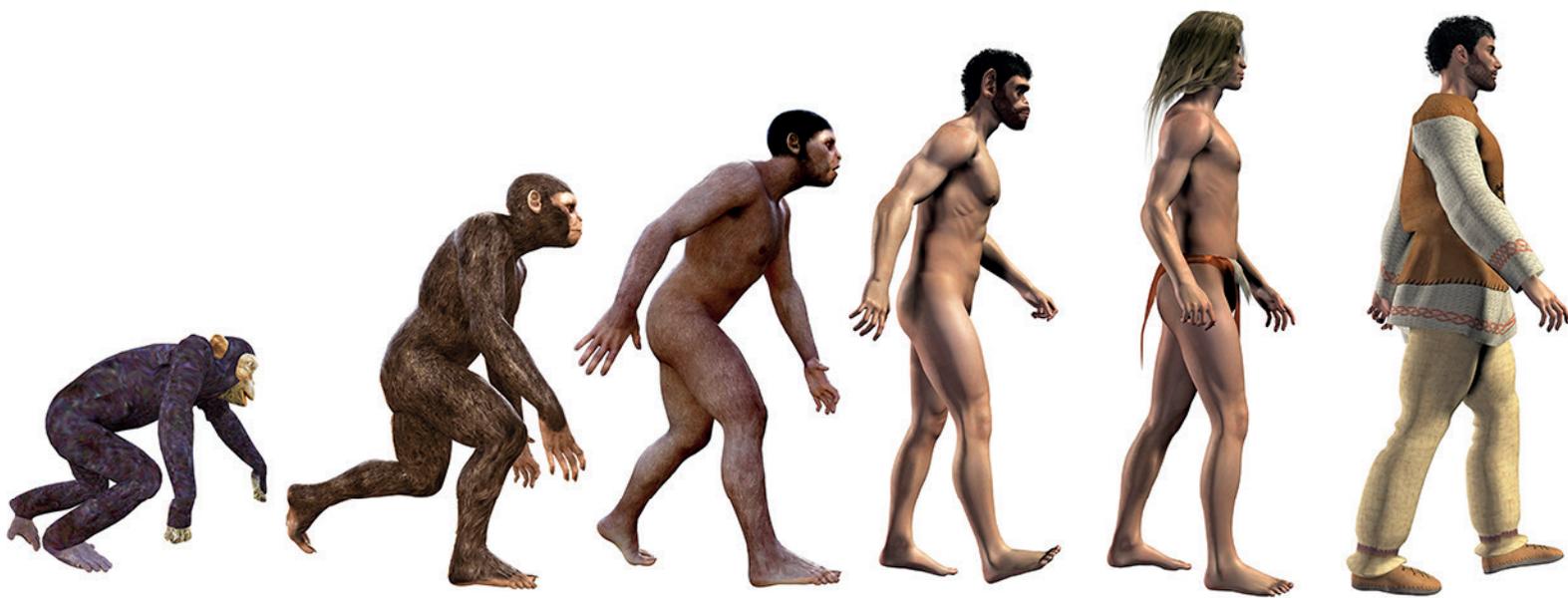


# Arqueologia das Ciências Humanas e Sociais Aplicadas

## 4

Anna Paula Lombardi  
(Organizadora)



 **Atena**  
Editora

Ano 2019

**Anna Paula Lombardi**

(Organizadora)

**Arqueologia das Ciências Humanas e Sociais  
Aplicadas  
4**

Atena Editora  
2019

2019 by Atena Editora

Copyright © da Atena Editora

Editora Chefe: Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

Diagramação e Edição de Arte: Geraldo Alves e Natália Sandrini

Revisão: Os autores

#### Conselho Editorial

- Prof. Dr. Alan Mario Zuffo – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul  
Prof. Dr. Álvaro Augusto de Borba Barreto – Universidade Federal de Pelotas  
Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná  
Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília  
Profª Drª Cristina Gaio – Universidade de Lisboa  
Prof. Dr. Constantino Ribeiro de Oliveira Junior – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Profª Drª Daiane Garabeli Trojan – Universidade Norte do Paraná  
Prof. Dr. Darllan Collins da Cunha e Silva – Universidade Estadual Paulista  
Profª Drª Deusilene Souza Vieira Dall’Acqua – Universidade Federal de Rondônia  
Prof. Dr. Eloi Rufato Junior – Universidade Tecnológica Federal do Paraná  
Prof. Dr. Fábio Steiner – Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul  
Prof. Dr. Gianfábio Pimentel Franco – Universidade Federal de Santa Maria  
Prof. Dr. Gilmei Fleck – Universidade Estadual do Oeste do Paraná  
Profª Drª Girlene Santos de Souza – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia  
Profª Drª Ivone Goulart Lopes – Istituto Internazionele delle Figlie de Maria Ausiliatrice  
Profª Drª Juliane Sant’Ana Bento – Universidade Federal do Rio Grande do Sul  
Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense  
Prof. Dr. Jorge González Aguilera – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul  
Profª Drª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins  
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte  
Profª Drª Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Profª Drª Raissa Rachel Salustriano da Silva Matos – Universidade Federal do Maranhão  
Prof. Dr. Ronilson Freitas de Souza – Universidade do Estado do Pará  
Prof. Dr. Takeshy Tachizawa – Faculdade de Campo Limpo Paulista  
Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará  
Prof. Dr. Valdemar Antonio Paffaro Junior – Universidade Federal de Alfenas  
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande  
Profª Drª Vanessa Lima Gonçalves – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins

#### Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) (eDOC BRASIL, Belo Horizonte/MG)

A772 Arqueologia das ciências humanas e sociais aplicadas 4 [recurso eletrônico] / Organizadora Anna Paula Lombardi. – Ponta Grossa (PR): Atena Editora, 2019. – (Arqueologia das Ciências Humanas e Sociais Aplicadas; v. 4)

Formato: PDF

Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

Inclui bibliografia

ISBN 978-85-7247-034-6

DOI 10.22533/at.ed.346191501

1. Administração pública. 2. Relações trabalhistas. 3. Trabalho – Brasil. I. Lombardi, Anna Paula. II. Série.

CDD 351.81

**Elaborado por Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422**

O conteúdo dos artigos e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva dos autores.

2019

Permitido o download da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

[www.atenaeditora.com.br](http://www.atenaeditora.com.br)

## APRESENTAÇÃO

A obra “Arqueologia das Ciências Humanas e Sociais Aplicadas” aborda uma série de livros de publicação da editora Atena. O volume 4, apresenta 16 capítulos sobre os aspectos relevantes das Ciências Sociais Aplicadas. Os temas têm como peculiaridade exibir no contexto atual as situações vinculadas a administração pública, gestão de empresas privadas, condições e estabilidade no trabalho, saúde psíquica do trabalhador em empresas privadas/públicas e condições atuais do trabalho formal.

Na contemporaneidade as transformações no setor administrativo e empresarial não resultam apenas na acumulação de capital, essas através da dinâmica, acabam modificando as relações no trabalho. Diante desta perspectiva os assuntos abordados são inesgotáveis contribuindo no processo de reflexão na perspectiva política, econômica e sociocultural.

A importância desses estudos, estão evidenciados na formação em nível de graduação e pós-graduação de acadêmicos registrando um salto quantitativo e qualitativo nas últimas décadas corroborando com a relevância dos temas abordados.

Aos leitores desta obra, que ela possa inspirar a criação de novos e sublimes estudos, proporcionando discussões e propostas para um conhecimento significativo.

Anna Paula Lombardi

## SUMÁRIO

<b>CAPÍTULO 1</b> .....	<b>1</b>
O MUNDO DO TRABALHO SOB A NOVA ORGANIZAÇÃO E OS INFLUXOS NA SAÚDE DO TRABALHADOR	
<i>Jéssica Pereira Cosmo da Silva</i>	
<i>Larissa dos Santos Ferreira</i>	
<i>Bernadete de Lourdes Figueiredo de Almeida</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.3461915011</b>	
<b>CAPÍTULO 2</b> .....	<b>10</b>
AVALIAÇÃO DE RISCOS PSICOSSOCIAIS DAS PRÁTICAS ORGANIZACIONAIS EM EMPRESAS PRIVADAS E MISTAS NO RIO DE JANEIRO	
<i>Wagner Salles</i>	
<i>Daniela Salomão Ach</i>	
<i>Jacqueline Santana Silva</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.3461915012</b>	
<b>CAPÍTULO 3</b> .....	<b>21</b>
TEMPO PARA TRABALHAR, TEMPO PARA VIVER A VIDA: AS POSSIBILIDADES DE UMA VIDA A SER VIVIDA FORA DA CENTRALIDADE DO TRABALHO	
<i>Fabio Luiz Zanin</i>	
<i>Arlindo M Esteves Rodrigues</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.3461915013</b>	
<b>CAPÍTULO 4</b> .....	<b>33</b>
COMPATIBILIDADE ENTRE ÂNCORAS DE CARREIRA E VALORES DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA GERENCIAL: UM ESTUDO JUNTO AOS SERVIDORES DAS ATIVIDADES-FIM DO INSTITUTO NACIONAL DO CÂNCER – INCA	
<i>Fernando A. Santana Souza</i>	
<i>Isabel de Sá Affonso da Costa</i>	
<i>Marco Aurelio Carino Bouzada</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.3461915014</b>	
<b>CAPÍTULO 5</b> .....	<b>51</b>
CORRELAÇÕES ENTRE DIFERENTES TERMINOLOGIAS NO CONTEXTO DO TERCEIRO SETOR: INOVAÇÃO SOCIAL X EMPREENDEDORISMO SOCIAL X EMPRESA SOCIAL X NEGÓCIO SOCIAL	
<i>Manuela Rösing Agostini</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.3461915015</b>	
<b>CAPÍTULO 6</b> .....	<b>60</b>
A PRÁTICA REFLEXIVA DE UM CONSELHO PROFISSIONAL A PARTIR DAS SUAS PRÁTICAS E PRATICANTES	
<i>Thiago Roozevelt de Souza</i>	
<i>Ludmilla Meyer Montenegro</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.3461915016</b>	
<b>CAPÍTULO 7</b> .....	<b>73</b>
EM BUSCA DA DIFERENÇA E DA IGUALDADE: REFLEXÕES SOBRE MULTICULTURALISMO E INTERCULTURALISMO	
<i>Michel Mott Machado</i>	
<i>Maria Luisa Mendes Teixeira</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.3461915017</b>	

**CAPÍTULO 8 ..... 83**

QUANTO PESA UMA BENGALA? ELEMENTOS PARA UMA (RE)DISCUSSÃO DO PROJETO DE EMENDA CONSTITUCIONAL 457/2005 E SEUS EFEITOS NO SUPREMO TRIBUNAL FEDERAL

*Sandro Luís Tomás Ballande Romanelli*

**DOI 10.22533/at.ed.3461915018**

**CAPÍTULO 9 ..... 94**

CULTURA E INTEGRAÇÃO REGIONAL: UNILA UM NOVO PARADIGMA CULTURAL PARA INTEGRAÇÃO REGIONAL.

*Lucas Gonçalves de Oliveira Ferreira*

**DOI 10.22533/at.ed.3461915019**

**CAPÍTULO 10 ..... 105**

RENORMALIZAR O TRABALHO PARA SOBREVIVER AO MEIO: ESTUDO NO BENEFICIAMENTO DE MÁRMORE E GRANITO

*Thiara De Ângeli Porto*

*Mônica de Fatima Bianco*

**DOI 10.22533/at.ed.34619150110**

**CAPÍTULO 11 ..... 118**

MODERNIDADE E REIVINDICAÇÃO IDENTITÁRIA NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA BRASILEIRA: PERSPECTIVAS HISTÓRICAS EM PROJETOS INTELECTUAIS E AS AGÊNCIAS REGULADORAS COMO EXEMPLO SIMBÓLICO

*Fabiana Saboia*

*Maria Gracinda Carvalho Teixeira*

**DOI 10.22533/at.ed.34619150111**

**CAPÍTULO 12 ..... 134**

EMPRESAS PRIVADAS ATUANDO NO REGIME ECONÔMICO INTERNACIONAL: POSSIBILIDADES E LIMITES

*Leandro Terra Adriano*

**DOI 10.22533/at.ed.34619150112**

**CAPÍTULO 13 ..... 149**

E QUANDO O MEDO NÃO É DE SER MANDADO EMBORA? UMA ANÁLISE DA GESTÃO DO/PELO MEDO EM UMA ORGANIZAÇÃO PÚBLICA

*Paula Fernandes Furbino Bretas*

*Elisângela Domingues Michelatto Natt*

**DOI 10.22533/at.ed.34619150113**

**CAPÍTULO 14 ..... 166**

A GOVERNAMENTALIDADE NEOLIBERAL

*Flávia Ferreira Trindade*

**DOI 10.22533/at.ed.34619150114**

**CAPÍTULO 15 ..... 180**

COMPORTAMENTO E ENVOLVIMENTO DO CONSUMIDOR: UMA ANÁLISE BIBLIOMÉTRICA

*Omar Ouro-Salim*

*Karine de Jesus Rodrigues Santana*

*Janice Rodrigues da Silva Hama*

*Carolina de Lima Nogueira Jorge*

*Luiz Lopes Maciel*

*José Waldo Martinez Espinosa*

**DOI 10.22533/at.ed.34619150115**

**CAPÍTULO 16 ..... 197**

REFLEXÕES SOBRE O PAPEL DOS PARTIDOS NO SISTEMA POLÍTICO BRASILEIRO: ATIVIDADE PARLAMENTAR EM CONTEXTO DE PREPONDERÂNCIA DO EXECUTIVO

*Vinícius Silva Alves*

**DOI 10.22533/at.ed.34619150116**

**SOBRE A ORGANIZADORA ..... 213**

## EMPRESAS PRIVADAS ATUANDO NO REGIME ECONÔMICO INTERNACIONAL: POSSIBILIDADES E LIMITES<sup>1</sup>

**Leandro Terra Adriano**

Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais (PPGRI) da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais  
Belo Horizonte - MG

**RESUMO:** A presença das empresas privadas é latente no desenvolvimento político moderno e contemporâneo, e ainda assim, as principais teorias de Relações Internacionais eclipsam a sua relevância na política internacional. De fato, mesmo após o aparente declínio da hegemonia norte-americana na década de 1970, a máquina estatal permanece como monopolizadora das relações diplomáticas e das regulamentações econômicas. Entretanto, a internacionalização do capital e o gerenciamento transnacional de empreendimentos é uma realidade – e necessidade – econômica. Isso gera demanda para estudos que privilegiam o status de “ator internacional” das empresas multinacionais, ou mesmo empresas de atuação doméstica, mas portadoras de forte vulnerabilidade ao cenário externo. O objetivo deste ensaio é qualificar, com maior precisão, o poder das empresas e suas coalizões nos processos de tomada de decisão no regime econômico internacional. É certo que existem limites legais para a

participação das empresas na negociação de tratados econômicos bilaterais e multilaterais, mas as mesmas ainda podem influenciar as negociações, de forma indireta, através de processos de disseminação de ideias e organização de redes de contatos que podemos chamar de ‘*stakeholderism*’, que é bem ilustrado pelo Fórum Econômico Mundial. Após revisão bibliográfica, serão elencados casos em que o interesse empresarial não se chocou com o estatal (como a diplomacia de negócios das empresas multinacionais belgas na última década e a presença da chinesa Huawei na África) ou conseguiu derrubar interesses de blocos diplomáticos ao “capturarem” a atenção de um bloco antagonista, como na negociação para a introdução da defesa de direitos autorais no GATT.

**PALAVRAS-CHAVE:** Empresas privadas multinacionais, Internacionalização do capital, *Stakeholderism*, Diplomacia de negócios

**ABSTRACT:** The presence of private companies is latent in the modern and contemporary political development, and yet the main International Relations theories eclipse their relevance in international politics. Indeed, even after the apparent decline of the US hegemony in the 1970s, the state machine remains monopolist

1 Versão brevemente modificada do ensaio homônimo, apresentado no 5º Encontro Nacional da ABRI, Belo Horizonte, de 29 a 31 de julho de 2015.

of diplomatic relations and economic regulation. However, the internationalization of capital and the transnational management of enterprises is an economic reality - and necessity. It generates demand for studies that favor the status of “international actor” to multinational companies, or even domestic companies with strong vulnerability to the external scenario. The purpose of this essay is to qualify, with greater precision, the power of companies and their coalitions in decision-making processes in the international economic regime. It is true that there are legal limits to the participation of companies in the negotiation of bilateral and multilateral economic treaties, but they can still indirectly influence negotiations through processes of idea dissemination and organization of networks that we could call ‘stakeholderism’, which is well illustrated by the World Economic Forum. After a bibliographical review, cases in which the corporate interest has not clashed with the state’s (such as the business diplomacy of the Belgian multinational companies in the last decade and the presence of the Chinese Huawei in Africa) will be listed, or also when they managed to overthrow the interests of diplomatic blocs by “capturing” the attention of an antagonistic one, as the GATT’s introduction of copyright protection.

**KEYWORDS:** Multinational Private Companies, Internationalization of Capital, Stakeholderism, Business Diplomacy

## 1 | INTRODUÇÃO

Tendo em vista a crescente presença de empresas privadas multinacionais na economia global desde a década de 1960, este ensaio busca revisar as contribuições teóricas das Relações Internacionais para explicar as consequências do fenômeno na esfera política. Após a leitura de autores como Wallerstein (1974), Hymer (1972), e Keohane e Nye (1977), assumimos que tais empresas possuem agência nas negociações internacionais, mesmo que de forma indireta. Nossa dúvida gira ao redor da extensão dessa agência: quais são suas várias possibilidades? Quais são os seus limites?

A hipótese inicial aponta para extensas possibilidades de influência empresarial-privada sobre processos de decisão política obtidas através da abertura que os governos e organizações internacionais deram à sociedade civil em seus congressos e conferências, o que podemos chamar de *stakeholderism*. Iniciativas como o Fórum Econômico Mundial e a introdução de uma agenda de proteção aos direitos autorais no âmbito do GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), após o envolvimento de associações empresariais norte-americanas, japonesas e europeias, são um sinal de como essa abertura pode ser bem aproveitada por atores com grande poder econômico.

A respeito dos limites, entendemos que eles existem na realidade jurídica de que as decisões diplomáticas bilaterais e multilaterais são conduzidas exclusivamente por Estados. Diferente de um senso comum que nos faria acreditar que essa condição

vem sendo transgredida pelas empresas enquanto expandem suas cadeias de produção transnacionalmente, encontramos declarações e exemplos práticos de que a diplomacia estatal não é um antagonista da condução dos negócios transnacionais, mas um vetor complementar e muitas vezes indiferente. Discutimos aqui o caso das empresas multinacionais belgas e o seu interesse limitado em se relacionar com a diplomacia oficial de seu Estado, e o caso da chinesa Huawei e o fino alinhamento de suas ações de responsabilidade social corporativa com a diplomacia econômica de Pequim. Como declarou o próprio fundador do Fórum Econômico Mundial, Klaus Schwab (2008), as empresas e suas associações não possuem interesse em substituir o Estado, pois isso as desviaria – e com sérios prejuízos financeiros – do seu maior (ou único) objetivo: obter lucros.

## 2 | EMPRESAS COMO ATORES NAS RELAÇÕES INTERNACIONAIS E O CENÁRIO EM QUE SE ENCONTRAM

Ao descrevermos e criarmos hipóteses sobre a ação das empresas no âmbito internacional, devemos estar atentos ao objetivo do exercício: informar às empresas sobre suas possibilidades e limites nessa esfera, ou informar aos atores políticos sobre a concorrência oferecida pelas empresas nos processos de tomada de decisão? Com pouco prejuízo à segunda opção, este ensaio se dedicará à primeira. Com isso em mente, esta seção tratará da presença ou ausência de agência das empresas na política internacional, uma vez que ações empresariais só terão alguma relevância nessa esfera em situações em que seus interlocutores (Estados, organizações internacionais, etc.) permitem, reconhecem, ou simplesmente não podem evitar os diferenciais introduzidos pelos interesses econômicos privados.

As contribuições teóricas no campo das Relações Internacionais relevantes a essa discussão precisam, antes de tudo, conferir importância ao fenômeno econômico em detrimento do fenômeno militar. Provenientes das escolas latino-americanas de desenvolvimento econômico e economia política internacional da década de 1950, e de cunho neomarxista, as teorias da dependência condicionam o sistema internacional ao funcionamento do próprio capitalismo. Os dependentistas enxergam uma elite do capital transnacional a influenciar o processo de tomada de decisões dos Estados nacionais. Diferente do marxismo clássico, o capital não é considerado, *a priori*, como uma instância superior à máquina estatal, e sim como componente de uma mescla entre o poder econômico e o poder político doméstico.

Se estamos tentando ser generalistas, podemos lembrar também o desenho teórico de Immanuel Wallerstein sobre o Sistema Mundo, que também pode ser considerada uma teoria dependentista. Aqui, os atores principais da economia política internacional são as elites (*'upper strata'*), e sua ação é paralela ao posicionamento dos Estados no sistema capitalista mundial. O que mais aproxima a teoria do Sistema

Mundo de uma teoria de Relações Internacionais é a sua descrição das mudanças de posição (limitadas, porém possíveis) dos países dentro desse sistema mundial. A representação mais comum do Sistema Mundo, chamada de “bimodal”, descreve uma relação de dependência dos países capitalistas periféricos com os países capitalistas centrais. Esses dois setores possuem diferentes funções, porém compõem um único sistema. Wallerstein propõe uma representação trimodal que enxerga a semiperiferia entre o centro e a periferia. A semiperiferia funciona como um meio-termo necessário para evitar rebeliões políticas que são comuns em situações de polarização de alta e baixíssima renda. Quando se vê em vantagem em relação à periferia, a semiperiferia deixa de ressentir a posição superior do centro. A anarquia internacional, na presença de múltiplas unidades serve aos capitalistas duplamente: na falta de poder grande o suficiente para eliminar o capitalismo, e na disponibilidade de governos menores capazes de aplicar restrições de mercado desejáveis à *upper strata*. Respeitando as regras desse sistema, todos os países podem, ao menos virtualmente, alterar sua posição dentro da hierarquia do Sistema Mundo (WALLERSTEIN, 1974).

Devido às suas tendências a obter lucros do consumo doméstico, e não somente através do comércio exterior dependente, os países da semiperiferia podem escolher entre alterar o seu lugar na estrutura ou permanecerem imóveis, de acordo com os seus interesses políticos.

Independentemente das escolhas dos Estados, especialmente aqueles semiperiféricos, o sistema permanecerá capitalista no prazo de ao menos um século (*op. cit.*), e tal ambiente se mostra altamente dinâmico para as companhias privadas, principalmente pela falta de necessidade de tal classe de ator de se vincular a somente um Estado nacional. Não do ponto de vista geopolítico, mas do ponto de vista empresarial, há sim a possibilidade de agência das empresas, ou relativa liberdade de ação perante a política internacional.

Autores como Hymer (1972) supervalorizaram o fenômeno da internacionalização do capital ao ponto de sugerirem a criação de um governo internacional estimulado pela necessidade de gerência dos negócios conduzidos pelas empresas multinacionais. Tal governo significa a erosão do sistema tradicional de Estados-nação frente a uma rede integrada de capital, gerência empresarial e trabalho, o que flexionaria a política econômica no sentido de tornar essa rede funcional. Hymer visualizava que, na década de 1970, os Estados Unidos intensificavam sua busca por mercados e trabalhadores no exterior frente à crescente transnacionalização de empresas do bloco europeu e do Japão. Tal volume de empresas multinacionais reduziria a independência dos Estados frente a um processo de crescente interdependência, que criaria instituições supranacionais para coordenar o fenômeno, em clara ascendência do fenômeno econômico sobre a política.

Entretanto, não podemos deixar de notar que a previsão de Hymer não se realizou. Longe de constituir um governo supranacional, as operações das multinacionais parecem representar, muito mais, a dinâmica descrita por Wallerstein

(1974) em que a existência de Estados soberanos com jurisdições distintas é algo proveitoso para os capitalistas. Os autores concordam que o capital possui duas formas de se expandir: a partir de inovações tecnológicas ou através da expatriação da produção para localidades onde a mão de obra é mais barata. Se leis trabalhistas se internacionalizarem integralmente, logo não existirão localidades com grandes diferenciais na oferta de mão de obra, tornando a ideia de governo internacional contra produtivo para o capital.

Abordagens dependentistas podem ser muito úteis, do ponto de vista empresarial, em tarefas de análise de mercados e avaliação de risco político quando a possibilidade de realocar, transnacionalmente, capital e trabalho, surge. Ainda assim, diretrizes sobre “como agir” politicamente para melhorar o acesso a esses mercados ainda são melhor explicadas através das possibilidades de barganha identificadas por uma linha liberalista. Assim como os dependentistas, a tradição liberalista das Relações Internacionais também abre espaço para o papel da economia no sistema internacional. Desinteressados pela ideia de *upper strata*, autores como Keohane e Nye (2001) defenderam a ideia disseminada na década de 1970 sobre um mundo interdependente em níveis variados e complexos, tornando a hierarquia internacional menos clara e passível de mudanças nas próximas décadas. Os conhecidos parceiros norte-americanos não buscaram criar uma teoria de Relações Internacionais que suplantasse o realismo e seu enfoque geopolítico, mas uma abordagem alternativa capaz de analisar situações em que a política de poder não é predominante – o que se tornou cada vez mais comum a partir da segunda metade do século XX, especialmente nas relações entre as democracias industriais avançadas. Segundo o próprio Hans Morgenthau, o controle de matérias primas levará a um “divórcio sem precedentes” entre os poderes militar e econômico, e é exatamente essa possibilidade que foi explorada na publicação “*Power and Interdependence*”. A interdependência econômica entre Estados assumirá, na maioria das vezes, assimetrias, e essas serão exploradas como fontes de poder, unindo uma explicação liberal a uma explicação realista (KEOHANE; NYE, 2001).

A teoria da interdependência complexa reconhece que todos os mercados estão sujeitos aos cenários políticos, chamados de “regimes”. Ao classificar o fenômeno de complexo, indicamos a existência de vários atores estatais, subestatais e não-estatais ligados no âmbito doméstico e internacional por vários meios e ao redor de várias agendas, tornando cada padrão de relacionamento sujeito a regras específicas (KEOHANE; NYE, 2001).

O poder militar é superior ao poder econômico, mas manobras militares geralmente apresentam custos e riscos muito altos. Assim, a interdependência econômica assimétrica – onde um lado é mais vulnerável do que o outro – é explorada como poder, tanto por Estados quanto por atores não-estatais, inclusive as empresas multinacionais de nosso interesse. As relações econômicas – e logo, as empresas privadas – se tornaram mais influentes na política internacional à medida em que

o custo da ação militar se tornou muito alto para os Estados. Conforme também foi apontado pelo processo de dependência de Wallerstein, essas firmas são capazes de explorar vantagens ao se relacionarem direta ou indiretamente com governos nacionais. A fim de perseguirem seus próprios interesses no sistema internacional, os Estados, os ministérios, as agências reguladoras, os poderes legislativos, as ONGs e as corporações multinacionais podem lançar mão das estratégias de acoplamento e de ajuste de agenda. Estratégias de acoplamento buscam concessões através da conexão de assuntos distintos e aparentemente não relacionados, mas que tocam na assimetria de vulnerabilidades dentro da interdependência. Ajustes de agendas são promovidos por atores subnacionais que tentarão alcançar interesses domésticos através da barganha internacional promovida, oficialmente, pelo Estado (KEOHANE; NYE, 2001).

Através desses recursos, os atores tentam modificar ou preservar o regime internacional vigente. Modelos econômicos neoclássicos não levam a variável ‘poder’ em consideração, impedindo-os de criar uma teoria que explique a mudança em regimes econômicos. Na ausência de competição perfeita, fatores políticos certamente tomam parte. Nesse ambiente, as firmas acabam por adotar o comportamento típico de um agente político – e não somente econômico – como a prática da barganha, da influência, da estratégia e da liderança. Um dos fatores puramente econômicos que podem modificar um regime político é a tecnologia: se ocorre uma profunda mudança tecnológica, as regras de mercado também se alteram, forçando uma mudança de regime. A mudança tecnológica está em grande parte concentrada nas mãos da iniciativa privada, embora jamais tenha estado sob o seu monopólio.

A teoria da interdependência complexa é bem-sucedida naquilo que faltam às interpretações neomarxistas sobre o papel das empresas nas relações internacionais: expor de forma *quasi-técnica* em qual situação atores de peso econômico se tornam mais importantes do que atores de peso militar – quando o recurso à força custa muito caro – e quais são os recursos disponíveis a esses atores para defender os seus interesses na esfera política multilateral – através do acoplamento e do ajuste de agendas.

A essa altura, é necessário ser específico: a relevância da ação política de uma empresa multinacional sobre as relações interestatais depende, antes de tudo, da efetividade dos regimes econômicos internacionais (UNDERTAL, 2004; YOUNG, 2004). Não é do nosso escopo verificar se os regimes econômicos vigentes são efetivos ou não, mas se existe alguma possibilidade de o serem, e mesmo assim, apenas para identificar se as empresas privadas podem, direta ou indiretamente, influenciar a direção desses efeitos.

### 3 | MOTIVAÇÕES, POSSIBILIDADES E LIMITES

Podemos entender que, paralelamente à diplomacia econômica oficial (executada pelo Estado), existe uma diplomacia de negócios (executada pelas empresas e associações de empresas) – pelo simples fato de que, nas democracias capitalistas, a economia é majoritariamente composta pelas empresas e seus consumidores. Ao mesmo tempo, podemos distinguir a diplomacia de negócios – que se ocupa do cenário geopolítico internacional – da diplomacia corporativa, composta pelas ações de relações públicas e de responsabilidade social corporativa no cenário doméstico. Nossa abordagem acaba por desmanchar a divisão entre doméstico e internacional, por serem as ações não econômicas das empresas multinacionais um fenômeno transnacional por definição (KESTELEYN *et al*, 2014).

Tendo em mente essa ação empresarial existente tanto no âmbito doméstico (ou local) quanto internacional (amplo, ligado à sua imagem e operação global), utilizaremos um conceito da Administração de Empresas criado justamente para embarcar todos esses escopos: a governança de múltiplos *stakeholders*. O termo foi proposto por Klaus Schwab nas primeiras reuniões do *European Management Forum*, protótipo do Fórum Econômico Mundial iniciado em 1971. A fim de compreender melhor o posicionamento intelectual de Schwab, revisaremos a mais recente síntese de sua abordagem sobre o papel das empresas privadas na sociedade – e conseqüentemente, na política internacional, batizada de ‘*global corporate citizenship*’. O conceito de *stakeholder* se dirige à atuação da firma no ambiente social ao seu redor, e para além da sua atividade fim. Uma vez que a empresa se enxerga como agente social para além de sua atividade econômica, começa a enxergar a si própria como *stakeholder* dos próprios governos. Assim, temas como mudança climática, serviços públicos de saúde, energia e gerenciamento dos recursos naturais passam a fazer parte dos interesses diretos de uma empresa, introduzindo-a, invariavelmente, ao cenário político. Tal movimento só é possível com a relativa diminuição do Estado ao longo do processo de globalização, e com a constatação de que até a desmilitarização de um país – medida fundamental de poder – depende dos insumos e da assistência da indústria privada (SCHWAB, 2008).

Também ocorre que, muitos dos bens públicos providos usualmente pelo Estado também são fornecidos pelas grandes corporações, como pensões, financiamento da educação dos funcionários e seus filhos e planos de saúde (além da própria pesquisa médica e farmacêutica). Uma vez que certos problemas (como o meio ambiente) ultrapassam a escala local, as empresas passam a agir globalmente, desconsiderando sua atividade econômica principal e exercendo um tipo de cidadania cosmopolita. Apesar de tudo, essa larga expansão de competências das firmas não pretende substituir o Estado, e pelo contrário, atribue a responsabilidade principal pela agenda global aos governos, se oferecendo como parceiros menores do poder público e de outros setores da sociedade civil. Aqui, fica claro que as firmas dificilmente

se interessariam em internalizar os imensos custos da política internacional se as suas atividades econômicas não dependessem intensamente do desenvolvimento global e das políticas que o permitem. Um ambiente de negócios estável e próspero precisa ser defendido, e é isso o que os ‘homens de Davos’ chamam de ‘*state of the world*’ (SCHWAB, 2008). Ainda que a constatação empírica da relevância política de uma empresa privada – ou mais provável que de uma coalizão dessas – na política internacional não seja provada, observamos que seus representantes não hesitam em se considerar competentes para tanto e em mobilizar suas agendas e ferramentas de ação.

As consequências da proposta de ação empresarial através do *stakeholderism* são, obviamente, escrutinadas pelos seus críticos. Também, o discurso de figuras como Klaus Schwab e a posição oficial do Fórum Econômico Mundial admitem a grande desigualdade econômica no mundo e a consideram indesejável. Acadêmicos que praticam uma espécie de ativismo ‘antitransnacionalista’ contra argumentam apontando para a existência de uma elite global – como a incorporada por associações como o Fórum – como uma das causas dessa desigualdade. Tal posicionamento faz constantes referências ao fato de que, hoje, 37 corporações (como Shell, Walmart e Volkswagen) representam economias maiores do que muitos Estados (como Dinamarca, Israel e Cingapura) (BUXTON, 2014). O que isso realmente significa? Um Estado não é composto somente por sua “economia”. Corporações e grandes associações comerciais, por definição, não são mais fortes do que partidos políticos quando analisamos objetivamente o poder de tomada de decisão sobre legislações nacionais e a assinatura de tratados. Tais organizações privadas são reduzidas o suficiente para exercer *soft power* ao invés de impor regras – o que seria prontamente rechaçado pelas democracias representativas.

A possibilidade de exercer *soft power* para perseguir uma agenda de interesses econômicos privados se revela em várias linhas de ação. Ainda a respeito das reuniões de Davos, Sogge (2014a) aponta para algumas de suas características: são eventos privados, com fortes critérios de seleção de convidados que, por sua vez, são desobrigados de representar interesses públicos. Uma vez que as atividades empresariais geram impactos na sociedade, e muitas vezes constituem parcerias público-privadas (PPPs) para a realização de obras e administração de serviços públicos, a existência de reuniões privadas em escala global acabam transpassando a autoridade do Estado. Existe uma preocupação com a possibilidade de decisões tomadas por múltiplos *stakeholders* privados substituírem o processo democrático, o que perde em legitimidade (pois esses entes não foram eleitos como representantes do povo, pelo povo) e ameaça a obrigatoriedade da transparência, que é algo que não pode, em sua completude, ser exigido de entes privados.

A esfera internacional se mostrou a mais propícia para que o fenômeno do *stakeholderism* florescesse. Um estudo de Jens Martens (2007 *apud* SOGGE, 2014b) constatou que organizações não governamentais, incluindo sindicatos, empresas

privadas e associações de empresas, encontraram assento como consultores e até tomadores de decisão em vários projetos conduzidos por organizações intergovernamentais ao longo dos séculos XX e XXI. Além disso, outros fenômenos demarcam a crescente influência e independência das empresas perante um sistema de Estados: câmaras de arbitragem internacionais (que funcionam como um sistema privado de justiça), agências de *rating* de crédito e o direito da construção civil (monopolizado por empreiteiras multinacionais com domínio técnico o suficiente para servirem de consultores das agências que deveriam regulá-las), e o próprio processo de *'revolving doors'*, ou seja, a troca bilateral de funcionários de alto escalão entre o setor privado e público (SOGGE, 2014b).

Por fim, nos deparamos com os *think tanks*. Instituições como o Fórum Econômico Mundial e o RAND Institute se encaixam nesse conceito, por serem mediadores de ideias e conhecimento a respeito de governança empresarial, e por isso influenciam no formato das mesmas. Empresas patrocinam e se associam a *think tanks* (que podem ter outras fontes de incentivo, também) pois, aparentemente, são um tipo de organização ideal para exercer influência política sem o comprometimento integral de um partido político. Eles são organizações pequenas que, por outro lado, operam em grandes “campos parcialmente organizados”, ganhando vulto através do poder delegado a elas de decidirem os interlocutores da rede de contatos, a frequência e a forma como ela se desenvolverá. Enquanto organismos internacionais regidos por tratados possuem um mandato legal para operar, *think tanks* se destacam transnacionalmente e precisam se esforçar para conquistar legitimidade perante seus participantes e a opinião pública. Fatalmente, se os atores transnacionais obtêm sucesso na conquista de legitimidade, a governança intergovernamental é desafiada e transgredida (GARTSTEN; SÖRBOM, 2014).

#### **4 | PRÁTICAS EMPRESARIAIS E SEU DESEMPENHO EM NEGOCIAÇÕES BILATERAIS E MULTILATERAIS**

Algumas confirmações dos modelos teóricos e ilustrações de conceitos das seções anteriores podem ser obtidos com a observação empírica de fatos recentes. Jennifer Kesteleyn (2013) se debruçou sobre a reação das multinacionais belgas ao baixo crescimento do país – altamente sensível a mercados estrangeiros – na última década. A diplomacia econômica é uma prioridade do Ministério de Negócios Estrangeiros da Bélgica desde meados da década de 1990, mas é comum que as multinacionais belgas tentem lidar com os problemas nos países onde possuem subsidiárias contatando as autoridades locais de forma independente. A justificativa para tal ação é o interesse em conquistar a imagem de uma empresa local. A diplomacia oficial só é acionada em casos maiores, geralmente de cunho político e quando a empresa já patrocina algumas ações do governo.

O mesmo acontece no âmbito europeu, uma vez que a burocracia da União Europeia pode ser acionada de forma independente, e muitas empresas belgas o fazem com frequência maior do que com as autoridades locais. Já os organismos internacionais são irrelevantes para as empresas belgas, pois não controlam as legislações que as afetam. Associações comerciais são pagas pelas suas respectivas empresas associadas para as representarem e monitorarem o nível intergovernamental. Além disso, tanto o Ministério dos Negócios Estrangeiros quanto a Comissão Europeia usualmente convidam essas multinacionais a compartilhar expertise sobre regiões estrangeiras onde possuem forte presença (KESTELEYN, 2013).

Também temos exemplos da diplomacia de negócios conduzida por empresas originadas em Estados não democráticos, como a China. Tang e Li (2011) realizaram um estudo a respeito das ações de responsabilidade social corporativa da Huawei na África, chegando à conclusão de que nem sempre a ação transnacional de uma empresa se baseia no enfraquecimento da autoridade estatal, e sim em um processo de coordenação com a política externa do governo. A China conduz uma ostensiva diplomacia de parcerias econômicas na África desde a década de 1950, e é alvo de críticas tanto do Ocidente industrializado – por não se posicionar perante os abusos de autoridade e desrespeito aos Direitos Humanos em certos territórios africanos – quanto dos próprios Estados em que essas parcerias são estabelecidas. O primeiro ponto é compreensível, pois o governo chinês não tem interesse em policiar questões em que seu próprio regime não se enquadra nos padrões ocidentais. O segundo ponto se dá devido às características do investimento chinês na África: mão de obra e insumos importados da própria China, ao invés de privilegiar o fornecimento local – que quando é contratado, recebe baixíssima remuneração; falta de transparência nos negócios; “inundação” dos mercados locais de produtos baratos e de baixa qualidade; desrespeito aos padrões ambientais, de saúde e segurança do trabalho; desequilíbrio no balanço comercial bilateral a favor da China; e vantagens predatórias sobre os mercados locais devido aos excessivos subsídios chineses às suas multinacionais.

Após uma postura defensiva, a China começou a se preocupar com o efeito causado pelas empresas sobre a imagem do país. Em 2005, o Ministério do Comércio começou a trabalhar com a OCDE para desenvolver diretrizes de responsabilidade social corporativa para as empresas chinesas no exterior, produzindo os “*Nine Principles on Encouraging and Standardizing Foreign Investment*” em 2007. Conforme evidenciado pelo estudo de caso da Huawei, a responsabilidade social corporativa chinesa não segue inteiramente os padrões ocidentais, priorizando filantropia pública, ajuda emergencial a desastres, educação, assistência à juventude e aos idosos, em detrimento da promoção de direitos civis. A estratégia da Huawei, nesse sentido, foi perfeitamente alinhada à política chinesa. A empresa declara que a sua maior contribuição para a sociedade local é o seu próprio crescimento, o que significa geração de empregos e o pagamento de impostos. O esforço dos trabalhadores em difíceis condições laborais é visto como parte do orgulho de cada trabalhador em

pertencer ao projeto nacional chinês. A presença chinesa em países politicamente instáveis é tida como apenas mais um sinal da coragem e competência da nação, ao se compararem com as empresas ocidentais (mais cautelosas), e tal indiferença política é pareada à indiferença pelas difíceis condições climáticas e topográficas apresentadas por muitos dos empreendimentos na África. Ao lado do crescimento econômico “presenteado” à África, a Huawei também menciona sua contribuição no desenvolvimento das comunidades locais através do fornecimento de tecnologia de telecomunicação a preços acessíveis, o que é sua especialidade (TANG; LI, 2011).

Os exemplos belga e chinês se referem às relações bilaterais entre nações através da transnacionalização de suas empresas e são úteis para evidenciar as ferramentas básicas de ação política de entes privados. Na esfera intergovernamental, o acesso dado às empresas é muito mais restrito, e constatamos que, para combater tal exclusão, as empresas acabam formando grandes associações e *think tanks* para levarem suas ideias e preferências às mesas de negociação diplomática. O trabalho paralelo do Fórum Econômico Mundial junto à 31ª Cúpula do G8 em 2005, na cidade de Gleneagles, talvez seja o melhor exemplo recente da tentativa de influência empresarial sobre o alto escalão político. Através do interesse pessoal do então premiê britânico Tony Blair, o Fórum serviu de plataforma para que o chefe de Estado anunciasse a agenda do G8 naquele ano, notadamente voltada para a ajuda ao continente africano e aos desafios das mudanças climáticas. Em contrapartida, o Fórum promoveu uma reunião paralela em Davos intitulada “*G8 Climate Change Roundtable*”. Essa reunião teve como resultado um documento assinado por 24 empresas de capital aberto e endereçado diretamente ao G8, repleto de “pedidos” e “exigências” aos governos em todos os âmbitos de governança do meio ambiente: reforma e liderança institucional, novos marcos regulatórios e incentivo financeiro à pesquisa e tecnologia (FEM, 2005).

Institucionalmente, o Fórum é dirigido pela *Foundation Board*, e sua composição é particularmente interessante. 23 funcionários de alto escalão de uma série de organizações de grande vulto, ao lado do já mencionado Professor Schwab. De acordo com o **Quadro 1**, nesse *board* temos representantes da Suíça (2), Inglaterra (2), França (1), Rússia (1), E.U.A. (5), China (1), Hong Kong (1), Japão (1), Cingapura (1), Índia (1) e Jordânia (1), além de representantes de organismos multilaterais. Se os dividirmos por suas naturezas jurídicas e de competência, temos 12 representantes da iniciativa privada, dois de instituições públicas de ensino e mais dois de instituições privadas, seis representantes de organizações internacionais e uma representante de Estado – a rainha da Jordânia.

<b>Nome</b>	<b>Afiliação</b>	<b>País</b>
Patrick Aebischer	École Polytechnique Fédérale de Lausanne	Suíça
Mukesh D. Ambani	Reliance Industries	Índia
Peter Bradeck-Letmathe	Nestlé	Suíça
Mark J. Carney	Bank of England	Inglaterra
Victor L. L. Chu	First Eastern Investment Group	Hong Kong
Orit Gadiesh	Bain & Company	E. U. A.
Carlos Ghosn	Renault-Nissan Alliance	França
Herman Gref	Sberbank	Rússia
Angel Gurría	OCDE	-
Jim Hagemann Sabel	Centre for Global Industries	-
Susan Hockfield	Massachusetts Institute of Technology	E.U.A.
Donald Kaberoka	African Development Bank	-
Klaus Kleinfeld	Alcoa	E.U.A.
Christine Lagarde	FMI	-
Peter Maurer	Comitê Internacional da Cruz Vermelha	-
Luis Alberto Moreno	Banco Interamericano de Desenvolvimento	-
Indra Nooyi	Pepsico	E. U. A.
Rainha Rania Al Abdullah	Reino Haxemita da Jordânia	Jordânia
Peter Sands	Standard Chartened	Inglaterra
Joe Schoendorf	Accel Partners	E. U. A.
Heizo Takenaka	Keio University	Japão
George Yeo	Lee Juan Yew School of Public Policy	Cingapura
Jack Ma Yun	Alibaba Group	China
Min Zhu	FMI	-
Klaus Schwab	Fórum Econômico Mundial	-

Quadro 1 - Composição do *Foundation Board* do Fórum Econômico Mundial, em fevereiro de 2015

Fonte: FEM, 2015.

Gilberto Sarfati (2009) também realizou um importante estudo sobre como empresas privadas multinacionais conseguem influenciar o resultado de regimes econômicos internacionais. Em um primeiro momento teórico, o autor constata que o sucesso ou fracasso dos interesses empresariais em negociações diplomáticas depende da vulnerabilidade dos Estados em relação à indústria em questão – abrindo espaço para que a empresa use de seus diferenciais materiais, ou “poder estrutural”, e da confluência de interesses entre Estado e empresas, que pode ser administrado pelas segundas através do emprego de *soft power*. Para provar seu modelo teórico – claramente inspirado na tradição liberalista exposta na primeira seção deste ensaio, o autor analisou a performance de associações empresariais em duas negociações diplomáticas em temas econômicos que afetam diretamente os mercados.

O primeiro caso diz respeito à negociação do acordo TRIPS (*Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights*) no âmbito do GATT. Em março de 1986, três associações empresariais – o Comitê de Propriedade Intelectual (E. U. A.), a Keidanren (Japão), e a União dos Industriais e Empregadores Confederados da Europa – se encontraram e conseguiram que o tema da proteção dos direitos de propriedade intelectual fosse introduzido na Rodada Uruguai, que ocorreu em setembro do mesmo ano. Nessa rodada, formaram-se duas alianças – basicamente, países desenvolvidos *versus* países em desenvolvimento médios – e a primeira teve sucesso em implementar o TRIPS no GATT. A pressão realizada por um número elevado de grandes empresas sobre os países desenvolvidos conferiu a esse primeiro bloco uma grande vantagem na negociação com os demais, em clara demonstração de poder estrutural (SARFATI, 2009).

Já no caso da negociação do Protocolo de Cartagena de Biossegurança, entre julho de 1996 e setembro de 2000, o resultado não foi favorável às empresas multinacionais interessadas. Devido aos riscos à saúde humana e aos impactos no meio ambiente, consumidores e ambientalistas defenderam a regulamentação de organismos vivos modificados e geneticamente modificados, comercializados para a alimentação humana e animal, enquanto empresas produtoras de *commodities* como milho, soja, farinha de trigo, canola e tomate se opuseram, devido aos óbvios custos de produção trazidos por qualquer tipo de regulamentação. Como o *lobby* (ou *advocacy*, termo menos estigmatizado e preferido hoje pelas empresas) dos consumidores e ambientalistas (chamado de Coalização Internacional) teve sucesso em “capturar” a representação exercida pela União Europeia, a regulamentação acabou fazendo parte do Protocolo. Dessa vez, o poder estrutural de 2.200 empresas agrícolas de muitos países desenvolvidos, farmacêuticas e de alimentos, sob o nome de Coalização Global Industrial, não foi o suficiente para combater o avanço das ideias – *soft power* – dos ambientalistas sobre a Europa (SARFATI, 2009).

## 5 | CONCLUSÃO

Esse ensaio explorou possibilidades de influência das empresas privadas sobre negociações diplomáticas econômicas normalmente conduzidas apenas por Estados. Mesmo que de forma indireta – ou seja, sem poder de voto em organismos internacionais, encontramos evidências empíricas de que: a) as empresas multinacionais não representam uma “ameaça” à soberania do seu país de origem, e sim um fio condutor da própria diplomacia econômica oficial, como os casos belga e chinês; e que b) mesmo em grandes negociações multilaterais, as associações empresariais conseguem obter representação de algum dos blocos diplomáticos e por vezes conduzirem o tratado em questão aos seus interesses privados, como foi o caso do TRIPS.

Tais resultados nos levam a outras reflexões, baseadas na revisão teórica das duas primeiras seções: c) a existência de várias jurisdições estatais não significa apenas riscos políticos e jurídicos para as atividades das empresas multinacionais, mas um arranjo conveniente à diversificação do fornecimento de mão de obra; e, finalmente, d) mesmo que a proposta de governança por múltiplos *stakeholders* eleve a influência das empresas a níveis elevados, substituir os governos jamais fez parte dos seus interesses, que continuam fiéis à geração de lucros, e dessa forma, o fornecimento de serviços públicos à sociedade seria uma manobra completamente antieconômica. Existem possibilidades de atuação das empresas sobre a política internacional, confirmadas pela prática, mas os limites a essas ações são colocados, antes de tudo, pelas próprias empresas.

## REFERÊNCIAS

BUXTON, Nick. The Great Divide: Exposing the Davos Class behind global economic inequality. **State of Civil Society Report 2014**, Civicus. pp. 145-149

FEM (Fórum Econômico Mundial). Statement of G8 Climate Change Roundtable. **The World Economic Forum (website)**, 9 Jun 2005. Disponível em: <[http://www.weforum.org/pdf/g8\\_climatechange.pdf](http://www.weforum.org/pdf/g8_climatechange.pdf)>. Último acesso: 8 mar 2015.

FEM (Fórum Econômico Mundial). About. **The World Economic Forum (website)**. 2015. Disponível em: <<http://www.weforum.org/world-economic-forum>>. Último acesso: 23 Feb 2015.

GARTSTEN, Christina; SÖRBOM, Adrienne. Think tanks as policy brokers in partially organized fields: The case of World Economic Forum. **Scores rapportserier**, v. 3, 2014. pp. 1-19

HYMER, Stephen. The Internationalization of Capital. **Journal of Economic Issues**, v. 6, n. 1, 1972. pp. 91-111

KEOHANE, Robert O.; NYE, Joseph (1977). Power and Interdependence (3ª edição). Nova Iorque, Longman, 2001. 336 p.

KESTELEYN, Jennifer. Belgian Multinationals and Public-Private Partnerships in Economic Diplomacy. **The Hague Journal of Diplomacy**, v. 9, n. 1, 2013. pp. 24-50

\_\_\_\_\_ ; RIORDAN, Shaun; RUEL, Huub. Introduction: Business Diplomacy. **The Hague Journal of Diplomacy**, v. 9, n. 4, 2014. pp. 303-309

SARFATI, Gilberto. O Terceiro Xadrez: Como as Empresas Multinacionais Negociam nas Relações Econômicas Internacionais. São Paulo, Edusp, 2009. 228 p.

SCHWAB, Klaus. Global Corporate Citizenship Working With Governments and Civil Society. **Foreign Affairs**, vol. 87, no. 1, 2008. Disponível em: <<http://www.foreignaffairs.com/articles/63051/klaus-schwab/global-corporate-citizenship>>. Último acesso: 23 Fev 2015.

SOGGE, David. Not everybody's business: corporate crowding into the tents of global governance. **openDemocracy**. 23 jan 2014. Disponível em: <<https://www.opendemocracy.net/david-sogge/not-everybody%E2%80%99s-business-corporate-crowding-into-tents-of-global-governance>>. Último acesso: 13 Jun 2015.

\_\_\_\_\_. State of Davos – The camel's nose in the tents of global governance. In: BUXTON, Nick (org.). State of Power 2014 – Exposing the Davos Class. Amsterdam, Transnational Institute, 2014. 100 p.

TANG, Lu; LI, Hongmei. Chinese Corporate Diplomacy: Huawei's CSR Discourse in Africa. In: WANG, Jian (org.). **Soft Power in China: Public Diplomacy through Communication**. Londres, Palgrave Macmillan, 2011. pp. 95-115.

UNDERTAL, Arild. Methodological Challenges in the Study of Regime Effectiveness. In: UNDERTAL, Arild; YOUNG, Oran. **Regime Consequences: Methodological Challenges and Research Strategies**. Dordrecht, Springer-Science+Business Media, 2004. pp. 27-48

WALLERSTEIN, Immanuel. Dependence in an Interdependent World: The Limited Possibilities of Transformation within the Capitalist World Economy. **African Studies Review**, vol. 17, no. 1, 1974. pp. 1-26.

YOUNG, Oran. The Consequences of International Regimes. In: UNDERTAL, Arild; YOUNG, Oran. **Regime Consequences: Methodological Challenges and Research Strategies**. Dordrecht, Springer-Science+Business Media, 2004. pp. 3-24

Agência Brasileira do ISBN  
ISBN 978-85-7247-034-6



9 788572 470346