueza e de suas operações em nível global, não apenas

com complexas cadeias produtivas e projetos de produção e distribuição globais, mas especialmente pela adoção da elisão combinada dos sistemas jurídicos como sua principal estratégia.

A elisão combinada dos sistemas jurídicos não é um fenômeno novo e já foi indicado em outros trabalhos (OLSSON, 2003, p. 180 e ss., exemplo), mas ele assume proporções cada vez maiores e com articulações sofisticadas como a principal estratégia de expansão das corporações e de otimização de seus lucros.

Essa elisão não consiste em evasão, no sentido jurídico, porque a corporação não se furta a cumprir as obrigações legais previstas de um Estado específico. Isto é: ela vai atender às obrigações tributárias, ou ambientais ou sociais legalmente exigíveis em cada Estado (do contrário, haveria fraude à lei nacional e possivelmente até crime). Mas, diferentemente, ela vai escolher, para cada etapa ou processo de operação em sua cadeia de produção e/ou distribuição, com o trânsito real ou virtual de produtos, a alocação de mão-de-obra e a adoção de processos ou técnicas ambientalmente impactantes, por exemplo, o Estado nacional que lhe oferece o melhor conjunto de condições normativas, na perspectiva de redução de seus custos e/ou aumento de seus lucros.

É desnecessário dizer que esse processo de análise de cada sistema normativo nacional e de sua seleção, da disposição dos seus fatores produtivos e do gerenciamento dos processos produtivos e da logística, em cada caso, é muito detalhado e hipercomplexo. Ela demanda uma estrutura robusta de consultoria e assessoria técnica, legal, administrativa e contábil para informar a tomada de decisão e sua execução, cada vez mais apoiada em inteligência artificial, *business intelligence* e - por não o dizer - em *big data*.

Como cada Estado nacional é cioso de sua soberania e persegue interesses egoísticos tanto ao organizar o seu sistema normativo como ao adotar políticas que atraíam capital para investimentos externos diretos ou indiretos, assim como capitais especulativos, surgem duas grandes oportunidades para as corporações. Primeiro, e involuntariamente, os Estados atuam de forma divergente nas suas regulações, e isso produz contradições e anomias facilmente exploráveis estrategicamente. Segundo, e voluntariamente, os Estados são muitas vezes concorrente nas políticas, produzindo uma competição de vantagens tributárias, ambientais e sociais para atrair as corporações. Dessa perspectiva, as corporações aproveitam tanto as vantagens voluntárias como involuntárias em seu proveito nesses três âmbitos.

A elisão dos sistemas tributários é provavelmente a estratégia mais lucrativa para as corporações, pela capacidade de não serem tributadas ou de serem minimamente tributadas em todas as suas operações. Por isso, pode ser utilizada como principal referência nesse sentido.

A elisão fiscal, como exposto, não constitui uma medida ilegal perante qualquer sistema jurídico, mas sua prática priva as sociedades dos recursos devidos para a promoção do desenvolvimento pluridimensional e, no conjunto, produz injustiça tributária e compromete o contrato social, com o favorecimento a alguns contribuintes em detrimento de outros. Embora a expressão comporte controvérsia, uma definição corrente no sistema das Nações Unidas é o de que a elisão constitui “a prática legal de procurar minimizar a incidência de tributos ao tomar vantagem de uma brecha ou exceção das normas tributárias ou adotar uma interpretação não prevista das normas tributárias” (FACTI, 2020, p. 76).

Um bom ponto de partida para compreender a lógica por trás desse processo complexo na área tributária, é a constatação de que, em linhas gerais, os sistemas normativos nacionais seguem basicamente dois modelos gerais para a aplicação do seu direito interno para fins de tributação do faturamento: o local do registro, mais usual na

tradição anglo-americana, ou o local da matriz, como no restante (VAGTS, 1980, p. 95 e ss.). É certo que esses modelos mudam com o tempo, e podem ter diversos critérios subsidiários, mas a essência dessa estratégia é exatamente aproveitar o que existe de mais favorável em cada sistema, para, por exemplo, instalar apenas uma unidade contábil ou de faturamento em um Estado que segue o modelo de um tipo (sem produzir nenhum bem lá), e unidades produtivas em outros Estados que seguem outro tipo de modelo (onde, sim, são manufaturados os bens).

A elisão tributária utiliza-se basicamente de duas iniciativas, isoladas ou combinadas: a alocação seletiva de variadas etapas do processo produtivo e das suas operações em diversos Estados, e, segundo, a interface dos “paraísos fiscais”.

A primeira iniciativa é mais complexa, porque envolve aproveitar-se de estímulos e vantagens ou regimes fiscais específicos e seletivos de cada Estado para cada produto ou operação, e tende a reduzir o impacto de tributos típicos incidentes sobre circulação de mercadorias, importação, exportação ou prestação de serviços, isolada ou combinadamente. Aqui, há tanto vantagens voluntárias para atração de investimentos, como mesmo vantagens involuntárias decorrentes da estruturação do modelo tributário.

Um exemplo corrente são os chamados “regimes automotivos especiais”. Com eles, os Estados oferecem vantagens tributárias diretas ou indiretas para que a montagem dos veículos seja realizada no seu território, desde que atendam a certos requisitos percentuais de nacionalização de peças, e até para a contrapartida de importações da mesma empresa em volumes equivalentes sem tributação ou com regras mais favoráveis. O Brasil, por exemplo, passou a adotar vários regimes dessa natureza a partir de 1995 sob o argumento da geração de emprego e renda e redução do custo dos bens ao consumidor final. Entretanto, estudos já nos anos iniciais dessas políticas mostravam que as corporações transnacionais beneficiárias apenas acumulavam ganhos com a redução da carga tributária, e o consumidor não via redução expressiva dos preços e, pior, os postos de trabalho gerados eram desproporcionalmente mais caros do que as renúncias fiscais, custando para os cofres públicos mais de US\$ 339 mil cada emprego gerado (NEGRI, 1999, p. 237).

A segunda iniciativa é relativamente mais simples, porque busca as vantagens da tributação global sobre o faturamento ou o lucro ou sobre investimentos, e, aqui, trata-se basicamente de onde estabelecer sua unidade contábil ou subsidiária e de onde aportar seus investimentos e operações

financeiras, e, para isso, os “paraísos fiscais” são seus parceiros.

Os “paraísos fiscais” não recebem essa denominação por acaso: além de oferecerem isenções tributárias (ou tributações extremamente baixas), também possuem políticas públicas e sistemas jurídicos de estímulo à confidencialidade e à ocultação da titularidade do patrimônio. E não é pouca coisa: um conjunto de uma dezena de entes acumula cerca de “US\$ 7 trilhões de riqueza privada”, ou algo como 10% de todo o produto interno bruto global somado (FACTI, 2020, p. 2). Esses valores não contemplam o movimentado pela lavagem de dinheiro do crime organizado, que é estimada em outros “US\$ 1,7 trilhão” (FACTI, 2020, p. 2), sem falar em recursos públicos desviados por corrupção. Outros estudos especializados chegam a apontar que, no total, e combinando variados artificios contábeis (“shell companies”, “shell trust funds”, “equity swaps”, etc.), a evasão das corporações somada com a de pessoas físicas (como artistas, políticos e outras figuras públicas), chegue a “US\$ 21 trilhões”. A criatividade contábil para a ocultação dos seus efetivos titulares produz situações inusitadas, como o fato de que as Ilhas Caimãs possuam mais de 85 mil empresas, número muito superior ao de seus habitantes (ACCOUNTING DEGREE REVIEW, 2020).

Um exemplo interessante de alavancagem dos paraísos fiscais é o dos tratados de prevenção de dupla taxação, que, muitas vezes, tornam-se tratados de “nenhuma taxação”. A idéia original que justifica a criação desses tratados – que atualmente passam de 3000 em todo o mundo (ICIJ, 2019) – é muito importante, porque busca evitar que uma atividade transnacional seja duplamente tributada por Estados nacionais distintos, e estabelecem mecanismos de compensação, como créditos ou abatimento de valores pagos em outros Estados ou mesmo a divisão dos tributos incidentes. Além disso, serviriam supostamente como estímulo para a atração de investimentos a países em desenvolvimento.

O problema é que, na complexa articulação de atuação das corporações transnacionais, esses instrumentos tornam-se pontes para evitar tributação de qualquer tipo. E, ainda pior, seu impacto sobre atrair investimentos é desmentido na prática: “há alguns estudos que sugerem algum tipo de efeito, há outros que sugerem nenhum efeito e mesmo alguns outros que indicam um efeito negativo”, ou, em síntese, “não há consenso convincente de que tratados de impostos tragam investimentos para países pobres em desenvolvimento” (ICIJ, 2019). Como exemplo, o caso das Ilhas Maurício é emblemático para o continente africano como seu principal paraíso fiscal, e passam a atuar como um grande provedor de

serviços financeiros para evitar a tributação em outros Estados, e “a forma com que estabeleceu isso é através de uma rede de tratados tributários” (ICIJ, 2019).

Como regra, porém, as corporações servem-se da combinação dessas duas iniciativas mencionadas para amplificar sua elisão tributária.

Em um caso célebre, ainda sem desfecho final, a subsidiária da Apple estabelecida em Cork, na Irlanda, que concentra todas as suas operações europeias e do Oriente Médio, vem sendo acusada de se evadir de tributação na União Européia. A acusação aponta que o pagamento de tributos sobre o faturamento, em 2014, não passou de 0,005%, mas a corporação defende-se com a ajuda do próprio Estado Irlandês contra a União Européia, ao negar ser credor de mais de 13 bilhões de Euros em impostos (DEUTSCHE WELLE, 2017). O argumento central, aqui, é de que não se trataria de “evasão” (ou fraude), mas sim de “elisão”, com um planejamento tributário complexo e minudente mas totalmente legal do ponto de vista do sistema tributário irlandês.

O caso da Apple é bem didático pelos detalhes de sua sofisticação. As análises de investigadores independentes e de um Subcomitê Permanente do Senado americano apontaram, ainda em 2013, que essa corporação vinha atribuindo bilhões de

dólares em lucros especificamente a três subsidiárias suas sediadas na Irlanda, mas que, de acordo com as peculiaridades da legislação desse país europeu, não tinham domicílio fiscal “em nenhum lugar do mundo”. Esse artifício era possível porque, ainda de acordo com a legislação irlandesa, elas podiam ser dirigidas remotamente dos Estados Unidos e sem domicílio fiscal irlandês, e, pela legislação americana, tampouco tinham domicílio fiscal lá porque não foram constituídas naquele país. O Presidente desse Subcomitê do Senado assim resumiu: “a Apple conseguiu o Santo Graal de evitar a tributação: corporações offshore que ela alega, para fins tributários, não serem domiciliadas em nenhum lugar do mundo” (ICIJ, 2017). Isto é: ela combina as diferenças naturais (e involuntárias) dos sistemas jurídicos tributários com uma política de incentivo (voluntária) de um Estado específico com a ajuda de paraísos fiscais.

Essa é apenas a ponta de um *iceberg*: no conjunto com as maiores corporações, a elisão fiscal promove perdas colossais de tributos para os sistemas estatais. Embora seja muito difícil estimar os números, diante da diversidade de referenciais, alguns estudos apontam que os Estados perdem no mínimo de “US\$ 500 a 600 bilhões por ano” (FACTI, 2020, p. 2).

A elisão dos sistemas ambientais ocorre de modo similar. Os processos

produtivos ou suas etapas com maior impacto ambiental são dispersos em Estados em que a legislação ambiental é branda ou em que, embora restritiva, não seja efetivamente fiscalizada e implementada por variados motivos (como estrutura deficiente, corrupção sistêmica ou deliberada política pública). Nesse caso, assim como na elisão tributária, a utilização de empresas interpostas ou a decomposição da cadeia produtiva em diversas organizações é uma prática corrente.

Há inúmeros exemplos, mas poucos são tão eloquentes como o caso dos curtumes porque o impacto sobre a saúde dos trabalhadores e da própria comunidade são graves, extensos e persistentes, com emprego de produtos químicos altamente tóxicos (como cromo e ácido sulfúrico) e com elevada utilização de água que se contamina e os dissemina nos rios e lençóis freáticos. Um caso emblemático foi denunciado no Estado de Bangladesh, com extensa documentação, e é particularmente grave porque, além do impacto ambiental, ele se conjuga com o impacto social em suas formas mais brutais: remuneração miserável, condições de trabalho insalubres e perigosas, informalidade sem proteção social e trabalho infantil (HUMAN RIGHTS WATCH, 2012).

A participação do próprio governo nacional é evidenciada porque “não protege o

direito à saúde de trabalhadores e moradores, falha consistentemente em aplicar as leis ambientais e sociais” (HUMAN RIGHTS WATCH, 2012). Nessa situação, é difícil não concluir que isso envolve uma política pública voluntária de estímulo a essa atividade econômica, notando-se que, em 2012, empregava cerca de 15 mil pessoas e exportava mais de 600 milhões de dólares em couro para países como Japão, Itália, Alemanha e Estados Unidos.

Nesses países, porém, nos quais a legislação ambiental é não apenas mais exigente como também efetiva, são realizadas etapas finais e ambientalmente menos nocivas do processo, como a costura, a estampa, a colocação de acessórios e a instalação, em que não são necessários os produtos tóxicos já aplicados nas etapas iniciais. Isto é: no processo de transformação de uma peça de couro animal bruto até sua forma final de uma carteira, ou sapato ou assento de carro, a corporação dispersa as diversas etapas para garantir que as fases ou processos ambientalmente danosos ocorram em locais em que isso seja legalmente viável. E, mais, com o crescimento da consciência ambiental global, ainda atentam para que sejam não apenas distantes de seu consumidor final, mas também, sempre que possível, com a decomposição da cadeia produtiva em sucessivos níveis de subcontratantes que

minimizem inclusive a exposição de sua imagem quando esses danos são denunciados. Para todos os efeitos, os poluidores são “os outros”.

O consumidor final de um artigo de couro, comercializado por corporações da indústria da moda ou da automobilística, por exemplo, dificilmente imagina os imensos danos ambientais (e sociais) produzidos ao longo da cadeia e globalmente dispersos de forma estratégica desde a extração do couro até a sua entrega na forma de um produto acabado.

A elisão dos sistemas sociais é outra prática bastante corrente, e seus reflexos serão aprofundados de forma mais abrangente no tópico seguinte. Neste momento, porém, é interessante observar que se repete, com a dimensão social, a mesma estratégia já adotada na elisão tributária e especialmente na elisão ambiental, com a dispersão da cadeia produtiva de forma seletiva e combinada na busca de menores custos e maiores lucros.

No caso do trabalho humano em particular, e a despeito de sua centralidade civilizatória para a dignidade da própria pessoa humana, ele tende a ser tratado como mero insumo ou custo do processo produtivo, e, como tal, sujeita-se à mesma racionalidade puramente instrumental de sua exploração à máxima razão possível. O seu alcance é global e atinge parcela

significativa da população mundial de forma direta ou indireta porque, de acordo com estudos recentes, “mais de 450 milhões de pessoas trabalham em empregos relacionados com cadeias de produção” (HUMAN RIGHTS WATCH, 2016).

Como já referido, a combinação de utilização de mão de obra mais barata não se limita ao pagamento de custos diretos ou indiretos do trabalho humano - que impacta em salários baixos, jornadas extensas, exposição a atividades insalubres e perigosas -, mas também alcança o trabalho infantil e, não raro, o trabalho análogo à escravidão, e, ao final, ainda implica a exclusão de toda a seguridade social para as situações de doença ou acidente, por exemplo. Isto é: a atuação das corporações transnacionais em cadeias de produção capilarizadas e dispersas produz danos aos trabalhadores mas também a todas as sociedades de forma direta ou indireta no curto e mesmo no longo prazo.

A relevância e a urgência dessa questão global não passam despercebidas ao sistema das Nações Unidas. Em 2014, a Comissão de Direitos Humanos da ONU aprovou a Resolução 26/09, que dispôs sobre a necessidade de um instrumento legal vinculante para regular “no campo dos direitos humanos internacionais, as atividades das corporações transnacionais e outros empreendimentos econômicos”

(GLOBAL JUSTICE NOW, 2018), mas não está avançando com a velocidade necessária.

O mais impressionante em todo este debate, porém, é que, além de se utilizarem dos mecanismos de elisão combinada dos sistemas jurídicos, as corporações recorrem cada vez mais aos “acordos para a solução de disputas investidores-Estados” (Investor-State Dispute Settlement - ISDS) para demandar os Estados nacionais em cortes privadas para pleitearem indenizações contra típicas ações de governança de governo. Os Estados são acionados pela adoção de políticas “como o aumento de salário mínimo, introdução de novas regras para proteger o meio-ambiente ou inserir avisos de saúde pública em embalagens de cigarro”, no que vem sendo denominado de “Cortes Corporativas” (GLOBAL JUSTICE NOW, 2020).

Essa questão é alertada pela literatura especializada faz muito tempo, no sentido de que não são os interesses da sociedade, mas “é o interesse das corporações que define as agendas políticas dos Estados e dos organismos internacionais, embora essa realidade e suas implicações não tenham sido percebidas nem tratadas pela maioria” (KORTEN, 1996, p. 70).

Como se observa, a elisão combinada dos sistemas jurídicos produz uma curiosa “mágica funcional” nas dimensões tributária, ambiental e social em favor das corporações

transnacionais. Porém, mais do que isso, e como se verá a seguir, opera-se uma precarização generalizada com articulação entre os níveis global e local.

3. A precarização laboral de articulação global-local

A prática da elisão combinada dos sistemas pelas corporações transnacionais na esfera social reflete diretamente na precarização do trabalho humano. A ação dessas empresas, além de acarretarem graves e profundas modificações na sociedade, foram bastante difundidas a ponto de reconfigurar o mundo do trabalho.

Persiste a preocupação da OIT com antigos problemas relacionados ao trabalho digno, a exemplo do trabalho escravo e infantil, porque essas duas formas de trabalho degradante ainda constituem uma realidade. Entretanto, emerge uma preocupação contemporânea, reflexo das inúmeras transformações na sociedade, que diz respeito ao trabalho decente dentro das cadeias produtivas globais (ILO, 2016).

O modelo tradicional de atividade empresarial estruturada em um local delimitado, com empregados que prestam serviços nesses mesmos espaços, se transformou de tal forma que essa realidade, segundo Weil (2014), se assemelha a um “sistema solar”, onde o sol seria a empresa

líder e os planetas à sua volta são os demais locais de trabalho que orbitam em torno dessa empresa-mãe. Essa metáfora pode ser imaginada para compreender a estrutura de cadeias globais, estabelecidas de forma fissurada, em que as grandes corporações fragmentam a cadeia produtiva (e consequentemente a mão de obra) por intermédio de outros agentes, como, por exemplo, empresas terceirizadas, empreendedores autônomos e intermediadores do processo de subcontratação da força de trabalho.

Essa nova forma de estrutura do modelo produtivo resultou, além de impactos diretos na força de trabalho, em uma importante minimização de custos e na precarização do trabalho, em busca da máxima lucratividade. Isso significa que as atividades não essenciais ao lucro das grandes corporações passaram a ser transferidas a outros agentes, uma vez que é mais fácil e mais barato contratar mão de obra de outras organizações ou, ainda, investir em novas possibilidades de organização que esteja voltada apenas para um conjunto principal de atividades (WEIL, 2014).

A fragmentação da cadeia produtiva, segundo Weil (2014), é resultado de uma pressão crescente, advinda dos próprios mercado de capitais, que as corporações passaram a perceber para concentrar suas competências primordiais,

transferindo atividades não essenciais à sua lucratividade para outros agentes.

O aprofundamento da interconexão das empresas tem sido apoiado por uma organização internacional flexível, onde se combinam, de um lado, o modelo de redes formadas por pequenas e médias empresas, e, de outro, o modelo de produção baseado em franquias e subcontratações, capazes de se instalar e se expandir por toda economia global de forma capilarizada. A deslocalização e descentralização dos processos produtivos das grandes empresas têm como objetivo a redução dos custos trabalhistas (CERVANTES, 2018).

Essa transformação, em cadeia global de produção, gera, de forma consequente, modificações de diversas ordens. Como já exposto, e nesse objetivo de fragmentar a cadeia produtiva, essas empresas buscam combinar lacunas de diferentes sistemas jurídicos, escolhendo Estados cujo conjunto normativo seja mais vantajoso com sua finalidade de obtenção de lucro, a depender do aspecto: ambiental, social e tributário. Isto é, na medida em que as corporações se instalam nos Estados, transitam de forma proveitosa, escolhendo qual regime jurídico é mais benéfico a seus interesses.

Por consequência e por uma questão muito óbvia, a atuação dessas unidades estará de acordo com os termos da regulação nacional do ponto de vista do

território onde estão instaladas, mas seu papel nessas cadeias de produção global estruturada em rede é definido e controlado de fora dessa localidade, de modo que Estado local não consegue regular, tampouco impedir essa prática, e, muitas vezes, sequer entender sua complexidade.

Aqui, é possível citar como exemplo concreto dessa realidade as práticas adotadas pelas empresas que atuam no âmbito da indústria automotiva, quando instalam suas unidades de pintura de veículos ou de tratamento de couro natural para seus estofados naqueles Estados em que a legislação ambiental é mais branda ou menos efetiva quanto à danos causados por metais pesados envolvidos nos pigmentos ou no tratamento de couro. Depois, essas indústrias remetem esses mesmos produtos já acabados para aqueles Estados onde será feita a integração no restante do produto dessa cadeia produtiva.

Na etapa seguinte, se nesse processo de produção a integração dos produtos necessitar de manufaturas ou trabalho humano intenso, o processo pode ser facilmente levado para outro Estado em que a legislação trabalhista seja menos rígida e tenha custo menor.

Essa prática comum das corporações acarreta a violação de uma série de direitos, porque essas empresas se evadem do cumprimento de normas sociais

que tutelam valores humanos essenciais. No campo das relações de trabalho, as corporações transnacionais atuam no sentido de reduzir direitos trabalhistas a partir de novos modos de produção, de forma incessante, na busca de vantagens e barganhando junto aos Estados melhores oportunidades para reduzir custos.

Com isso, a adoção outros modos de organização e gestão do trabalho passaram a ser frequentes, e nem sempre são benéficas aos trabalhadores. Como exemplo, tem-se a terceirização, a reestruturação, a realocação e a subcontratação, em que todas essas formas têm em comum o fato de gerarem profundas implicações que refletem na qualidade do trabalho, abrindo espaço para a precarização (CERVANTES, 2018).

Novas formas de produção emergiram nos últimos anos, e com elas, novas formas de trabalho foram e têm sido criadas. Os reflexos do avanço tecnológico reformularam técnicas e processos produtivos. A mão de obra passou a ser frequentemente substituída por máquinas e softwares criados e movidos por inteligência artificial, dando espaço ao desemprego estrutural por automação (ANTUNES, 2010). O próprio processo produtivo se reorganizou e se subdividiu de acordo com essas mudanças. Atualmente, os materiais utilizados na produção são

livremente sintetizados, substituídos e adaptados. Os instrumentos necessários na produção, não apenas no âmbito das indústrias, mas em setores como transportes e comunicações, foram revolucionados em vários aspectos: forma, potência, velocidade e a perfeição de execução, com o intuito de obter o resultado desejado. Os produtos da fabricação passaram a ser criados e adaptados às necessidades do mercado (BRAVERMAN, 2015).

As mudanças tecnológicas, com a notável acentuação promovida pela informática e pela internet e seus diversos mecanismos inovadores, constituem uma das causas mais elementares para a destruição do trabalho, em especial, à modalidade do emprego, que enquanto uma fórmula de trabalho tradicionalmente regulada e institucionalizada, estaria chegando ao fim diante das transformações tecnológicas implementadas na esfera social, econômica e institucional (DELGADO, 2017).

A forma como as novas tecnologias, especialmente as da informação e comunicação, afetou os postos de trabalho nos últimos anos tornou-se uma preocupação constante. A redução da privacidade dos trabalhadores diante do monitoramento dos computadores, a utilização de câmeras no ambiente de trabalho, o uso de GPS e redes sociais,

somado ao aumento da jornada de trabalho e da carga de trabalho fora da jornada por meio de e-mails e do próprio teletrabalho são resultados do aumento do poder de vigilância proporcionados pelas facilidades da tecnologia. Porém, a preocupação maior ainda é a do desaparecimento dos trabalhadores pela diminuição de custos de transação (SIGNES, 2017).

A terceira revolução tecnológica trouxe a possibilidade do trabalhador ser facilmente substituído por uma máquina ou por um aplicativo desenvolvido, voltado à prestação de serviços. O surgimento de novas ferramentas eletrônicas, compartilhadas em plataformas na rede, facilitaram a disseminação e a prestação de serviços por meio da internet. Essas plataformas estabelecem conexões fluidas e intermitentes entre tomadores e prestadores de serviços de forma totalmente virtual ou, quando presencial, reguladas e controladas por uma corporação criadora dessa plataforma. Essas práticas originaram o que vem sendo chamado de “economia de compartilhamento” (SLEE, 2017; SCHOLZ, 2016).

Trata-se de um modelo de negócio, movido pela tecnologia, que possibilita que as plataformas virtuais disponham de grandes grupos de prestadores de serviços. Funciona de modo que esses grupos ficam à espera de uma solicitação de serviço de um tomador (consumidor). Essa prática se

contrapõe a noção de trabalho tradicional, por exemplo, com um trabalhador permanente subordinado e comprometido com uma empresa individual (SIGNES, 2017). Entretanto, nesse modelo, embora o trabalhador não desapareça por completo, sua presença é diminuída, além de que a reconfiguração fática desse modelo de prestação de serviços retira desses trabalhadores a segurança social e econômica de uma fonte de renda fixa, certa e previsível periodicamente.

Contudo, não se trata da eliminação do trabalho por completo pelo maquinário digital. Pelo contrário, estamos vivenciando o advento e a expansão de um “novo proletariado da era digital”, em que o trabalho (intermitente, na sua maioria) assume uma nova roupagem com o impulso das tecnologias. Por meio da rede, conectam com smartphones as mais diferentes e distantes modalidades de trabalho. Assim, como afirma Antunes (2018, p. 30), não se trata do “fim do trabalho na era digital” mas do “crescimento exponencial do novo proletariado de serviços” em uma escala global.

Trata-se de uma nova fase de desenvolvimento do capitalismo, com novas formas de produção e organização do trabalho, cuja base se localiza no avanço da tecnologia que, a cada dia, vem apresentando novos e desconhecidos contornos.

Outro aspecto dessas modificações diz respeito ao fato de que o próprio sistema normativo estatal tem o condão de diminuir o conjunto de garantias mínimas dos trabalhadores, a exemplo da experiência britânica do *zero hour contract* (contrato de zero hora), que constitui uma modalidade de trabalho sem uma previsão de horas mínimas a cumprir, nem direitos trabalhistas assegurados. A prestação de serviços ocorre a partir de uma chamada, e os trabalhadores devem estar on-line para atender a demanda intermitente. Nessa modalidade, as corporações se aproveitam, expandindo-se a uberização e a pejetização, como forma de afastar o assalariamento (ANTUNES, 2018). Essa modalidade faz com que o trabalhador não desapareça, mas a reconfiguração jurídica dessa relação exclui segurança social e econômica previstas enquanto direitos de uma categoria profissional.

Destaca-se também a possibilidade de o próprio sistema jurídico-normativo estatal de enfraquecer os direitos do trabalhador, como se observa em várias partes do mundo. A exemplo, tem-se a prevalência da negociação individual com o patrão no decorrer do contrato de trabalho subordinado por meio de acordo para redução de jornada e salário. Há, assim, uma retirada do poder de negociação do trabalhador dentro do coletivo, ampliando o

trabalho e reduzindo sua jornada ou seu salário, sob ameaças de ser demitido.

O poder das corporações transnacionais no sentido da precarização do trabalho opera abstratamente no nível global, mas se concretiza no nível local, porque o capital é fluido, enquanto o trabalho humano é marcadamente territorial. Contudo, também se observa em paralelo a expansão dessas novas formas de trabalho, com trabalhadores virtuais e exploração virtual - o chamado “escravo digital” (ANTUNES, 2018) -, marcado pelo alto grau de controle, sujeição e violação de sua intimidade e privacidade por conta do uso de mecanismos de controle intensos à mão do empregador, instrumentos característicos de seu poder fiscalizatório e do próprio poder de direção.

Entretanto, em termos de precarização, para além dessas possibilidades, o principal impacto se verifica nas plataformas de trabalhos eventuais, que vem sendo cada vez mais utilizadas como fontes de renda de trabalho informal, ocupando espaços até então inexplorados e momentos fragmentados e descontínuos do mundo da vida. As plataformas de trabalho virtuais deram lugar a uma nova era de negócios. Proporcionadas pela internet, elas conectam consumidores e trabalhadores por meio de provedores de serviços.

O trabalho humano constitui uma fonte de sobrevivência, da qual dependem bilhões de homens e mulheres de forma exclusiva. Cada vez mais, esses trabalhadores estão se deparando com situações instáveis e precárias de trabalho. A precarização do trabalho humano deixou de se tornar uma exceção, tornando-se uma regra, característica marcante da sociabilidade contemporânea. O processo de reestruturação produtiva, cuja mão de obra se tornou fragmentada e deslocalizada, “alimenta-se pela expansão das redes de subcontratação, salários flexíveis, células de produção, times de trabalho, trabalho polivalente e multifuncional” que fazem com que milhões de trabalhadores migrem para o campo do trabalho informal, intermitente e esporádico, quando não para o desemprego (ANTUNES; PRAUN, 2019).

Atualmente, é possível verificar uma concorrência estrutural bastante desigual no mercado de trabalho: existem mais trabalhadores procurando ocupação e renda do que oportunidades oferecidas pelo mercado, o que faz com que optem pela prestação de serviços da chamada “economia dos bicos” (SCHOLZ, 2018). Sem uma regulação estatal efetiva voltada para este aspecto, alimenta-se uma verdadeira “corrida para baixo” em termos de dignidade humana, com uma clara vantagem do capital (OFFE, 1995).

Essa realidade demonstra que esses “novos tempos” vivenciados pela classe trabalhadora estão marcados pela “degradação na forma de ser do trabalho” e por um trágico “esvaziamento do seu sentido”, surgindo um novo proletariado, autoexplorado e carente da proteção social (ANTUNES; PRAUN, 2019, p. 60).

A criação de novas formas de organização e gestão do trabalho, a descentralização do processo de produção e o avanço tecnológico, com as conquistas da microeletrônica, da robotização, da microinformática, em especial, com emergência de plataformas virtuais de trabalho, acabaram por excluir profissões e funções tradicionais do mercado de trabalho. A exemplo, pode ser citado o fato de que porteiros de condomínio estão sendo substituídos por portarias eletrônicas, e operadores dos serviços de *call center* por robôs.

Neste último caso, além de tempo, custos são consideravelmente reduzidos. Conforme Alexandre Azzoni, diretor de uma das empresas desenvolvedoras de tecnologia para centrais de atendimento (Callflex), “os robôs falam em média 225 horas e 49 minutos por mês, enquanto os atendentes humanos das centrais ficam 112 horas” (MELO, 2018). Por óbvio, o custo trabalhista e financeiro é muito menor e

mais vantajoso que manter o operador humano, o que remete à substituição.

Como se observa, muitos aspectos de precarização laboral são resultado da articulação global-local das corporações transnacionais, em que suas diretivas globais abstratas tornam-se concretas no trabalho humano como fator de produção precipuamente local.

Nesse sentido, é possível citar como exemplo o Brasil, com o advento da Reforma Trabalhista, aprovada em 2017 (Lei n. 13.467/2017), enquanto uma implicação local de uma estratégia global de precarização. Dentre os principais aspectos de modificação da Consolidação das Leis do Trabalho, destaca-se a instituição da prevalência do negociado sobre o legislado, que abriu portas para uma ampla flexibilização das normas trabalhistas. O dispositivo também permite que as corporações transnacionais se aproveitem, quando “buscam na acentuação da precarização do trabalho condições particulares de realização dos seus lucros, agora, sob a guarda da segurança jurídica instituída pela reforma”, com a prevalência do negociado sobre a própria lei (ANTUNES; PRAUN, 2019, p. 62).

Também pode ser destacada a regulamentação, pela reforma, da modalidade do trabalho intermitente. A instituição do modelo britânico denominado

“*zero hour contract*” (contrato de zero hora) no Brasil constitui uma modalidade de trabalho sem uma previsão de horas mínimas a remunerar (ANTUNES, 2018). Essa forma de contratação é também muito vantajosa aos interesses das grandes corporações, e visa claramente afastar o custo do assalariamento e, com ele, se vai a proteção social do trabalhador.

É importante destacar ainda que a Reforma Trabalhista foi aprovada em meio a um cenário de alta retração das vagas de trabalho, observada a partir de 2015, de modo que o principal argumento favorável à aprovação se expressou pela potencial capacidade de tal alteração legislativa reverter o cenário de crise, como uma forma de recuperação dos níveis de emprego. Entretanto, dados pré e pós-reforma trabalhista fornecidos pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística demonstram que o desemprego, ao contrário, aumentou após a aprovação da reforma. Segundo dados obtidos na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD-C), a taxa de desocupação verificada no último trimestre de 2017 (período em que a reforma trabalhista foi aprovada) foi de 11,8%. Nos trimestres de 2018 e 2019, a taxa de desocupação se eleva. No primeiro trimestre de 2018, chegou a 13,1%, oscilando levemente para baixo nos demais,

ascendendo novamente já no primeiro trimestre de 2019 e demais, mantendo-se na faixa dos 12% (IBGE, 2018, 2019).

A Reforma Trabalhista demonstra que existe um mecanismo que opera tanto globalmente pelas grandes corporações, mas também localmente, a exemplo do Brasil, por meio de um conjunto de políticas que se articula com o nível global. Trata-se, neste caso específico, do resultado da amplitude mundial da precarização do trabalho, em que a flexibilização de direitos perante o Estado nacional o obriga a modificar suas diretrizes legais a partir das novas remodelações de produção, cujos comandos vem de fora, resultando na flexibilização da legislação e proteção social do trabalho. Nesse sentido, o Estado mantém-se “[...] pressionado a adaptar a legislação social nacional (...) às exigências do sistema global do capital e aos imperativos do mercado, destruindo profundamente os direitos do trabalho onde eles ainda se mantêm” (ANTUNES; POCHMANN, 2007, p. 203).

A substituição do trabalhador e a diminuição dos empregos formais, pelo crescimento de trabalhadores informais e aumento das taxas de desocupação, constituem elementos importantes da precarização, e tem como reflexo a atuação das corporações. Outro exemplo bem emblemático dessa articulação é o caso da

ZARA, no Brasil, demonstrado pela operação de fiscalização que libertou quinze trabalhadores de condições de trabalho análogas à de escravo em plena capital paulista, no ano de 2011.

Segundo a denúncia, fazendo uso da fragmentação da mão de obra em cadeias globais de produção, as subcontratadas de uma das principais fornecedoras da rede Zara, o grupo espanhol *Inditex*, teriam aliciado trabalhadores na Bolívia e no Peru, que, em busca de melhores condições de trabalho e de vida, deixaram seus países para viver no Brasil. Ao chegarem aqui, precisaram trabalhar por meses e por longas jornadas apenas para quitarem os custos de transporte ao Brasil. Ressalta-se que o trabalho era prestado sem respeitar qualquer norma de saúde e segurança, os salários eram irrisórios e era necessário solicitar autorização da chefia para sair, o que era aceito apenas raramente (REPÓRTER BRASIL, 2011).

Essa realidade tem se tornado recorrente nos últimos anos, principalmente pelo fato de que há uma estimativa que 450 milhões de trabalhadores prestando serviços em cadeias de fornecimento globais. As empresas estão cada vez mais dependentes de cadeias complexas de fornecedores, que se espalham por uma série de países para expandir seus bens e serviços a todos os

cantos do mundo (HUMAN RIGHTS WATCH, 2016).

Tal prática acarreta em uma ampla gama de violações de direitos humanos no âmbito das cadeias de fornecimento globais: abuso de direitos trabalhistas, práticas antisindicaais, trabalho infantil e perigoso em fazendas, graves violações de direitos trabalhistas no setor da construção civil e acidentes de trabalho fatais.

Esse amplo campo de precarização atinge diretamente os direitos humanos e, conseqüentemente, a dignidade da pessoa humana. Avilta o trabalhador e potencializa tensões em todas as dimensões que, de uma forma ou outra, convertem-se em conflitos laborais, sociais, familiares ou de outras ordens. E, em algum momento e por algum tipo de instrumento, a própria sociedade, de forma direta, o Estado, por meio de seu sistema de justiça e os países, a nível global, em conjunto com as organizações internacionais, vão precisar intervir para tratar adequadamente esses conflitos.

De fato, a ausência de regulação prejudica este obscuro campo e a omissão contribui de forma significativa com a atuação das corporações transnacionais, especialmente porque essas empresas não são diligentes em relação aos direitos humanos, permitindo que abusos de toda

ordem ocorram, em especial, no campo dos direitos sociais.

É necessário, portanto, pensar na implementação de uma estrutura eficaz para orientar a conduta dessas empresas, que seja amplamente aceita por governos, empresas e sindicatos, a partir regulação, por meio de uma nova convenção vinculativa, sob a qual os governos possam exigir que essas empresas implementem salvaguardas de direitos humanos em todas as suas cadeias de fornecimento globais.

Nesse sentido, como destacou o Human Rights Watch, “é necessário um padrão vinculativo sobre os direitos humanos nas cadeias de fornecimento a nível global para garantir que as empresas estejam à altura de suas responsabilidades em matéria de direitos humanos” (2016).

Considerações finais

Este trabalho propôs uma análise introdutória para fomentar o necessário debate sobre a atuação das corporações transnacionais na sociedade contemporânea globalizada, com articulações globais-locais sofisticadas que se retroalimentam da elisão combinada dos sistemas jurídicos como estratégia de expansão e alta lucratividade. O trabalho é apenas exploratório, com olhar prospectivo sobre

os enormes desafios a serem enfrentados pela humanidade na construção de um novo projeto civilizatório centrado na primazia da dignidade da pessoa humana e da centralidade do valor social, político e econômico do trabalho humano.

Um ponto inicial de reflexão foi a emergência e a ruptura do projeto filosófico da Modernidade, com a realização desalinhada e incompleta de suas promessas de liberdade, igualdade e fraternidade. O vácuo civilizatório, cercado das expectativas frustradas de um mundo mais justo após as Revoluções Iluministas, foi preenchido com novos atores não-estatais e com o progressivo esgotamento do Estado nacional como modelo político-jurídico de regulação social.

Um outro aspecto abordado foi, nessa esteira, o reconhecimento do colossal papel das corporações transnacionais, tanto em faturamento, como especialmente na sua gestão globalizada e globalizante, servindo-se estrategicamente tanto das contradições e anomias involuntárias dos sistemas jurídicos nacionais, como mesmo das ações voluntárias de concorrência predatória entre os próprios Estados, que permitem a elisão combinada dos sistemas jurídicos na busca de vantagens tributárias, ambientais e sociais. Os exemplos trazidos revelam que essa estratégia é decisiva para o crescimento meteórico das corporações e a expansão do

seu poder acima e além do controle estatocêntrico tradicional.

Na última parte, foi possível analisar algumas questões centrais do processo de precarização laboral, que combina a tradicional e histórica concorrência desleal estrutural entre capital e trabalho com uma espiral de ruptura tanto dos modelos de produção como essencialmente do próprio mundo do trabalho, em direções distintas e sob influxos variados, particularmente com a fragmentação e dispersão de suas cadeias produtivas. Está evidenciado, porém, que o prejuízo para os trabalhadores, e, com eles, para sua renda e segurança social, projeta-se sobre todo o tecido social, com danos em larga escala e acelerada exclusão social. Mais do que isso, essa estratégia globalmente gerida de modo abstrato para a expansão das corporações transnacionais encontra pontos de inflexão e articulação nas realidades nacionais locais, porque, embora o capital seja cada vez mais fluido, o trabalho humano ainda é por essência territorialmente delimitado, e, assim, a precarização assume uma feição gloCalizante, em que global e local fundem-se sob nova dinâmica.

Assim, e em síntese, embora não seja possível apresentar respostas prontas e acabadas a esses inúmeros problemas, é urgente e indispensável a análise atenta e aprofundada desses novos desafios para o

futuro do trabalho. Mais do que um debate sobre a mera realocação de fatores abstratos de produção, essas questões ensejam uma opção concreta sobre que tipo de futuro se deseja para a humanidade, em termos de dignidade da pessoa humana e de inclusão social no mundo da vida, e sobre a viabilidade de um novo projeto autenticamente civilizatório.

Referencias bibliográficas

ACCOUNTING DEGREE REVIEW. *10 accounting tricks the 1% use to dodge the tax-man*. Disponível em: <http://www.accounting-degree.org/accounting-tricks/>. Acesso em: 23 set. 2020.

ALVES, Giovanni. *Dimensões da precarização do trabalho: ensaios de Sociologia do Trabalho*. Bauru: Canal 6, 2013.

ANDRADE, Oyama K. B. Teoria da escolha racional e teoria dos jogos: uma abordagem para os métodos de resolução de conflitos. In: ORSINI, Adriana G. de Sena; DA COSTA, Mila Batista L. C.; ANDRADE, Oyama K. B. (Coords). *Justiça do Século XXI*. São Paulo: LTr, 2014. p.347-361.

ANTUNES, Ricardo. *Adeus ao trabalho? ensaios sobre a metamorfose e a centralidade do mundo do trabalho*. 14. ed. São Paulo: Cortez, 2010.

ANTUNES, Ricardo. *O privilégio da servidão: o novo proletariado de serviços na era digital*. São Paulo: Boitempo, 2018.

ANTUNES, Ricardo. PRAUN, Luci. A aposta nos escombros: reforma trabalhista e previdenciária: a dupla face de um mesmo

projeto. *Revista Jurídica Trabalho e Desenvolvimento Humano*, Campinas, v. 2, n. 1, 2019.

ANTUNES, Ricardo. POCHMANN, Márcio. A desconstrução do trabalho e a explosão do desemprego estrutural e da pobreza no Brasil. In: CATTANI, Antonio David; CIMADAMORE, Alberto D. *Produção de pobreza e desigualdade na América Latina*. Porto Alegre: Tomo Editorial CLACSO, 2007

ARNAUD, André-Jean. *O direito entre modernidade e globalização: lições de filosofia do direito e do estado*. Trad. Patrice Charles Guillaume. Rio de Janeiro: Renovar, 1999.

BEDIN, Gilmar Antonio. *A sociedade internacional e o século XXI: em busca da construção de uma ordem mundial justa e solidária*. Ijuí: Ed. Unijuí, 2001.

BRASIL. *Decreto-Lei n. 5.452, de 1º de maio de 1943*. Aprova a Consolidação das Leis do Trabalho. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del5452.htm. Acesso em 12 ago. 2020.

BRASIL. *Lei n. 13.105, de 16 de março de 2015*. Código de Processo Civil. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/13105.htm. Acesso em 12 ago. 2020.

BRASIL. *Lei n. 13.140, de 26 de junho de 2015*. Dispõe sobre a mediação entre particulares como meio de solução de controvérsias e sobre a autocomposição de conflitos no âmbito da administração pública. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/13140.htm. Acesso em 10 ago. 2020.

BRASIL. *Lei n. 9.307, de 23 de setembro de 1996*, Dispõe sobre a arbitragem. Disponível em:

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19307.htm. Acesso em 10 ago. 2020.

BRASIL. *Lei n.13.467 de 13 de julho de 2017*. Altera a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/lei/113467.htm. Acesso em: 05 out. 2020.

BRAVERMAN, Harry. *Trabalho e capital monopolista: a degradação do trabalho no século XX*. Tradução Nathanael C. Caixeiro. 3 ed. Rio de Janeiro: LTC, 2015.

CAMPANTE, Rubens G.; MACIEL JUNIOR, Vicente de Paula. *Litigância habitual e política pública de regulação trabalhista*. Belo Horizonte: Globalprint, 2017.

CAPPELLETTI, Mauro; GARTH, Bryant. *Acesso à justiça*. Trad. de Ellen G. Northfleet. Porto Alegre: SAF, 1998.

CASTELLS, Manuel. *O poder da comunicação*. São Paulo; Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2015.

CERVANTES, Aleida Hernández. *Entre la globalización y el trabajo: los derechos en entredicho*. Aguascalientes-San Luis Potosí: CENEJUS-UASLP, 2018.

CHESNAIS, François. *A mundialização do capital*. Tradução de Silvana Finzi Foá. São Paulo: Xamã, 1996.

CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA (CNJ). *Resolução n. 125, de 29 de novembro de 2010*. Dispõe sobre a Política Judiciária Nacional de tratamento adequado dos conflitos de interesses no âmbito do Poder Judiciário e dá outras providências. Disponível em: <https://atos.cnj.jus.br/atos/detalhar/atos-normativos?documento=156>. Acesso em 16 ago. 2020.

CONSELHO SUPERIOR DA JUSTIÇA DO TRABALHO (CSJT). *Resolução n. 174, de 30 de setembro de 2016*. Dispõe sobre a política judiciária nacional de tratamento adequado das disputas de interesses no âmbito do Poder Judiciário Trabalhista. Disponível em: <https://juslaboris.tst.jus.br/handle/20.500.12178/95527>. Acesso em 19 ago.2020.

DELGADO, Maurício Godinho. Apresentação. In: LEME, Ana Carolina Reis Paes; RODRIGUES, Bruno Alves; CHAVES JÚNIOR, José Eduardo de Resende. *Tecnologias disruptivas e a exploração do trabalho humano: a intermediação de mão de obra a partir das plataformas eletrônicas e seus efeitos jurídicos e sociais*. São Paulo: LTr, 2017, p. 9-10.

DEUTSCH, Morton. *The resolution of conflict: constructive and destructive processes*. New Haven: Yale, 1973.

DEUTSCHE WELLE. *Apple must repay 13 billion euros in back taxes*. 2017. Disponível em: <https://www.dw.com/en/apple-must-repay-13-billion-euros-in-back-taxes/a-19512423> Acesso em: 23 set. 2020.

ENTELMAN, Remo. *Teoría de conflictos: hacia un nuevo paradigma*. Barcelona, Gedisa, 2002.

FARIA, José Eduardo. *O direito na economia globalizada*. 1 ed. São Paulo: Malheiros, 2004.

GLOBAL JUSTICE NOW. *69 of the richest 100 entities on the planet are corporations, not governments, figures show*. 17 de outubro de 2018. Disponível em: <https://www.globaljustice.org.uk/news/2018/oct/17/69-richest-100-entities-planet-are-corporations-not-governments-figures-show>. Acesso em 24 set. 2020.

HELD, David et al. *Global transformations: politics, economics and culture*. Oxford: Polity, 1999.

HIRST, Paul; THOMPSON, Grahame. *Globalização em questão*. Trad. Wanda Caldeira Brant. 2. ed. Petrópolis: Vozes, 1998.

HOBBS, Thomas. *Leviatã: ou matéria, forma e poder de um estado eclesiástico e civil*. Trad. Rosina D Angina. 2. ed. São Paulo: Martin Claret, 2012.

HUMAN RIGHTS WATCH. *Bangladesh: tanneries harm workers, poison communities*. 08 de outubro de 2012. Disponível em: <https://www.hrw.org/news/2012/10/08/bangladesh-tanneries-harm-workers-poison-communities> . Acesso em 04 out. 2020.

HUMAN RIGHTS WATCH. *Human Rights in supply chains: a call for a binding global standard on due diligence*. 30 de maio de 2016. Disponível em: <https://www.hrw.org/news/2016/05/30/make-rules-rights-binding-businesses>. Acesso em 5 out. 2020.

IANNI, Octavio. *Teorias da globalização*. 17. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2013.

IBGE. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua*. Trimestre Móvel - dezembro de 2017 a fevereiro de 2018. 29 mar. 2018. In: ftp://ftp.ibge.gov.br/Trabalho_e_Rendimento/Pesquisa_Nacional_por_Amostra_de_Domicilios_continua/Mensal/Comentarios/pnadc_201802_comentarios.pdf. Acesso em: 15 out. 2020.

ICIJ. *Investigations - Panama Papers*. 07 de abril de 2020. Disponível em: <https://www.icij.org/investigations/panama-papers/crumbling-economies-must-tackle-tax-evasion-to-tackle-coronavirus-crisis-experts-warn/> Acesso em: 15 set. 2020.

ICIJ. *What is a tax treaty and why should I care*. 25 de julho de 2019. Disponível em: <https://www.icij.org/investigations/mauritius>

-leaks/whats-a-tax-treaty-and-why-should-i-care/ Acesso em 04 out. 2020.

ICIJ. *Apples secret offshore island hop revealed by paradise papers leak*. 2017. Disponível em: <https://www.icij.org/investigations/paradise-papers/apples-secret-offshore-island-hop-revealed-by-paradise-papers-leak-icij/>. Acesso em: 18 set. 2020.

IETTO-GILLIES, Grazia. *Transnational corporations and international production: concepts, theories and effects*. London: Edward Elgar, 2005.

INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION. *105th Session of the International Labour Conference. Resolution concerning decent work in global supply chains*, adopted on 10 June 2016. Disponível em: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-/ed_norm/-/relconf/documents/meetingdocument/wcms_497555.pdf. Acesso em: 30 set. 2020.

KORTEN, David C. *Quando as corporações regem o mundo: consequências da globalização da economia*. Trad. Anna Terzi Giova. São Paulo: Futura, 1996.

MANCUSO, Rodolfo de Camargo. *A resolução dos conflitos e a função judicial no contemporâneo estado de direito*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2010.

MCLUHAN, Marshall. *Os meios de comunicação como extensões do homem*. Trad. Décio Pignatari. 9. ed. São Paulo: Cultrix, 1998.

MELO, Alexandre. Robôs ganham voz e espaço no call center. *Valor Econômico*, online, 30 abr. 2018. In : <https://www.valor.com.br/empresas/5491579/robos-ganham-voz-e-espaco-no-call-center>. Acesso: 15 out. 2020.

MERLE, Marcel. *Sociologia das relações internacionais*. Trad. Yvonne Jean. Brasília: UnB, 1981.

NALINI, José Renato. *O juiz e o acesso à justiça*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2000.

NEGRI, João Alberto de. O custo de bem-estar do regime automotivo brasileiro. *Revista de Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 29, n. 2, p.215-242, ago. 1999.

OFFE, Claus. *Capitalismo desorganizado: transformações contemporâneas do trabalho e da política*. Trad. Wanda Caleira Brant. 2. Ed. São Paulo: Brasiliense, 1995.

OLIVEIRA, Odete Maria de. Relações internacionais, direito e atores não estatais: delineamentos de fundamentação. In: OLIVEIRA, Odete Maria de (Org.). *Relações internacionais, direito e poder: cenários e protagonismos dos atores não estatais*, v. I. Ijuí: Ed. Unijuí, 2014. p. 33-132.

OLIVEIRA, Odete Maria de. *Relações internacionais: estudos de introdução*. Curitiba: Jurúá, 2001.

OLIVEIRA, Odete Maria de. Relações internacionais, direito e atores não estatais: delineamentos de fundamentação. In: OLIVEIRA, Odete Maria de (Org.). *Relações internacionais, direito e poder: cenários e protagonismos dos atores não estatais*, v. I. Ijuí: Ed. Unijuí, 2014. p. 33-132.

OLIVEIRA, Odete Maria de. *Teorias globais e suas revoluções*. Ijuí: Ed. Unijuí, 2005. 3 v.

OLSSON, Giovanni. *Poder político e sociedade internacional contemporânea: governança global com e sem governo e seus desafios e possibilidades*. Ijuí: Unijuí, 2007.

OLSSON, Giovanni. *Relações internacionais e seus atores na era da globalização*. Curitiba: Juruá, 2003.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS (ONU). *Transformando Nosso Mundo: a Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável*. 2015. Disponível em: <http://www.br.undp.org/content/dam/brazil/docs/agenda2030/undp-br-Agenda2030-completo-pt-br-2016.pdf>. Acesso em: 10 jul. 2020.

PIKETTY, Thomas. *O capital no século XXI*. Trad. de Monica Baumgarten de Bolle. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014. (Edição digital).

POCHMANN, Márcio; GUERRA, Alexandre; SILVA, Ronnie Aldrin. *Atlas da exclusão social no Brasil, dinâmica da exclusão social na primeira década do século XXI*. 2. ed. São Paulo: Cortez Editora, 2015.

REPORTER BRASIL. *Roupas da Zara são fabricadas com mão de obra escrava*. Em 16 de agosto de 2011. Disponível em: <https://reporterbrasil.org.br/2011/08/roupas-da-zara-sao-fabricadas-com-mao-de-obra-escrava/>. Acesso em 04.10.2020.

ROSENAU, James N. Governance in a new global order. In: HELD, David; MCGREW, Anthony (Eds.). *Governing globalization: power, authority and global governance*. Oxford: Polity, 2002. 370 p. p. 70-86.

ROTH, André-Noël. O direito em crise: fim do estado moderno? Trad. Margaret Cristina Toba e Márcia Maria Lopes Romero. In: FARIA, José Eduardo (Org.). *Direito e globalização econômica: implicações e perspectivas*. São Paulo: Malheiros, 1998. p. 15-27.

ROUSSEAU, Jean-Jacques. *Discurso sobre a economia política e do contrato social*. Trad. Maria Constança Peres Pissarra. Petrópolis: Vozes, 1996.

SANTOS, Boaventura de Sousa. *Pela mão de Alice: o social e o político na pós-modernidade*. Porto: Afrontamento, 1999.

SANTOS, Boaventura de Sousa; MARQUES, Maria M. L.; PEDROSO, João; FERREIRA, Pedro L. *Os tribunais nas sociedades contemporâneas: o caso português*. Porto: CES, CEJ, Afrontamento, 1996.

SCHNITMAN, Dora Fried. Novos paradigmas na resolução de conflitos. In: SCHNITMAN, Dora Fried; LITTLEJOHN, Stephen. *Novos paradigmas em mediação*. Trad. de Jussara H. R. e Marcos A. G. Domingues. Porto Alegre: Artmed, 1999. P-18-27.

SCHOLZ, Trebor. Cooperativismo de plataforma. In: SCHOLZ, Trebor. *Cooperativismo de plataforma: contestando a economia do compartilhamento corporativa*. Tradução de Rafael A. F. Zanatta. São Paulo: Fundação Rosa Luxemburgo; Editora Elefante; Autonomia Literária, 2016, p. 15 - 24.

SENA ORSINI, Adriana G. de. Formas de resolução de conflitos e acesso à justiça. *Revista do TRT da 3ª Região*, Belo Horizonte, v. 46, n. 76, jul./dez. de 2007.

SIGNES, Adrián Todolí. O mercado de trabalho no século XXI: on-demand economy, crowdsourcing e outras formas de descentralização produtiva que atomizam o mercado de trabalho. In: LEME, Ana Carolina Reis Paes; RODRIGUES, Bruno Alves; CHAVES JÚNIOR, José Eduardo de Resende. *Tecnologias disruptivas e a exploração do trabalho humano: a intermediação de mão de obra a partir das plataformas eletrônicas e seus efeitos jurídicos e sociais*. São Paulo: LTr, 2017, p. 30.

SLEE, Tom. *Uberização: a nova onda do trabalho precarizado*. Tradução de João Peres. São Paulo: Editora Elefante, 2017.

SMITH, Adam. *A riqueza das nações*. S.T. São Paulo: Nova Cultural, 1996. Coleção Os Economistas.

SOLER, Raúl Calvo. *Mapeo de conflictos: técnica para la exploración de los conflictos*. Barcelona: Gedisa, 2014.

STELZER, Joana. Relações internacionais e corporações transnacionais: um estudo de interdependência à luz da globalização. In: OLIVEIRA, Odete Maria de (Org.). *Relações internacionais & globalização: grandes desafios*. 2 ed. Ijuí: Unijuí, 1999, p.95-122.

UNITED NATIONS. *Financial, Accountability, Transparency and Integrity (FACTI) Panel Interim Report - September 2020*. Disponível em: https://uploads-ssl.webflow.com/5e0bd9edab846816e263d633/5f6b68c7bff4ad6cf6cb53a7_FACTI_Interim_Report_final.pdf. Acesso em 24 set. 2020.

UNITED NATIONS. *Transnational corporations in world development: trends and prospects*. United Nations Centre on Transnational Corporations. New York: United Nations, 1988.

VAGTS, Detlev F. A empresa multinacional: um novo desafio ao direito internacional? In: CARVALHO, Getúlio (Coord.). *Multinacionais: os limites da soberania*. 3. ed. Rio de Janeiro: FGV, 1980.

WEBER, Max. *Economia e sociedade*. Trad. Regis Barbosa. Brasília: UNB, 2004. 2 vols.

WEIL, David. *The fissured workplace: why work became so bad for so many and what can be done to improve it*. Cambridge: Cambridge University Press, 2014 .