



A ATUAÇÃO EMPRESARIAL TRANSNACIONAL: CONCEITO, FORMAS DE ATUAÇÃO, EFEITOS E PERSPECTIVAS PARA A REGULAMENTAÇÃO

TRANSNATIONAL BUSINESS ACTIVITIES: CONCEPT, WAYS OF ACTION, EFFECTS AND PERSPECTIVES FOR THE REGULATION

Eugênia Cristina Nilsen Ribeiro Barza¹

Marcelo Cesar Guimarães²

RESUMO

O presente trabalho busca realizar um breve estudo sobre a atuação das empresas transnacionais. Nesse contexto, será feita uma síntese das inúmeras tentativas de conceituação dessas entidades, ressaltando-se a dificuldade dessa tarefa. Além disso, serão analisadas as formas pelas quais as transnacionais operam e os efeitos que elas geram nas sociedades hospedeiras. Finalmente, serão introduzidas algumas formas para a regulamentação da atuação empresarial transnacional, indicando-se perspectivas pelas quais aquele controle poderá trilhar no futuro.

Palavras-chave: Empresas Transnacionais. Conceituação. Formas de Atuação. Efeitos. Regulamentação.

ABSTRACT

This paper aims to conduct a brief study of transnational business activities. In this context, an overview of the numerous attempts of conceptualization of these entities will be made, highlighting the difficulty of this task. Moreover, the ways transnational companies operate and the effects they produce on the host societies will be analyzed. Finally, it will be introduced some approaches for the regulation of transnational activities, pointing out perspectives for the future.

¹Doutora em Direito pela UFPE e Professora Associada do Deptº. Direito Público Especializado no CCJ/UFPE. E-mail: eugenia.barza@ufpe.br.

² Mestrando do Programa de Pós-Graduação em Direito do CCJ/UFPE. E-mail: marcelocgui@gmail.com.



Keywords: Transnational Corporations. Conceptualization. Ways of action. Effects. Regulation.

INTRODUÇÃO

A partir da década de 1970, constata-se uma intensificação do processo de globalização, marcada por uma abertura cada vez maior dos mercados ao comércio mundial. Esse contexto é caracterizado por uma nova estruturação da economia, através de um fenômeno complexo e intenso de interações transnacionais, protagonizado cada vez mais por agentes anônimos com amplos poderes decisórios. Nesse sentido, a empresa transnacional foi gradualmente adquirindo força e substituindo o Estado como centro das relações econômicas, de sorte a tornar-se o mais ativo participante da economia global.

Todavia, apesar da importância das empresas transnacionais para o desenvolvimento da economia internacional contemporânea, não se pode olvidar que elas geram consequências negativas bastante significativas nos países hospedeiros, especialmente naqueles em desenvolvimento. É que, geralmente, elas conseguem atuar livremente, de sorte a impor seus interesses, sem considerar aqueles dos locais onde atuam. Dessa forma, é preciso analisar de forma bastante cuidadosa os efeitos trazidos pelas empresas transnacionais para que se possa melhor compreender a atuação daqueles entes.

Diante disso, os Estados buscam regulamentar as transnacionais que operam em seus territórios, tentando neutralizar ou, ao menos, diminuir os seus efeitos nocivos. Todavia, o estabelecimento de alguma forma de controle é sempre bastante problemático, muitas vezes não sendo eficaz devido ao fato de as empresas transnacionais agirem através das fronteiras estatais, de modo que os direitos nacionais não são capazes de darem conta de um fenômeno que se exerce globalmente. Assim, fica patente que apenas através de um controle em nível internacional será possível produzir resultados profícuos, sendo capaz de abranger o enorme campo de operação das referidas entidades.

1 CONCEITO DE EMPRESA TRANSNACIONAL

A atuação das empresas transnacionais está situada na interface dos direitos nacionais (Direito Privado e Direito Público) e do Direito Internacional (Direito Internacional Público e Direito Internacional Privado), pelo fato de as relações jurídicas de tais entidades estabelecerem-se não apenas internamente, mas, também, envolverem diversas ordens



normativas de inúmeros Estados. Tal complexidade justifica o já longo imbróglio doutrinário no qual a conceituação, a caracterização e a própria terminologia da empresa transnacional (que também é referida por empresa multinacional ou global) estão envoltos, não obstante revelar, igualmente, a grande relevância do tema para a prática jurídica contemporânea. É que, apesar de bastante difícil, a caracterização jurídico-positiva da empresa transnacional é fundamental, visto que interessa, ao menos, a cinco campos do Direito: o Direito Tributário, o Direito do Trabalho, o Direito Empresarial, o Direito Econômico e o Direito Internacional (CRETELLA NETO, 2012, p. 752, 759, 772).

Nesse contexto, lembram André Gonçalves Pereira e Fausto de Quadros (2011, p. 399) que um chamado grupo de personalidades, constituído no seio do Conselho Econômico e Social da ONU, definiu, em 1974, as sociedades multinacionais como

[...] empresas que são proprietárias de instalações de produção ou de serviços ou que as controlam fora do território do Estado onde elas têm a respectiva sede. Essas sociedades não têm de ser sociedades anônimas nem sociedades privadas, podem revestir a forma também de cooperativas ou de empresas do Estado.

Por sua vez, em 1977, o Instituto de Direito Internacional (IDI) conceituou as referidas entidades, aduzindo que as empresas constituídas por um centro de decisão situado num Estado e centros de atividades, com ou sem personalidade jurídica própria, localizados num ou em vários outros Estados, deverão ser consideradas como constituindo em Direito sociedades transnacionais (PEREIRA; QUADROS, 2011, p. 399).

Já o Conselho Econômico e Social Francês, em parecer proferido em 1972, estabeleceu que as empresas multinacionais correspondem às

[...] sociedades cuja sede social encontra-se em um país determinado e que exercem suas atividades em um ou vários outros países por intermédio de sucursais ou filiais que são coordenadas por aquelas (CRETELLA NETO, 2012, p. 759).

A seu turno, a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) adotou em 25/05/2011 uma revisão de seus Princípios Orientadores para as Empresas Multinacionais, na qual afirma que, apesar de não ser necessária uma definição precisa de tais entidades para os fins do aludido documento, tratam-se geralmente de empresas ou outras entidades estabelecidas em vários países e interligadas de tal modo que elas podem coordenar suas atividades de diversas maneiras. Embora uma ou mais dessas entidades possam exercer uma significativa influência sobre as atividades das outras, o grau



de autonomia no seio da empresa pode variar de uma multinacional para outra. Ademais, assevera-se que o acionista majoritário pode ser um ente privado, público ou misto (OCDE, 2011, p. 17).

Já a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (*United Nations Conference on Trade and Development* – UNCTAD) afirmou em seu Relatório sobre Investimento no Mundo: Empresas Transnacionais, Produção Agrícola e Desenvolvimento, de 2009, que as empresas transnacionais são companhias constituídas ou não em sociedades, compreendendo as matrizes e suas filiais estrangeiras. Aquelas são uma empresa que controla ativos (participação no capital social de pelo menos 10% de ações ordinárias ou de direito de voto) de outras entidades em países distintos de sua nação de origem. Já a filial estrangeira é considerada como a empresa na qual um investidor residente em outro país possui parcela do controle (de pelo menos 10%) que lhe permite manter um interesse durador na administração daquela empresa (UNCTAD, 2009, p. 243).

Ngyuen Quoc Dihn (2009, p. 714), por sua vez, ressalta que qualquer definição de empresa transnacional deve enfatizar a diferença entre esta e as organizações não governamentais, distinção centrada na finalidade lucrativa daquela. Nesse sentido, diante da diversidade de critérios utilizados para definir a transnacionalidade de uma empresa (número de filiais estrangeiras, composição do capital social, parcela das exportações no volume de negócios, nacionalidade e até mesmo estado de espírito dos dirigentes da sociedade, tal qual apresentado em Relatório do Secretariado das Nações Unidas à Comissão de Sociedades Transnacionais, de 1976), apresenta uma descrição empírica, segundo a qual uma sociedade transnacional é aquela que busca otimizar seus lucros por meio de operações com ou ao exterior, e que se encontra submetida a influências nacionais diversas. Ademais, propõe acentuar os efeitos das atividades de tais sociedades e o paradoxo de sua situação, aduzindo tratar-se de empresas que, pela diversidade de interesses internacionais, podem beneficiar-se ao máximo da divisão do mundo em Estados soberanos.

Luiz Olavo Baptista (1987, p. 17), a seu turno, define a empresa transnacional como uma entidade composta por um certo número de subsidiárias e que tem uma ou mais sedes, constituídas em diversos países, de acordo com a legislação local que lhes dá personalidade jurídica e, sob certo aspecto, a nacionalidade. Afirma, assim, que, do ponto de vista exclusivamente jurídico, não existe, de fato, a empresa transnacional, motivo por que se socorre da descrição feita pelos economistas, segundo a qual a transnacional é um complexo



de empresas nacionais interligadas entre si, subordinadas a um controle central unificado e obedecendo a uma estratégia global.

Nesse sentido, Baptista (1987, p. 17) assevera que a empresa transnacional aproxima-se do conceito jurídico do grupo de sociedades, com a especificidade de ser um grupo formado por sociedades com sede em países diferentes, constituídas sob leis diversas, cada uma com certa autonomia e agindo por sua conta, embora em benefício do conjunto. A referida entidade, portanto, apresenta como diferencial o controle central unificado e a orientação das atividades coordenadamente voltadas para a área internacional (MAGALHÃES, 1974 *apud* BAPTISTA, 1987, p. 17).

É precisamente nesse sentido que se encontra a definição mais recente apresentada pelo Instituto de Direito Internacional (IDI), na Sessão realizada em Lisboa, em setembro de 1995, segundo a qual a empresa transnacional é um grupo de companhias que operam sob propriedade ou controle comum, cujos membros são constituídos sob as leis de mais de um Estado. Ademais, estabeleceu-se que os membros do grupo atuam sob marcas comuns ou relacionadas e produzem ou distribuem produtos comuns ou relacionados, ainda que a ausência de tal atividade integrada não elida, por si só, o caráter multinacional da empresa (CRETELLA NETO, 2012, p. 765).

Já José Cretella Neto (2012, 765) define a empresa transnacional como

[...] a 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.

Constata-se, assim, que, de fato, a definição da empresa transnacional está longe de ser unânime, embora grande parte dos conceitos acima apresentados, em realidade, muito mais que contrastar, complementa-se. É que, conforme já afirmado, o fenômeno da empresa transnacional é demasiado complexo, uma vez que suas atividades ultrapassam as fronteiras nacionais e sistemas jurídicos estatais (ZORGBIDE, 1977 *apud* BAPTISTA, 1987, p.18). Ademais, sua atuação está em constante evolução, de sorte que uma análise meramente estrutural do fenômeno se mostra insuficiente, devendo-se adotar, no mundo empresarial, um esquema reticular, tal como sugerido por Fábio Konder Comparato (1985 *apud* CRETELLA NETO, 2012, p. 785, 759):



[...] a vinculação entre as unidades empresariais já não se faz em termos de participação societária no capital, mas adota antes uma rede de contratos estáveis. A grande novidade, sob o aspecto jurídico, é a de que esses grupos societários conservam, não obstante o abandono da técnica de participação societária, uma estrutura de controle societário externo, sob a forma contratual (*Gleichordnungskonzern*), como ocorre nos consórcios de empresas. Na rede grupal, a sociedade controladora, denominada *broker*, assume exclusivamente as funções de governo de um conjunto de outras empresas fornecedoras de componentes ou matérias-primas, fabricantes de produtos acabados, pesquisadoras de novos produtos e novos mercados, ou distribuidoras em diferentes mercados nacionais.

Sob esse prisma, José Eduardo Faria (2004, p. 72-73) ressalta que a tradicional empresa multinacional é gradativamente substituída pela companhia global ou pela corporação transnacional. Nesse sentido, afirma que, enquanto a empresa multinacional apresenta uma estrutura decisória rigidamente hierarquizada, a qual reproduz em todos os países onde atua, a companhia global ou corporação transnacional tem estruturas decisórias mais leves e ágeis, de caráter basicamente multidivisional. Dessa forma, a empresa transnacional adquire uma grande capacidade de adaptar-se às especificidades de cada mercado e uma fina sensibilidade de identificar novas tendências, o que as permite atingir a mais alta produtividade ao menor custo possível. Ademais, tais entidades tornam-se competentes para exercer atividades distintas nos mais variados contextos sociais, econômicos, políticos e culturais, tornando-se capazes de atuar em diversas linhas de produção e negócios.

Assim, a companhia transnacional tende a organizar-se através de unidades ou divisões empresariais, as quais são altamente flexíveis, modulares e, nomeadamente, articuladas em perspectiva reticular. Dessa forma, a atuação empresarial transnacional supera o antigo agregado de atividades em nível de países, sob a forma de estruturas burocráticas e organizacionais rígidas, fundadas numa severa hierarquia, passando a adotar um sistema de negócios desagregado, composto por muitos centros de operação, administrado como um processo interligado, controlado por informações compartilhadas e organizado horizontalmente por assunto, produto ou serviço (FARIA, 2004, p. 72-73).

Por outro lado, cabe ressaltar que, consoante ficou acima evidente, não há, igualmente, uma unanimidade entre os autores a respeito da terminologia a ser utilizada para se referir ao fenômeno analisado. Utilizam-se indistintamente os termos “firmas”, “empresas” ou “sociedades” com as qualificadoras “multinacionais”, “internacionais”, “transnacionais”, “mundiais”, e até a expressão “cosmo-sociedades” é às vezes utilizada. Entende-se,



entretanto, que razão assiste à Ngyuen Quoc Dihn (2009, p. 713-714), para o qual o termo “empresa” é o mais apropriado, uma vez que sob o prisma jurídico é ele neutro. Além disso, ressalta Fábio Nusdeo (2008, p. 337) que o correto é falar em empresa e não em sociedade, posto que, geralmente, a empresa, no sentido de empreendimento, é uma só, ainda que este se desdobre em inúmeras empresas específicas, cada qual conduzida ou sob a responsabilidade de uma sociedade constituída para tal fim.

Por sua vez, o elemento “empresa” deve ser qualificado de “transnacional”, uma vez que se refere às empresas que atuam além e através das fronteiras estatais (MELLO, 1993, p. 105). Ademais, Quoc Dihn (2009, 713-714) afirma que se deve evitar o vocábulo “empresa multinacional”, expressão amplamente utilizada na linguagem vulgar, mas bastante ambígua, uma vez que também se pode referir às empresas comuns a vários Estados (as chamadas “empresas internacionais”, oriundas de tratados ou acordos entre países, submetidas ao Direito Internacional Público), entendimento ratificado por Luiz Olavo Baptista (1987, p. 17-18). Nesse sentido, o melhor nome a ser utilizado é o de “empresa transnacional”, visto que referente à empresa que transcende as fronteiras nacionais para operar nos mais diversos países, de forma conjugada e afinada com uma estratégia central, independentemente do local onde estiver situado o centro (NUSDEO, 2008, p. 335-336).

Aliás, vale destacar que a expressão “empresa transnacional” foi aprovada pela Comissão das Nações Unidas para as Sociedades Transnacionais, de sorte que aquela é a terminologia adotada nas Nações Unidas e pela maioria da doutrina (PEREIRA; QUADROS, 2011, p. 399), razão por que ela será utilizada de agora em diante neste trabalho.

2 FORMAS DE ATUAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS

A atividade internacional da empresa transnacional pode se dar de modo direto ou indireto. A atuação direta, por sua vez, pode se concretizar através de atos isolados ou de modo permanente.

De início, cabe ressaltar que, reconhecida pela lei de sua nacionalidade, a pessoa jurídica passa a ter reconhecimento universal, de sorte que sua capacidade no plano internacional dependerá da capacidade que lhe é reconhecida no país de sua nacionalidade. Assim, as sociedades dependem de sua lei nacional, fazendo-se necessário determinar sua nacionalidade para que se defina o regime jurídico (a lei aplicável) a que ficará submetido seu estatuto, sua capacidade (DOLINGER, 2011, p. 482).



Daí que, diferentemente do que se passa com a nacionalidade das pessoas físicas, é perfeitamente possível que um Estado atribua nacionalidade estrangeira a uma pessoa jurídica, uma vez que esta se restringe a uma caracterização técnico-jurídica, indispensável para descobrir o regime a que ficará submetido o estatuto da pessoa coletiva (DOLINGER, 2011, p. 482-483).

Nesse contexto, o Direito Internacional Privado Brasileiro estabelece que é a lei do Estado em que a pessoa jurídica se constitui (o qual, via de regra, corresponderá, igualmente ao local de sua sede) que determina a sua nacionalidade e, portanto, a sua capacidade e reconhecimento (DOLINGER, 2011, p. 496-497). Decorre daí a formulação do princípio do reconhecimento da pessoa jurídica de direito estrangeiro, segundo o qual se admite a consideração de um estatuto pessoal para a pessoa jurídica constituída de acordo com determinado ordenamento jurídico doméstico. Assim, o mero reconhecimento da pessoa jurídica constituída no estrangeiro não depende de qualquer ato de autoridade governamental, tendo em vista que decorre do aludido princípio geral (BASSO, 2013, p. 227-228).

Contudo, não se pode confundir o reconhecimento da pessoa jurídica estrangeira e seu funcionamento em país diverso daquele onde se constituiu. É que, enquanto aquele decorre unicamente da lei de sua nacionalidade, pelo que serão reconhecidas no Brasil todas as pessoas jurídicas que tenham sido reconhecidas no Estado em que se constituírem, para que possam funcionar no País, deverão submeter-se às leis brasileiras (DOLINGER, 2011, p. 497).

Sendo assim, ainda que a maioria dos países admita (ou, pelo menos, tolere), de fato ou de direito, que uma empresa estrangeira possa realizar atos isolados em seu território, exige-se, ao menos que tal empresa esteja devidamente constituída em seu país de origem. Nesse sentido, defende-se que os atos isolados, esporádicos, de empresas no âmbito internacional sejam beneficiados com um sistema de hospitalidade absoluta ou perfeita (BAPTISTA, 1987, p. 92).

Dessa forma, para o exercício normal das atividades econômicas internacionais, não há como se evitar, contemporaneamente, o reconhecimento da existência das empresas estrangeiras, de sorte que, ainda que haja certa relutância em se conceder outros direitos, como a autorização do gozo de determinadas vantagens, não se chega ao ponto de negar sua existência na prática de um ato isolado, bem como sua admissão em juízo, ao menos como ré. Nesse sentido, cabe ressaltar que a legislação brasileira, consoante constatado, por exemplo, no Código de Processo Civil e na Lei das Sociedades Anônimas, já regulamentou a prática de



atos isolados por pessoas jurídicas do exterior, inclusive em relação à possibilidade de citação para a ação em que seja ré, admitida também sua presença em juízo como autora ou terceiro interessado. Ademais, a empresa estrangeira que não foi autorizada a funcionar, agindo irregularmente no país, também pode ser alcançada por tais disposições (BAPTISTA, 1987, p. 93, 99).

Por outro lado, e corroborando o que foi acima dito, para que uma empresa estrangeira possa atuar de modo direto e permanente (e não meramente realizar atos esporádicos) em país distinto daquele de sua sede, deve-se recorrer à criação da filial ou da subsidiária (BAPTISTA, 1987, p. 94), em ambos os casos sendo fundamental o reconhecimento da sua personalidade jurídica no país a que se destina (BASSO, 2002, p. 64).

Para atuar por meio de filial, forma mais utilizada entre o final do século XIX e princípios do século XX, a empresa estrangeira precisa pedir uma licença para operar no país. Com o deferimento do pedido, a pessoa jurídica estrangeira é reconhecida e, na qualidade de sociedade estrangeira, passa a operar no país distinto de sua nacionalidade. Cabe ressaltar, todavia, que a filial implica o mero desdobramento administrativo-empresarial, descentralizado da matriz, que atua de maneira regular e habitual na mesma atividade econômica, com capital próprio, mas sem possuir personalidade jurídica independente, isto é, ela é simples departamento da empresa estrangeira, de sorte que goza de direitos limitados sob obrigações especiais (BAPTISTA, 1987, p. 65, 94).

No Brasil, o procedimento para a concessão da autorização para uma empresa estrangeira atuar por meio de uma filial é disciplinado no art. 64, parágrafo único, do Decreto-Lei n.º 2.627/1940. Tal processo é demasiado complexo, por estabelecer que a empresa estrangeira cumpra uma série de exigências e obtenha, em seguida, um decreto do Poder Executivo autorizando a companhia a operar no Brasil (BAPTISTA, 1987, 97-99; BASSO, 2002, p. 65).

Nesse contexto, devido às inúmeras condições e ao procedimento demasiado moroso e dispendioso, o estabelecimento de uma filial no Brasil só é aconselhável em casos excepcionais, sendo muito mais comum a constituição de subsidiárias (BAPTISTA, 1987, p. 99; BASSO, 2002, p. 65). Desse modo, contemporaneamente, a atuação por meio de filiais ou precedeu a instalação de subsidiária ou foi fruto da impossibilidade jurídica, ou desinteresse econômico, em se instalar aquela (BAPTISTA, 1987, p. 94).

Assim, o exercício direto de empresa estrangeira também pode se dar pela constituição de subsidiárias organizadas de acordo com a lei do país em que se encontram,



escolhendo um dos modelos societários descritos na legislação daquele, como se fossem originárias dali. Nesse sentido, afirma Luiz Olavo Baptista (1987, p. 95) que os elementos distintivos e indispensáveis para a existência e ação da empresa transnacional são precisamente esse procedimento de criação de subsidiárias, juntamente com a gestão centralizada do grupo, em que cada sociedade está ligada ao interesse conjunto daquele.

Dessa forma, tal qual ocorre nos direitos italiano, português e espanhol, no ordenamento jurídico brasileiro, o art. 1.126 do Código Civil e o art. 60 do Decreto-Lei n.º 2.627/1940 estabelecem que uma sociedade é considerada nacional se tem a sede no Brasil e é organizada de acordo com a legislação brasileira, sendo irrelevante a nacionalidade dos sócios e a origem do capital investido na sua constituição (COELHO, 2010, p. 32). Portanto, ainda que seu capital provenha de um investimento estrangeiro, a empresa criada sob a forma de subsidiária é constituída de acordo com o direito do país em que atuará (o país hospedeiro), tendo a nacionalidade deste, de sorte que não haverá qualquer distinção relativamente às demais sociedades nacionais daquele país (BAPTISTA, 1987, p. 91).

Cabe ressaltar, entretanto, que o fato de a procedência do capital não determinar a nacionalidade da empresa não significa que não sejam impostas determinadas consequências legais de acordo com a maior ou menor participação societária estrangeira na composição do capital da empresa. Assim, por exemplo, para uma empresa trazer regularmente seu capital ao país a fim de constituir uma subsidiária, faz-se necessário registrá-lo no Banco Central, garantindo, dessa forma, o direito a repatriá-lo, tal como os lucros, e assegurada a sua atuação em termos igualitários com os brasileiros. Por outro lado, há limitações quanto à área de atividade e ao acesso a financiamentos (BAPTISTA, 1987, p. 97; BASSO, 2002, p. 75-76).

Contudo, é preciso destacar que, diferentemente da atuação por meio de filiais, que consubstancia uma atuação direta de pleno direito, a operação por meio de subsidiárias corresponde a uma ação direta de fato, uma vez que embora constituídas segundo as leis do país onde atuam (e, portanto, nacionais deste país), guardam a mesma relação de dependência verificada entre a matriz estrangeira e sua filial nacional (BASSO, 2002, p. 65).

Sob esse prisma, cabe ressaltar a existência de forte crítica quanto à constituição de subsidiárias, alegando-se que apenas um apelo extremo ao formalismo admitiria que há a satisfação do interesse nacional pela constituição da sociedade de acordo com a lei ali vigente. De fato, afirmam tais críticos, as subsidiárias das transnacionais, cada qual constituída como se fosse uma empresa autônoma e, portanto, como duas pessoas distintas, tratam de filiais disfarçadas. Assim, a criação das subsidiárias consubstanciaria fraude ao direito nacional do



país, visto que, administrativamente, há uma subordinação entre a matriz e a subsidiária, tal qual ocorre entre um departamento ou unidade de produção dentro de uma mesma sociedade (BAPTISTA, 1987, p. 95).

Entretanto, a posição de tais críticos não tem prevalecido, de sorte que se considera que a constituição da sociedade, de acordo com as leis brasileiras, atribui-lhe, para efeito de obediência à lei, nacionalidade brasileira, independentemente do cumprimento de qualquer outra condição (BAPTISTA, 1987, p. 99).

Observa Maristela Basso (2002, p. 66), contudo, que é necessário distinguir a sociedade nacional com participação estrangeira muito próxima da totalidade do capital, que poderia se enquadrar no que acima se denominou de filial disfarçada, da sociedade em que a participação de capital estrangeiro, embora majoritária, não se aproxima do que ocorre naquela. É que enquanto a primeira representa a atuação direta da empresa transnacional, a segunda consubstancia o exercício indireto de atividades de empresa estrangeira.

Nesse contexto, cabe ressaltar que os investimentos diretos de empresas transnacionais em países distintos do de sua origem, nomeadamente aqueles de menor desenvolvimento, já não são contemporaneamente tão disponíveis como o eram outrora. Dessa forma, diferentemente da modalidade anteriormente analisada, a atuação empresarial transnacional indireta depende de um vínculo associativo com os nacionais para a realização dos objetivos societários. Tal tipo de atuação é, hoje, a mais comum, tendo em vista que o ambiente é mais favorável à cooperação, de sorte que se associam capitais estrangeiros ao capital nacional, partilhando-se os riscos do investimento (BASSO, 2002, p. 67).

No Brasil, a atuação indireta pode se dar através dos consórcios de empresas, previstos na Lei das Sociedades Anônimas (Lei n.º 6.404/1976), ou por meio de *joint ventures*.

A formação de um consórcio de empresas é técnica de concentração empresarial por meio da qual cada uma das empresas consorciadas assume, através do contrato constitutivo do consórcio, que, em geral, tem duração curta ou determinada, atividades e obrigações que não poderia fazer isoladamente, não tendo o consórcio personalidade jurídica. Vale ressaltar que companhias ou quaisquer outras sociedades, independentemente de estarem ou não sob o mesmo controle, podem constituir consórcios, não sendo restringida a participação de empresas estrangeiras em consórcios nacionais, salvo quanto à liderança do consórcio, que, nos termos do art. 33, §1º da Lei n.º 8.666/1993, deve ser exercido pela empresa brasileira. Contudo, vários países não contemplam um quadro estatutário adaptável a uma associação



temporária, como o consórcio brasileiro, razão por que a atuação empresaria transnacional indireta é muito mais comum através da formação de *joint ventures* (BASSO, 2002, p. 68, 70).

Não encontrando expressão equivalente no português, ainda que chamada em outros países de sociedade de sociedades, filial comum ou associação de empresas, as *joint ventures*, por sua vez, não são criação dos legisladores nacionais, mas, ao revés, originam-se na prática privada, nos contratos que as constituem e nas operações comerciais. Tratam-se, assim, de uma mistura da criação civilista e do interesse prático e consuetudinário da *common law* (BASSO, 2002, p. 15, 39).

Nesse sentido, ainda que seja demasiado difícil alcançar uma definição uniformemente aceita em todos os países (BASSO, 2002, p. 15), considera-se que as *joint ventures* correspondem a qualquer associação empresarial constituída por contratos celebrados entre empresas jurídica e economicamente independentes entre si, para a realização de um empreendimento comum, através da concertação de suas empresas ou a exploração de uma empresa comum complementar. Dessa forma, é uma operação econômica concreta ou uma atividade econômica exercida com certa permanência, suscetível de gerar um resultado econômico o qual, em princípio, beneficia todos os participantes, conhecidos como *co-ventures* (PINHEIRO, 2006, p. 52).

Vale ressaltar que a *joint venture* pode resultar de uma associação de empresas de um mesmo país (*joint ventures* nacionais) ou de países diferentes (*joint ventures* internacionais ou transnacionais), embora apenas estas últimas revelem interesse para o presente trabalho. Assim, a participação societária estrangeira pode ser minoritária ou até mesmo majoritária, embora não se possa negar que um maior espírito cooperativo estará presente nas associações cujas parcelas de composição do capital social estejam melhor equilibradas (BASSO, 2002, p. 15, 41, 69).

Ademais, como foi dito acima, é a realização de um projeto específico, de uma aventura comum, que caracteriza a *joint venture*, de sorte que, para atingir tal objetivo, esta pode utilizar as mais variadas fórmulas institucionais ou contratuais, de acordo com a variedade legislativa dos ordenamentos jurídicos existentes. Desse modo, pode-se adotar a forma societária (*corporate joint venture*), quando é criada uma terceira pessoa jurídica para a realização do empreendimento comum, ou a forma apenas contratual (*non corporate joint venture*), caso em que o acordo entre os parceiros não dá origem a uma pessoa jurídica independente, embora a primeira forma seja a mais comum (BASSO, 2002, p. 40-46, 69-70).



Finalmente, cabe ressaltar que a grande vantagem da atuação empresarial transnacional por meio de *joint ventures* é o fato de a empresa estrangeira poder contar com o conhecimento, fornecido pela empresa nacional, do mercado e do ambiente cultural, político e negocial do local de atuação, além de satisfazer os eventuais sentimentos nacionalistas ou as prescrições legais do país. Para a empresa local, por sua vez, o ganho é poder dispor da capacidade tecnológica, empresarial e financeira da outra empresa (BASSO, 2002, p. 41-42).

Assim, depois de apresentadas as principais formas de atuação das empresas transnacionais, deve-se assinalar que, embora se tenha descrito apenas a operação de uma empresa em um país distinto do de sua nacionalidade, o elemento caracterizador da transnacional é precisamente o fato de tal ação se repetir em inúmeros outros países, como foi anteriormente visto.

Além disso, cabe ressaltar que, em decorrência da contemporânea ênfase à racionalização das estruturas organizacionais, dos procedimentos decisórios e das próprias atividades produtivas, tem sido promovido um amplo e veloz procedimento de reengenharia operacional, logística, técnica e acionária, de sorte que as empresas transnacionais têm inovado sua atuação, por meio de um ambicioso processo de incorporações, fusões, aquisições, cisões, transferência de ativos, criação de *holdings* e constituição de grupos de sociedades (FARIA, 2004, p. 70). Acrescenta-se, ainda, que a referida atuação pode ser concretizada pela penetração de mercados mediante contratos de *master-franchising* (CRETELLA NETO, 2012, p. 769). Assim, constata-se que as modalidades de atuação das empresas transnacionais estão em constante evolução, adaptando-se sempre às novas demandas e às alterações que vão se produzindo na sociedade contemporânea.

3 EFEITOS DA ATUAÇÃO EMPRESARIAL TRANSNACIONAL

Tradicionalmente, tem-se considerado que a atuação das empresas transnacionais, através do investimento estrangeiro em países distintos do de sua nacionalidade, é sempre benéfica aos países hospedeiros, devendo, portanto, ser estimulada (SILVEIRA, 2002, p. 46). Nesse sentido, as transnacionais, de fato, têm sido um dos grandes fornecedores de tecnologia, sendo, ademais, o mais ativo dos participantes em operações comerciais bancárias internacionais (BAPTISTA, 1987, p. 28).

Dessa forma, alega-se a fundamental importância que exercem as empresas transnacionais, uma vez que elas podem mobilizar mão-de-obra, capital, equipamento e



tecnologia de modo e em proporção não alcançáveis por qualquer outro ente na sociedade internacional (SILVEIRA, 2002, p. 57). Ademais, aduz-se que os benefícios não são limitados ao aporte de fluxo financeiro redutor da dívida ou ao aumento das receitas fiscais, devendo-se levar em conta, igualmente, o fornecimento de informações sobre os mercados internacionais e a introdução de novos concorrentes no mercado local, de sorte que as transnacionais agem como um catalisador do desenvolvimento dos países hospedeiros (PERRIN; SACHWALD, 2003, p. 8).

Entretanto, já há muito se ressalta que tais alegados benefícios não podem ser encarados como verdades absolutas. É que a ideia de que as transnacionais são sempre benéficas decorre de uma análise superficial e a curto prazo, a qual enfatiza o aporte de capital ao país hospedeiro, sem levar em conta uma outra série de variáveis que, em realidade, concretizam-se em incontáveis prejuízos decorrentes do investimento transnacional (SILVEIRA, 2002, p. 46).

Sob esse prisma, cabe assinalar que, para as transnacionais, o mercado mundial é que está no centro das decisões das empresas, para as quais os mercados nacionais são menos importantes. Daí também a origem do nome transnacional, uma vez que tais entes tentam atingir seus próprios objetivos com pouca ou nenhuma observância dos interesses locais, através das fronteiras nacionais (BAPTISTA, 1987, p. 29). Dessa forma, as empresas transnacionais apenas promovem, no espaço que ocupam, valores decorrentes da racionalidade à expansão e à maximização dos lucros, de sorte a contribuírem para desvitalizar os centros nacionais de coordenação, para neles colocar unicamente valores derivados da lógica dos oligopólios e dos cartéis (SILVEIRA, 2002, p. 42).

Nesse contexto, não se pode negar a grande força que as transnacionais adquiriram, sendo que dominam cada vez mais os poderes estatais, os quais têm, muitas vezes, parcela de sua soberania posta em cheque. As empresas transnacionais, assim, têm-se revelado como as instituições controladoras dominantes no planeta, com as maiores dentre elas alcançado virtualmente todos os países e superando em tamanho e poder muitos governos. Dessa forma, muito longe de serem controladas, são as transnacionais que controlam os poderes estatais e formam uma espécie de nação que, fora de qualquer território e de qualquer instituição governamental, vão progressivamente definindo as agendas políticas dos Estados e organizações internacionais, em detrimento do interesse humano (SILVEIRA, 2002, p. 43-44).



Nesse sentido, através de meios de persuasão, barganha, confronto e veto de que dispõem e ocupando uma posição-chave no sistema produtivo, as empresas transnacionais pressionam o Estado a melhorar e ampliar as condições de competitividade sistêmica, uma vez que detêm poder substancial de influência na formação, implementação e execução de políticas públicas. Assim, aquelas entidades reivindicam a abertura comercial, a desregulamentação dos mercados, a adoção de programas de desestatização, a flexibilização da legislação trabalhista e a implementação de outros projetos de deslegalização e desconstitucionalização (FARIA, 2004, p. 25-26).

Desse modo, com essa interpenetração das estruturas empresariais, a interconexão dos sistemas financeiros e a formação dos grandes blocos regionais convertem-se em efetivos centros de poder, de sorte que o sistema político, representado pelo Estado-Nação, deixa de ser o *locus* natural de organização da sociedade. Assim, em vez de uma ordem soberanamente produzida, tem-se uma ordem crescentemente recebida dos agentes econômicos, tratando-se de uma ordem cada vez mais auto-organizada e autorregulada. Esta ordem tende a transcender os limites e controles impostos pelo Estado, a substituir a política pelo mercado como instância máxima de regulação social, a adotar as regras flexíveis da *lex mercatoria* ao invés das normas do direito positivo, a condicionar cada vez mais o princípio da *pacta sunt servanda* à cláusula *rebus sic stantibus*, a trocar a adjudicação pela mediação e pela arbitragem na resolução dos conflitos e a pôr em xeque a distinção clássica entre o público e o privado (FARIA, 2004, p. 35-36).

Desse modo, refutam-se muitas das consequências benéficas que se alega advir da atuação das transnacionais, como, por exemplo, em relação à tecnologia por elas aportada, uma vez que se constata que, em geral, aquela já é obsoleta e quase nunca competitiva com a que a empresa reserva para a Nação-dominante. Além disso, o problema social da criação de empregos pode constituir-se como instrumento ameaçador quando utilizado pelas transnacionais para conseguir mais favores estatais, em troca de não provocarem o desemprego e a recessão. Também, afirma-se que a própria industrialização estimulada pelas transnacionais pode constituir uma importação disfarçada dos produtos, adquiridos internamente a preços mais elevados que os da importação direta daqueles (SILVEIRA, 2002, p. 46).

Nesse contexto, nomeadamente nos países em desenvolvimento, carentes de infraestrutura capaz de absorver sofisticadas tecnologias, não se é possível aproveitá-las, de sorte que as novas técnicas ficam restritas às empresas que as trazem. Por outro lado, esse



aporte de tecnologia, juntamente com a impossibilidade de romper os padrões técnicos impostos, consubstancia um processo de dependência tecnológica, o que acarreta o desestímulo à inovação nativa e a acomodação às técnicas importadas (MAGALHÃES, 2012, p. 213-214).

Por outro lado, a empresa transnacional, em geral, direciona sua atuação aos locais nos quais a carga fiscal seja menor, de sorte que os Estados interessados em receber o investimento estrangeiro acabam por conceder benefícios para atrair a vinda daquela, os quais se consubstanciam não apenas através de renúncia fiscal, com isenções e estabelecimento de políticas fiscais, mas também por meio da contribuição direta de recursos provenientes da Fazenda Pública. Portanto, fica evidente que, muitas vezes, é o próprio contribuinte que, mesmo sem saber, subsidia os custos para a instalação e a operação de entes transnacionais, o que pode gerar efeitos danosos à política fiscal e à saúde financeira do país hospedeiro (SILVEIRA, 2002, p. 49-51).

Ademais, a globalização da economia requer, muitas vezes, a supressão de direitos trabalhistas, tendo em vista que os investimentos internacionais são dirigidos aos locais onde possam obter preços mais competitivos. Ora, o barateamento do custo da mão-de-obra pela fixação de baixos salários, a criação de restrições à atuação dos sindicatos laborais e a facilitação da extinção da relação empregatícia por ato unilateral do empregador são algumas das exigências que são feitas aos países hospedeiros para ter o capital estrangeiro neles instalados (CAMARGO, 1995, p. 162-163 *apud* SILVEIRA, 2002, p. 53).

Nesse sentido, as grandes preocupações que têm os sindicatos em relação às empresas transnacionais advêm da estrutura destes entes, uma vez que o exercício do poder neles ocorre através de uma estrutura complexa e sofisticada, que gera consequências irremediáveis ao direito interno. Assim, a decisão descentralizada e a otimização do lucro fazem os assalariados serem diretamente afetados pela atuação da sociedade, visto que as deliberações referentes a salários, condições de trabalho e política de investimento do grupo ficam à margem de qualquer influência. A flexibilização na gestão reflete escolhas discricionárias tomadas à distância, em meandros de poder aos quais os trabalhadores não têm acesso e dos quais não têm informação. Dessa forma, no âmbito do Direito Coletivo do Trabalho, constata-se que a estrutura sindical não mais corresponde à organização da empresa. Além disso, os recursos trazidos do exterior aumentam o poder da empresa em face ao assalariado. A seu turno, sob o prisma do Direito Individual do Trabalho, critica-se a mobilidade imposta ao trabalhador e seu desenraizamento, falando-se na criação da figura do



assalariado sedentário, categoria na qual alguns princípios fundamentais do Direito do Trabalho, como o da paridade salarial e de condições de trabalho para funções iguais, são rompidos (BAPTISTA, 1987, p. 122-125).

Por outro lado, o argumento de que a instalação de transnacionais gera muitos postos de trabalho, absorvendo grande massa de desempregados, também é contestado. É que os empregos originados pelas referidas entidades são subalternos ou no máximo intermediários, tendo em vista que os cargos de direção e de maior responsabilidade são resguardados para os nacionais do país da origem da empresa. Ademais, também é inegável que, paralelamente à criação de postos de trabalho, é frequente que haja a extinção de outros empregos criados pelas empresas nacionais concorrentes, consoante será visto a seguir (SILVEIRA, 2002, p. 53-54).

Em relação aos consumidores, também se contesta o costumeiro argumento de que serão os grandes beneficiados pela instalação da transnacional, pelo fato de esta forçar reduções de preços em razão do aumento do grau de concorrência do mercado e de haver um incremento das opções de escolha de compra. Ora, especialmente nos países em desenvolvimento, não é todo cidadão que detém poder aquisitivo para comprar produtos ou usar serviços das comentadas empresas. Além disso, não raro são os consumidores convencidos da utilidade e imprescindibilidade dos produtos e serviços das transnacionais, quando, em realidade, são eles supérfluos. Também podem os consumidores sofrer com a destruição da concorrência nacional, com a conseqüente concentração do mercado, como será abaixo tratado (SILVEIRA, 2002, p. 54-55).

A seu turno, também é questionável a assertiva de que as transnacionais são benéficas por gerar a entrada de capital estrangeiro, de sorte a auxiliar o equilíbrio das contas externas. É que, após um primeiro momento de aporte financeiro, é comum que a evasão de divisas seja muito superior ao que foi investido inicialmente, especialmente se se tratar do setor de serviços, que não exportam e não geram dólares (SILVEIRA, 2002, p. 55-56). Assim, sobretudo nos países em desenvolvimento, o resultado na balança de pagamentos acaba sendo desfavorável, uma vez que é sensível o impacto pelas remessas de lucros feitas pelas subsidiárias das empresas transnacionais, pelo pagamento de serviços técnicos e *royalties* e pelas práticas de transferência de preços nas operações intra-empresa (MAGALHÃES, 2012, p. 214-215).

Ademais, cabe ressaltar que a abertura indiscriminada ao investimento estrangeiro pode gerar uma rápida extinção das empresas nacionais, ante o poder detido pelas



transnacionais para dominar o mercado. É que as transnacionais detêm enorme poder econômico (concretizado, por exemplo, no domínio de processos produtivos sofisticados, técnicas de produção originais e marcas comerciais muito conhecidas) que as permite facilmente manipular preços, praticando *dumping* e sofrendo prejuízos pelo período necessário para eliminar a concorrência local, bem como adquirir as empresas nacionais com menor poder competitivo (muitas vezes por valores insignificantes), o que aumenta exponencialmente a concentração de mercado (SILVEIRA, 2002, p. 41, 48-49).

Além disso, faz-se necessário ressaltar que, sob o argumento de eficiência econômica, seja para acessar matérias-primas de melhor qualidade, seja para dispor de mão-de-obra mais barata, ou, ainda, para aumentar a demanda dos produtos ou serviços que ofertam, pode haver uma concertação em dimensão mundial entre as empresas transnacionais. Dessa forma, não raro há a formação de cartéis internacionais, quando empresas transnacionais celebram acordos ou ajustes para alterar restringir ou eliminar a oferta de bens e serviços, o que, evidentemente, compromete o equilíbrio sistêmico das boas práticas de concorrência internacional (SANTOS, 2012, p. 60, 68-69).

Diante disso, constata-se que a atuação descontrolada das empresas transnacionais pode atingir a justa concorrência, provocar a eliminação das empresas nacionais e, por conseguinte, o sucateamento da indústria, o aumento do desemprego e a diminuição da arrecadação tributária, além de outras consequências nefastas para as sociedades hospedeiras. Portanto, se de um lado não se pode negar os inúmeros benefícios que as transnacionais trazem, resta evidente a importância e necessidade de se regulamentar a atuação daqueles entes.

4 PERSPECTIVAS PARA A REGULAMENTAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS

Diante da realidade acima descrita, os Estados buscam regular as empresas transnacionais em seus territórios, estabelecendo regras escritas sobre a atuação daquelas, devido à preocupação com a existência de um controle ou intervenção estrangeira sobre sua economia, interferindo em sua soberania (FIORATI, 2004, p. 27-28). Nesse sentido, há a reserva de determinados setores à exploração de nacionais. No Brasil, por exemplo, o art. 199, §3º da Constituição Federal veda o acesso dos estrangeiros às empresas de assistência à saúde, salvo as exceções previstas em lei. Também, a propriedade de empresas de jornalismo e



comunicações é privativa de brasileiros, de acordo com o art. 222, CF (BAPTISTA, 1998, p. 69).

Além disso, também se costuma estabelecer regras específicas quanto ao registro do investimento estrangeiro, à remessa de lucro, ao reinvestimento e à repatriação. No Brasil, essas matérias são tratadas pela Lei n.º 4.131/62, que disciplina a aplicação do capital estrangeiro e as remessas de valores para o exterior.

De igual forma, merece menção à tendência contemporânea de aplicação extraterritorial das legislações antitruste nacionais, com base na teoria dos efeitos, para controlar os comportamentos limitadores da concorrência praticados por empresas situadas em Estados terceiros, desde que tais atos produzam efeitos dentro do território onde a referida legislação tenha aplicação (JAEGER JÚNIOR, 2008, p. 36-37). Surgida nos Estados Unidos, essa técnica foi incorporada por inúmeras legislações, tais quais a da União Europeia (arts. 101 e 102 do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia) e a do Brasil (art. 2º da Lei n.º 12.529/2011).

Todavia, não obstante todas as tentativas realizadas pelos Estados, não se tem obtido um maior controle das empresas transnacionais, sobretudo nos países em desenvolvimento, nos quais, conforme já se afirmou, a questão é muito mais sensível. Muito desse insucesso advém do fato de que os esforços empenhados se limitam ao âmbito nacional. Ora, não é possível controlar aquilo que se exerce através das fronteiras dos Estados, afetando inúmeros países, sob uma perspectiva unicamente nacional.

Sob esse prisma, diante da atual globalização sem regras bem definidas, o que contribui para tornar cada vez mais tentacular o poder de algumas empresas transnacionais, tem-se procurado elaborar, tanto no âmbito universal como no plano mais circunscrito das organizações regionais, uma espécie de Código de boa conduta daquelas entidades, o qual contenha os grandes princípios orientadores da respectiva atividade, nomeadamente no que tange à necessária disciplina das práticas comerciais restritivas e à condenação do abuso de posição dominante. Vale ressaltar que, de fato, o que parece estar em causa não é tanto a possibilidade de as transnacionais violarem normas de direito (seja interno ou internacional), mas, especialmente, a excessiva liberdade de que dispõem no desenrolar de sua atuação, face às inúmeras lacunas de regulamentação que subsistem e à insuficiente harmonização das várias legislações nacionais (ALMEIDA, 2003, p. 351).

Nesse contexto, a UNCTAD vem tentando elaborar um código para estabelecer um conjunto de regras verdadeiramente obrigatórias para as transnacionais, embora sem muito



sucesso, diante da dificuldade de harmonizar os vários interesses que nessa matéria se entrecrocavam (PEREIRA; QUADROS, 2011, p. 400). Nesse sentido, na década de 1970, foi proposto o Código de Conduta das Empresas Transnacionais, que se destacava pela cláusula segundo a qual elas deveriam comprometer-se a aceitar e respeitar as leis dos países em que viessem a operar. Todavia, tal código não obteve aprovação geral, tendo em vista a oposição aos países industrializados pelos países em desenvolvimento e do Leste Europeu. O próprio órgão responsável pela elaboração do código, a Comissão das Sociedades Transnacionais, criado pelo Conselho Econômico Social em 1974, foi reestruturado e limitado a uma mera Comissão de Investimentos Internacionais e Sociedades Transnacionais (FARIA, 2004, p. 146-147).

Por outro lado, em âmbito regional, a OCDE tem tido maior sucesso na tarefa de elaborar um Código de boa conduta das empresas transnacionais (*Guidelines for Multinational Enterprises*), cujos princípios orientadores, obrigatórios tanto para os Estados-Membros como para as transnacionais, foram aprovados em julho de 1976. Posteriormente, em 1978, uma recomendação do Conselho da OCDE disciplinou as práticas comerciais restritivas que afetam o comércio internacional, incluindo as imputáveis às empresas transnacionais. Desse modo, ainda que os referidos princípios orientadores e a aludida recomendação não tenham força obrigatória, constituindo o campo privilegiado do *soft law*, têm eles conseguido ser eficazes, especialmente em decorrência dos meios de fiscalização instituídos (PEREIRA; QUADROS, 2011, p. 400).

Assim, ainda que essas tentativas não tenham gerado resultados efetivos, constata-se que os Estados já começam a se dar conta da necessidade de tratar da matéria em uma perspectiva internacional. Dessa forma, a tendência é que a cooperação estatal seja intensificada, nomeadamente para a concretização de mecanismos capazes de controlar de forma mais eficaz a atuação das empresas transnacionais.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme visto no presente trabalho, o fenômeno da empresa transnacional é bastante complexo, o que já se reflete na dificuldade de sua conceituação e até mesmo na ausência de unanimidade quanto à terminologia a ser utilizada. Ademais, há várias formas pelas quais as transnacionais podem atuar, de sorte que, de acordo com as circunstâncias, será escolhido o meio pelo qual lhe seja possível auferir mais lucros.



Sob esse prisma, como já enuncia a terminologia empregada, a atuação empresarial transnacional ultrapassa as fronteiras dos Estados, gerando efeitos em toda a sociedade internacional. Dessa forma, apesar da importância desses entes para a economia internacional, é inegável que de sua atividade decorre inúmeras consequências nefastas para as sociedades hospedeiras, como a eliminação das empresas nacionais, o aumento do desemprego, a flexibilização dos direitos trabalhistas, a diminuição da arrecadação tributária e um resultado desfavorável na balança de pagamentos.

Nesse contexto, surge a necessidade de os Estados regularem a atuação das transnacionais, o que fazem geralmente por meio de legislações específicas, como é o caso, no Brasil, da Lei n.º. 4.131/62. Entretanto, a regulamentação por parte dos Estados não costuma ser eficaz, nomeadamente nos países em desenvolvimento, onde a força e a influência das transnacionais na própria política são maiores, o que impede a aprovação de leis mais restritivas. Por outro lado, as legislações nacionais também se mostram incapazes para regular as empresas transnacionais, devido às características destas, como a atuação transfronteiriça e à margem dos controles estatais.

Dessa forma, é no âmbito internacional que as perspectivas de um controle mais efetivo das transnacionais são delineadas. Nesse sentido, algumas organizações internacionais, como é o caso da UNCTAD e da OCDE, tentam estabelecer uma legislação multilateral para a regulamentação daqueles entes. Contudo, os resultados até hoje produzidos consubstanciaram regras de *soft law*, de modo que, apesar de sua importância cada vez mais crescente, não vinculam os Estados nem as transnacionais.

Assim, não obstante a ineficácia dos projetos já efetuados, cresce a consciência de que é necessário tratar do assunto no âmbito do Direito Internacional para que sejam produzidos resultados frutíferos. Requer-se, portanto, a intensificação da discussão sobre a atuação das empresas transnacionais nos foros internacionais para que seja possível – espera-se que num futuro não muito distante – estabelecer-se uma legislação multilateral referente à limitação das atividades daquelas entidades.



REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Francisco Ferreira de. **Direito internacional público**. Coimbra: Coimbra Editora, 2003.

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

_____. **Os investimentos internacionais no direito comparado e brasileiro**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998.

BASSO, Maristela. **Curso de direito internacional privado**. São Paulo: Atlas, 2013.

_____. **Joint ventures: manual prático das associações empresariais**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de direito comercial**: volume 2. São Paulo: Saraiva, 2010. p. 32.

CRETELLA NETO, José. **Curso de direito internacional econômico**. São Paulo: Saraiva, 2012.

DIHN, Ngyuen Quoc. **Droit international public**. Atualizada por Patrick Daillier, Mathias Forteau e Alain Pellet. 8. ed. Paris: LGDJ, 2009.

DOLINGER, Jacob. **Direito internacional privado**: parte geral. Rio de Janeiro: Forense, 2011.

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

FIORATI, Jete Jane. A lex mercatoria como ordenamento jurídico autônomo e os estados em desenvolvimento. **Revista de Informação Legislativa**. Brasília, a. 41, n. 164, out./dez., 2004. p. 17-30.

JAEGER JÚNIOR, Augusto. **Direito internacional da concorrência**: entre perspectivas unilaterais, multilaterais, bilaterais e regionais. Curitiba: Juruá, 2008.

MAGALHÃES, José Carlos de. **Direito econômico internacional**. Curitiba: Juruá, 2012.

MELLO, Celso Duvivier de Albuquerque. **Direito internacional econômico**. Rio de Janeiro: Renovar, 1993.

NUSDEO, Fábio. **Curso de economia**: introdução ao direito econômico. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.

OCDE. **Les principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales**. Éditions OCDE. 2011. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1787/9789264115439-fr>>. Acesso em: 01 set. 2015.



PEREIRA, André Gonçalves; QUADROS, Fausto de. **Manual de direito internacional público**. Coimbra: Almedina, 2011.

PERRIN, Serge; SACHWALD, Frédérique. **Multinationales et développement: le rôle des politiques nationales**. Paris: Magellan & Cie, 2003.

PINHEIRO, Luís de Lima. Direito comercial internacional: o direito privado da globalização econômica. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa**. Coimbra, Coimbra Editora, 2006.

SANTOS, Karla Margarida Martins. Os cartéis transnacionais e a transnacionalização das decisões do direito concorrencial. **Revista de Direito Internacional**, Brasília, v. 9, n. 4, 2012.

SILVEIRA, Eduardo Teixeira. **A disciplina jurídica do investimento estrangeiro no Brasil e no direito internacional**. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2002.

UNCTAD. **World investment report: transnational corporations, agricultural production and development**. United Nations Publication, 2009. p. 243. Disponível em: <http://unctad.org/en/Docs/wir2009_en.pdf>. Acesso em: 09 mar. 2014.