



LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
CENTRO UNIVERSITÁRIO DO RIO GRANDE DO NORTE – UNI-RN
CURSO DE GRADUAÇÃO EM DIREITO

JULIANA ARANTES DEL DUQUI NETO

**AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS: UMA ANÁLISE DA SUA PERSONALIDADE
JURÍDICA NO ÂMBITO DO DIREITO INTERNACIONAL PÚBLICO**

NATAL/ RN
2017

JULIANA ARANTES DEL DUQUI NETO

**AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS: UMA ANÁLISE DA SUA PERSONALIDADE
JURÍDICA NO ÂMBITO DO DIREITO INTERNACIONAL PÚBLICO**

Monografia apresentada como requisito parcial para
obtenção do **título de bacharela** em Direito do
Centro Universitário do Rio Grande do Norte.

Orientador: Prof. Marcelo Maurício da Silva

NATAL/ RN
2017

Catálogo na Publicação – Biblioteca do UNI-RN
Setor de Processos Técnicos

Neto, Juliana Arantes Del Duqui.

As empresas transnacionais: uma análise da sua personalidade jurídica no âmbito do direito internacional público / Juliana Arantes Del Duqui Neto. – Natal, 2017.

72 f.

Orientador: Prof. Marcelo Maurício da Silva.

Monografia (Graduação em Direito) – Centro Universitário do Rio Grande do Norte.

1. Direito Internacional Público – Monografia. 2. Empresas Transnacionais – Monografia. 3. Globalização, Sujeitos de Direito – Monografia. 4. Responsabilidade internacional – Monografia. I. Silva, Marcelo Maurício da. II. Título.

RN/UNI-RN/BC

CDU 34

Larissa Inês da Costa (CRB 15/657)

JULIANA ARANTES DEL DUQUI NETO

**AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS: UMA ANÁLISE DA SUA PERSONALIDADE
JURÍDICA NO ÂMBITO DO DIREITO INTERNACIONAL PÚBLICO**

Monografia apresentada como requisito
necessário para a obtenção do título de Bacharel
em Direito do Centro Universitário do Rio
Grande do Norte – UNI-RN.

Aprovada em ____ / ____ / ____

Juliana Arantes Del Duqui Neto

Prof. Marcelo Maurício da Silva
Orientador

Examinador (a) Titular

Examinador (a) Titular

Examinador (a) Suplente

Dedico este trabalho a àqueles que enxergam o direito como instrumento para a busca da pacificação social, e acreditam em um mundo mais justo para todos.

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais pelos inúmeros esforços que fizeram para que eu pudesse chegar até aqui e por me mostrarem que a educação e o conhecimento são as maiores ferramentas que uma pessoa pode ter. Vocês são a minha maior inspiração e o meu porto seguro.

Agradeço a toda a minha família, em especial às minhas queridas avós que sempre confortam o meu coração.

Às minhas irmãs Giovana e Rafaela, que mesmo diante das nossas diferenças sempre estiveram do meu lado. O amor que sinto por vocês é maior do que qualquer distância ou conflito. Também agradeço as irmãs que a vida me deu, Bel e Majú. Tenho muita sorte em ter vocês do meu lado.

Não posso deixar de mencionar duas pessoas muito especiais, a minha tia Raquel e a minha irmã de alma e coração, Isadora. Obrigada por toda a paciência que tiveram comigo. Nos momentos de maior angústia, foram vocês quem me socorreram, lendo todos os capítulos do meu TCC diversas vezes e sempre me ajudando no que eu precisava. Minha eterna gratidão por acreditarem em mim, quando eu não acreditava.

À Aninha, Camilla, Carol, Cibelli, Malú e Matheus, toda minha gratidão pelas companhias nos momentos em que esse curso quase nos tirou o juízo, e por terem aguentado os meus dramas/mudanças de humor diários. Tudo se tornou mais leve e tranquilo com vocês do meu lado.

Gratidão também aos meus queridos amigos Coninho, Gabi, Leo e Joana por me apoiarem, independentemente de qualquer distância física.

Ao meu orientador, Prof. Marcelo Maurício, agradeço por todos os ensinamentos e por todo incentivo durante a pesquisa. Por fim, a todas e a todos que contribuíram para minha formação de alguma forma, direta ou indireta, meu muitíssimo obrigada!

“The fight for truth...is not just our right as free citizens of free societies. It is our duty as citizens of the earth.”

Vandana Shiva

RESUMO

O presente trabalho tem como escopo analisar a personalidade das Empresas Transnacionais e as suas implicações para o Direito Internacional Público, levando em consideração que o surgimento destes novos protagonistas da sociedade contemporânea decorreu do processo de globalização. Para a análise proposta foi utilizado como método de abordagem o dedutivo e de procedimento o explicativo, trazendo como hipótese a possibilidade de haver por parte da doutrina e jurisprudência internacional uma postura de resistência na inclusão de certos atores não estatais no rol de sujeitos de Direito Internacional. A relevância temática encontra-se no poder econômico exercido pelas Empresas Transnacionais ao redor do globo, visto que colocam em cheque a própria soberania estatal. No que tange aos possíveis resultados da pesquisa, conseguiu-se constatar que no atual estágio do Direito Internacional ainda não há uma sólida certeza científica, e que dentro da academia existem diversos posicionamentos a respeito da personalidade jurídica destes entes e dos seus limites de atuação. Portanto, esta monografia conclui que, através de todo seu aparato, ainda são tímidas e insuficientes as iniciativas para estabelecer um definitivo reconhecimento das Empresas Transnacionais como sujeitos de Direito Internacional, e a principal consequência da presente situação reside justamente na facilidade com que tais atores conseguem escapar aos regramentos reconhecidos pela comunidade internacional, dado a falta de uma responsabilização neste âmbito, ao mesmo tempo que também não conseguem acionar em sua plenitude os mecanismos jurídicos internacionais.

Palavras-chave: Direito Internacional Público. Empresas Transnacionais. Globalização, Sujeitos de Direito. Responsabilidade internacional.

ABSTRACT

The present work aims to analyze the personality of Transnational Corporations and its implications for Public International Law, taking into consideration that the emergence of these new protagonists of contemporary society was the result of the globalization process. For the proposed analysis it was used as method of approach the deductive and procedural method the explanatory, bringing as a hypothesis the possibility of existing on the international doctrine and jurisprudence a stance of resistance in the inclusion of certain non-state actors in the list of subjects of International Law. The thematic relevance lies in the economic power exercised by Transnational Corporations around the globe, since they put in check the own state sovereignty. Regarding the possible results of the research, it was found that in the current stage of International Law there is still no solid scientific certainty, and that within the academy there are several positions regarding the legal personality of referred entities and its limits of performance. Therefore, this monography concludes that through all its apparatus, initiatives to establish a definitive recognition of Transnational Corporations as subjects of International Law are still timid and insufficient, and the main consequence of the present situation lies precisely in the ease with which these actors achieve to escape the rules recognized by the international community, given the lack of accountability in this area, while also failing to fully trigger when needed international legal mechanisms.

Key-Words: International Public Law. Transnational Corporations. Globalization. Subjects of International Law.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
2	A GLOBALIZAÇÃO E AS SUAS DIMENSÕES	12
2.1	A GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA: APONTAMENTOS HISTÓRICOS E CONCEITUAIS	12
2.3	PARADOXO DA GLOBALIZAÇÃO.....	18
3	AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS: DESVENDANDO CONCEITOS.....	23
3.1	RAÍZES HISTÓRICAS	24
3.2	ANÁLISE CONCEITUAL DO TERMO “TRANSNACIONAL”	26
3.3	CORRELAÇÃO ENTRE AS EMPRESAS MULTINACIONAIS E AS TRANSNACIONAIS	31
4	ENTENDENDO AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS.....	34
4.1	ATUAÇÃO, CONTROLE E FUNCIONAMENTO.....	34
4.2	OS EFEITOS E CONSEQUÊNCIAS DA ATUAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS	37
5	AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS E O STATUS DE SUJEITO DE DIREITO INTERNACIONAL PÚBLICO	47
5.1	O SURGIMENTO DOS NOVOS SUJEITOS NÃO ESTATAIS DE DIREITO INTERNACIONAL PÚBLICO	47
5.2	OS SUJEITOS DE DIREITO INTERNACIONAL PÚBLICO X PERSONALIDADE JURÍDICA INTERNACIONAL: EXPLORANDO CONCEITOS.....	51
5.3	A RESISTÊNCIA DOUTRINÁRIA EM RECONHECER AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS COMO SUJEITOS DE DIREITO INTERNACIONAL	52
5.3	ATUAÇÃO DAS EMPRESAS NAS INSTÂNCIAS JURÍDICAS INTERNACIONAIS: PERSPECTIVAS E PROPOSIÇÕES	55
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	63
	REFERÊNCIAS	66

1 INTRODUÇÃO

O mundo já não é mais o mesmo. A sociedade contemporânea está passando por mudanças de extensão planetária, capazes de reestruturar o estilo de vida das pessoas, que agora passam ser moldadas pelas novas tecnologias da informação e os meios de comunicação globais. Trata-se de uma alteração na tradicional dinâmica de funcionamento das relações interpessoais. Além disso, as distâncias estão cada vez mais curtas e o próprio conceito de fronteiras territoriais vem sendo constantemente repensado. Com o desenvolvimento tecnológico, a antiga sociedade industrial foi substituída pela sociedade globalizada, caracterizada pela constante conectividade, onde o mercado é global e o capital é de livre circulação.

O fenômeno que explica este conjunto de acontecimentos é o da Globalização, este inicialmente, era estudado apenas sob o ponto de vista econômico. No entanto, importa reconhecer também a sua natureza social, política, cultural e jurídica, influenciando inclusive os novos rumos do Direito Internacional Público.

Nessa perspectiva, todas estas profundas transformações que a sociedade internacional vem sofrendo, sobretudo a partir da última metade do século XX, atingiram a própria ordem dos papéis exercidos pelos seus atores, sejam eles estatais e não estatais. Desse modo, o consagrado protagonismo exercido pelos Estados encontra-se cada vez mais enfraquecido pela atuação dos novos entes privados. Assim, embora os Estados sejam soberanos, a sua autonomia político-econômica vem sendo constantemente colocada em cheque pela pressão exercida pelas grandes corporações, e tal influência atinge sua maior amplitude nos países em desenvolvimento.

Dentro deste contexto, é possível afirmar que a globalização econômica proporcionou a expansão das Empresas Transnacionais, principal objeto desta pesquisa, o que consequentemente, obrigou os Estados, tradicionais sujeitos do Direito Internacional Clássico, a se adaptarem ao atual modelo de relações internacionais, que também já não é o mesmo. Uma vez que a atuação destas empresas desconhece qualquer espécie de limites ou fronteiras estatais, sendo capazes de se expandir rapidamente no cenário internacional.

Portanto, o Direito Internacional Público se encontra diante de um novo desafio: o de aliar as suas concepções, teses e estudos ao crescimento destes novos entes não estatais, onde também deve-se incluir além das Empresas Transnacionais, os próprios Indivíduos, as Organizações Internacionais e os Organismos ou Organizações Não Governamentais

(ONG'S).

A presente monografia parte da problematização quanto à inserção das Empresas Transnacionais como Sujeitos de Direito Internacional Público, considerando o seu crescente protagonismo no cenário internacional. Devendo-se observar, qual a medida da personalidade da pessoa jurídica de direito privado dentro do contexto internacional? E ainda, diante da resistência em reconhecer tais entes como sujeitos deste ramo do direito, teriam estes a mesma capacidade de atuação nessa posição, de modo a pleitear seus direitos, assim como sofrerem as devidas penalidades?

Sendo assim, a pesquisa abrange um campo interdisciplinar, envolvendo uma visão sociológica, histórica, econômica e política, posto que o tema a ser debatido percorre várias áreas do conhecimento além da jurídica. Nesse contexto, a importância do presente estudo justifica-se pela necessidade em identificar e analisar a personalidade jurídica das Empresas Transnacionais na reconfiguração do fenômeno jurídico sob o aspecto da internacionalização do Direito.

Então, a relevância da temática em questão encontra-se no poder econômico exercido pelas Empresas Transnacionais ao redor do globo, que se caracterizam pela ampla aptidão para concentrar investimentos e para fazer circular o capital, além de serem capazes impor diretrizes aos próprios Estados Nacionais. Neste sentido, evidencia-se que o Direito Internacional Público deve fazer uma releitura no que tange à personalidade e capacidade jurídica destes entes privados.

É de se ressaltar que o objetivo geral desta monografia é analisar o status das Empresas Transnacionais enquanto sujeitos de Direito Internacional e relacionar com uma possível resistência de cunho jurídico-doutrinário em enquadrá-la dessa maneira.

O método de abordagem escolhido foi o dedutivo e a presente pesquisa traz como hipótese que a doutrina e a jurisprudência internacional adotam uma postura de resistência para incluir certos atores não estatais no rol de sujeitos de Direito Internacional. E ao longo do estudo pretendeu-se falsear tal hipótese, para assim responder a problemática posta em questão.

No que tange aos métodos de procedimento, para que fosse cumprido o objetivo geral fez-se necessário acompanhar a evolução do objeto pesquisado pela história moderna e assim analisar conceito deste dentro do pano de fundo da globalização, através do método histórico; para definir o conceito de Empresa Transnacional utilizou-se método descritivo e para responder à questão investigativa central deste trabalho fez-se uma análise explicativa dos posicionamentos da comunidade internacional e da doutrina a respeito da inserção do objeto

dentro do direito internacional.

Como técnicas pesquisa foram analisados tratados, convenções, acordos de Direito Internacional Público, assim como relatórios elaborados por Organismos Internacionais e Órgãos Não Governamentais e trabalhos científicos, referentes a temática investigada. Também foi realizada uma pesquisa bibliográfica, a fim de enriquecer a presente monografia e averiguar o posicionamento de diversos autores sobre a problemática aqui abordada.

Estruturalmente optou-se por alicerçar esta pesquisa em quatro capítulos, onde o primeiro percorrerá o histórico da sociedade internacional pós-moderna, entendida como raiz da globalização econômica, social, política e cultural. Devido a importância do estudo das Empresas Transnacionais, no segundo capítulo uma será analisado o seu conceito dentro de uma configuração jurídica e serão feitas as devidas distinções terminológicas. Já a terceira parte irá abranger o funcionamento, a atuação e os impactos das atividades exercidas por estas empresas, fazendo-se referência a certos casos emblemáticos. E finalmente, o último capítulo tem o intuito de analisar os novos sujeitos e atores não estatais de Direito Público Internacional, através de um recorte histórico e ainda verificar os diversos posicionamentos a respeito do reconhecimento das Empresas Transnacionais como atores não estatais no rol de sujeitos de Direito Internacional.

2 A GLOBALIZAÇÃO E AS SUAS DIMENSÕES

Durante o final do século XX e o início do século XXI a sociedade contemporânea passou por intensas transformações, seja no âmbito socioeconômico, político, cultural ou tecnológico. Dito isto, o presente capítulo busca realizar uma análise do fenômeno que reúne o conjunto de manifestações acima destacados, fenômeno este referido como globalização.

Precedente ao aprofundamento temático que se seguirá, faz-se necessário uma breve caracterização de cunho meramente operacional do que seria a globalização enquanto fenômeno sócio-político-econômico. Sendo assim, este pode ser caracterizado como um processo estrutural complexo, que abrange diversas dimensões do relacionamento humano e nas últimas décadas proporcionou uma crescente interdependência econômica entre os Estados, uma ampla difusão transfronteiriça de bens, serviços e capitais, viabilizado pelas tecnologias da comunicação e transporte.

Cabe destacar que o foco central não é esgotar a presente temática, uma vez que se trata de objeto bastante complexo e com ampla variedade de perspectivas de análise. Todavia, a contextualização histórica de tal fenômeno é imperiosa para que se evidencie as características que influenciam o crescimento da importância das empresas transnacionais no cenário mundial, e como estas tiveram seu poder e prestígio maximizados nas últimas décadas.

2.1 A GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA: APONTAMENTOS HISTÓRICOS E CONCEITUAIS

Após a breve análise realizada no tópico pretérito, cumpre salientar que a globalização não é um fenômeno novo¹ e possui, em verdade, um caráter transecular (MENEZES, 2013, p.

¹ Conferir excerto da obra O Direito na Economia Globalizada: ‘A Globalização também não é um fenômeno novo. Ele já estava presente, por exemplo, nos antigos impérios, provocando sucessivos surtos de modernização econômica, cultural e jurídica. Na era moderna, foi impulsionado pela interação entre a expansão da cartografia, o crescente domínio das técnicas de navegação pelos povos ibéricos e própria evolução do conhecimento científico. Esses foram os fatores pelas grandes descobertas e pelos projetos ultramarinos de Portugal e Espanha, a partir do final do século XV; pelas formas manufatureiras desenvolvidas em Florença, Gênova, Milão, Veneza e outras cidades do norte da Itália, no século XVI; e pela formação de um sistema internacional de pagamentos baseado em letras câmbio entre banqueiros e negociantes, tornando possível o estabelecimento de rotas globais de comércio, a exploração sistemática do ouro e da prata nas Américas, o início de um amplo e complexo processo de colonização e expansão territorial a chegada da civilização europeia aos extremos da Ásia e formação de estruturas decisórias dotadas de uma capacidade organizacional para controlar o meio social e político em que se realizava a acumulação do capital em escala mundial. Entre os séculos XVII e XVIII, esses fluxos mundiais de comércio e riqueza levaram ao

23), caracterizando-se por ser um processo marcante de vários momentos históricos diversos, desencadeado pela ocorrência de choques e interações entre culturas, salientando-se também as primeiras trocas de informação. Logicamente, o fenômeno em tela teve a sua grande expansão na contemporaneidade, em razão da facilidade da mobilidade, tanto de pessoas quanto de capital, e com a introdução dos novos meios de telecomunicação. Neste sentido, cita-se as palavras de Neves, valendo-se dos ensinamentos de Luhman (2009, p.27):

Antes cabe considerar globalização como resultado da intensificação da sociedade mundial. Esta, que começa a se desenvolver a partir do século XVI e consolida-se estruturalmente com o surgimento de ‘um único tempo mundial’ na segunda metade do século XIX, em um processo de transformações paulatinas, que se torna finalmente irreversível, alcança um grau de desenvolvimento tão marcante, no fim do século XX, que aquilo já assentado no plano das *estruturas* sociais passou a ser dominante no plano da *semântica*: a sociedade passa a (auto) observa-se e (auto) descrever-se como mundial ou global (grifo do autor).

Isso posto, salienta-se que a fase contemporânea da globalização econômica se distingue das fases anteriores devido a existência de uma única economia global² que, segundo tese defendida pelos globalistas³, integra as principais regiões do mundo (HELD, MCGREW, 2001, p. 60). Para tal corrente, seria então o capital global empresarial que exerceria uma influência decisiva no que tange a localização, organização e distribuição do poder e recursos econômicos dentro deste novo contexto econômico (HELD, MCGREW, 2001, p. 64).

Seguindo a mesma linha de raciocínio, José Eduardo Faria (1999, p.62) afirma que o

aparecimento de novos polos de poder na Europa, com o fortalecimento econômico, social e político da burguesia; à formação de Estados nacionais unificados e centralizados nesse continente; e ao advento do mercantilismo e à aplicação do colonialismo europeu. Mais tarde, especialmente no apogeu da hegemonia inglesa, entre o final do século XIX e começo do século XX, quando o padrão-ouro proporcionou moedas automaticamente conversíveis e estimulou a criação de instituições destinadas a garantir o livre-câmbio e as inversões estrangeiras, aumentando significativamente a movimentação de matérias-primas, produtos acabados, produtos semi-acabados, capitais e serviços sobre as fronteiras nacionais, esse fenômeno se torna objeto de um intenso debate sobre o alcance e a interconexão das economias relevantes; sobre as consequências da internacionalização dos fatores de produção – homogeneização das estruturas capitalistas em nível mundial; sobre os novos papéis do capital financeiro; e sobre as implicações políticas e sociais do imperialismo econômico e territorialista (FARIA; 1999, p. 59-60)”.

² Held e McGrew (2001, p. 62) trazem a seguinte definição: “[...] é uma economia global capitalista, de vez que se organiza com base nos princípios do mercado e da produção com vistas ao lucro.”

³ Segundo Held e McGrew (2000, p. 11), não existe uma definição única e universalmente aceita para a globalização. O debate contemporâneo tem sido protagonizado por dois grupos: os que consideram a globalização um acontecimento histórico real e significativo e que a caracterizam como multidimensional, isto é, composta por diversas ordens institucionais de cunho econômico, tecnológico, político, social, cultural, etc. – os globalistas – e aqueles que a identificam como uma construção ideológica ou mítica de valor explicativo marginal – os céticos.

que parece ser realmente novo na globalização é a sua identificação enquanto processo de superação das restrições espaciais e de limitação dos obstáculos temporais, sendo ambos os traços mencionados resultado direto do aumento da capacidade de processamento informacional.

Tudo isto permitiu que o capital financeiro⁴ alcançasse dimensões avassaladoras, tendo este utilizado como ferramenta os inúmeros movimentos transnacionais que possibilitaram a ocorrência de uma ampla libertação em relação às restrições formadas pelas fronteiras territoriais. Enquanto isso, os mercados tendiam a se globalizar e, conseqüentemente, a economia interna precisou se adaptar às novas condições de competitividade global.

Em breve adendo, no âmbito da nova configuração do mercado global⁵, conforme explica Varella (2012, p. 42), passou a:

[...] viver-se um novo ciclo desse processo. O comércio não é mais local, é global. A burguesia contemporânea é composta por empresas que atuam em todo o mundo, não têm suas fronteiras dentro de um Estado, circulam com seus produtos em vários Estados. Da mesma forma que na baixa Idade Média, precisa de regras uniformes, previsíveis que possibilitem modelos de negócios aplicáveis em todo o mundo, com sistemas de solução de controvérsias que protejam seus investimentos. Para isso, é necessário criar estruturas globais de produção, execução e aplicação das regras jurídicas.

Infere-se, pois, que o atual momento histórico é caracterizado pelo intenso fluxo de bens, serviços e capitais que ocorre em escala global. Neste sentido, o mercado, que era antes vinculado às próprias fronteiras estatais, passa a desconhecer limites territoriais, jurídicos,

⁴ Afim de esclarecer qualquer obscuridade conceitual, faz-se necessário explicar que, quando se fala em mercado de capital, refere-se ao conjunto de arranjos pelos quais indivíduos e empresas trocam dinheiro por promessas de pagamento no futuro. Entretanto, quando a comercialização de ativos envolve residentes de diversos países, denomina-se mercado internacional de capitais (KRUGMAN, 2010, p.5). No entanto, não se trata de um mercado único, e sim de um grupo de mercados interconectados nos quais as trocas de ativos ocorrem numa dimensão internacional.

⁵ Therborn (1999) também explica a dinâmica deste novo mercado: “Um mercado mundial é aqui encarado como um mecanismo global comum para a locação de renda e riqueza, de oportunidades, todo o tempo. Um mercado mundial nesse sentido é também uma pré-condição da produção mundial. Mercados mundiais para mercadorias, sementes, por exemplo, emergiram no final do século XIX e desde então se desenvolveram, incluindo marcas mundiais de bens de consumo, como Coca-Cola, Levis (jeans), etc. O Padrão Ouro foi um mecanismo global, e assim também é o mercado de finanças mundiais atual”. Em suma, o mercado seria a instituição central do processo de globalização (CASTRO, 2009 p. 233), sendo este considerado global, na medida em que agora os fluxos de trocas comerciais entre países ganharam proporções inimagináveis. Posto isto, ressalta-se que o mercado global é resultado da internacionalização da produção por meio do comércio exterior (exportação de bens e serviços) ou do investimento externo direto (exportação de capital), formado por unidades territoriais integradas entre si (GONÇALVES, 2002). Ou seja, os mercados nacionais operariam como uma expressão de um mercado global de capital dentro de uma economia financeira internacional.

econômicos e estruturais (GROSSI, 2010, p. 72-73). Por isso mesmo que a globalização é identificada como um conceito plurívoco, estando frequentemente associada à uma literatura anglo-saxônica dos anos 80 que enfatizava o surgimento de uma nova economia política das relações internacionais.

Ademais, destaca-se a utilização ampla, nesta última década, do conceito ora estudado para identificar um conjunto de processos interligados, segundo o qual pode-se destacar a crescente autonomia da economia em relação à política, às alterações dos níveis de competitividade empresarial, transformação do padrão de comércio internacional, a desnacionalização dos direitos, as desregulamentações nos mercados de capitais, a interconexão dos sistemas financeiro e securitário em escala mundial, assim como a realocação geográfica dos investimentos produtivos, volatilidade dos investimentos especulativos e as modificações referentes à divisão internacional do trabalho (FARIA, 2004, p. 59).

Nessa medida, Arnaud aprofunda (1999, p. 12-14) e afirma que seria possível falar em globalização quando fosse preenchido um determinado número de condições, quais sejam: uma mudança nos modelos de produção; o desenvolvimento de mercados de capitais ligados fora do âmbito das nações; uma expansão das multinacionais; aumento de acordos comerciais entre nações através de blocos econômicos regionais; reajuste estrutural passando pela privatização e pela redução do papel do Estado; a hegemonia dos conceitos neoliberais em matéria de relações econômicas; generalização global na defesa dos direitos humanos e a criação de ONGs supranacionais (1999, p.12-14).

Porém, a globalização traz consigo uma concepção multidimensional⁶ (HELD, MCGREW, 2001, p. 64). Em função disso, o referido processo, nos modos em que vivencia-se hoje, não pode se resumir a um fenômeno de natureza meramente econômica, uma vez que também tem um caráter político, tecnológico e cultural (GIDDENS, 2007, p. 21). Como assinala Ana Paula Delgado (2001, p. 6):

Como fenômeno capaz de propulsionar uma série de inovações científico-tecnológicas, com seus desdobramentos e impactos de cunho social, cultural, político e econômico sobre diversas regiões do mundo, constata-se que a chamada globalização se reveste de alta complexidade, face às profundas, sérias e multifacetadas consequências que provoca, sob o escopo de um ritmo de mudanças nítido que o ora referido fenômeno impõe.

⁶ Segundo os autores esta concepção reflete compreensão weberiana e/ou pós marxista e pós-estruturalista da realidade social, considerando este conceito composto de diversas ordens institucionais.

Pinceladas e ressaltadas as demais facetas do processo de globalização, mostrou-se necessário um estudo aprofundado apenas da globalização no seu sentido econômico, de modo a respeitar-se o recorte metodológico da presente monografia. Superadas as considerações pretéritas, cabe destacar que a análise sob prisma econômico ganhou mais relevância a partir da 2ª Guerra Mundial, e principalmente durante a década de 60 (HIRST, 1998, p.39). Foi em tal período que o livre comércio de mercadorias e a circulação de capitais através das fronteiras dos países teve seu primeiro auge, sem mencionar que também marcou o primeiro ápice da hegemonia norte americana⁷. Neste sentido, cita Paul Singer (1999, p.19):

Esta questão também ganha nitidez quando colocada em perspectiva histórica. A economia capitalista industrial tende a superar os limites do estado-nação quase desde o seu início. A livre movimentação de mercadorias e capitais através das fronteiras nacionais atingiu seu primeiro auge por volta da segunda metade do século XIX, quando o padrão-ouro proporcionou moedas automaticamente reversíveis e se criou um conjunto de instituições destinadas a garantir o livre-câmbio e as inversões estrangeiras. Esta primeira tentativa de globalização afundou com a Primeira Guerra Mundial (1914-18) e pouco depois com a crise dos anos 30, seguida pela Segunda Guerra Mundial (1939-45). Durante mais de 30 anos, as economias nacionais trataram de proteger suas indústrias e comandar a acumulação de capital dentro do seu território, caindo o intercâmbio comercial e financeiro entre elas a níveis irrisórios. Após a última Grande Guerra, os vencedores, capitaneados pelos Estados Unidos, colocaram a retomada da globalização econômica como objetivo primordial. As instituições criadas na Conferência de Bretton Woods, ainda 1944, receberam um claro mandato neste sentido (a ex-URSS só se manifestou contra quando se recusou a participar do plano Mashall e do FMI, mas a sua oposição só teve efeito sobre os países de área de sua influência). Pode-se dizer que a globalização é um processo que se realiza sem solução de continuidade já há mais de cinquenta anos.⁸

Dentro desta perspectiva histórica, importa salientar que para o sociólogo Anthony Giddens⁹ seria inegável que o ponto desencadeador deste conjunto de mudanças trazidas pela globalização foi a evolução tecnológica, através de “desenvolvimentos nos sistemas de comunicação, que remontam apenas ao final da década de 1960” (2007, p.21).

Os avanços tecnológicos, portanto, permitiram tornar as distâncias cada vez mais curtas e as possibilidades de interação passaram a ser infinitas. Desta forma, a globalização sob a ótica econômica trouxe consigo a expansão das atividades financeiras promovidas,

⁷ Pode-se até fazer uma análise retrospectiva, porém alguns conceitos modernos como o de investimento direto e o próprio termo multinacional apenas foram introduzidos na década de 60 (HIRST, 1998).

⁹ O autor define a globalização como um fenômeno político, econômico, tecnológico e cultural, potencializado pelos meios de comunicação, que possibilita o acesso às mesmas informações em todos os locais do mundo.

principalmente, pelos novos meios de comunicação e transporte. Segundo Delgado (2001, p.19):

Urge ressaltar que em função da valorização do binômio “informação-conhecimento tecnológico” trazido pela ruptura com antigo paradigma fordista, ocorreram complexos processos envolvendo a desindustrialização de países desenvolvidos e a industrialização de países subdesenvolvidos, paralelamente ao florescimento do mercado financeiro mundial, o que parece ser uma das maiores inovações trazidas pelo novo capitalismo, propiciado pela capacidade de proliferação de informações em redes de computação e telecomunicações globais, capazes de ultrapassar os limites de espaço e tempo. Daí, a instabilidade e a velocidade do capital financeiro, compreendido como principal poder coordenador do pós-fordismo, e, do fenômeno da globalização, acarretado justamente pela expansão e pelo desenvolvimento desenfreado do regime de acumulação flexível.

E foi neste contexto que as empresas transnacionais começaram a difundir as suas atividades e técnicas de produção, e a criar um processo de homogeneização dos padrões de consumo. Tudo isto proporcionou um gradual enfraquecimento das fronteiras nacionais e uma larga difusão das informações, que são alguns dos elementos identificadores de um modelo de economia global.

Com base neste paradigma tecnológico, Manuel Castells (2011, p.158) descreve a nova economia como informacional, global e em rede, cujas principais características são a aceleração dos processos de internacionalização da produção, distribuição e administração de bens e serviços, devendo ser analisado sob os aspectos do aumento do investimento estrangeiro direto, do papel decisivo das empresas multinacionais e da formação de redes internacionais de produção.

O mesmo autor continua ao afirmar que tais fatores geraram uma maior fragmentação da produção e com isso uma maior divisão dos riscos, de maneira que o processo produtivo de bens e serviços passou a ser desempenhado “por redes transnacionais de produção, das quais as empresas multinacionais são componentes essenciais, porém componentes que não funcionam sem o resto da rede” (CASTELLS, 2011, p. 163). Em síntese, afirma que as novas tecnologias permitiram uma comunicação, transporte e transferência de capitais e investimentos de maneira mais rápida e eficiente, bem como contribuíram para que as negociações empresariais atingissem um nível global.

Deste modo, não restam dúvidas de que a globalização contribuiu para avanço tecnológico, mas cabe salientar que também provocou problemas de escala planetária. Nas palavras de Stiglitz, o processo de globalização da economia foi gerido de tal forma que “há perdedores demais” (2007), não se tratando de processo homogêneo e uniforme capaz de

integrar uma sociedade internacional dentro de um mercado global, tendo sido constatado o aumento da desigualdade e exclusão social, algo que será aprofundado no tópico que segue.

2.3 PARADOXO DA GLOBALIZAÇÃO

À luz do que foi exposto, fica bastante evidente que existe um paradoxo criado pelo fenômeno da globalização, visto que ao mesmo tempo em que une, também separa os cidadãos que não conseguem se inserir neste novo contexto econômico e social. Pode-se dizer que foi criado um universo social que exclui mais de dois terços da humanidade de um modo de vida não universalizável (CAPELLA, 1998, p. 32), dada a existência de dois movimentos antagônicos que geram possibilidades de integração ao mesmo tempo em que fragmentam a sociedade como um todo.

Chandohoke (2002), ademais, aponta para uma divisão criada pela globalização que acabou formando um “centro” e uma “periferia”, onde o capital globalizado pertence ao centro e a periferia se limita a movimentar recursos para conseguir subsistir dentro deste cenário. Milton Santos ainda acrescenta (2001, p. 19):

Um mercado avassalador dito global é apresentado como capaz de homogeneizar o planeta quando, na verdade, as diferenças locais são aprofundadas. Há uma busca de uniformidade ao serviço dos atores hegemônicos, mas o mundo se torna menos unido, tornando mais distante o sonho de uma cidadania verdadeiramente universal. Enquanto isso, o culto ao consumo é estimulado.

Dentro desta perspectiva, é possível afirmar que existe um verdadeiro paradoxo, na medida em que “quanto mais precisamos produzir, quanto maior o número de habitantes do planeta, maior a miséria para muitos, maior a acumulação dos capitais para poucos” (ROCHA, 2007, p.30).

Destaque-se, assim, que na maioria dos países em desenvolvimento a globalização é liderada pelas grandes corporações, que acabam por intervir nos seus governos e na política econômica adotada, com o claro objetivo de facilitar a acumulação de capital, a especulação financeira e a desregulamentação dos mercados em função dos seus interesses (WOOD, 2003, p. 38). Além disso, também é perceptível a relação de dependência que existe em relação a tais investimentos estrangeiros indiretos, os quais têm as corporações transnacionais como principal vetor.

Fica claro, portanto, que essas empresas se inserem na referida dinâmica e tiram proveito, na medida em que têm as suas matrizes, ou centros financeiros, localizados em

países desenvolvidos, e em países em desenvolvimento buscam mão de obra barata, incentivos fiscais e influência política e econômica. Ademais, já advertia Anthony Giddens (1991, p. 75) que:

[...] as firmas de negócios, especialmente as corporações multinacionais, podem controlar imenso poder econômico, e ter a capacidade de influenciar sistemas políticos em seus países-base e em outros lugares. As maiores companhias multinacionais da atualidade têm orçamentos maiores do que os de todas as nações com poucas exceções.

Ocorre que, ao mesmo tempo em que a fixação destas empresas cria oportunidades de emprego, os países que abrigam tais corporações são obrigados a flexibilizar as suas legislações trabalhistas e ambientais, o que está diretamente relacionado à precarização das condições trabalhistas de tais localidades e à possíveis consequências negativas, tais como doenças profissionais e degradação do meio ambiente. Tais condições seriam sintomas dos avanços econômicos. Caso refutadas as flexibilizações mencionadas há um preço a se pagar com o surgimento do risco de se afastar investimentos externos e com ele a criação de empregos e riqueza, criando assim um paradoxo.

A ideia acima descreve, pois, um mercado global que cresce à custa de outras liberdades, acentuando as desigualdades econômicas entre os Estados e excluindo ainda mais as populações dos países mais pobres (BAUMAN, 1998, p. 34). É o que o Milton Santos define como globalização perversa, chamando atenção ao afirmar que (2001, p. 19-20):

De fato, para a grande maior parte da humanidade a globalização está se impondo como uma fábrica de perversidades. O desemprego crescente torna-se crônico. A pobreza aumenta e as classes médias perdem em qualidade de vida. O salário médio tende a baixar. A fome e o desabrigo se generalizam em todos os continentes. Novas enfermidades como a SIDA se instalam e velhas doenças, supostamente extirpadas, fazem seu retorno triunfal. A mortalidade infantil permanece, a despeito dos progressos médicos e da informação. A educação de qualidade é cada vez mais inacessível. Alastram-se e aprofundam-se males espirituais e morais, como os egoísmos, os cinismos, a corrupção. A perversidade sistêmica que está na raiz dessa evolução negativa da humanidade tem relação com a adesão desenfreada aos comportamentos competitivos que atualmente caracterizam as ações hegemônicas. Todas essas mazelas são, direta ou indiretamente, imputáveis ao presente processo de globalização.

Faz-se necessário perceber que partindo deste ponto vista, a economia globalizada pode ser caracterizada como excludente, uma vez que é dirigida pelo movimento do capital (CHESNAIS, 1995, p. 15), criando uma “polarização social vinculada à concentração da renda, à desigualdade social e ao desemprego e de polarização enquanto desigualdade internacional crescente” (LIMOREIRO; CARDOSO, 2002, p. 107). Ante o exposto, faz-se

claro que sob tal ponto de vista a globalização não ocorre de maneira equitativa, pois sempre existirão os países destinados à marginalização, exclusão e dívida¹⁰.

Nos dizeres de Stiglitz (2007, p. 63), a globalização “retirou a soberania de grande parte dos países em desenvolvimento e da sua capacidade de tomar decisões em áreas essenciais que afetam o bem-estar de seus cidadãos”. Neste caso, não se trata de uma anulação da ideia de Estado-nação soberano, mas sim de uma redefinição deste. Visto que a soberania do Estado nunca é retirada por completo, porém ela pode perder alguns espaços de atuação, conforme ocorre em diversos países menos desenvolvidos. Posto isto, observa-se o trecho de Casanova (2002, p.48) baseado nas ideias de David Held (1989), que segue:

A redefinição da soberania é evidente. Como fez ver David Held num livro recente, a teoria política do Estado soberano mostra vários desajustes diante da realidade do mundo atual. Assim, por exemplo, não reconhece que a autonomia do Estado diminuiu no atual sistema econômico de produção internacional e transnacional; não repara que os blocos de nações controlam seus integrantes em muitas decisões que antes se arrogavam a si mesmas, por exemplo, no campo militar; não vê que há uma "tomada de decisões transgovernamental", e organismos internacionais como a Otan que "qualificam a soberania" de cada membro; não vê que nessas nações "o problema da soberania se negocia e se renegocia" dia a dia; não percebe a diferença dum mundo em que as organizações internacionais adquiriram poderes de decisão como os da União Européia, que lhes permitem distribuir recursos, mercados, utilidades; não se dá conta de que as companhias transnacionais são capazes de controlar a produção de agricultores e granjeiros, ou as atividades de sindicatos ou os movimentos de ecologistas; ou que o FMI tem a possibilidade de influir no corte do gasto público de muitíssimos países, na desvalorização de sua moeda, na eliminação de seus programas de saúde, educação, habitação, isto é, na diminuição ou eliminação da política de "bem-estar social" dos países endividados.

Tendo em vista o exposto, salienta-se que na atual conjuntura contemporânea não há mais espaço para a idealização de uma soberania absoluta, pois nas relações de interdependência entre estados, além dos direitos estabelecidos também foram formulados os devidos deveres, compromissos e obrigações de abrangência global. Por isso, não se trata de negar a existência de soberania, mas de adaptar o seu conceito às circunstâncias impostas pela necessidade de participar da comunidade internacional. Portanto, a soberania na era da

¹⁰ Importa salientar as brilhantes palavras de Chesnais (1995, p.16), que descreveu com maestria a presente situação: "Os países em desenvolvimento já não são mais, como na época 'clássica' do imperialismo, países subordinados, reservatórios de matérias-primas ou de mão-de-obra barata e vítimas dos efeitos combinados da dominação política e da troca desigual. Eles já não oferecem praticamente nenhum interesse, nem do ponto de vista econômico e nem do ponto de vista estratégico (fim da Guerra Fria) para os países ou para as firmas localizados no seio do oligopólio. São meros pesos mortos. Não são mais países que 'um dia alcançarão o desenvolvimento', e sim zonas de 'pobreza' [...] cujos emigrantes ameaçam os 'países democráticos'."

globalização exerce funções diferentes por estar inserida em uma realidade diferente.

Ademais, cabe reconhecer que a soberania estatal está sendo abalada pela base, na medida em que fica à mercê das vontades e interesses econômicos característicos da globalização. E a perda do seu papel de protagonista nas relações internacionais abriu margem para que outros sujeitos realizassem funções similares, sendo dever do Direito Internacional reconhecer esta nova realidade. O presente item será mais aprofundado nas próximas secções.

Acerca das consequências do processo de globalização para a maioria das regiões do planeta, mais uma vez citamos Anthony Giddens (2007, p.25):

Evidentemente, a globalização não está se desenvolvendo de uma maneira equitativa, e está longe de ser inteiramente benéfica em suas consequências. Para muitos que vivem fora da Europa e América do Norte, ela tem a desagradável aparência de uma ocidentalização- ou, talvez, de uma americanização, uma vez que os EUA são a única superpotência, com uma posição econômica, cultural e militar dominante na ordem global- Coca-Cola, McDonald's, CNN. A maioria das empresas multinacionais gigantes é também sediada nos EUA. Todas as que não são vêm de países ricos, não das áreas mais pobres do mundo. Uma visão pessimista da globalização a consideraria em grande parte um negócio do Norte industrializado, em que as sociedades em desenvolvimento no Sul têm pouco ou nenhum papel ativo. Ela estaria destruindo culturas locais, ampliando desigualdades mundiais e piorando a sorte dos empobrecidos. A globalização sustenta alguns, cria um mundo de vencedores e perdedores, um pequeno número na via expressa para a prosperidade, a maioria condenada a uma vida de miséria e desesperança.

Com base nas críticas acima, é praticamente inegável que atualmente vive-se em um mundo polarizado, onde o termo globalizar parece se referir a uma “realidade que divide, marginaliza, expulsa e exclui, não por acidente ou casualidade, mas como regularidade ou norma [...]” (LIMOREIRO; CARDOSO, 2002, p. 106), e não como elemento que une, integra e que traga a ideia de uma totalidade ou conjunto. Sérgio Alberto de Souza (1998, p. 50) aborda a questão, descrevendo esta realidade excludente com bastante clareza nas suas palavras:

Sem equívocos, no plano da apreensão do conhecimento, pode-se afirmar que o produto novo no arsenal conceitual da época de transição é o de globalização. Estamos num só mundo e, em consequência, os que já estão desenvolvidos, os que já são ricos, devem continuar a assim, e os demais devem conformar-se em continuar pobres, ou menos desenvolvidos. A globalização é o fim da história. A sua consagração.

Portanto, percebe-se que a globalização nem sempre se equivale a uma ideia de integração global. De fato, o que se verifica é uma globalização econômica seletiva, onde os aspectos positivos deste fenômeno parecem ser apenas usufruídos pelos detentores do capital.

Nessa ordem de ideias, observa-se que a livre circulação de capital financeiro ao redor do globo não resultou em uma maior mobilidade do capital humano, e conforme já examinado brevemente, a expansão das empresas transnacionais que se operou, conjuntamente, com a evolução do processo de globalização, também trouxe impactos negativos, impactos estes que serão analisados com mais detalhes nos itens que seguirão.

De modo a findar o presente tópico, cabe salientar a importância dessas corporações transnacionais, uma vez que se tornaram detentoras de um relevante protagonismo no cenário contemporâneo internacional, modificando de maneira intensa as relações econômicas globais. No âmbito jurídico, por sua vez, compete ao Direito Internacional reconhecer esta nova realidade. Partindo de tal premissa, nas próximas seções será feito um estudo e uma análise mais aprofundada das empresas citadas, além de um questionamento sobre o status das mesmas enquanto sujeitos de Direito Internacional e relacionar com uma possível resistência de cunho jurídico-doutrinário em enquadrá-la dessa maneira.

3 AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS: DESVENDANDO CONCEITOS

Conforme examinado no capítulo anterior, a atividade comercial realizada além das próprias fronteiras estatais teve como um de seus produtos o surgimento de empresas transnacionais, algo constatável pela realidade do cenário social internacional. Frente a esse novo contexto econômico-social, faz-se necessário a apresentação de alguns dados e informações a respeito das citadas empresas, a fim de se demonstrar a sua crescente expansão.

Atualmente estima-se que existam, no panorama global, mais de 82.000 mil empresas transnacionais e 810.000 mil subsidiárias que atuam nos mais diversos ramos de produção e serviços, estando estas espalhadas por quase todos os pontos do planeta, possuindo muitas vezes receitas maiores que certos Estados Nacionais (GATTO, 2011, p.3).

Listz Vieira, em sua obra *Cidadania e Globalização* (1998, p.99), retrata com bastante clareza a realidade descrita no parágrafo anterior. Leia-se:

As dez maiores corporações mundiais – Mitsubishi, Mitsui, Itochu, Sumimoto, General Motors, Marubeni, Ford, Exxon, Nissho e Shell – faturam 1,4 trilhão de dólares, o que equivale ao PIB conjunto de Brasil, México, Argentina, Chile, Colômbia, Peru, Uruguai e Venezuela. Metade dos prédios desses grupos e mais da metade de seus funcionários estão em unidades fora do país de origem, sendo 61% do seu faturamento obtidos em operações no estrangeiro.

Continuando, com o intuito de trazer exemplos mais concretos da realidade acima descrita, cita-se ainda o caso de companhias como a General Motors, que em 2004 atingiu receita no valor de 191,4 milhões de dólares, quantia maior do que o PIB de quase 150 países, e Wal-Mart, que faturou 285,2 bilhões de dólares, mais que o PIB total da África subsaariana (STIGLITZ, 2007, p.303).

Essa tendência expansionista das corporações transnacionais, contudo, já se verificava nos anos 1980, de acordo com o descrito abaixo por Carreau; Jullard *apud* Cretella Neto (2006, p.39):

Em 1984, das cem maiores entidades econômicas mundiais, cinquenta e cinco eram Estados, e quarenta e cinco, empresas transnacionais. São estas últimas as verdadeiras responsáveis pela expressiva maioria das trocas econômicas internacionais, tanto por seu maciço domínio do comércio internacional de bens e serviços quanto pela maior parte dos investimentos internacionais, além de situar-se no centro dos movimentos transfronteiriços de capital.

Percebe-se, pois, dos trechos acima destacados, a necessidade de se compreender o atual protagonismo destes entes no âmbito global, algo ao qual se dedicará o presente

capítulo. Assim, para que se faça mais clara a influência e atuação de tais corporações, é de suma importância que se inicie a presente análise partindo de um estudo dos aspectos históricos relacionados ao surgimento, evolução e expansão das referidas empresas.

3.1 RAÍZES HISTÓRICAS

Importa mencionar, de início, que não há um consenso doutrinário quanto ao marco teórico do surgimento das primeiras empresas transnacionais. Todavia, para autores como José Cretella Neto (2005) já existiam, nos séculos XV e XVI, os embriões de tais empresas atuando no comércio internacional, que na época se limitava à relação capital-colônias.

Logo, as primeiras companhias consideradas pela doutrina como os gérmenes das empresas transnacionais foram a Companhia das Índias Inglesas, a Companhia Holandesa das Índias Orientais e a Companhia Francesa das Índias Ocidentais. Cabe salientar que, apesar das mencionadas companhias possuírem natureza de sociedade de direito privado, elas também detinham prerrogativas que autorizavam a sua atuação em diversos territórios (CRETELLA NETO, 2006 p.1-3).

Logicamente, estes entes empresariais acima citados não apresentavam as mesmas características e nem atuavam da mesma forma que as empresas transnacionais dos tempos contemporâneos, contudo, foram em seus sistemas operacionais primitivos que foi possível vislumbrar a atividade empresarial transnacional tal como ela é hoje, isto é, com uma atuação *beyond borders*.¹¹

No âmbito jurídico, foi apenas no século XIX que o Direito Internacional passou a integrar no seu *corpus iuris* essas empresas transnacionais embrionárias, posto que antes eram vistas como uma extensão do próprio Estado (CRETELLA NETO, 2006, p.3). No mais, de acordo com a explicação de Gilles Y. Bertin (1978, p.14) tem-se que:

[...] na realidade, a EM (Empresa Multinacional) só surgiu verdadeiramente com a fase do capitalismo industrial, no fim do século XIX. Antes das primeiras tentativas de grupos inglesas ou franceses, em meados do século, o desenvolvimento internacional das atividades das grandes empresas -logo chamadas de trustes- remonta a década de 1880. É nessa época que se constituem os primeiros impérios petrolíferos (Royal-Dutch-Shell, Standard Oil), mineiros (Asturiana das Minas, International Nickel, Rio Tinto Zinc) ou de *plantations*.

Deste modo, para alguns doutrinadores a primeira empresa verdadeiramente

¹¹ Tradução livre: “além das fronteiras”.

transnacional/multinacional da história foi a *Singer Sewing Machines Corp*, uma vez que a instalação de sua primeira fábrica no exterior tornou possível que a produção e comercialização em massa de seus produtos se desse com o mesmo nome comercial desta, e isso em escala global (CRETELLA NETO, 2006, p.4).

Constata-se, então, que no período entre guerras as empresas transnacionais já possuíam um papel significativo em algumas áreas da economia mundial, conforme pode-se observar Cretella Neto (2006, p.7) no trecho que segue:

No período entre as Guerras Mundiais, as empresas consolidaram suas presenças no exterior, destacando-se as automobilísticas, as petrolíferas, as de maquinários e as de produtos químicos, mas reduziram os investimentos em função das crises econômicas – hiperinflação alemã e austríaca em 1923, *crash* na bolsa de Nova Iorque em 1929 e depressão econômica que se seguiu- e o temor de uma nova guerra. Barreiras legais e tarifárias erigidas por diversos governos europeus e pelo governo americano dificultavam a operação de empresas estrangeiras. A erosão da confiança nas moedas representava outro fator de instabilidade econômica, pois não mais vigorava o padrão-ouro de antes de 1914, que permitia a livre circulação de valores entre os Estados.

Seguindo a evolução cronológica da expansão das empresas transnacionais, tem-se que findada a 2ª Guerra Mundial o cenário econômico global passa por algumas transformações, principalmente em decorrência dos termos discutidos na Conferência de Bretton Woods, da criação das bases de um sistema monetário internacional, assim como do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, também conhecido como GATT (CARDIA, 2014, p. 27).

Conjuntamente, foi nesta época que as empresas transnacionais tomaram as formas e configurações conforme atualmente conhecidas, caracterizadas pela diversificação dos setores de atuação e os locais de instalação das empresas-mãe, verificando-se, simultaneamente, um amplo desenvolvimento do setor bancário norte-americano, seguido pelos setores bancários europeu e japoneses.

No que se refere aos anos 1970, cabe mencionar que foi neste período histórico que se instalaram as primeiras filiais de seguradoras norte americanas, europeias e japonesas pelo planeta. E tal expansão não se restringiu apenas ao setor de securitização, sendo possível a constatação do surgimento das primeiras redes de alimentação tais como McDonalds, Carrefour e Makro, verificando-se também a expansão de unidades produtivas relativas ao setor automotivo (TEIXEIRA; SOUZA, 2016).

Entretanto, apesar de se constatar a existência de corporações *beyond borders* já no século XIX, foi com o advento das inovações tecnológicas proporcionadas pela Revolução

Tecnológica-Informacional¹² que as empresas transnacionais conseguiram estabelecer um intercâmbio, com operação em escala global, de matérias-primas, mercadorias, capital e informações técnicas. Assim, como resultado houve a fragmentação territorial dos seus processos produtivos.

Isso posto, a atual formatação das empresas transnacionais permite que estas trabalhem com uma produção em larga escala, seguindo assim uma política global e adequando as suas funcionalidades às regras da economia mundial (AGUIRRE, 2008 apud CARDIA, 2014, p.38). Em função disso, as transnacionais ganharam amplo destaque na comunidade internacional e agora já não se apresenta como sociedade empresarial inserida em um único polo, vez que possui instrumentos capazes de consolidar sua existência em qualquer ponto do planeta e atingir o mercado mundial com um todo, e como exemplos de tais instrumentos menciona-se as subsidiárias, filiais, agências e representações comerciais.

Finalmente, após breve recorte histórico acerca do surgimento e evolução de tais corporações transnacionais, faz-se necessário partir para o próximo ponto, ponto este que irá tratar da configuração conceitual do objeto em análise.

3.2 ANÁLISE CONCEITUAL DO TERMO “TRANSNACIONAL”

De forma introdutória, deve-se recapitular o fato de que as empresas transnacionais tiveram, e têm, se desenvolvido dentro de um contexto econômico de caráter internacional, caráter este produto direto do próprio processo de globalização. Ademais, sua nomenclatura vem sendo debatida há tempos por diversos estudiosos da área.

À medida que a sociedade cria novas instituições cabe aos juristas teoriza-las dentro do mundo do direito. As empresas transnacionais, por exercerem uma atuação que ultrapassa fronteiras, passaram a integrar um rol de entidades que despertaram o interesse do Direito Internacional. No entanto, conceituar estas empresas sob a perspectiva jurídica não é tarefa fácil, conforme explica Cretella Neto (2006, p.18):

Pode-se imaginar a dificuldade, ainda maior, de conceituar, sob a perspectiva jurídica, a estrutura, as formas de controle e as atividades quando se trata de empresas transnacionais, pois as relações jurídicas se entrelaçam não apenas no que diz respeito ao conjunto de empresas envolvidas, mas com relação às

¹² No entender de Castells (2011, p.68): “[...]diferentemente de qualquer outra revolução, cerne da transformação que estamos vivendo na revolução atual refere-se às tecnologias de informação, processamento e comunicação. A tecnologia da informação é para esta revolução o que as novas fontes de energia foram para as revoluções industriais sucessivas [...]”.

diversas ordens normativas, de diferentes Estados, e também entre estas e o Direito Internacional.

Na verdade, a grande dificuldade em definir o referido objeto justifica-se pelo fato de não existir um conceito claro, único e universal, posto que cada empresa transnacional possui um enquadramento muito próprio e peculiar, que pode se modificar consoante o país de origem, o ramo de atuação, a legislação a que se submete, ou mesmo em relação ao mercado que visa investir. Logo, este ente pode apresentar diversas variações de cunho conceitual, nascendo daí sua notória complexidade.

Neste sentido, importa destacar a distinção conceitual feita por Celso Albuquerque Mello (2000, p.105):

A ONU consagrou a expressão transnacional, isto é, de empresas que atuam além e através das fronteiras estatais. É mais correto, porque o qualificativo “multinacional” podia conduzir a equívoco se fosse interpretado ao pé da letra, vez que estas empresas não têm muitas nacionalidades.

Evidencia-se, no entanto, a existência de uma divergência quanto à designação do presente fenômeno, pois as expressões ‘multinacional’ e ‘transnacional’ têm sido muitas vezes referidas como sinônimos. Dito isso, mostra-se imperioso fazer a distinção destes termos a fim de se proporcionar uma melhor compreensão do objeto de estudo do presente trabalho. Assim, pretende-se introduzir um conjunto de conceitos a respeito do termo transnacional trazidos tanto pela doutrina, como por algumas organizações internacionais.

Dado o exposto, uma das primeiras definições de empresa transnacional foi trazida pela Organização das Nações Unidas, que introduziu o conceito a partir de um grupo de trabalho criado nos anos de 1970. O objetivo do referido grupo criar era um “Código de Conduta” para empresas transnacionais, conhecido como *Draft United Nations Code of Conduct on Transnational Corporation*¹³.

Porém, tal código não logrou êxito e não chegou sequer a ser implementado, mas, de forma elucidativa e didática, importa ressaltar a definição de empresas transnacionais trazida pelo relatório da ONU (UNITED NATIONS COMMISSION ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS, 1984, p. 602-625):

The term "transnational corporations" as used in this Code means an enterprise, comprising entities in two or more countries, regardless of the legal form and fields of activity of these entities, which operates under a system of decision-making, permitting coherent policies and a common

¹³ Tradução Livre: Projeto de Código de Conduta das Nações Unidas sobre a Corporação Transnacional.

*strategy through one or more decision-making centres, in which the entities are so linked, by ownership or otherwise, that one or more of them may be able to exercise a significant influence over the activities of others, and, in particular, to share knowledge, resources and responsibilities with the others.*¹⁴

Além disso, as Nações Unidas, por meio da UNCTAD – *United Nations Conference on Trade and Development*¹⁵(2017) trouxe o seguinte o conceito, referindo-se a empresa transnacional como:

Uma empresa que independentemente do seu país de origem e de sua propriedade, podendo ser privada, pública ou mista, compre entidades locais em dois ou mais países, ligadas por controle acionário ou de outra forma que uma ou mais dessas entidades possam exercer influência significativa sobre a atividade das demais e, em particular, para dividir conhecimento, recursos e responsabilidades umas com as outras¹⁶.

Além disso, acrescenta também que as *Transnational Corporations (TCN'S) are incorporated or unincorporated enterprises comprising parent enterprises and their foreign affiliates* (UNITED..., 2002, p. 291)¹⁷.

Todavia, com o intuito de trazer um conceito mais técnico, cita-se a clássica definição exposta pelo autor Luiz Olavo Batista (1987, p.17), que enfatiza o aspecto da nacionalidade ao afirmar que:

Sob o prisma estritamente jurídico-positivo, pois, não existe a empresa transnacional, razão pela qual a descrição que dela fazem os economistas é útil para sua conceituação: ‘um complexo de empresas nacionais interligadas entre si, subordinadas a um controle central unificado e obedecendo a uma estratégia global’.

Já Kawamura (2014, p. 45), por sua vez, baseado na definição de Joana Stelzer,

¹⁴ Tradução Livre: O termo "corporação transnacional" refere-se a uma entidade econômica operando em mais de um país ou a um agrupamento de entidades econômicas operando em dois ou mais países - seja qual for sua forma jurídica, quer no país de origem ou no país de atividade, e quer sejam consideradas individualmente ou em conjunto.

¹⁵ Tradução: Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento.

¹⁶ UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **Structure of TNCs**. Disponível em: <[http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Investment and Enterprise/Structure-of-TNCs.aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Investment%20and%20Enterprise/Structure-of-TNCs.aspx)>. Acesso em: 11 jun 2017. Tradução livre de: “A TNC is an enterprise, which is irrespective of its country of origin and its ownership, including private, public or mixed, which comprises entities located in two or more countries which are linked, by ownership or otherwise, such that one or more of them may be able to exercise significant influence over the activities of others and, in particular, to share knowledge, resources and responsibilities with the others”.

¹⁷ Em tradução livre: empresas transnacionais são companhias consolidadas ou não, compreendendo suas matrizes e filiais estrangeiras. Empresa matriz é definida como a empresa que tem controle sob os ativos em outras entidades localizadas em outros países, geralmente possuindo participação no capital destas.

descreve a transnacional como uma:

[...] entidade privada dotada 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.

Levando em consideração o exposto, importa salientar que o termo transnacional tem sido utilizado para descrever atores não estatais cujas atividades não obedecem às fronteiras nacionais previamente estabelecidas, e que se consubstanciam em investimentos financeiros diretos, e, conjuntamente aos demais, controlam a atuação de suas subsidiárias presentes em mais de um Estado (CARDIA, 2014, p.37).

Nesse conseqüente, citam-se ainda as palavras de Alejandro Teitelbaum (2012, p.113), que expôs a definição do Departamento de Comércio dos Estados Unidos de empresas transnacionais da seguinte forma:

*Las filiales son articuladas en un proceso integrado y sus políticas son determinadas por el centro corporativo en términos de las decisiones relacionadas con la producción, la localización de plantas, las formas de los productos, la comercialización y el financiamiento.*¹⁸

Além disso, o mesmo autor trouxe a visão das cortes europeias a respeito do conceito em análise no seguinte trecho baseado nas palavras de François Rigaux (1991 apud TEITELBAUM, 2014 p.2):

*Según la Corte de Justicia de las Comunidades Europeas (en el caso 270/83 de 1986), una empresa transnacional está constituida por una sociedad matriz, creada de conformidad con la legislación de un país determinado, que se implanta en otros países mediante inversiones directas, sin crear sociedades locales, de conformidad con la legislación del país huésped.*¹⁹

Diante do exposto, torna-se possível depreender algumas conclusões preliminares, tais como: as empresas transnacionais podem ser identificadas como entidades privadas, com atuação global, com unidades espalhadas em vários pontos do planeta e com sede localizadas em países desenvolvidos.

¹⁸ Tradução Livre: As subsidiárias são articuladas em um processo integrado e suas políticas são determinadas por um centro corporativo que tem poder de decisão em relação às condições de produção, localização da planta, formas de produtos, marketing e financiamento.

¹⁹ Tradução Livre: Segundo a Corte de Justiça da Comunidade Europeia (no caso 270/83 de 1986) uma empresa transnacional é constituída por uma empresa-matriz, estabelecida de acordo com a legislação de um determinado país, que é implementada em outros países através de investimentos diretos, sem criar parcerias locais, de acordo com a legislação do país anfitrião.

Nessa medida, cabe mencionar estudo elaborado por Oliveira (2004, p. 248-253), que destaca os principais elementos caracterizadores das empresas transnacionais, sendo estes: a) desenvolvimento de produção internacionalizada; b) maximização do lucro e minimização do custo; c) planos gerais e planos internacionalizados; d) hierarquia orgânica e direção única.

Quanto a esses elementos, tem-se que os dois primeiros referem-se ao típico processo produtivo destas empresas que se caracteriza por ter uma abrangência mundial, isto é, cada etapa produtiva pode ser realizada em diversos países, de acordo com os interesses de cada filial. Sendo assim, a dinâmica desta nova cadeia produtiva é estruturada para obter o maior lucro possível e diminuir os custos, encontrando-se aí o cerne do fundamento que justifica o constante deslocamento das filiais dessas empresas para países que estejam dispostos a se submeter aos seus interesses.

No que tange aos planos gerais e internacionais, é importante ter em mente que as sedes das empresas e as suas respectivas unidades têm uma atuação cooperativa, a fim de obter benefícios mútuos. No entanto, quando se fala em planos internacionais, faz-se necessário salientar que, a atuação das empresas transnacionais é guiada pelos ideais do mercado internacional e não pelos interesses locais. E, por fim, o último elemento caracterizador, refere-se à estrutura organizacional das referidas empresas, onde pode ser constatada uma rígida hierarquia interna, posto que a empresa-matriz é detentora do poder decisório e de direção, cabendo às suas filiais apenas seguir um plano estratégico pré-estabelecido.

Em suma, o que se deve ressaltar em qualquer tentativa de formulação conceitual das empresas transnacionais é a ideia de atuação global, na medida em que a sua organização estrutural é propositalmente planejada para atingir o seu principal objetivo, ou seja a conquista do mercado global.

Portanto, diante desta pluralidade de concepções seria impossível fazer menção a todas as definições elaboradas pela doutrina, institutos e organizações internacionais. Contudo, de forma a findar o presente tópico traz-se o conceito formulado por Cretella Neto (2006, p.27), que buscou englobar as características mais marcantes das Transnacionais e as classificou enquanto:

[...] sociedade mercantil, cuja matriz é constituída segundo as leis de determinado Estado, na qual a propriedade é distinta da gestão, que exerce controle, acionário ou contratual, sobre uma ou mais organizações, todas atuando de forma concertada, sendo a finalidade de lucro perseguida mediante atividade fabril e/ou comercial em dois ou mais países, adotando estratégia de negócios centralmente elaborada e supervisionada, voltada para

a otimização das oportunidades oferecidas pelos respectivos mercados internos.

Diante desse debate doutrinário, pode-se inferir que não existe um consenso quanto ao conceito do mesmo, principalmente quando inserido no direito internacional público, pois, como já mencionado, a sua estrutura e as suas formas de controle estão ligadas a diferentes ordens normativas que dependem dos Estados em que estão inseridos, por isso que se torna uma tarefa árdua configura-lo dentro dos ordenamentos jurídicos nacionais e nas normas de cunho internacional. Dessa forma, ressalta-se o posicionamento de alguns autores que afirmam que estas entidades não teriam personalidade jurídica própria e instrumentos que lhe proporcionem real reconhecimento.²⁰

Estabelecidas as primeiras definições, a presente pesquisa irá partir para outro foco. Visto que já esclarecido o que seriam empresas transnacionais, agora faz-se necessário traçar os elementos distintivos das expressões transnacional e multinacional, para assim evitar-se confusões conceituais acerca do objeto de estudo e possibilitar uma maior amplitude semântica.

3.3 CORRELAÇÃO ENTRE AS EMPRESAS MULTINACIONAIS E AS TRANSNACIONAIS

Diante das investigações realizadas com base nas doutrinas que abordam a presente temática, denota-se importante fazer a distinção dos termos transnacional e multinacional, haja vista que cada expressão pode comportar elementos diferentes, e que alguns dos estudiosos as consideram como sinônimos, isto é, apenas seria a variação de um mesmo tema, enquanto outros já consideram que o vocábulo mais correto seria transnacional. Não se deve deixar de relatar, ainda, que alguns doutrinadores têm dúvidas em relação à sua verdadeira natureza e se realmente representam realidades distintas.

Isso posto, cumpre mencionar que para uma parte da doutrina, a exemplo de Cretella Neto (2006, p.8), os dois termos servem para caracterizar um mesmo fenômeno e a variação da utilização de cada expressão depende do autor em questão.

Nesta perspectiva, aponta-se o posicionamento de José Carlos Magalhães (1980,

²⁰ Um desses autores seria José Carlos de Magalhães em sua obra: *Direito Econômico Internacional-Tendências e Perspectivas*, Curitiba, Juruá, 2005 (357 p.).

p.160), que entende que a expressão ‘transnacional’ seria uma evolução²¹ das conhecidas multinacionais. Leia-se:

O termo «multinacional» carrega consigo conotação política bem definida, pois expressa entidade integrada econômica e politicamente em diversas comunidades nacionais, quer sob o prisma jurídico-formal, quer pela vinculação real e efetiva que cada unidade possui no meio social em que desenvolve suas atividades, onde produz e sofre os efeitos dos condicionantes sócio-políticos. Na verdade, a empresa multinacional não existe como pessoa jurídica, não obstante seja identificável como entidade econômica que tende, cada vez mais, a se transformar em empresa internacional, voltada exclusivamente para a comunidade global que procura servir. Essa tendência levou a ONU a denominá-la «empresa transnacional», retirando conotações pejorativas que o termo «multinacional» traz nele embutido e, mais do que isso, refletindo atividade desenvolvida através das fronteiras dos Estados, sem atenção a um em particular.

Contudo, o mesmo autor entende que o termo mais apropriado seria ‘multinacional’, uma vez que para ele o referido vocábulo expressa com maior precisão as atividades econômicas realizadas por pessoas jurídicas com mais de uma nacionalidade e com atuação em diversos países, mas que se submetem a um controle comum (MAGALHÃES, 2008, p.189). Importa mencionar, ainda, que Magalhães parte de uma análise que leva em consideração a pluralidade de nacionalidades como elemento essencial.

Além disso, sobre as consequências da transformação das empresas multinacionais em transnacionais tem-se que:

Esse tipo de estruturação e organização funcionais permite a um conglomerado transnacional ou uma companhia global estabelecer entre suas diferentes unidades um intrincado conjunto de relações horizontais e de transações comerciais, cujo valor ou preço não é determinado pelo mercado, porém por critérios de ordem basicamente contábil e financeira, a partir dos custos de produção [...], o que dá aos conglomerados uma enorme autonomia frente aos mercados, aos sistemas regulatórios e às autoridades fiscais nacionais, aos grupos de interesses organizados e aos poderes locais onde cada uma de suas unidades está localizada, pulverizando assim as possibilidades de controle sobre sua contabilidade, sobre seus fluxos horizontais e verticais de pagamentos e sobre suas remessas de capital (FARIA, 2004, p.74-75).

²¹ Segundo Celso D. Albuquerque de Mello, “a denominação inicial de empresa transnacional foi de empresa multinacional. A sua origem parece estar nos EUA, na década de 60, quando neste foi utilizada por David Lilienthal e divulgada pela revista *Business Week*, em 1963, que publicou um estudo sobre elas. A observação que se tem formulado é no sentido de que esta denominação teria fim político: o de esconder a sua verdadeira nacionalidade. É que 85% delas são de origem norte-americana. A palavra ‘multinacional’ escondia este fato, bem como com isto evitava problema de nacionalismo nos países em que atuavam. Daí já se ter observado que a expressão ‘empresa multinacional’ é uma simples ‘etiqueta de relações públicas’”. (MELLO, 2000 *apud* BOZZA, 2012, p.90)

Sob o ponto de vista de José Eduardo Faria (2004, p.72), a empresa multinacional se caracteriza por ter uma estrutura decisória rigidamente hierarquizada, que se reproduz em todos os países em que atua, enquanto as empresas transnacionais seriam formadas por estruturas decisórias mais leves e ágeis de carácter multidivisional. Aqui fica claro que tais expressões não refletem um mesmo fenómeno.

Em posicionamento contrário, para alguns juristas a expressão transnacional faz jus à realidade dos fatos, pois, como já exposto inúmeras vezes, as referidas entidades se caracterizam pela sua atuação de nível global e não pela questão da nacionalidade. Logo, dentro desta perspectiva faria mais sentido semanticamente chamá-las de empresas transnacionais. Sob esse ângulo, Luiz Olavo Batista (1987, p.29) afirma que:

Do ponto de vista político, a expressão ‘multinacional’ é (às vezes) utilizada para significar ‘supranacional’ ou ‘transnacional’, o que quer dizer que uma porção, preponderante, da empresa, inclusive a companhia mãe, pode ficar fora da jurisdição de qualquer governo, como um todo, sentindo-se como um poder face aos governos.

Percebe-se, pois, a grande discussão quanto ao termo correto para se referir ao objeto temático, todavia, levando em consideração os apontamentos feitos e que não é objetivo desta pesquisa trazer uma resposta definitiva, será utilizada a expressão transnacional, por ser esta a adotada pela ONU enquanto oficial, por ter uma maior difusão internacional e por trazer uma maior segurança jurídica.

Findadas, pois, as observações de cunho conceitual e terminológico, parte-se para a análise dos objetos essenciais para a dinâmica de atuação e controle destas entidades.

4 ENTENDENDO AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS

Inseridas na sociedade contemporânea, as Empresas Transnacionais desempenham um papel de relevância e por isso faz-se necessário explorar seus mecanismos de atuação e controle, a fim de compreender a sua forma de estruturação, assim como a sua dinâmica de funcionamento. Além disso, pretende-se retomar a análise alguns elementos trazidos em secções anteriores, como por exemplo o carácter paradoxal da globalização. Uma vez que pretende-se demonstrar como as ações destas empresas estão voltadas para a ideia de rentabilidade econômica, e consequentemente acabam deixando rastros de tragédias sociais e ambientais no meio em que atuam.

4.1 ATUAÇÃO, CONTROLE E FUNCIONAMENTO

De início, cabe recapitular que a empresa transnacional tem como características a capacidade de orientar, de forma centralizada, as suas operações em vários pontos do planeta, visando a redução dos custos e o aumento da influência, assim como criar mais facilidades para expandir seu mercado (BATISTA, 1987, p.25).

As transnacionais operaram a partir de diferentes formas de trocas e os “seus mundos” não são limitados. Conforme dita François Chesnais (1995, p.13), estas se relacionam de inúmeras maneiras, percebendo-se que:

As trocas de tipo inter-ramo e intra-ramo são cruzadas com as trocas entre firmas independentes e aquelas chamadas de ‘intrafirmas’ que se efetuam no seio do espaço próprio internalizado dos grupos transnacionais, ou seja, de seu mercado privado interno. Como grandes empresas, elas exportam desde sua economia de origem tanto no inter-ramo quanto no intra-ramo, enquanto suas filiais fazem o mesmo a partir dos países onde estão implantadas. Possuem numerosas redes transnacionais de abastecimento/fornecimento de produtos intermediários. Enfim, as diversas modalidades de integração industrial transnacional propiciam um importante comércio intrafirmas ou intragrupos entre as filiais, assim como entre essas e a matriz.

Nesse meio, um dos fatores mais importantes para a atuação destas empresas, como já aludido neste trabalho, é a existência de um mercado global, onde ela possa atuar em vários territórios, mediante técnicas de produção e investimento que visem o seu próprio interesse em detrimento dos interesses locais.

Sobre os aspectos formais da atuação das empresas transnacionais, Batista (1987, p.91) descreve-as como grupo de sociedades em que cada subsidiária é instalada em

determinado país, mas o seu capital provém de investimentos exteriores.²² O mesmo afirma, ainda, que na maioria das vezes a atuação destas corporações em território estrangeiro está apenas condicionada ao reconhecimento de sua existência jurídica em seu país de origem (BATISTA 1987, p. 91).

Portanto, a formação de uma empresa transnacional implica a criação de filiais, subsidiárias, escritórios de representação, entre outros, cujo objetivo é implementar uma comercialização de nível global e não local²³. Nesse ramo de mercado, o primeiro desafio encontra-se exatamente na forma de controle desempenhado pelos administradores, uma vez que esta também precisa ser global.

Neste sentido, a maior dificuldade relaciona-se ao fato de que as empresas transnacionais precisam se adaptar às peculiaridades legislativas de cada país em que estão

²² A questão da nacionalidade destes agentes é um tema de ampla complexidade, que envolve um estudo aprofundado de diversas teorias que tentam justificar a origem destas. Contudo, a referida problemática não será objeto desta pesquisa. Ainda assim, cabe mencionar o entendimento de uma parte doutrina, que defende que com globalização a identificação da nacionalidade das sociedades perderam a sua essencial importância, até porque o próprio capital por estar distribuído entre as bolsas de valores e mercados de todo mundo, torna-se praticamente impossível identifica-lo em sua origem. Para ilustrar este posicionamento, traz-se as palavras do Professor britânico, Jonh H. Dunning. Veja-se: *Indeed, the internationalisation of enterprises is reducing the significance of the nationality of ownership as a feature influencing the contribution of such firms to national economic welfare. Less and less is the competitiveness and growth of such MNEs tied to their home country's economic success or failure. From the perspective of a host country, it is quite possible that a foreign-owned affiliate could be contributing more to the upgrading of workforce skills, R&D and productivity than an indigenous company. [...] Truly the ownership and location of innovatory activity are becoming increasingly separate from each other. Indeed, in some industrial sectors dominated by global producers, notably pharmaceuticals, autos and electronic goods, it is becoming increasingly difficult to distinguish between the nationality of the ownership of value-added activities in any meaningful way.* (DUNNING; LUNDAN, 2008, p.6-7)

²³ Com o objetivo de esclarecer o conceito de alguns termos técnicos, cita-se o relatório da UNCTAD, denominado *World Investment Report 2002*, que trouxe as seguintes definições (NETO, 2006, p.20):

- (A) Subsidiária: empresa constituída no país hospedeiro na qual outra entidade detém diretamente mais da metade do poder de decisão dos acionistas e tem o direito de nomear ou destruir a maioria dos membros dos órgãos administrativos e operacionais ou de supervisão;
- (B) Associada: empresa constituída na qual um investidor detém 10%- mas não mais do que esse percentual- dos direitos de votos dos acionistas
- (C) Filiais: empresa não limitada, total ou parcialmente controlada no país hospedeiro, que pode ser das seguintes formas:
 - c.1) um estabelecimento permanente ou escritório do investidor estrangeiro
 - c.2) uma sociedade não limitada ou joint venture entre o investidor estrangeiro direto e um ou mais terceiros
 - c.3) terrenos, estruturas (salvo propriedades governamentais) e/ou equipamento imóvel e objetos pertencentes aos residentes no exterior; ou
 - c.4) equipamento móvel (como navios, aviões, plataformas de exploração de petróleo ou de gás) em operação em determinado país que não o país do investidor estrangeiro, durante pelo menos um ano.

sediadas ou se constituem²⁴, ao mesmo tempo que suas subsidiárias devem obediência à legislação dos países em se instalam (CARDIA, 2014, p.37). A principal consequência disso é que o direito nacional não consegue alcançar a atuação do organismo como um todo, senão apenas parcela de seus destacados membros.

Ademais, salienta-se que o controle empresarial destas corporações é exercido sob uma perspectiva centralizada e uma descentralizada, conforme elucida o trecho que segue (CARVALHO, 2007, p.19):

A descentralização do controle pode ser vantajosa, em muitos aspectos, tais como: a facilidade de adaptação das filiais e subsidiárias às mudanças de ambiente quando a autoridade decisória está próxima a este ambiente; a motivação dos administradores locais no que se refere a iniciativa e criatividade; e a diminuição de obstáculos existentes em torno da comunicação, causados por barreiras nacionais e culturais. Por outro lado, o controle centralizado na matriz ou em uma autoridade única é benéfico para a definição de um plano unificado e para a concretização de benefícios econômicos em áreas como políticas de produto, pesquisa e planos logísticos. A parcela de centralização/ descentralização varia em função das características da empresa e da área funcional em que a tomada de decisões estiver sendo considerada.

Diante da análise do fator ‘controle’, faz-se necessário estudar as estruturas organizacionais/legais adotadas pelas empresas transnacionais. De início, salienta-se que a opção por uma determinada espécie de estrutura depende de uma série de fatores de cunho econômico, legal e social, que podem ser impostos pelos Estados onde venham a se instalar (CARVALHO, 2007, p.23).

Nesse sentido, Peter Muchlinski (2007, p.52) elenca um conjunto de estruturas legais utilizadas com maior frequência pelas empresas transnacionais, sendo eles grupos estruturados por contratos atípicos, grupo de sociedade, *joint ventures*, alianças informais, empresas transnacionais públicas e estruturas transnacionais. Contudo, de acordo com o autor, o grupo de sociedades parece ser a forma estrutural mais comum das supracitadas empresas, uma vez que elas são compostas por uma matriz com diversas filiais e subsidiárias instaladas em diversos países, mas que visam atingir um mercado de escala planetária. Claro, sem olvidar-se que os grupos de sociedades podem sofrer variações de acordo com a região em

²⁴ Sobre a atuação através de filiais ou mediante instalação de subsidiárias, elenca-se as palavras do autor Luiz Olavo Batista (1987), cuja obra é uma referência para a presente temática até os hoje: “Surgia assim, o ‘ovo de Colombo’ das modernas transnacionais, a criação de subsidiárias organizadas segundo a lei do país em se encontram, como se fossem originárias dali. Esse procedimento, e mais o da gestão centralizada do grupo como um todo, cada sociedade ligada ao interesse conjunto do grupo, são os elementos distintivos, necessários à existência e ação da empresa transnacional. ”

que estão inseridos²⁵.

Pode-se então concluir que a grande dificuldade em conceituar tal modalidade de empresa, deve-se a sua forma de controle diferenciada e ao fato desta possuir uma estrutura organizacional que pode sofrer variações no caso concreto, são fatores que dificultam qualquer tipo de regulamentação no âmbito do direito internacional, e o questionamento que se faz é: quais seriam as consequências da atuação destas entidades nos estados em que se inserem, diante da sua própria complexidade estrutural?

4.2 OS EFEITOS E CONSEQUÊNCIAS DA ATUAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS

Anteriormente, foi apresentada uma explanação acerca da estrutura das empresas transnacionais e examinou-se como a sua dinâmica organizacional lhes permite atuar de forma global. Neste tópico, no entanto, pretende-se enumerar alguns dos impactos decorrentes da atuação deste modelo de empresa na sociedade pós-moderna, bem como exemplifica-los através de casos concretos.

Conforme exposto, a globalização é um fenômeno paradoxal no qual as Empresas Transnacionais se inserem como capital produtivo, atuando em vários pontos do planeta através de uma concorrência sem freios (XAVIER, 2009, p.59). Portanto, pode-se afirmar que essas empresas surfam em tal paradoxo, na medida em que sua preferência será sempre por lugares que supram as suas necessidades econômicas e que as ajudem a se manter dinâmicas e competitivas no mercado, mesmo que isso signifique investir e estimular práticas que desrespeitem os direitos sociais, ambientais e trabalhistas dos países em que se instalam, onde na maioria dos casos tratam-se de economias em desenvolvimento. Tais localidades não participam da dinâmica global, sendo na verdade excluídas, enquanto o capital continua concentrado nos países desenvolvidos.

Em suma, o que se pretende é identificar o processo de globalização e seus paradoxos como peças chave capazes de influenciar as operações das corporações transnacionais. Neste

²⁵ Nas exatas palavras do autor: *The most commonly held image of a MNE is that of a closely controlled group of companies linked by shares held by the parent company and its intermediate holding companies. While this an acceptable starting point, it fails to describe the considerable variations of structure that can be developed through the use of the parent/subsidiary relationship. In particular, there exist noticeable differences between groups from different countries and regions. The group structure adopted is a product of the business and legal environment from which the firm has grown. It is therefore legitimate to classify group structures along national or regional lines.* (MUCHLINSKI, 2007, p.56)

sentido, a inclusão econômica e a exclusão social são encaradas como duas faces da mesma moeda. Isto é, por mais que exista uma proximidade informacional, tecnológica e cultural, paradoxalmente esse mesmo fenômeno também é capaz excluir aqueles que estão à sua margem.

Em virtude disso, é inegável que a atuação das empresas em geral alçou um elevado grau de importância política e econômica capaz de fazer frente à figura dos Estados, através do dinamismo do fenômeno da globalização. Dado o exposto, a seguir serão apresentadas as estratégias de produção e investimento das Empresas Transnacionais, assim como as suas atividades voltadas para a maximização dos lucros. Acrescenta-se a isso o fato de que, não necessariamente, tais rendimentos serão convertidos em capital para a comunidade local onde se instalam, e é nesse ponto que se objetiva aprofundar o presente estudo.

Corroborando com o exposto, percebe-se que tais entes organizam a sua produção, espalhando-se ao redor do mundo, e são capazes de concentrar grande parte da renda e da produção global. Contudo, sabe-se que as empresas transnacionais também são propulsoras de abusos e violações aos direitos humanos, através de suas práticas de emprego ou da maneira pela qual seus processos de produção exercem impactos sobre trabalhadores, comunidades e o ambiente. Dentro da mesma linha de raciocínio a *International Amnesty*²⁶(2016) reconhece que:

*Affected communities are frequently denied access to information about the impact of company operations. Meaning they are excluded from participating in decisions that affect their lives. Although it is now widely accepted that corporations have a responsibility to respect human rights, too many times profits are built on the back of human rights abuses. Despite laws in many countries that allow companies to be prosecuted, governments rarely even investigate corporate wrongdoing.*²⁷

No que tange às práticas verificadas na atuação das transnacionais, comenta Olsson (2012, p. 170-171) que:

Essas práticas modulam e definem em grande extensão vocações das economias nacionais e a divisão internacional do trabalho; com seu poder

²⁶ Na língua portuguesa denomina-se Anistia Internacional.

²⁷ Em tradução livre: É frequentemente negado às comunidades afetadas o acesso às informações sobre o impacto das operações das empresariais. Ou seja, são excluídos de participar em decisões que afetam suas vidas. Mesmo agora, sendo amplamente aceito que corporações tenham responsabilidades no que tange ao respeito dos direitos humanos, muitos lucros são criados a partir de abusos destes direitos. Apesar de leis em vários países terem permitido a abertura de processo contra estes entes, os governos raramente investigam delito corporativo.

expressivo, criam ou extinguem milhares de empregos em determinado local e em específica atividade produtiva, com efeitos extensos sobre as economias locais diretamente – instituindo novas demandas por matéria-prima, tecnologia e maquinários, novas ofertas e novos mercados – ou indiretamente – definindo a quantidade de pessoas com atividade remunerada e sua extensão e, pois, os seus efeitos sobre outras atividades locais pelo poder aquisitivo geral disponibilizado.

Fica claro, portanto, que as empresas transnacionais exercem um grande poder econômico, capaz, inclusive, de minar a própria atuação estatal, fazendo com que os países em que se instalam adotem medidas de liberação, desregulamentação e privatização e ao mesmo tempo torna-se perceptível as constantes violações aos direitos humanos. A respeito, Arnaud comenta (1999, p.124):

O pior- pelo menos em uma lógica central – é a utilização que empresas multinacionais, e talvez as transnacionais, fazem dos recursos que elas encontram pelo melhor preço. A procura de uma mão-de- obra barata provoca, assim, deslocamentos de unidades de produção de um local para outro. Nesse processo, o país onde os salários apresentam o custo mais elevado são os mais ameaçados por uma brutal elevação de sua taxa de desemprego, deslocando-se os empregos para as regiões de baixos salários, com proteção social praticamente inexistente.²⁸

Dos enxertos acima fica evidente a contradição existente no presente contexto, já que os trabalhadores locais dos países em que estas empresas se instalam ficam presos nas suas localidades, observando a grande mobilidade dos capitais globais sem poder fazer nada, visto que jamais conseguiriam acompanhar a mobilidade destas poderosas corporações. (BAUMAN, 1999, p.25)

Para Anthony Giddens (2008) e Sygmunt Bauman (1999), a presença das empresas transnacionais em países em desenvolvimento é sustentada por práticas que implicam na retirada de recursos destes países, no barateamento da mão de obra, na exploração exacerbada de matérias-primas e em políticas de isenção de impostos²⁹.

É no período pós-guerra que se inicia um processo de conscientização social a respeito da noção de meio ambiente único, surgindo assim o ideal de desenvolvimento sustentável.

²⁸ Trata-se de outro impacto negativo da atuação das empresas transnacionais que se resume à sua capacidade de deslocamento e de modificar a localização de suas instalações consoante seus interesses. Neste sentido, Bauman (1999, p.134) sustenta que a globalidade da elite significa mobilidade, e mobilidade significa capacidade de fugir, pois há sempre lugares onde os guardiões locais da ordem ficam felizes sem olhar o outro lado no caso de haver algum conflito.

²⁹ Dentro da mesma linha de raciocínio, Joseph Stiglitz (2007, p.417) chama a atenção para o fato de que as empresas buscam constantemente mão-de-obra não qualificada em países em desenvolvimento, contribuindo para a intensificação da desigualdade social entre os países, pois trabalhadores não especializados recebem salários cada vez mais baixos, ficando numa condição social menos favorável.

Portanto, nessa nova realidade, a atuação dos atores não estatais, especialmente das empresas, deveria ser guiada por padrões de comportamento baseados nos novos princípios de proteção ambiental (FLOH, 2008, p.224).

Porém, o que se verifica na realidade é a violação aos direitos humanos, na medida em que essas empresas atuam juntamente com os Estados na execução de obras de infraestrutura capazes de gerar impactos socioambientais extremamente negativos (CARDIA, 2014, p.53-54). Além disso, na maioria dos casos não existe qualquer espécie de consulta pública à comunidade que será afetada, realizando-se despejos forçados. Desse modo, a população que habitava naquela área acaba por ficar sem fonte de sustento, uma vez que aquela terra, isto é, aquele ecossistema torna-se improdutivo e o próprio equilíbrio natural é afetado.

A questão socioambiental é um dos grandes desafios da sociedade pós-moderna, afetando principalmente as economias mais vulneráveis, tendo em vista que a influência exercida pelo poder econômico empresarial sobre esses governos locais é ainda mais aparente. Então, observa-se que, mais uma vez, as Empresas Transnacionais têm efetivas possibilidades de atuar como agentes transformadores das estruturas econômicas, sociais e ambientais das localidades onde se instalam (KAWAMURA, 2012, p. 56).

Assim, dentro do cenário descrito muitos governos veem-se obrigados a abrir mão de seus interesses sociais e locais em razão da promessa de desenvolvimento econômico trazida pelas empresas transnacionais, que enxergam tais países apenas com um investimento lucrativo naquele contexto e que por serem mais poderosas podem a qualquer momento descartar tal projeto, caso não seja mais tão rentável. É possível constatar que tais entidades são capazes de influenciar países em desenvolvimento, pressionando-os a se adaptarem às exigências globais, aos imperativos de mercado, e consequentemente aos seus interesses econômicos.³⁰ Giddens (1991, p.75) bem retrata o presente fato:

As firmas de negócios, especialmente as corporações multinacionais, podem controlar imenso poder econômico, e ter a capacidade de influenciar sistemas políticos em seus países-base e em outros lugares. As maiores companhias multinacionais da atualidade têm orçamentos maiores do que todas as nações com poucas exceções.

³⁰ Conforme pesquisa estatística e dados levantados em pela UNCTAD na época já existiam cerca de 77 mil sociedades transnacionais (matrizes) e 850 mil filiais no mundo, estas conjuntamente movimentavam aproximadamente 4 milhões de dólares em bens e serviços, sendo capazes de gerar cerca de 62 milhões de empregos. UNITED NATIONS COMMISSION ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS. **The Universe of the Largest Transnational Corporations**. Nova York e Genebra: Organização das Nações Unidas, 2007. Disponível em: <http://unctad.org/en/Docs/iteiia20072_en.pdf>. Acesso em: 16 set. 2017. p.3.

Nesta perspectiva, Joseph Stiglitz (2007) menciona exemplos de casos emblemáticos, que demonstram como as corporações transnacionais têm se utilizado do seu vasto poder econômico para atingir negativamente as populações mais vulneráveis, e em função disso podem ser apontadas como protagonistas de diversas violações aos direitos humanos. O trecho que segue exemplifica o acima elucidado:

Muitos exemplos de mau procedimento das grandes empresas se tornaram, com razão, famosos e lendários: a campanha da Nestlé para persuadir a mães de Terceiro Mundo a usar os seus produtos em vez de amamentar os filhos; a tentativa da Bechtel de privatizar a água da Bolívia [...]; a conspiração de meio século das companhias americanas de cigarros para persuadir as pessoas de que não havia provas científicas de que fumar faz mal para a saúde [...]; o desenvolvimento pela Monsanto de sementes que produzem plantas que, por sua vez, produzem sementes que não podem ser replantadas, forçando assim os agricultores a comprar novas sementes todos os anos; o enorme vazamento de óleo do superpetroleiro *Valdez*, a serviço da Exxon e as tentativas subsequentes da empresa de evitar o pagamento de indenização (STIGLITZ, 2007, p.303).

É de conhecimento público os inúmeros exemplos que ilustram as violações aos direitos humanos ocorridas nas empresas subcontratadas pelas empresas transnacionais, e, no que tange violações de direitos, verifica-se uma tendência do universo empresarial nos últimos anos de terceirização da produção de bens e serviços, algo que geralmente ocorre em empresas localizadas em países com legislações trabalhistas e de direitos fundamentais mais brandos, e com custos bem mais atrativos para os investidores (CARDIA, 2014, p.52).

Um dos casos mais emblemáticos é o da empresa Nike, que no ano de 1997 foi denunciada pela sociedade civil internacional por contratar empresas terceirizadas em países como China, Vietnã e Indonésia, terceirizadas estas que utilizavam mão-de-obra infantil e ainda submetiam seus empregados a trabalhar em ambientes insalubres, recebendo salários abaixo da média estabelecida. Em face disso, a Nike percebeu a necessidade de reformular seu código de conduta para abranger as empresas subcontratadas:

Over the course of the 1990s, Nike was criticized for sourcing its products in factories/countries where low wages, poor working conditions and human rights problems were rampant. This criticism was fed by a series of public relations nightmares – involving underpaid workers in Indonesia, child labor in Cambodia and Pakistan, and poor working conditions in China and Viet Nam – which combined to tarnish Nike’s image (for more on these scandals, see Locke, 2003). At first, Nike managers refused to accept any responsibility for the various labor and environmental/health problems found at their suppliers’ plants. Workers at these factories were not Nike employees, and thus Nike had no responsibility towards them. By 1992, this hands-off approach changed as Nike formulated a code of conduct that required its suppliers to observe some basic labor and environmental/health

standards. Potential suppliers were obligated to sign this code of conduct and post it within their factories (LOCKE, 2007, p.25)³¹

Outra situação mais recente foi o desabamento da fábrica de vestuários Rana Plaza localizada em Bangladesh, em abril de 2013, resultando na morte de mil pessoas e deixando inúmeros feridos. A maioria dos trabalhadores era do sexo feminino e confeccionava roupas para grandes marcas como a Zara, Mango, a Benneton, Walmart e outros (CARDIA, 2014, p.53).

É de se observar, ainda, que são inúmeros os casos de atividades empresariais que provocaram sérios impactos socioambientais em várias regiões do planeta. Sem a intenção de esgotar a presente problemática, cita-se o exemplo da atuação da Coca-cola no Estado de Kerela, localizado ao sul da Índia, onde essa grande transnacional possui uma das maiores instalações de engarrafamento de refrigerantes. Acrescenta-se que a água seria o principal componente dos produtos ali fabricados, assim como um recurso essencial para o sustento dos habitantes daquela área.

A Coca Cola, através de sua subsidiária indiana Hindustan Coca Cola Beverages Private Limited (HCCBPL), adquiriu 34,4 hectares de terra (principalmente arrozais) para montar a sua fábrica de engarrafamento em Plachimada. Em vários distritos, a referida empresa foi acusada de criar uma grave escassez de água na região, devido à exacerbada extração deste recurso. Cabe destacar que a maioria dos habitantes da mencionada localidade é composta por povos indígenas, cuja principal atividade é a agricultura, sendo esta a fonte de sustento de cerca de 80% da população.³²

Em 25 de janeiro de 2000, o Perumatty Panchayat (um órgão governamental local) autorizou a construção da planta da fábrica. Na mesma época, o Conselho de Controle de

³¹ Tradução livre: Ao longo da década de 1990, a Nike foi criticada por adquirir seus produtos de fábricas / países onde baixos salários, condições de trabalho precárias e problemas de direitos humanos eram frequentes. Esta crítica foi alimentada por uma série de péssimas relações públicas - envolvendo trabalhadores mal pagos na Indonésia, trabalho infantil no Camboja e no Paquistão e condições de trabalho precárias na China e no Vietnã - que acabaram por manchar a imagem da Nike. No início, os gerentes da Nike se recusaram a aceitar qualquer responsabilidade pelos diversos problemas laborais e ambientais / de saúde encontrados na esfera de seus fornecedores. Os trabalhadores dessas fábricas não eram funcionários da Nike e, portanto, esta não tinha nenhuma responsabilidade por eles. Em 1992, esta abordagem *hands-off* mudou na medida que a Nike viu-se obrigada formular um código de conduta que exigia que seus fornecedores observassem alguns padrões básicos de trabalho e ambientais / saúde. Neste sentido, os seus potenciais fornecedores foram obrigados a assinar este código de conduta e publicá-lo dentro de suas fábricas.

³² Para mais informações: MATHEWS Rohan D. **The Plachimada Struggle against Coca Cola in Southern India**. 2011. Disponível em: <<https://www.ritimo.org/The-Plachimada-Struggle-against-Coca-Cola-in-Southern-India>>. Acesso em: 03 nov. 2017.

Poluição do Estado de Kerala (KSPCB)³³ concedeu à empresa uma licença para produzir 561 mil litros de bebida por dia, com um requisito médio de 3,8 litros de água por litro de bebida, recurso que provinha de 6 poços e de duas lagoas abertas. Todavia, durante o período de funcionamento, cerca de 2 milhões de litros de água foram extraídos por dia.³⁴

Após seis meses do início das operações na fábrica, a população local começou a notar que a água já não era adequada para beber ou cozinhar, pois tinha se transformado em um líquido salobre de cor branca, com aspecto leitoso. Além disso, várias pessoas começaram a se queixar de dores de estômago incomuns e os agricultores afirmaram que os poços haviam se esvaziado de forma inusitadamente rápida, resultando na diminuição dos rendimentos das culturas. Ademais, descobriu-se que havia elevados níveis de cálcio e magnésio presentes na água, causados pela excessiva extração deste recurso.

Vale ressaltar que os protestos dos moradores demonstraram a força da comunidade, mesmo diante do poder exercido por uma grande empresa global. Assim, através de vigílias ininterruptas nos portões da fábrica, conseguiram, ainda que "temporariamente", desligar a operação de engarrafamento da Coca-Cola. A partir do início de 2007, a fábrica permaneceu fechada por vários anos e, com as diversas ações comunitárias desenvolvidas, além da utilização de outros recursos legais, conseguiu-se garantir o encerramento permanente da operação.³⁵ Em virtude disso, a licença de funcionamento da empresa não foi renovada e ingressou-se com um processo contra o estado de Kerala para resguardar a permanência de sua decisão.³⁶

³³ Redação Original: The Kerala State Pollution Control Board.

³⁴ Para mais informações: The rights to water and sanitation. **Case against Coca-Cola Kerala State: India**. Disponível em: <<http://www.righttowater.info/rights-in-practice/legal-approach-case-studies/case-against-coca-cola-kerala-state-india/>>. Acesso em: 03 nov. 2017.

³⁵ Leituras complementares a respeito do caso: BUSINESS-HUMANRIGHTS. **Coca-Cola lawsuit (re India)**. Disponível em: <<https://business-humanrights.org/en/coca-cola-lawsuit-re-india>>. Acesso em: 03 nov. 2017.; BUSINESS-HUMANRIGHTS. **Coca-Cola statement re compensation**. 24 abr. 2016. Disponível em: <<https://business-humanrights.org/en/coca-cola-statement-re-compensation>>. Acesso em: 03 nov. 2017.; **Coca-Cola é acusada de poluição ambiental na Índia: Governo decidiu que empresa será multada em US\$ 47 milhões. Empresa nega acusações e diz que nada foi provado. G1**. 23 mar. 2010. Disponível em: <http://g1.globo.com/Noticias/Economia_Negocios/0,,MUL1539406-9356,00COCACOLA+E+ACUSADA+DE+POLUICAO+AMBIENTAL+NA+INDIA.html>. Acesso em: 03 nov. 2017.

³⁶ HIGH COURT OF KERALA. **Perumatty Grama Panchayat vs. State of Kerala (2003.12.16) (Coca-Cola groundwater exploitation case)**. Nº 34292 de 2003. 16 dez. 2003. Disponível em: <<https://www.google.com.br/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=0ahUKEwiwsbLzoLQAhUHQPqAKHYSHDlwQFggwMAM&url=http%3A%2F%2Fwww.tmcrow.org%2Fkillamul%2Fcocacol%2Fnews%2Fsentenza%2520kerala.rtf&usq=AFQjCNH1AqE4ttZySQaiHpP5T23N72XcZQ&sig2=QwX4NUOmX8Vxi4a0-yZuaw&bvm=bv.136811127,d.Y2I&cad=rja>>. Acesso em: 03 nov. 2017

Desse modo, importa ressaltar o relevante papel das Empresas Transnacionais nessa discussão. Justamente, por serem as grandes responsáveis pelos problemas socioambientais narrados acima, essas empresas também deveriam participar na busca por soluções socioambientais efetivas e viáveis dentro da realidade em que estão inseridas, principalmente quando se trata de economias em desenvolvimento.³⁷

A partir dessas informações, pode-se concluir que o desenvolvimento econômico, ambiental e social depende de ações positivas do Estado juntamente com os indivíduos, mediante uma atuação que vise constranger práticas empresariais sem qualquer vinculação com a ideia de responsabilidade social.

Dos fatos acima retratados percebe-se que o grande desafio se encontra na possibilidade de responsabilização das empresas transnacionais pelas violações praticadas por suas empresas subcontratadas. O que se verifica é que nem sempre os atos violadores de direitos humanos têm a sua origem na empresa matriz ou nas suas filiais, e sim em suas terceirizadas contratadas, e a contratação de outra empresa para realizar alguma das etapas do processo produtivo, além diminuir os custos, também se torna um obstáculo para a identificação e responsabilização das grandes corporações transnacionais.

Sendo assim, é perceptível a necessidade de se garantir aos seres humanos condições mínimas para uma vida digna, e os órgãos transnacionais desempenham um papel fundamental nesta questão, na medida em que as suas atividades devem harmonizar-se com os princípios da solidariedade, dignidade e liberdade. No mais, existem inúmeras discussões dentro da ONU acerca da possibilidade de criação de um instrumento de responsabilização das empresas transnacionais com abrangência global³⁸, e, nesse sentido, a Organização Internacional do Trabalho (OIT) na Declaração Tripartite³⁹ dita que:

As empresas multinacionais deveriam levar plenamente em consideração os

³⁷ Outros casos emblemáticos que merecem um estudo mais aprofundado: O vazamento de gás em Bhopal (1984), Shell vs Povo Ogoni (1995) e o Despejo de lixo químico Costa do Marfim (2006).

³⁸ Sobre tal questão, mesmo não sendo o objetivo deste trabalho aprofundar tal problemática cumpre mencionar que o que se verifica no âmbito internacional é a falta de clareza nos padrões de regulamentação e limites de atuação destas empresas. Porém, existem alguns mecanismos de regulação das atividades das empresas transnacionais, que demonstram preocupação da comunidade internacional em relação a esta temática. Sendo estes a Declaração Tripartite da OIT, o Pacto Global e as Normas de Responsabilidade de Corporações Transnacionais e Outras Empresas com Relação aos Direitos Humanos da Organização das Nações Unidas. E por fim, o Relatório da ONU intitulado *Proteger, Respeitar e Remediar: Um Marco sobre Empresas e Direitos Humanos*.

³⁹ ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO (OIT). **Declaração Tripartite de Princípios sobre Empresas Multinacionais e Política Social**. Brasília: OIT, 2012. Disponível em: <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/multi/documents/publication/wcms_211136.pdf>. Acesso em: 24 out. 2016.

objetivos de política geral estabelecida nos países em que operam. Suas atividades deveriam harmonizar-se com as prioridades do desenvolvimento e com os objetivos e a estrutura social do país em que operam (OIT, 2012, p.4).

Importa ressaltar que este foi o primeiro documento elaborado em 1977 pela sociedade internacional cuja finalidade era definir padrões de responsabilidade social às Empresas Transnacionais⁴⁰. Além disso, a presente declaração é o único instrumento global sobre responsabilidade social corporativa e práticas empresariais sustentáveis elaborado e adotado de maneira tripartite pelos governos, empregadores e trabalhadores no mundo todo. Neste sentido, um dos principais objetivos seria minimizar os efeitos negativos da atuação empresarial, evitar a concentração abusiva de poder e reafirmar os interesses dos trabalhadores. Dentro desta perspectiva, a empresa não se constituiria apenas para obter lucro, pois os seus interesses também devem estar integrados ao próprio desenvolvimento humano e aos princípios de justiça social.

Ademais, cumpre salientar que o tema responsabilidade social da empresa no âmbito da OIT está ligado ao conceito de “trabalho decente”. Ou seja, a empresa deve ser pensada dentro contexto social que considere as várias dimensões fundamentais para a esfera do trabalho. Contudo, levando em consideração o exposto neste trabalho e a ampla proliferação de relatórios e notícias a respeito dos abusos protagonizados pelas grandes corporações ferindo os princípios da OIT e os Direitos Humanos em si, principalmente no âmbito dos setores de vestuário, é possível concluir que se trata de um grande desafio para a comunidade internacional e para a Ciência do Direito.

Findadas as análises a que se propunha essa seção percebe-se que as atividades exercidas pelas empresas transnacionais impõem uma série de desafios ao Direito moderno, desafios estes que nascem do amplo poder econômico que tais entes possuem, assim como do

⁴⁰ Recentemente a OIT atualizou sua Declaração Tripartite de Princípios sobre Empresas Multinacionais e Política Social, que trata de temas como emprego, formação, condições de vida e de trabalho e relações industriais. As novas diretrizes também incluem políticas gerais sobre princípios e direitos fundamentais no trabalho e outras características do trabalho decente. A última revisão ocorreu em 2006 e presente a atualização visa se adequar as novas realidades econômicas, o que inclui o aumento do investimento e do comércio internacional e o crescimento das cadeias globais de fornecimento. Além disso, também englobou os novos regramentos de trabalho adotadas pela Conferência Internacional do Trabalho, os Princípios Orientadores para Empresas e Direitos Humanos aprovados pelo Conselho de Direitos Humanos da ONU em 2011, a Agenda 2030 de Desenvolvimento Sustentável e ainda forneceu orientações sobre processos de “devida diligência” visando abarcar a ideia de trabalho decente, negócios sustentáveis, crescimento melhor e mais inclusivo no âmbito empresarial global. BRASIL. ORGANIZAÇÃO DA NAÇÕES UNIDAS. **OIT atualiza diretrizes globais sobre responsabilidade social das empresas**. 2017. Disponível em: <<https://nacoesunidas.org/oit-atualiza-diretrizes-globais-sobre-responsabilidade-social-das-empresas/>>. Acesso em: 10 out. 2017

poder político, este último capaz de superar inclusive o dos Estados-Nacionais, valendo mencionar também os desafios criados pela forma que estes entes organizam sua produção, espalhando-se por todo o globo e dificultando a criação de um mecanismo de responsabilização⁴¹.

⁴¹ Em julho de 2014 o Conselho de Direitos Humanos da ONU aprovou a resolução 29/9, que estabeleceu um grupo de trabalho intergovernamental, aberto também para instituições não governamentais para desenvolver um instrumento internacional vinculante (espécie de tratado de Direitos Humanos), a fim de regular as atividades de corporações que violem os direitos humanos. Esta resolução foi elaborada pela África do Sul e o Equador. Em outubro 2016, este grupo se reuniu em Genebra, para discutir a possível elaboração de um tratado internacional. Para mais informações: GRUPO DE TRABALHO DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE DIREITOS HUMANOS E EMPRESA. **Empresas e Direitos humanos: Parâmetros da Onu para Proteger, Respeitar E Reparar.** São Paulo, 2012. Disponível em: <[http://www.conectas.org/arquivossite/Conectas_PrincípiosOrientadoresRuggie_mar2012\(1\).pdf](http://www.conectas.org/arquivossite/Conectas_PrincípiosOrientadoresRuggie_mar2012(1).pdf)>. Acesso em: 10 out. 2016.

5 AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS E O STATUS DE SUJEITO DE DIREITO INTERNACIONAL PÚBLICO

Neste capítulo será discutida a hipótese de que a doutrina e a jurisprudência internacional adotam uma postura de resistência para incluir certos atores não estatais no rol de sujeitos de Direito Internacional, tais como as Empresas Transnacionais.

Assim, o quinto capítulo da presente monografia se encarregará de fazer uma abordagem do contexto histórico-contemporâneo em que se insere o Direito Internacional Público e identificar sua correlação com a figura dos estados modernos.

Dessa forma, cabe examinar os conceitos de sujeito de Direito Internacional e personalidade jurídica internacional, no intuito de investigar e fazer entender o porquê da resistência em inserir as Empresas Transnacionais dentro desse rol de sujeitos.

E além disso, busca-se justificar a necessidade de pleno reconhecimento destes entes pelo Direito Internacional Público, através do notável papel desempenhado por estes no âmbito das instâncias jurídicas internacionais.

5.1 O SURGIMENTO DOS NOVOS SUJEITOS NÃO ESTATAIS DE DIREITO INTERNACIONAL PÚBLICO

Inicialmente, deve-se mencionar que, com o advento da globalização, tornou-se bastante perceptível a divisão de poder entre o Estado e outros atores não estatais dentro do cenário internacional, modificando as próprias configurações tradicionais de formação dos Estados, especialmente a soberania.⁴²

⁴² Para fins didáticos, importa fazer uma breve distinção conceitual entre Direito Internacional Público e Privado. Segundo Mazzuoli (2015, p. 26-27), o Direito Internacional Privado seria o conjunto de regras e princípios que visam reger situações fáticas que orbitam em volta de leis estrangeiras em conflito, assim como os efeitos jurídicos que certa norma interna pode ter para além do âmbito do Estado que a editou. Portanto, o presente ramo seria uma expressão exterior do direito interno de cunho estatal. Neste sentido, o Direito Internacional Privado não se limitaria a resolver conflitos internacionais, uma vez que as normas em choque podem ser nacionais de dois ou mais Estados num espaço com conexão internacional. Em suma, o referido ramo resolve conflitos “internacionais” de leis internas. Além disso, a expressão “internacional” pode sugerir que existiriam relações entre Estados soberanos, porém, para o mesmo autor, o referido ramo trata quase que exclusivamente de interesses de pessoas privadas, sejam físicas (particulares) ou jurídicas (empresas). Posto isto, teria como “objeto a resolução de todos os conflitos de leis no espaço (sejam leis privadas ou públicas) quando presente uma conexão internacional”. Sendo assim, importa mencionar que o Direito Internacional Privado é predominantemente composto por normas originadas de processos legislativos internos, enquanto o Direito Internacional Público é regido por tratados e convenções, (DOLINGER, 2005, p.6) cuja verificação da observância destes, em regra, compete aos órgãos

Contudo, a visão jurídica clássica do Direito Internacional Público restringe a sua aplicação aos Estados, embora, a partir de meados do século XX, haja ganhado força o entendimento de que o Direito Internacional também abrange e é relevante para outros atores internacionais não-estatais (CRETELLA NETO, 2006, p.33).

A fim de respeitar o recorte metodológico da presente pesquisa, não serão estudadas com grande profundidade as noções ligadas ao Direito Internacional Público Clássico, pois pretende-se partir de uma análise da sua fase contemporânea. Mesmo assim, faz-se necessário apresentar alguns elementos acerca da história e evolução deste ramo do direito.

Cumprе reconhecer que existem relações de cunho internacional desde a Antiguidade, regimentadas por tratados entre as nações, porém não se pode afirmar que existia um Direito Internacional segundo os moldes atuais, pois o seu desenvolvimento está diretamente ligado ao conceito de Estado Moderno (CRETELLA NETO, 2006, p.42). Nas palavras de Jorge Miranda “a história do Direito Internacional interpreta-se com a história do Estado” (2009, p.2).

A extensão do moderno Estado encontra suas raízes nos séculos XV, XVI e XVII, mais precisamente em 1648 com os chamados Tratados de Vestfália, que reconheceram o princípio da soberania como princípio da independência dos Estados europeus entre si (MIRANDA, 2009, p.4-5). Tal momento histórico marcou os primeiros elementos de um direito público europeu, assim como teve um papel relevante na autonomia científica do Direito Internacional.

A esse tempo, Estados eram os principais, e talvez únicos, sujeitos de Direito Internacional existentes. Todavia, com o advento da 2ª Guerra Mundial e com surgimento da ONU, este ramo do direito sofre profundas alterações⁴³, sendo possível verificar uma participação cada vez mais ativa de atores não estatais no cenário da sociedade internacional contemporânea, configurando, assim, uma expansão subjetiva e normativa do Direito

internacionais que desempenhem tal função. Já o controle da legalidade no Direito Internacional Privado é exercido pelo Judiciário de cada país. (AMARAL JÚNIOR, 2012, p.50). No que tange à formulação conceitual do Direito Internacional Público ou Direito das Gentes, a doutrina mais moderna o identifica como disciplina jurídica formada por regras e princípios que regem a Sociedade Internacional formada pelos Estados, Organizações Internacionais e Indivíduos (MAZZUOLI, 2016, p.84). Dado o exposto, é possível concluir que tratam-se de dois ramos autônomos com objetos próprios que não se confundem.

⁴³ Jorge Miranda (2009,p.8) divide a evolução do Direito Internacional contemporâneo em três fases: “a) Uma primeira fase, até 1939, até à Segunda Guerra Mundial – é a fase decorrente do Tratado de Versalhes e marcada pelo malogro da institucionalização tentada através da Sociedade das Nações; b) Uma segunda, após 1945, traduzida juridicamente na Carta das Nações Unidas e assinalada por aquilo a que se chamaria “Guerra Fria”; c) Uma terceira fase, aberta pela queda do Muro de Berlim em 1989.”

Internacional Público (CARDIA, 2014, p. 25).

Nesse sentido, passou-se a colocar em questão discussões a respeito da efetivação da subjetividade de novos atores não estatais, como as organizações internacionais, organizações não governamentais, os indivíduos e as empresas transnacionais (CARDIA, 2014, p.25). No entanto, as organizações internacionais podem ser classificadas como interestatais, pois constituem uma sociedade entre Estados, e são instituídas por meio de um Tratado, cuja finalidade seria alcançar interesses comuns através da cooperação entre seus membros (STEINFUS, 2002, p.27). Por exemplo, a ONU é formada exclusivamente por Estados, logo, por esse ângulo, trata-se de uma Organização de natureza estatal.

Nesta perspectiva, pode-se afirmar que a Sociedade Internacional⁴⁴ é um conceito em mutação, pois está condicionado à possibilidade de inclusão de novos atores das relações internacionais no futuro. Sobre este tópico, cita-se as palavras de Menezes (2005, p.114 apud SILVA, 2010, p.46) que apresenta uma visão bastante atual a respeito da Sociedade Internacional Contemporânea, trazendo como principal característica desta nova ordem a possibilidade de ampliar a interrelação de diversos atores internacionais, isto é, a capacidade de intensificar as “interações transnacionais, supranacionais e cosmopolitas, mediante práticas interestatais, de caráter público ou privado nas práticas capitalistas globais ou interações sociais e culturais entre os povos [...]”. Diferentemente do que ocorria na sociedade westfaliana, onde o Direito Internacional Clássico encontra as suas origens, e que orienta, ainda hoje, alguns aspectos das normativas e regulamentos das relações internacionais (SILVA, 2010, p.46).

Dado exposto, entende-se que o Direito Internacional Contemporâneo se caracteriza por ser uma fase de transição e turbulência (MIRANDA, 2009, p.16). Conforme descreve Marcelo D. Varella (2012, p.27):

O direito contemporâneo passa por um processo de transição, que acompanha o processo de globalização (ou mundialização, como preferem os autores franceses). Esse processo é influenciado pela ampliação da

⁴⁴ Para evitar confusões de cunho conceitual, faz-se necessário esclarecer a diferença entre Sociedade e Comunidade. A primeira expressão refere-se a uma relação de suportabilidade, pois o que se verifica, atualmente, é uma união de Estados para suprir interesses particulares sem qualquer ligação moral ou ética (MAZZUOLI, 2016, p.69). Já na Comunidade imperam os ideais de moralidade, justiça, bem comum e ética mundial, valores estes compartilhados através de vínculos formados entre os Estados-partes, com base nos princípios jusnaturalistas (kantianos) e cooperativistas estatais (exemplo da ilha perfeita, pacífica, estável e comunitária de Thomas More na sua obra denominada Utopia) (CASTRO, 2012, p.90). No entanto, a maioria da doutrina não visualiza a existência de uma comunidade internacional formada por laços de caráter exclusivamente subjetivos. Apesar disso, a expressão “comunidade” ainda é bastante utilizada em tratados, convenções e na própria jurisprudência internacional. Inclusive, o presente trabalho também possui redações nesse sentido.

complexidade dos direitos nacionais dos Estados e do direito internacional, e tem como resultado a alteração da lógica normativa do direito internacional clássico. Neste sentido, parece-nos claro que vivemos em um período de transição. Já é possível dizer que a lógica tradicional do direito internacional não é mais aplicável nos dias de hoje.

Além disso, importa citar a descrição feita por Roberto Luiz Silva (2010, p.52) acerca deste novo período vivenciado pelo Direito Internacional:

Atualmente, vivenciamos um período denominado ‘Nova Ordem Internacional’ caracterizado pela redução da importância das tensões político- ideológicas em detrimento de aspectos de natureza econômica-comercial levando a uma redefinição do papel do Estado enquanto sujeito de Direito. Mesmo nessa nova moldura, antinomia do Direito Internacional continua se expressando nas controvérsias entre aqueles que postulam a supremacia de soberania nacional de ordem internacional sobre a lei nacional.

Não persistem dúvidas quanto à atual necessidade de o Direito Internacional Contemporâneo lidar com novos obstáculos, adversidades e problemáticas. E um dos grandes desafios trata-se de saber como incluir esses “novos” sujeitos⁴⁵ no seu plano de abrangência.

Em face deste contexto, Cretella Neto(2006, p.46) dita algumas das evoluções referentes à inclusão da empresa transnacional no rol dos Sujeitos de Direito Internacional:

Se já se registram significativos avanços, nos albores do século XXI - tais como admissão da sujeição de contratos entre os Estados e transnacionais ao Direito Internacional e a concessão de *ius standi* às empresas transnacionais, em alguns foros – não é menos certo que restam, ainda, inúmeros tópicos em aberto, o que permanecem em estado de virtual estagnação, como, por exemplo, a participação direta das transnacionais na solução de litígios internacionais envolvendo Estados, no seio da Corte Internacional de Justiça, bem como de organizações internacionais (como a OMC), e a solução de litígios oriundos de contratos entre organizações internacionais e transnacionais perante instâncias outras que não as cortes internacionais.

Logo, resta claro que houve uma perda do exclusivo referencial estatal como fonte de produção e de regulação das relações político-internacional. Por isso, o foco dos próximos tópicos será delimitar os sujeitos do Direito Internacional Público e as discussões doutrinárias a respeito da temática, assim como examinar os conceitos de sujeito de Direito Internacional e

⁴⁵ Marcelo D. Varela (2012, p.29) também reconhece o papel destes novos sujeitos: “É um cenário marcado por uma multiplicação dos assuntos tratados pelo direito internacional. Além do próprio Estado, há a participação de diversas Organizações Internacionais, com maior ou menor poder de impor normas obrigatórias (chamadas no direito de normas cogentes), e a criação de redes paralelas ou que interagem tanto no nível nacional como regional ou internacional. Entre esses novos atores do direito internacional, encontramos, por exemplo, as organizações não governamentais, as empresas ou os cientistas.”

personalidade jurídica internacional⁴⁶, entre outros.

5.2 OS SUJEITOS DE DIREITO INTERNACIONAL PÚBLICO X PERSONALIDADE JURÍDICA INTERNACIONAL: EXPLORANDO CONCEITOS

Os sujeitos de Direito Internacional são entes ou entidades segundo os quais as condutas estão diretamente previstas pelo direito das gentes e que têm a possibilidade de atuar no plano internacional, ou seja, têm a sua conduta regulada pelo Direito Internacional Público e qualquer concessão de direitos e imposição de obrigações serão determinadas por ele (MAZZUOLI, 2016, p. 451).

É de se observar, antes de adentrar-se na questão da personalidade, a pertinente diferenciação entre as concepções de sujeito de direito internacional e de ator internacional. A primeira figura necessita de um reconhecimento jurídico da sociedade internacional, enquanto que a última se relaciona com a ideia de atuação no âmbito internacional por meio de relações que não necessariamente precisam ser jurídicas (KAWAMURA, 2012, p.100).

Já a personalidade jurídica seria o “pressuposto e o ponto de apoio de todos os direitos e obrigações, pois exprime a aptidão genérica para adquirir direitos e contrair obrigações” (BEVILÁQUA, 2015, p. 81-83).

Na seara internacional, entende-se como personalidade jurídica a aptidão ou a capacidade de agir internacionalmente. Segundo Valério Mazzuoli (2016, p. 452), não se faz necessário ser sujeito de direito para que possa participar na formação de normas jurídicas internacionais. É o que ele chama de sujeito de direito com atuação internacional limitada (a exemplo dos indivíduos), uma vez que este depende de normas criadas pelos Estados e Organizações Internacionais. Dessa forma, a personalidade jurídica internacional poderá ter vários graus de capacidade.

Importa recapitular que se trata de uma visão que consolidada no período após a Segunda Guerra Mundial, no momento em que surgia uma nova ordem internacional. Pois, nos séculos XIX e XX os Estados eram as únicas entidades plenamente reconhecidas como Sujeitos de Direito Internacional, no entanto o entendimento da doutrina evoluiu e as

⁴⁶ Miranda (2009, p.146-147) em sua obra faz uma clara distinção do termo capacidade ao afirmar: “I-Tal como em Direito Interno, personalidade jurídica não se identifica com capacidade- quer dizer, com medida de direitos que uma pessoa pode ter (capacidade de gozo) ou pode exercer, directa e livremente (capacidade de exercício). A outorga de personalidade jurídica a vários entes não envolve outorga de idêntica capacidade. E pode suceder que, sendo o mesmo ente sujeito de Direito Interno e Direito Internacional, possua diferentes graus de capacidade à face de uma e de outra ordem jurídica.”

Organizações Internacionais, os Indivíduos e as Empresas passaram a deter certo grau de personalidade jurídica internacional (CRETELLA NETO, 2006, p.51-52). Atualmente, são poucos os doutrinadores que defendem ser o Estado o único Sujeito de Direito Internacional⁴⁷.

5.3 A RESISTÊNCIA DOUTRINÁRIA EM RECONHECER AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS COMO SUJEITOS DE DIREITO INTERNACIONAL

A concepção trazida pela maioria dos autores é que os Sujeitos de Direito Internacional são os Estados e as Organizações Internacionais, assim, só estes teriam capacidade de serem titulares de direitos e obrigações (VARELLA, 2012, p.23).

Além disso, também podem ser atribuídos aos indivíduos alguns direitos, como a capacidade postulatória em tribunais internacionais, e às empresas, em órgãos internacionais de solução de controvérsias sobre investimentos (VARELLA, 2012, p. 23). Contudo, estes últimos seriam apenas atores internacionais, pois participam em relações jurídicas e políticas de cunho internacional.⁴⁸ Trata-se de expressão mais ampla que sujeito de direitos internacionais.

Com similar embasamento teórico, cita-se as palavras do autor Francisco Rezek, antigo juiz da Corte Internacional de Justiça (CIJ) (2011, p. 181-182):

Pessoas jurídicas de direito internacional público são os Estados soberanos (aos quais se equipara, por razões singulares, a Santa Sé) e as organizações

⁴⁷ Existem duas grandes correntes doutrinárias que procuram conceituar o sujeito de Direito Internacional: a teoria pura do direito de Hans Kelsen e a teoria da responsabilidade de Eustathiades. A primeira vincula a noção de sujeito à validade pessoal da norma jurídica, isto é, nesta perspectiva a empresa só será sujeito de direito quando for titular de direitos e obrigações na ordem jurídica. Já a segunda teoria é pautada na responsabilidade internacional e em sentido contrário adota posicionamento de que as empresas podem ser sujeitos titulares de direitos e obrigações com plena personalidade jurídica internacional. Contudo, o Direito Internacional Clássico, ainda vigente neste âmbito, é pautado nas concepções Kelsianas que negam a plenitude da personalidade das empresas, pois estas não estariam no mesmo patamar de responsabilidade e capacidade dos Estados. Para mais informações ver: SILVA, Rafaela Câmara. O acesso à Justiça Internacional para Empresas Brasileiras. 1ª ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2017. e CRETELLA NETO, José. **Empresa transnacional e Direito Internacional**: exame do tema à luz da globalização. Rio de Janeiro: Forense, 2006.

⁴⁸ Nas palavras do autor: Os demais atores internacionais (além dos Estados e das Organizações Internacionais) podem ter poderes para determinados atos específicos, como celebrar contratos, recorrer a tribunais para o respeito de seus direitos (humanos ou empresariais), entre outros. Assim, não significa que apenas os Estados têm competências e capacidades internacionais. No entanto, as capacidades e competências internacionais dos demais atores apenas poderão ser exercidas para a garantia dos direitos concedidos pelos Estados e não de forma indeterminada (VARELLA, 2012, p.24).

internacionais em sentido estrito. Aí não vai uma verdade eterna, mas uma dedução segura daquilo que nos mostra a cena internacional contemporânea. Não faz muito tempo, essa qualidade era própria dos Estados, e deles exclusiva. Hoje é certo que outras entidades, carentes de base territorial e de dimensão demográfica, ostentam também a personalidade jurídica de direito das gentes, porque habilitadas à titularidade de direitos e deveres internacionais, numa relação imediata e direta com aquele corpo de normas. A era das organizações internacionais trouxe à mente dos operadores dessa disciplina uma reflexão já experimentada noutras áreas: os sujeitos de direito, em determinado sistema jurídico, não precisam ser idênticos quanto à natureza ou às potencialidades. A personalidade jurídica do Estado, em direito das gentes, diz-se originária, enquanto derivada a das organizações. O Estado, com efeito, não tem apenas precedência histórica: ele é antes de tudo uma realidade física, um espaço territorial sobre o qual vive uma comunidade de seres humanos. A organização internacional carece dessa dupla dimensão material. Ela é produto exclusivo de uma elaboração jurídica resultante da vontade conjugada de certo número de Estados. Por isso se pode afirmar que o tratado constitutivo de toda organização internacional tem, para ela, importância superior à da constituição para o Estado.

Todavia, para o mesmo autor, não teriam personalidade jurídica de direito internacional os indivíduos, e nem tampouco as empresas, privadas ou públicas, pois, diversamente dos Estados e das organizações, o “estes não se envolvem, a título próprio, na produção do acervo normativo internacional, nem guardam qualquer relação direta e imediata com essa ordem” (REZEK, 2011, p.183). Nessa mesma linha de pensamento o referido autor afirma que as empresas seriam uma “coisa juridicamente inventada” (REZEK, 2011, p.183).

À luz do exposto, é mister salientar que, dentro da comunidade internacional, participam também as coletividades não estatais, quais sejam os atores internacionais que não necessariamente são identificados como sujeitos de Direito Internacional Público, porém podem participar da sociedade internacional mesmo sem deter personalidade jurídica de direito internacional público (MAZZUOLI, 2016, p.70).

Poder-se-ia, então, considerar a existência de sujeitos não formais, de modo a considerar aqueles que, apesar de se localizarem à margem do Direito Internacional Formal, participam de maneira não regulamentada no cenário internacional, influenciando a tomada de decisões de interesse global público (MAZZUOLI, 2016, p. 478).

Entretanto, tais atores, como as empresas transnacionais, carecem de capacidade jurídica para celebrar tratados ou praticar atos de cunho internacional com outros sujeitos de direito das gentes, conforme dita Valério Mazzuoli (2016, p.479-480):

Dessa forma, mesmo que se lhes atribua capacidade postulatória, continuarão a ser vedados a tais transnacionais os benefícios e privilégios inerentes à condição de sujeito (formal) de Direito Internacional Público, como a celebração de tratados internacionais, as imunidades de jurisdição, o

acesso aos tribunais internacionais, etc. Contudo, não se pode negar que tais empresas exercem influência direta sobre os Estados (principalmente os menos favorecidos economicamente) e, portanto, sobre o próprio Direito Internacional em alguns campos. De fato, não são poucos “acordos” que tais empresas concluem com governos estrangeiros (principalmente os de concessão). Tais acordos, apesar de não serem regulados pelo Direito dos Tratados, abrem espaço para que tais empresas sejam reconhecidas, para além de sua qualidade de *atores* das relações internacionais, ao menos como sujeitos não formais do direito das gentes.

Compartilhando opinião similar, o autor Roberto Luiz Silva (2010, p. 43), também já mencionado nesta seção, assim expõem que:

As empresas transnacionais, apesar de estarem presentes na Sociedade Internacional, não possuem personalidade jurídica de Direito Internacional. Não podem ser responsabilizadas internacionalmente por seus atos, sendo apenas pessoas de direito interno. Isso, obviamente, representa uma vantagem, haja vista que, apesar de serem sujeitos de direito interno do ponto de vista jurídico-formal, vinculado a sua nacionalidade à do Estado que atuam, possuem enorme poderio econômico, superior inclusive ao de muitos Estados. O mesmo acontece com as Organizações Não Governamentais - ONG que, mesmo participando de conferências internacionais, uma vez que não possuem poder de voto.

Diante do exposto, cumpre reiterar que, no atual estágio do Direito Internacional, tais hipóteses ainda não representam uma sólida certeza científica e que, dentro da academia, existem diversos posicionamentos a respeito da problemática. Neste sentido, outros autores chegam a definir as empresas transnacionais como sujeitos auxiliares de Direito Internacional Público, consoante dita Cretella Neto (2006, p. 28):

As empresas transnacionais são hoje consideradas, por alguns, como sujeitos auxiliares do Direito Internacional Público, interferindo, por sua importância econômica e pelo poder político internacional de fato, no organograma das instituições oficiais e impondo-se, com maior relevância do que a maioria dos Estados, como atores de peso no processo internacional de decisões políticas, sociais e econômicas.

Trata-se de reconhecimento ainda um pouco limitado e talvez até insuficiente, sendo um dos argumentos empregados o fato destes sujeitos não assumirem as mesmas responsabilidades de um Estado, portanto, deveria lhes ser conferido um status inferior.

É certo confirmar que a personalidade jurídica das transnacionais é limitada e bem mais restrita comparando-se às Organizações Internacionais, por exemplo. Todavia, até o ano de 1949, as Organizações Internacionais não eram reconhecidas como Sujeitos de Direito Internacional. Foi com a emissão de parecer consultivo da CIJ, de 11 de abril do referido ano, o qual trata sobre a reparação de danos sofridos por funcionários das Nações Unidas na

Palestina⁴⁹, que se admitiu tal organização com possuidora de personalidade jurídica internacional oponível a todos os Estados (DINH et al., 2003, p. 610):

Baseando-se na permanência da ONU e certos elementos da sua estrutura, o Tribunal começou por admitir que a Organização possuía efetivamente uma personalidade jurídica [...]. Para demonstrar que essa personalidade era uma personalidade internacional, o Tribunal evocou a missão internacional da ONU: manter a paz e a segurança internacional, desenvolver as relações internacionais entre as nações, realizar a cooperação internacional na ordem econômica, intelectual e humanitária. Para que estas missões pudessem ser executadas, a organização devia dispor, pelo menos implicitamente, de personalidade internacional.

O referido parecer representou uma evolução do Direito Internacional, no sentido de que reconheceu as Organizações Internacionais como possíveis signatárias de tratados com normas direcionadas especificamente para elas. Da mesma maneira, restou comprovado que o Estado não mais consegue desempenhar sozinho todas as funções de interesse público, bem como que, atualmente, as Organizações Internacionais, segundo Ricardo Seitenfus (2005 apud MAZZUOLI, 2016, p. 455), são sujeitos mediatos ou secundários do Direito Internacional, pois a sua existência depende da vontade expressa de seus membros, mediante a celebração de um tratado constitutivo.

Enfim, trata-se de um importante marco para o debate a respeito da inserção das empresas transnacionais no mencionado rol de sujeitos. Além disso, pode ser interpretado o debate como uma espécie de precedente para que os entes em questão possam responder perante os tribunais internacionais pelas suas condutas consideradas inadequadas e serem devidamente responsabilizados.

5.3 ATUAÇÃO DAS EMPRESAS NAS INSTÂNCIAS JURÍDICAS INTERNACIONAIS: PERSPECTIVAS E PROPOSIÇÕES

No que tange à personalidade limitada das Empresas Transnacionais diante do próprio Direito Internacional, e principalmente em razão de sua participação em litígios internacionais, Gatto (2011 apud CARDIA, 2014, p. 39) afirma que, mesmo a CIJ não tendo reconhecido a sua personalidade em inúmeras situações, a sua participação em diferentes instâncias internacionais é, nos dias de hoje, aceita e consolidada.

⁴⁹ INTERNATIONAL COURT OF JUSTICE. **Advisory Opinion of 11 April 1949:** Reparation for injuries suffered in the service of United Nations. Disponível em: <<http://www.icj-cij.org/files/case-related/4/1837.pdf>>. Acesso em: 30 set.2017.

Com fins meramente exemplificativos, a autora ainda cita a possibilidade de participação das empresas no Centro Internacional para Arbitragem de Disputas sobre Investimentos (ICSID, em inglês ou CIRDI, em português), estabelecido em 1965 através da Convenção do Banco Mundial, e ainda também verificou-se a viabilidade daquelas participarem nos mecanismos de conflitos no campo do Tratado Norte Americano de Livre Comércio⁵⁰ (NAFTA, sigla em inglês). Nas palavras da autora (GATTO, 2011, p.55-57):

*The most significant step towards direct access of companies to international dispute settlement procedures was provided by the International Centre for The Settlement of Investments Disputes (ICSID). The ICSID, established under the 1965 World Bank Convention on International Settlement of Disputes, was specifically designed to settle disputes between private investors and States, whereas it has no jurisdiction to settle disputes between two States or between to private entities. The aim of the ICSID was to protect investor's rights in host countries by granting them remedies through arbitration without the need for diplomatic protection by their home States. According to ICSID Convention, any legal person which has the nationality of one contracting States can bring a complaint before the ICSID. [...] A number of multilateral agreements have further strengthened the mechanisms for dispute settlement available directly to investors. Under the North American Free Trade Agreement (NAFTA) corporations have access to a panel for dispute settlement, where they can bring a case against one of the participating States for regulation or government decision which violates investor protection. In addition, private parties have been authorized to participate in some NAFTA dispute settlement mechanisms or examination arrangements, such as the review and appeal of determinations of origin or complaints under the Agreement on Environmental Co-operation.*⁵¹

A criação de um órgão arbitral independente, como a CIRDI, representa um enorme avanço na aplicação do Direito Internacional, legitimando as pessoas jurídicas de direito

⁵⁰ Termo em inglês: *North American Free Trade Agreement*.

⁵¹ Em tradução livre: O passo mais significativo para o acesso direto das empresas aos procedimentos internacionais de solução de controvérsias foi providenciado pelo Centro Internacional de Arbitragem de Disputas de Investimento (ICSID). O ICSID, foi criado pela Convenção do Banco Mundial de 1965 sobre a resolução internacional de litígios, sendo projetado especificamente para resolver as controvérsias entre investidores privados e Estados, enquanto não havia jurisdição para resolver disputas entre dois entes estatais ou entre entidades privadas. O objetivo do ICSID era proteger os direitos dos investidores nos países de acolhimento, concedendo-lhes remédios resolutivos, por meio de arbitragem, não havendo assim, a necessidade de uma proteção desproporcional pelos seus Estados de origem. De acordo com a Convenção, qualquer pessoa jurídica que tenha a nacionalidade de um dos Estados contratantes pode apresentar uma queixa perante o ICSID. [...] Uma série de acordos multilaterais reforçaram ainda mais estes mecanismos de resolução de litígios, que estão à disposição dos investidores. Sob o comando do NAFTA, as corporações têm acesso a um painel para a resolução de disputas, onde estes podem trazer um caso contra a um dos Estados participantes, que verse sobre alguma regulamentação ou decisão do governo que viole a proteção do investidor. Além disso, as partes privadas foram autorizadas a participar de alguns mecanismos de resolução de litígios do TLC ou de arranjos de exame, tais como revisão e recurso de determinações originárias ou queixas nos termos do Acordo de Cooperação Ambiental.

privado como sujeitos de direito e trazendo maior segurança jurídica na sua atuação, principalmente no que concerne ao risco da imprevisibilidade da mudança da legislação estatal (SILVA, 2017, p. 40).

Sendo assim, o direito internacional seria um recurso que visa garantir uma previsibilidade ao risco do investimento⁵². Além disso, cumpre destacar que se está referindo a um mecanismo extremamente vantajoso por trazer mais celeridade, privacidade, segurança e estabilidade para as negociações.

Ademais, na prática arbitral, também existem inúmeras sentenças reconhecendo que os contratos entre Estados e pessoas jurídicas de natureza privada (lembrando que estas últimas não podem firmar tratados internacionais) têm plena adequação ao direito internacional e que tal sujeição pode ser exemplificada com o caso ARAMCO vs Arábia Saudita, o qual envolve conflitos de interesse a respeito da concessão de direitos de extração de petróleo (SILVA, p. 40, 2017). Este caso específico é considerado emblemático por ter sido o ponto de partida para construção de um paradigma na execução internacional de contratos, por um terceiro considerado imparcial, através do mecanismo da arbitragem.

Também pode-se mencionar a participação destas corporações no âmbito do Tribunal Internacional para o Direito do Mar e na Corte Europeia de Direitos Humanos (CARDIA, 2014, p. 39). Neste último, a autora cita casos onde foi reconhecido o direito ao julgamento justo, além do direito à privacidade e à liberdade de religião em prol das empresas (GATTO, 2011, p. 58-60):

The recognition of MNE'S rights, however, is not limited to the international protection of investments. The European Court of Human Rights (ECrHR), for instance, has recognized not only substantive but also procedural rights of companies. Not only can companies file a complaint before the Court but they can also enjoy rights such as the rights to fair trial, privacy and freedom of religion. Nevertheless, complaints regarding human rights violations can be brought before the Court only when a State has not complied with its obligations arising from the European Convention, so corporations cannot be accused of human rights violations before the Court. European Community law provides both direct rights and duties on corporations, on the basis of Treaty Establishing the European Community (TEC) and on the doctrine of direct effect. Arts 81 and 82 TEC, for instance, create direct obligations on companies in the field of competition. The

⁵² Neste contexto, a autora Rafaela Câmara Silva (2017, p.41) cita o exemplo emblemático do contrato para a construção da EuroDisney na França, firmado entre a Walt Disney Company e o Estado da França que é considerado um paradigma, uma vez que após inúmeras discussões de cunho legislativo, ficou definido no âmbito da jurisdição francesa que quando houvesse objeto de interesse do comércio e investimento internacional seria aplicável os mecanismos dos Órgãos de Resolução de Controvérsia Internacional. Logo, quando envolver empresas estrangeiras e projeto/obras de importância nacional as cláusulas de arbitragem deverão ser aplicadas.

*Commission is endowed with the power to investigate and impose sanctions in order to ensure compliance with these provisions. The European Court of Justice (ECJ) moved ahead by asking companies to comply with the principle of non-discrimination. [...] Pursuant to the ECJ's case-law, not only was it confirmed that the European Community as such has to respect human rights, but that as consequence of this, other non-State actors, such as private business, can exercise their economic freedoms under Community law only to the extent that as such exercise does not disproportionately interfere with the enjoyment of international human rights.*⁵³

Cabe ressaltar que, no capítulo XI do Tratado Norte Americano de Livre Comércio (NAFTA), celebrado entre o Canadá, México e os Estados Unidos no mês de janeiro de 1994, no seu artigo 1.110, ao introduzir o conceito de expropriações indiretas, a normativa pretendia fazer com que as empresas passassem à condição de sujeitos das gentes. Assim, com apoio dos mecanismos de expropriações indiretas, estas empresas poderiam acionar o Estado em caso de conflito, como ocorrera com a empresa norte americana Metalclad Corporation, que obrigou o México a pagar bilhões de dólares, em 1997, por violação das normas de investimentos impostos pelo NAFTA (MAZZUOLI, 2016, p. 479).

Dado o exposto, é possível concluir que ainda são tímidas e insuficientes as iniciativas convencionais para estabelecer um definitivo reconhecimento das Empresas Transnacionais como sujeitos de Direito Internacional Público e dotá-las de personalidade jurídica plena dentro deste âmbito. Mas, como afirma Cretella Neto (2006), é apenas uma questão de tempo para que tal reconhecimento pleno ocorra. No entanto, ainda não é evidente a forma como se dará a presente evolução, e “elaborar o arcabouço teórico que concilie o complexo fenômeno da empresa transnacional com os cânones do Direito Internacional constitui, sem dúvida, um

⁵³ Em tradução livre: O reconhecimento dos direitos da Multinacionais, no entanto, não se limita à proteção internacional dos investimentos. O Tribunal Europeu dos Direitos do Homem (ECRHR), por exemplo, reconheceu não só direitos substantivos, mas também processuais empresariais. Não só as empresas podem apresentar uma queixa perante o Tribunal, mas também podem gozar de direitos, como por exemplo o direito ao julgamento justo, a privacidade e a liberdade de religião. Contudo, as queixas relativas a violações dos direitos humanos só podem ser apresentadas à Corte quando um Estado não cumpriu as obrigações decorrentes da Convenção Européia, pois as corporações não podem ser isoladamente acusadas de violações aos direitos humanos perante o Tribunal. O direito comunitário europeu prevê direitos e deveres diretos de cunho empresarial, com base no Tratado Estabelecimento da Comunidade Européia (TEC) (também conhecido por Tratado de Roma) e na doutrina do *direct effect*. Os artigos 81 e 82 do TEC, por exemplo, criam obrigações diretas para as empresas no campo da concorrência. E uma Comissão designada possui o poder para investigar e impor sanções, a fim de garantir o cumprimento dessas disposições. E ainda, o Tribunal de Justiça da União Europeia (TJUE) passou a exigir que as empresas respeitem o princípio da não discriminação. [...] Em conformidade com a jurisprudência do TJUE, que não só confirmou que a Comunidade Europeia tem de respeitar os direitos humanos, como também trouxe a possibilidade de outros outros atores não estatais, isto é, as empresas privadas de exercerem as suas liberdades económicas ao abrigo do direito comunitário, na medida em que, tal exercício não interfira desproporcionalmente com o gozo dos direitos humanos internacionais.

dos principais desafios dos jusinternacionalistas deste século” (CRETELLA NETO, 2006, p. 61).

Evidentemente que a personalidade jurídica dos entes aqui tratados mostra-se extremamente limitada no que tange às suas funcionalidades quando comparadas com as Organizações Internacionais. Porém, como já exposto nesta seção, tal reconhecimento só ocorreu em 1949, através de um parecer da CIJ, que tem bastante relevância na presente discussão, por reconhecer que os sujeitos de direito não são necessariamente iguais e as suas naturezas dependem das atuais e respectivas necessidades da comunidade.

Upendra Baxi (1999 apud NETO, 2006, p. 62) cita algumas características que autorizam a identificar as empresas transnacionais como sujeitos de direito internacional e, ainda, as considerarem entidades *sui generis* distintas das demais, conforme destaca nos seguintes tópicos:

a) são ‘quase soberanas’, no sentido de que emergem com vigor cada vez mais intenso como produtoras de uma ‘*global law without a State*’, especialmente quando submetidas à *lex mercatória*; b) são verdadeiras redes (*networks*), no sentido de que sua propriedade pode ser privada, estatal ou mista, operando em países diferentes mas, como afirmam as *Guidelines* da OECD para as Empresas Multinacionais, ‘*linked that one or more may be able to exercise significant influence over the activities of the others*’; c) essas entidades e redes concentram alto poder de imposição de políticas, e mesmo de leis, em muitos países subdesenvolvidos (embora não apenas nestes), especialmente no que concerne a acordos sobre escolha de leis (*choice of law deals*); d) situam-se, tipicamente, à margem da jurisdição nacional dos Estados - hospedeiros, operando por meio de filiais, subsidiárias e alianças; e e) a administração multinacional e as políticas de governança corporativa tenderiam a criar graves riscos à vida humana, à saúde e ao meio ambiente, que frequentemente ocasionam desastres de grandes proporções e à responsabilização pelos danos.

Em suma, trata-se de uma constante busca pelo reconhecimento da capacidade de agir no âmbito supranacional, e tal personalidade pode se expressar a partir da realização de contratos e acordos que estabelecem regras, prestação e contraprestação obrigacionais, capazes de vincular Estados, Indivíduos, Organizações Internacionais e Empresas (SILVA, 2017, p. 37).

Finalmente, cumpre salientar que uma das principais consequências dessa resistência em reconhecer a discutida personalidade das empresas no âmbito do direito internacional refere-se justamente à facilidade com que estas empresas conseguem escapar aos regramentos reconhecidos pela comunidade internacional.

Abordando especificamente a atual lógica do cenário global, é perfeitamente possível afirmar que a Ordem Internacional não é mais exclusivamente estatal. Além dos Estados,

também as organizações internacionais, os indivíduos, as empresas e as organizações não governamentais (ONG'S) são capazes criar fontes normativas de Direito Internacional (FLOH, 2008, p. 228). Nesse sentido, este ramo do direito precisa levar em conta as aspirações destes novos participantes da Sociedade Internacional Contemporânea.

Posto isto, faz-se necessário identificar o real tratamento jurídico conferido às Empresas Transnacionais pelo Direito Internacional, tratando-se de pré-requisito para um possível aprofundamento dos estudos a respeito da regulamentação internacional das atividades destes agentes.

Numa visão mais clássica e de orientação positivista, Francisco Rezek (2011, p.145) defende que falta a estes entes privados legitimidade de cunho internacional, pois não se “[...] envolvem, a título próprio, na produção do acervo normativo internacional, nem guardam qualquer relação direta e imediata com esse corpo de normas”.

A inflexibilidade de tal concepção, mesmo com as significativas mudanças que ocorreram no mundo contemporâneo, não possibilitou o reconhecimento das Empresas Transnacionais como sujeitos de direito internacional, obrigando-as, assim, a se submeterem aos regramentos dos países em que se instalavam (KAWAMURA ,2012, p.103). Posto isto, o que se verifica na realidade, em questões trabalhistas, por exemplo, ou até mesmo de proteção e preservação do meio ambiente, é que tal responsabilização ficaria a cargo dos sistemas jurídicos nacionais dos países envolvidos, inexistindo qualquer integração harmônica entre si. Ou seja, as atividades destas empresas encontram-se regulamentadas por vários sistemas jurídicos, que podem, inclusive, tratar determinadas temáticas de forma contraditória, causando uma certa insegurança jurídica.

Em suma, é possível deduzir que o direito à reparação por danos sentidos em diversos países ou em escala global não é passível de responsabilização direta das empresas transnacionais, uma vez que os próprios foros estão pulverizados (KAWAMURA ,2012, p.103).

Com o intuito de conferir uma maior estabilidade às relações que envolvam estes entes cuja atuação não encontra limites espaciais, o que deixa qualquer possibilidade de regulamentação ainda mais desafiante, foram criados ao longo dos anos alguns mecanismos no âmbito da sociedade internacional que representaram, de certa forma, uma tentativa de resposta à clara indefinição normativa, conforme já exposto.⁵⁴

⁵⁴ Sem a intenção de esgotar a presente temática, pretende-se demonstrar que, mesmo diante de uma falta de clareza nos padrões de regulamentação e limites de atuação destas empresas no âmbito internacional, existem alguns mecanismos que são de uma preocupação da comunidade internacional

Dessa forma, chega-se ao entendimento que, na atualidade, as empresas transnacionais não se encontram submetidas a um sistema jurídico único e eficaz. Todavia, quando o Direito Internacional Público abraçar estas empresas em sua plenitude, poderá se falar em uma possível sujeição à ordem jurídica internacional, permitindo que as mesmas tenham pleno acesso às jurisdições internacionais para defender os seus direitos. Consequentemente, também será mais fácil atingir uma maior e mais eficaz aplicabilidade de sanções nos recorrentes casos de violações aos direitos humanos protagonizados por esses entes privados.

É inegável que a sociedade como um todo se encontra em constante transformação, e a ciência jurídica tende a acompanhar tais mudanças. A partir dessa lógica, Fabio Floh (2008, p.228) vem reafirmando que a tendência mais moderna do Direito Internacional é sua democratização, através da construção de normas internacionais por atores não estatais, e não mais exclusivamente pelos meios tradicionais. A exemplo disso, têm-se as chamadas fontes modernas que correspondem ao *jus cogens* e à *soft law* (FLOH, 2008, p. 229).⁵⁵

Tomando por base o que foi exposto, fica bastante evidente a capacidade das Empresas Transnacionais de afrontarem o Direito Internacional, assim como a urgente necessidade de mudança neste campo, a fim de trazer uma abordagem mais inclusiva. Por conseguinte, é válido afirmar que a atuação dos referidos entes pode atingir o sistema

em relação a esta temática. São alguns deles: o Código de Conduta da ONU sobre Empresas Transnacionais (1974); as Diretrizes da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) para Empresas Multinacionais (1976); a Declaração Tripartite de Princípios sobre Empresas Multinacionais e Política Social (1977); o Pacto Global da ONU (1999); as Normas sobre Responsabilidade em Direitos Humanos das Empresas Transnacionais e Outros Empreendimentos Privados (2003); o Relatório da ONU: “Proteger, Respeitar e Remediar: Um Marco sobre Empresas e Direitos Humanos” (2011); e a Resolução nº 26/9 do Conselho de Direitos Humanos da ONU (2014).

⁵⁵ A esse respeito, importa mencionar que as disposições de *soft law* podem ser normas jurídicas ou não, atos, resoluções e até mesmo instrumentos elaborados por sujeitos não estatais, com uma linguagem extremamente aberta, possuindo conteúdo de caráter genérico e não vinculante (CARDIA, 2014, p. 124). Sendo assim, tratam de veículos importantes para a modulação de comportamentos e costumes no âmbito internacional, constituindo um importante passo para a formulação de uma norma vinculante. Sobre o *Jus Cogens*, cita-se o ensinamento de José Francisco Rezek (2011, p.153), que o define como um “conjunto de normas que, no plano do direito das gentes, impõem-se objetivamente aos Estados, a exemplo das normas de ordem pública que em todo sistema de direito interno limitam a liberdade contratual das pessoas.”. Para muitos, o *jus cogens* se identifica como conjunto de normas limitadoras da liberdade estatal, colocando em cheque o paradigma westfaliano de soberania. Trata-se, portanto, de um produto do Direito Internacional Contemporâneo. A matéria também é tratada na Convenção de Viena: “Art. 53. Tratado em conflito com uma norma imperativa de direito internacional geral (“*jus cogens*”). É nulo o tratado que, no momento de sua conclusão, conflita com uma norma imperativa de direito internacional geral. Para os fins da presente Convenção, uma norma imperativa de direito internacional geral é uma norma aceita e reconhecida pela comunidade internacional dos Estados no seu conjunto, como uma norma da qual nenhuma derrogação é permitida e que só pode ser modificada por uma norma de direito internacional geral da mesma natureza” (BRASIL, 2009).

financeiro e econômico mundial, causar impactos ambientais e, ainda, afetar questões que abarcam o comércio virtual e a criminalidade transnacional (KAWAMURA, 2012, p.114).

É no contexto aqui desenhado que se enxerga o surgimento de espaços, dentro da sociedade internacional contemporânea, não mais controlados exclusivamente por organizações intergovernamentais ou entidades supranacionais. Como exemplo, cita-se o mercado mundial, visto que este não se encontra submetido a uma ordem jurídica específica e é neste âmbito que o poder das Empresas Transnacionais atinge o seu ápice. (KAWAMURA, 2012, p. 116).

Trata-se, então, de uma capacidade de influência tanto positiva quanto negativa, mas que, de qualquer forma, não pode mais ser ignorada. Como já devidamente averiguado, tais entes podem provocar profundos impactos nas localidades em que se instalam, sendo capazes de se utilizarem do seu poder de barganha em países politicamente fragilizados, figurando como grandes violadoras dos princípios que regem os Direitos Humanos na atualidade.

Além do forte poder político estas também detêm aptidão para moldar as condições jurídicas e econômicas dos países onde pretendem investir, objetivando sempre, em última análise, a maximização dos seus lucros. Partindo desse pressuposto, deve-se concluir que a nova realidade obriga ao reconhecimento das poderosas Empresas Transnacionais como Sujeitos de Direito Internacional.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No cenário atual é inquestionável que o avanço da tecnologia, da informática e dos meios de comunicação proporcionaram profundas mudanças na sociedade pós-moderna. Os Estados já não são os únicos protagonistas nas relações econômicas internacionais, cedendo parte do seu espaço para as Empresas Transnacionais. Neste sentido, não é mais possível desconsiderar o papel destes últimos atores na nova configuração da economia internacional trazida pela globalização, onde um dos principais desafios seria manter o padrão de direitos assegurados pelos Estados Nacionais e os interesses empresariais que encontram as suas raízes na maximização do lucro e da produtividade.

Pode-se concluir que o fenômeno da globalização trouxe consigo uma superação das restrições de plano espacial e temporal, criando um mercado global onde as empresas transnacionais têm desempenhado um papel de extrema relevância. Neste seguimento, o primeiro capítulo cumpriu com seu objetivo que seria descrever o cenário em que surgiu o objeto desta pesquisa, assim como mostrar que a globalização possui um caráter multifacetário, pois trata-se de um fenômeno econômico, jurídico, político e cultural e como qualquer instrumento pode trazer impactos positivos e também negativos.

Por outro lado, foi possível constatar que não se está diante de um processo homogêneo e uniforme capaz de integrar a sociedade internacional como um todo, e é neste ponto que fica bastante evidente a existência do mencionado paradoxo criado pelo fenômeno da globalização. Visto que grande parte da população mundial, concentrada principalmente nos países em desenvolvimento, não têm acesso ao mercado global, mercado este que vem crescendo à custa das desigualdades econômicas geradas pela globalização.

A despeito das empresas transnacionais, importa destacar que com suas atividades inseridas nos mais diversos e distantes países do globo, alcançou-se um nível de influência capaz de abalar os próprios Estados soberanos. No que tange as inúmeras formulações conceituais trazidas pela doutrina e a sua falta clareza em alguns aspectos, faz-se necessário salientar que a melhor definição é aquela que necessariamente perpassa pelos aspectos econômicos, gerenciais, logísticos e jurídicos, mantendo sempre rigor científico e disciplinar. Sendo a busca por tais explicações conceituais um dos objetivos traçados na presente monografia.

Durante a pesquisa também ficou constatada, a falta de um regramento internacional abrangente, específico e sólido. No entanto, dado processo de regulamentação e responsabilização empresarial precisa vir acompanhado de um fortalecimento das instituições

internacionais. E também, somam-se a esses aspectos o fato do vasto poder econômico e político gerarem um afinamento entre governos e empresas, tornado propício a utilização de diversas formas de *lobby*. Ou seja, é visível que existe uma falta de vontade política, conforme exposto nos casos práticos apresentados envolvendo grandes empresas como a Nike.

Nesta ordem de ideias, chega-se à conclusão que a atitude não reconhecer de forma plena a personalidade jurídica das Empresas Transnacionais é uma das causas da facilidade com que tais entes conseguem escapar de um sistema jurídico único, claro e eficiente.

Explorando a problemática, notou-se que o Direito Internacional continua tratando tais empresas com injustificáveis restrições, pois apenas lhe é reconhecida uma personalidade jurídica limitada. Justifica-se a falta de enquadramento pleno, no temor dos Estados em ceder parte de sua soberania, o que de certa forma já ocorre nos dias hoje, e por parte do setor empresarial existe certa tensão em relação a própria possibilidade de controle estatal.

Dessa forma, foi estudado o fenômeno dos novos atores internacionais, especificamente quanto ao tratamento jurídico dispensado às Empresas Transnacionais, no qual restou evidenciado que muitas de suas atividades escapam ao Direito Internacional Público, e por isso torna-se insustentável as limitações impostas ao acesso a tribunais internacionais. E é neste ponto que se objetivou fazer um estudo dos inúmeros entendimentos doutrinários a respeito do status das Empresas Transnacionais dentro do referido ramo do direito.

Em que pese o entendimento de inúmeros pesquisadores, demonstrou-se nesta pesquisa que o Direito Internacional deve ser aplicado às Empresas Transnacionais, sendo necessário que estas respeitem as normas impostas e que sofram as sanções cabíveis no plano internacional. Além disso, as empresas deveriam poder invocar normas de Direito Internacional definidoras de padrões conduta legais.

Um dos pontos abordados nesta monografia, que talvez tenha ajudado a consolidar a tese da aplicabilidade do Direito Internacional às Empresas Transnacionais foi a Arbitragem Comercial Internacional, uma vez que este instrumento incentivou o acesso destas empresas à sua jurisdição, isto é, ao seu sistema de solução de controvérsias. Posto que, as transnacionais não podem litigar diretamente na grande maioria dos tradicionais foros internacionais.

Examinou-se, no decorrer da pesquisa, e de maneira bastante breve, algumas jurisdições arbitrais internacionais existentes como a ICSID estabelecida pelo Banco Mundial e o NAFTA. No entanto, deve-se destacar que a arbitragem é um mecanismo de jurisdição voluntária que está mercê da cooperação das partes, podendo isto ser um desafio para a

resolução de determinados conflitos.

Não obstante, as pessoas jurídicas não terem reconhecida a sua personalidade jurídica internacional de maneira plena, o Tribunal Europeu de Direitos Humanos e o Tribunal Internacional para o Direito do Mar reconhecem a sua capacidade de atuar diretamente nas suas instâncias de jurisdição.

Porém, conforme exposto, mesmo com o reconhecimento do papel que as Empresas Transnacionais exercem na sociedade internacional, a CIJ não as considera como parte de litígios perante a sua jurisdição, como fazem com os Estados e as Organizações Internacionais por exemplo. Trata-se de um posicionamento prejudicial às próprias empresas, pois muitas vezes estas não conseguem resolver certos conflitos pelos mecanismos de arbitragem, ou através dos próprios remédios jurisdicionais do Estado onde estão inseridas.

Portanto, resta a convicção de que necessita ser superada a resistência em reconhecer as Empresas Transnacionais com sujeitos de direitos e deveres na esfera do Direito Internacional. Sendo assim, tal superação ajudará delinear regras mais transparentes e punições mais concretas, e ainda estando a questão da personalidade com delineamento mais claro será muito mais fácil desempenhar um trabalho cooperativo entre os Estados e as Empresas no âmbito do desenvolvimento econômico.

A partir das conclusões da pesquisa em apreço, pretendeu-se colaborar com os estudos interdisciplinares sobre a temática, uma vez que se verifica no âmbito internacional uma falta de clareza quanto à definição jurídica das Empresas Transnacionais, como também em relação aos seus padrões de regulamentação e seus limites de atuação. Assim, sendo observado o todo, verificou-se que as consequências negativas das atividades destes entes são uma preocupação da Comunidade Internacional como um todo.

REFERÊNCIAS

AMARAL JUNIOR, Alberto do. **Manual do candidato: noções de direito e direito internacional**. 4. ed. atual. – Brasília: FUNAG, 2012.

AMNESTY INTERNATIONAL. **Corporations: Corporate accountability**. Disponível em: <<https://www.amnesty.org/en/what-we-do/corporate-accountability/>>. Acesso em: 24 out. 2016.

ARNAUD, André-Jean. **O Direito entre Modernidade e Globalização: Lições Filosóficas do Direito e do Estado**. Trad. Patrice Charles Wuillaume. Rio de Janeiro: Renovar, 1999.

BAPTISTA, Luiz Olavo. **Empresa transnacional e Direito**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1987.

BAUMAN, Zygmunt. **Globalização: as consequências humanas**. Trad. Marcus Penchel. Rio de Janeiro: Zahar, 1999.

_____. **O mal-estar da pós-modernidade**. Trad. Mauro Gama; Cláudia Martinelli Gama. Rio de Janeiro: Zahar, 1998.

BERTIN, Gilles Y. **As Empresas Multinacionais**. Rio de Janeiro: 1978.

BEVILÁQUA, Clóvis. **Teoria Geral do Direito Civil**. 2ª ed. Revista. Campinas. SP: Servanda Editora. 2015.

BOZZA, Roseli de Fátima Bialeski. **Direito ao desenvolvimento na era da globalização econômica: ordem econômica constitucional e as empresas transnacionais**. 2012. 153 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Direito, Pontifícia Universidade Católica do Paraná, Curitiba, 2012.

BRASIL. Decreto nº 7.030, de 14 de dezembro de 2009. Promulga a Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados, concluída em 23 de maio de 1969, com reserva aos Artigos 25 e 66. **Diário Oficial da União** 15.12.2009.

_____. ORGANIZAÇÃO DA NAÇÕES UNIDAS. **OIT atualiza diretrizes globais sobre responsabilidade social das empresas**. 2017. Disponível em: <<https://nacoesunidas.org/oit-atualiza-diretrizes-globais-sobre-responsabilidade-social-das-empresas/>>. Acesso em: 10 out. 2017

BUSINESS-HUMANRIGHTS. **Coca-Cola lawsuit (re India)**. Disponível em: <<https://business-humanrights.org/en/coca-cola-lawsuit-re-india>>. Acesso em: 3 nov. 2017.

_____. **Coca-Cola statement re compensation**. 24 abr. 2016. Disponível em: <<https://business-humanrights.org/en/coca-cola-statement-re-compensation>>. Acesso em: 3 nov. 2017.

CAPELLA, Juan Ramón. **Os cidadãos servos**. Tradução de Lédio Rosa de Andrade e Têmis Correia Soares. Porto Alegre: Sergio Antonio Fabris, 1998.

CARDIA, Ana Cláudia Ruy. **Business, Human Rights and Gender: challenges and**

perspectives for the protection and empowerment of women by transnational corporations. 2014. 198 f. Dissertação (Mestrado em Direito) - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2014.

CASANOVA, Pablo González. Globalidade, neoliberalismo e democracia. In: GENTILI, Pablo (Org.). **Globalização Excludente: Democracia na Nova Ordem Mundial**. 4º ed. Petrópolis/RJ: Vozes, 2002, cap.4.p96-122, p.46.

CASTELLS, Manuel. **A Sociedade em Rede**, v. 1. São Paulo: Paz e Terra, 2011.

CASTRO, Iná Elias de. **Geografia e Política. Território, escalas de ação e instituições**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2009, p. 213-275.

CASTRO, Thales. **Teoria das relações internacionais**. Brasília: FUNAG, 2012.

CHANDHOKE, Neera. The limits of global civil society. In: GLASIUS, M. et al. (Ed.). **Global civil society: yearbook 2002**. Nova Iorque: Oxford University Press, 2002.

CHESNAIS, François. A Globalização e o curso do merismo de fins-de-século. **Revista Economia e Sociedade**. São Paulo, nº 5, p. 1-30, dez. de 1995.

COCA-COLA é acusada de poluição ambiental na Índia: Governo decidiu que empresa será multada em US\$ 47 milhões. Empresa nega acusações e diz que nada foi provado. **G1**, 23 mar. 2010. Disponível em:
<http://g1.globo.com/Noticias/Economia_Negocios/0,,MUL1539406-9356,00COCACOLA+E+ACUSADA+DE+POLUICAO+AMBIENTAL+NA+INDIA.html>. Acesso em: 3 nov. 2017.

CRETELLA NETO, José. **Empresa transnacional e Direito Internacional: exame do tema à luz da globalização**. Rio de Janeiro: Forense, 2006.

DELGADO Ana Paula Teixeira. **O Direito ao Desenvolvimento na Perspectiva da Globalização: Paradoxos e Desafios**. Rio de Janeiro: Renovar, 2001.

DINH, Nguyen Quoc; DAILLIER, Patrick; PELLET, Alain. **Direito internacional público**. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2003.

DUNNING, John H.; LUNDAN, Sarianna M. **Multinational enterprises and the global economy**. Edward Elgar Publishing, 2008.

DOLINGER, Jacob. **Direito internacional privado: parte geral**. 8. ed. ampl. e atual. Rio de Janeiro: Renovar, 2005.

FARIA, José Eduardo. **O Direito na economia globalizada**. São Paulo: Malheiros, 2004.

FLOH, Fábio. Direito Internacional Contemporâneo: Elementos para a Configuração de um Direito Internacional na Ordem Internacional Neo-Vestfaliana. In: CASELLA, Paulo Borba et. al., (orgs). **Direito internacional, humanismo e globalidade**: Guido Fernando Silva Soares: amicorum discipulorum liber. São Paulo: Atlas, 2008.

GATTO, Alexandra. **Multinational enterprises and Human Rights: obligations under EU law and international law**. Reino Unido: Edward Elgar Publishing Limited, 2011.

GIDDENS, Anthony. **As consequências da modernidade**. Tradução de Rau Fiker. São Paulo: Unesp, 1991.

_____. **Mundo em descontrole: o que a globalização está fazendo de nós**. 6 ed. Rio de Janeiro: Record, 2007.

GONÇALVES, Reinaldo. **O Nó Econômico**. Rio de Janeiro: Editora Record, 2002.

GROSSI, Paolo. **O direito entre poder e ordenamento**. Trad. Arno Dal Ri Júnior. Del Rey: Belo Horizonte, 2010.

GRUPO DE TRABALHO DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE DIREITOS HUMANOS E EMPRESA. **Empresas e Direitos humanos: Parâmetros da Onu para Proteger, Respeitar E Reparar**. São Paulo, 2012. Disponível em: <[http://www.conectas.org/arquivossite/Conectas_PrincípiosOrientadoresRuggie_mar2012\(1\).pdf](http://www.conectas.org/arquivossite/Conectas_PrincípiosOrientadoresRuggie_mar2012(1).pdf)>. Acesso em: 10 out. 2016.

HELD, D.; MCGREW, A. **Prós e Contras da Globalização**. Tradução, Vera Ribeiro. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 2001.

HIGH COURT OF KERALA. **Perumatty Grama Panchayat vs. State of Kerala (2003.12.16) (Coca-Cola groundwater exploitation case)**. N. 34292 de 2003. 16 dez. 2003. Disponível em: <<https://www.google.com.br/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=0ahUKEwiwsbLzoLQAhUHQpAKHYSHDlwQFggwMAM&url=http%3A%2F%2Fwww.tmcrew.org%2Fkillamulti%2Fcocacol%2Fnews%2Fsentenza%2520kerala.rtf&usg=AFQjCNH1AqE4ttZySQaiHpP5T23N72XcZQ&sig2=QwX4NUOmX8Vxi4a0-yZuaw&bvm=bv.136811127,d.Y2I&cad=rja>>. Acesso em: 03 nov. 2017

HIRST, Paul. THOMPSON, Grahame **Globalização em questão: a economia internacional e as possibilidades de governabilidade**. Rio de Janeiro, Vozes: 1998.

INTERNATIONAL COURT OF JUSTICE. **Advisory Opinion of 11 April 1949: Reparation for injuries suffered in the service of United Nations**. Disponível em: <<http://www.icj-cij.org/files/case-related/4/1837.pdf>>. Acesso em: 30 set.2017.

KAWAMURA, Karlo Koiti. **A arena das empresas transnacionais e o desafio de regulamentação: limites dos regimes internacionais**. Ijuí: Ed. Unijuí, 2014

_____. **Atores das relações internacionais e o protagonismo das empresas transnacionais: possibilidades e limites dos regimes internacionais como instrumentos de sua regulamentação**. 2012. 148 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Direito, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2012.

KRUGMAN, Paul. **Economia Internacional: teoria e política**. 8ª ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

LIMOREIRO-CARDOSO, Miriam. Ideologia da Globalização e (des) caminhos da Ciência Social. In: GENTILI, Pablo (Org.). **Globalização Excludente: Democracia na Nova Ordem Mundial**. 4º ed. Petrópolis/RJ: Vozes, 2002, cap.4.p96-122, p.107.

LOCKE, R., KOCHAN, T., ROMIS, M.; QIN, F. (2007), **Beyond corporate codes of conduct: Work organization and labour standards at Nike's suppliers**. International Labour Review, vol. 146(2007) No. 1-2. p. 21–40.

MAGALHÃES, José Carlos de. **As Empresas Multinacionais e o Mercado de Capitais**. Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Minas Gerais, v. 28 n°s 23,24 e 25, p. 155-169, 1980/81/82.

_____. **Direito Econômico Internacional: Preposições e Perspectivas**. São Paulo: Juruá, 2008.

MAZZUOLI, Valerio de Oliveira. **Curso de direito internacional público**. 10. ed. Editora Revista dos Tribunais, 2016.

_____. **Direito internacional privado: curso elementar** Rio de Janeiro: Forense, 2015.

MELLO, Celso de Albuquerque. **Direito Internacional Econômico**. Rio de Janeiro: Renovar, 2000.

MENEZES, Wagner. **Tribunais Internacionais: jurisdição e competência**. São Paulo Saraiva, 2013.

MUCHLINSKI, Peter. **Multinational enterprises and the law**. Oxford University Press, 2007.

NEVES, Marcelo. **Transconstitucionalismo**. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2009.

MIRANDA Jorge **Curso de direito internacional público: uma visão sistemática do direito internacional dos nossos dias**. 4. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2009.

OLIVEIRA, Odete Maria de. **Teorias globais e suas revoluções: impérios de poder e modos de produção**. 3. v. Ijuí: Unijuí, 2005.

OLSSON, Giovanni. **Relações Internacionais e seus atores na era da globalização**. Curitiba: Juruá, 2012

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO (OIT). **Declaração Tripartite de Princípios sobre Empresas Multinacionais e Política Social**. Brasília: OIT, 2012. Disponível em: <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---multi/documents/publication/wcms_211136.pdf>. Acesso em: 24 out. 2016.

REZEK, José Francisco. **Direito Internacional Público**. 13. ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2011.

ROCHA, Alexandre Euclides. **Reflexos Sociais e Econômicos da Globalização no Mercado de Trabalho**. 2007. 109 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Direito, Pontifícia Universidade

Católica do Paraná, Curitiba, 2007.

SANTOS, Milton. **Por uma outra globalização**: do pensamento único à consciência universal. Rio de Janeiro: Record, 2001.

SEN, Amartya. **As pessoas em primeiro lugar**: a ética do desenvolvimento e os problemas do mundo globalizado. Amartya Sen e Bernardo Kliksberg. Tradução Bernardo Ajzenberg, Carlos Eduardo Lins da Silva. São Paulo: Companhia das Letras, 2010.

SILVA, Rafaela Câmara. **O acesso à Justiça Internacional para Empresas Brasileiras**. 1^a ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2017.

SILVA, Roberto Luiz. **Direito internacional público**. 4. ed. Belo Horizonte: Del Rey, 2010.

SINGER, Paul. **Globalização e Desemprego**: diagnóstico e alternativas. 3. ed. São Paulo: Contexto, 1999.

SOUZA, Sérgio Alberto. **Direito, Globalização e Barbárie**. São Paulo: LTr, 1998.

STIGLITZ, Joseph E. **Globalização**: como dar certo. Tradução Pedro Maia Soares. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

STEINFUS, Ricardo. **Manual das Organizações Internacionais**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002.

TEITELBAUM, Alejandro. **ALGUNAS CUESTIONES A TENER EN CUENTA PARA UN PROYECTO DE TRATADO DE CUMPLIMIENTO OBLIGATORIO PARA LAS SOCIEDADES TRANSNACIONALES**. 2014. Disponível em: <https://business-humanrights.org/sites/default/files/media/documents/doc_final_junio_2014.pdf>. Acesso em: 20 jul. 2017.

_____. Empresa transnacional. In: ZUBIZARRETA, Juan Hernández et al. (eds.). **Diccionario Crítico de Empresas Transnacionales**: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones. Barcelona: Icaria editorial, 2012.

TEIXEIRA, Marcelo Markus; SOUZA, Marcelo Adriam de. Um olhar sobre as Empresas Transnacionais e a Internacionalização do Direito. In: ENCONTRO NACIONAL DO CONPEDI - DIREITO INTERNACIONAL II, 25, 2016, **Artigo**. Florianópolis: Conpedi, 2016. p. 294 - 313.

THERBORN, Göran. Dimensões da Globalização e a dinâmica das (des)igualdades. In: GENTILI, Pablo (Org.). **Globalização excludente**. Petrópolis: Vozes, 1999.

THE RIGHTS TO WATER AND SANITATION. **Case against Coca-Cola Kerala State: India**. Disponível em: <<http://www.righttowater.info/rights-in-practice/legal-approach-case-studies/case-against-coca-cola-kerala-state-india/>>. Acesso em: 03 nov. 2017.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **World Investment Report 2002**: Transnational Corporations and Export Competitiveness. Geneva e Nova Iorque: United Nations Publication, 2002. Disponível em:

<http://unctad.org/en/docs/wir2002_en.pdf>. Acesso em: 12 jun. 2017.

_____. **Structure of TNCs**. Disponível em: <[http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Investment and Enterprise/Structure-of-TNCs.aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Investment%20and%20Enterprise/Structure-of-TNCs.aspx)>. Acesso em: 20 ago. 2017.

UNITED NATIONS COMMISSION ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS. **The Universe of the Largest Transnational Corporations**. Nova York e Genebra: Organização das Nações Unidas, 2007. Disponível em: <http://unctad.org/en/Docs/iteiia20072_en.pdf>. Acesso em: 16 set. 2017. p.3.

_____. **United Nations Commission on Transnational Corporations: Report of the Secretariat on the Outstanding Issues in the Draft Code of Conduct on Transnational Corporations**. Nova Iorque: International Legal Materials, 1984. Disponível em: <[https://www.cambridge.org/core/journals/international-legal-materials/article/united-nations-commission-on-transnational-corporations-report-of-the-secretariat-on-the-outstanding-issues-in-the-draft-code-of-conduct-on-transnational corporations/3ADC0767AF78AE24FE8DEFD230255A0A](https://www.cambridge.org/core/journals/international-legal-materials/article/united-nations-commission-on-transnational-corporations-report-of-the-secretariat-on-the-outstanding-issues-in-the-draft-code-of-conduct-on-transnational-corporations/3ADC0767AF78AE24FE8DEFD230255A0A)>. Acesso em: 12 jun. 2017.

VARELLA, Marcelo Dias. **Direito Internacional Público**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

_____. **Internacionalização do direito. Direito internacional, globalização e complexidade**. Tese de livre docência. São Paulo: Uniceub, 2012.

WOOD, Ellen Meiksins. **O que é (anti) capitalismo**. Revista Crítica Marxista. Nº 17. São Paulo: Revan, 2003.

XAVIER, Marcos. Internacionalização Municipal. In: RODRIGUES, Gilberto Marcos Antonio; XAVIER, Marcos; ROMÃO, Wagner de Melo (orgs.). **Cidades em Relações Internacionais: Análises e Experiências Brasileiras**. São Paulo/SP: Desatino, 2009. p. 57-72.