

UNIVERSIDADE DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO
FACULDADE DE DIREITO

REGIME JURÍDICO DAS SOCIEDADES TRANSNACIONAIS E
EXTRATERRITORIALIDADE DAS LEIS

Juliana Leopoldino

Rio de Janeiro

2008

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

Juliana Leopoldino

REGIME JURÍDICO DAS SOCIEDADES TRANSNACIONAIS E EFEITOS
EXTRATERRITORIAIS DAS LEIS

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação da Faculdade de Direito da Universidade do Estado do Rio de Janeiro, como requisito para a conclusão do Mestrado em Direito Internacional e da Integração Econômica.

Orientadora: Prof.^a Carmem Tibúrcio

Rio de Janeiro

2008

CATALOGAÇÃO NA FONTE
UERJ/REDE SIRIUS/BIBLIOTECA CCS/C

L587	<p>Leopoldino, Juliana</p> <p>Regime jurídico das sociedades transnacionais e extraterritorialidade das leis / Juliana Leopoldino. – 2008.</p> <p>86 f.</p> <p>Orientador: Carmem Tibúrcio.</p> <p>Dissertação (Mestrado em Direito internacional e da integração econômica) - Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Faculdade de Direito.</p> <p>1. Jurisdição (Direito internacional público) – Teses. 2. Sociedades comerciais – legislação - Teses. 3. Extraterritorialidade – Teses. I. Tibúrcio, Carmen. II. Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Faculdade de Direito. III. Título.</p> <p>CDU 341.6</p>
------	--

Autorizo, apenas para fins acadêmicos e científicos, a reprodução total ou parcial dessa tese.

Assinatura

Data

Juliana Leopoldino

REGIME JURÍDICO DAS SOCIEDADES TRANSNACIONAIS E EFEITOS
EXTRATERRITORIAIS DAS LEIS

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação da Faculdade de Direito da Universidade do Estado do Rio de Janeiro, como requisito para a conclusão do Mestrado em Direito Internacional e da Integração Econômica.

Orientadora: Prof.^a Carmem Tibúrcio

Aprovado em: _____

Banca Examinadora:

Carmem Tibúrcio
Prof.^a da Faculdade de Direito da UERJ

Marilda Rosado
Prof.^a da Faculdade de Direito da UERJ

Lauro Gama Jr.
Prof.^o da Faculdade de Direito da PUC

*Ao José Victor, meu companheiro
para toda a vida.*

AGRADECIMENTOS

Ao José Victor que me acompanhou nas horas mais incertas e difíceis, com suas contribuições e palavras de carinho;

Aos familiares, pela compreensão nas inúmeras ausências, irrecuperáveis;

Aos amigos, pelo apoio;

Ao Fernando, Patrícia Werner, José Vicente e Patrícia Ouricuri, pela ajuda, amizade e cobertura e a todos os colegas da Petrobras, pelo auxílio;

A minha orientadora pelo compartilhamento de conhecimento e por acreditar em mim;

A todos que de alguma forma contribuíram para esta conquista...

RESUMO

LEOPOLDINO, Juliana. **Regime Jurídico das Sociedades Transnacionais e Extraterritorialidade das Leis**. 2008. 90f. Dissertação (Mestrado em Direito Internacional e da Integração Econômica) – Faculdade de Direito, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2008.

As sociedades transnacionais são hoje uma realidade que desafia países hospedeiros de suas filiais ou subsidiárias e países sede de suas matrizes, pelo conflito de interesses que enseja entre os diversos agentes inseridos no processo de mundialização do capital. Se por um lado interessa aos países sede fomentar sua expansão, com o fim de disseminar sua influência econômica e política, por outro, interessa aos países hospedeiros receber os investimentos externos com parcimônia e controle, de modo a tentar evitar ou mitigar os efeitos de tal influência. Neste jogo de interesses, aos países exportadores de capital importa aplicar às sociedades transnacionais como um todo sua legislação pátria, ao passo que aos receptores de capital é de extrema relevância fazer respeitar sua competência normativa e judiciária, ainda que limitada à filial ou subsidiária nele constituída. Os diversos critérios segundo os quais podem ser determinados os regimes jurídicos destas sociedades, as possibilidades de reconhecimento de sua personalidade jurídica, e até mesmo de seu enquadramento como sujeito de direito internacional, são os temas tratados no presente trabalho.

Palavras-chave: Sociedades Transnacionais; Regime Jurídico; Extraterritorialidade das Leis; Estado, Processo e Sociedade Internacional; Direito Internacional.

ABSTRACT

LEOPOLDINO, Juliana. **Regime Jurídico das Sociedades Transnacionais e Extraterritorialidade das Leis**. 2008. 90f. Dissertação (Mestrado em Direito Internacional e da Integração Econômica) – Faculdade de Direito, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2008.

The transnational corporations are today a reality that challenges the host countries of their affiliates and the headquarters countries because of the interest conflicts emerged between the various agents of the capital globalization process. If, on one hand, the headquarters countries are interested in feeding their expansion, in order to disseminate their economical and political influence, on the other hand, the host countries are interested in receiving external investments under a strict control, trying to avoid or minimize the effects of such influence. In this power game, the capital export countries are willing to apply their legislation to the whole transnational organization, and the capital receivers do need to make their normative and judiciary competence respected by them, even within the limits of the affiliates incorporated in their territory. The scope of this work is to study some important criteria used by the States to determine the legal regime of these societies, the recognition of their personality by foreign countries, and even the recognition of their status of an international person.

Keywords: Transnational Corporations; Legal Regime; Legal extraterritorial effects; State, Process and International Society; International Law.

SUMÁRIO

1 – INTRODUÇÃO	8
2 – CONCEITO	11
3 – BREVE HISTÓRICO DA FORMAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS	19
4 – DEFINIÇÃO DO REGIME JURÍDICO APLICÁVEL ÀS TRANSNACIONAIS	31
4.1 – Reconhecimento da Personalidade Jurídica das Empresas Transnacionais.....	33
4.2 – Nacionalidade	42
5 – APLICAÇÃO EXTRATERRITORIAL DAS LEIS	54
5.1 – Empresas Transnacionais no Brasil	71
6 – CONCLUSÃO	78
7 – BIBLIOGRAFIA	83

1 – INTRODUÇÃO

O tema das sociedades transnacionais tem despertado especial interesse da doutrina nos últimos tempos, principalmente pela evolução do Direito Internacional e sua crescente preocupação em compreender o fenômeno da globalização.

O crescimento da economia global, a expansão do capitalismo, sobretudo após sua consolidação ao fim da Guerra Fria, orientada pela busca incessante de novos mercados não esgotados que ainda possibilitem lucros recordes, fazem do fenômeno da globalização, ou melhor, mundialização do capital, um objeto de estudo que interessa não somente ao Direito Internacional, mas aos próprios Estados nacionais, inseridos, voluntariamente ou não, na ordem internacional, em particular aqueles que ocupam a posição de exportadores de capital e tecnologia, e de hospedeiros de capital de risco ou de investimentos de longo prazo.

A importância do estudo das sociedades transnacionais não se relaciona apenas aos aspectos estritamente econômicos envolvidos, em especial no que se refere aos investimentos externos diretos, mas também ao tratamento que os diversos ordenamentos jurídicos nacionais dão à pretensão das leis alienígenas de produção de efeitos em seu âmbito interno. Neste desiderato, torna-se relevante a atribuição ou não a estas sociedades de personalidade jurídica internacional, a questão de sua nacionalidade, inclusive para a determinação da *lex societatis*, e os efeitos de sua transnacionalidade sobre o regime jurídico a elas aplicável.

Evidentemente, cada sociedade assim qualificada estará sujeita às diversas jurisdições nacionais em que estão inseridas. Mas quais os limites desta sujeição? Até onde interessa ou é possível aos Estados nacionais estabelecer um regime limitativo, e até onde é preferível ou impositivo abrir mão parcialmente de sua soberania para autorizar a produção de efeitos extraterritoriais das leis do país de constituição das sociedades matrizes? Em que momento a determinação do regime jurídico aplicável transborda a esfera privada e atinge a própria

conformação dos diversos Estados nacionais à ordem internacional, seja no seu papel de incentivador da recepção de investimentos estrangeiros, seja para lutar contra a dependência econômica oriunda da predominância de capital externo nos setores mais dinâmicos e lucrativos de sua economia?

Considerando a dificuldade de tratamento do problema apenas na esfera internacional e de cooperação entre os Estados, tendo em vista os impactos sobre sua soberania, e o relacionamento cada vez mais difícil entre as sociedades transnacionais e os governos dos Estados hospedeiros¹, há relevância em se discutir o regime jurídico destas sociedades, com especial enfoque nos efeitos extraterritoriais das leis a elas aplicáveis.

O fenômeno da extraterritorialidade das leis se apresentaria sob dois aspectos: pela atuação do Estado territorial, receptor do investimento estrangeiro, materializado na filial², sucursal ou subsidiária³ de sociedade transnacional, para garantir a eficácia do direito estrangeiro no interior de suas fronteiras, em detrimento de sua própria soberania; ou pela tentativa de fazer prevalecer suas leis internas sobre o regime estrangeiro, incluindo a promulgação de legislação de bloqueio. E pelo lado dos Estados exportadores de capital, sua constante tentativa de fazer prevalecer o regime jurídico aplicável internamente às matrizes das sociedades transnacionais nos diversos países em que são constituídas suas filiais, sucursais ou subsidiárias, dispensando muitas vezes, a colaboração estrangeira, como uma forma de exercício de dominação ou hegemonia.

Assim, considerando a abertura econômica operada pelo Brasil no início da década de 1990 e sua inserção na economia mundial, a qual possibilitou tanto a aceleração da instalação

¹ Segundo Luiz Olavo Baptista, o relacionamento entre as empresas transnacionais e os países hospedeiros estaria cada vez mais difícil porque aquelas, por um lado, buscam uma posição mais forte perante estes, enquanto os países hospedeiros permanecem incessantemente analisando as vantagens e desvantagens de permitir a instalação de multinacionais em seu território e de dar maior ou menor liberdade para a atuação destas empresas. (BAPTISTA, Luiz Olavo. **Empresa Transnacional e Direito**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1987).

² Filial será neste texto considerada uma unidade de uma empresa da qual não está separada por um ato constitutivo distinto.

³ Subsidiária será utilizada no texto para designar uma empresa que pertence ou é controlada por outra empresa que faz parte do mesmo grupo de empresas.

de multinacionais no país como a expansão de empresas brasileiras, como a PETROBRAS, para Estados estrangeiros, torna-se relevante o estudo do regime jurídico aplicável às sociedades transnacionais, principalmente quanto aos efeitos extraterritoriais das leis, à aceitação da aplicação de leis estrangeiras no Brasil e ao cabimento ou promoção da extraterritorialidade das leis brasileiras aplicáveis às suas sociedades transnacionais.

2 – CONCEITO

O Código Civil de 2002, adotando a teoria da empresa⁴, considera empresário “quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou serviços.” Desta definição decorrem as noções de: (i) profissionalismo, caracterizado pela habitualidade, pessoalidade e pelo monopólio das informações que o empresário detém sobre o produto ou serviço objeto de sua empresa; (ii) de atividade econômica, entendendo-se a empresa como a atividade de produção e circulação de bens ou serviços que busca gerar lucro para quem a explora; (iii) de organização, pois na atividade empresarial encontram-se articulados pelo empresário os quatro fatores de produção: capital, mão-de-obra, insumos e tecnologia; (iv) de produção de bens ou serviços, entendida como a fabricação de produtos e mercadorias e a prestação de serviços; e (v) de circulação de bens ou serviços, entendida como a atividade de intermediação na cadeia de escoamento de mercadorias ou da prestação de serviços⁵.

O empresário pode ser pessoa física ou jurídica, denominando-se no primeiro caso empresário individual, e no segundo, sociedade empresária. Esta pode ser entendida como a pessoa jurídica que exerce atividade econômica sob a forma de empresa, ou em outras palavras, que explora empresarialmente seu objeto social⁶.

Existem efetivamente entes despersonalizados, nem caracterizados como empresários individuais, nem como sociedades empresárias, como a sociedade irregular e a sociedade em conta de participação, mas a conceituação acima empreendida apenas se justifica pela

⁴ A Teoria da Empresa, em contraposição à Teoria dos Atos de Comércio, a qual havia influenciado a disciplina da atividade mercantil no Código Comercial de 1850 (cujas primeiras partes foram revogadas pelo Código Civil de 2002), altera o critério de delimitação do objeto do Direito Comercial, que deixa de ser os atos de comércio e passa a ser a empresarialidade, incluindo em seu campo de incidência atividades como a prestação de serviços, a negociação de imóveis e as atividades rurais.

⁵ COELHO, Fábio Ulhoa. **Manual de Direito Comercial**. São Paulo: Saraiva, 2003, p.11-15.

⁶ *Ibid.*, p. 111.

necessidade de se delimitar o conceito de empresa, apontando o caráter não técnico de sua utilização para designar as sociedades empresárias.

Contudo, é comum a utilização do termo empresas transnacionais, ou multinacionais, ou ainda internacionais, para designar, na verdade, as sociedades ou grupos de sociedades empresárias com tais características (transnacionalidade, multinacionalidade ou internacionalidade), e, a despeito da distinção acima efetuada, serão utilizados neste trabalho os termos ‘empresa’ e ‘sociedade empresária’ indistintamente.

Da mesma forma, as sociedades empresárias são muitas vezes qualificadas como transnacionais, multinacionais ou internacionais, sem que se dê atenção às possíveis diferenciações entre estes termos, apontadas pela doutrina. Villagran Kramer apud Deilton Ribeiro Brasil afirma que:

El Prof. Mantilla Molina plantea la necesidad de deslindar las empresas transnacionales de las multinacionales, considerando que el tema más bien se refiere a las organizaciones empresariales que tienen su centro de decisión en una nación determinada, de la que proviene todo o gran parte del capital con que operan, y cuyas actividades se realizan en varios países, a través de establecimientos secundarios, esos últimos supeditados en sus políticas y designación de principales funcionarios, no sólo el principal sino único centro de decisión. Las multinacionales, por el contrario, denotan entidades constituidas por dos o más naciones con el propósito de realizar una función económica de interés para ambas, y para mayor concreción hace referencia a la empresa multinacional latinoamericana. Por último, circunscribe el concepto de empresa internacional a aquellas ‘cuya organización no está sujeta al derecho de un determinado Estado, y que, a lo menos en ocasiones tiene sedes de similar importancia en más de un país. Ej. Scandinavian Air System’. Lenta, pero gradualmente, se ha venido imponiendo em Latinoamérica el rigorismo terminológico al que se adhiere el ponente, en lo referente a la distinción entre la empresa transnacional y la multinacional. Al respecto es importante señalar que la literatura económica norteamericana y europea, y las propias corporaciones internacionales favorecen el concepto y el término multinacional, ya que analista y actores vislumbran el fenómeno desde su ángulo creador o generador y reconocen que la composición del capital de estas empresas, consideradas globalmente, es cada día más ‘internacional’, a sabiendas de que el fenómeno rebasa los marcos internacionales propiamente, en la modalidad conocida de relaciones intergubernamentales.⁷

O conceito de empresa internacional, apontado por Molina, refere-se àquele designado por José Cretella Neto⁸ como de empresa internacional interestatal ou intergovernamental, constituída por tratado internacional, dedicada geralmente à prestação de um serviço público

⁷ KRAMER, Villagran. *apud* BRASIL, Deilton Ribeiro. Empresas Transnacionais sob o Império da Nova Ordem Mundial e sua Integração no Direito Internacional. **Revista dos Tribunais**, n° 792, outubro de 2001, p. 52-53.

⁸ NETO, José Cretella. **Empresa Transnacional e Direito Internacional – exame do tema à luz da globalização**. Rio de Janeiro: Forense, 2006.

de interesse binacional ou multinacional, tendo personalidade jurídica definida como uma entidade internacional regulada pelo tratado que a institui ou pela lei nacional do Estado-parte que o tratado indicar, assemelhando-se, pela participação de Estados em sua constituição, a uma organização internacional. São exemplos de empresas deste tipo a Itaipu e o BIRD (Banco Internacional para a Reconstrução e o Desenvolvimento). Por isso, preferiremos os termos multinacional ou transnacional, analisados em seguida.

Acerca destes últimos, Carlos Jorge Sampaio Costa *apud* Deilton Ribeiro Brasil⁹ aduz que o primeiro vem sendo preferido pelos especialistas na matéria, porque o conceito de multinacional implicaria numa empresa com sede em várias nações, ao passo que transnacional designaria as empresas que possuem matriz no território de um Estado desenvolvido e subsidiárias ou filiais em diversos outros Estados, possuindo, assim, uma única nacionalidade.

Para José Eduardo Faria “A empresa multinacional (...) caracteriza-se por ter uma estrutura decisória rigidamente hierarquizada, que se reproduz em todos os países em que atua. Já a campanha global ou a corporação transnacional tem estruturas decisórias bem mais leves e mais ágeis de caráter basicamente multidivisional.”¹⁰

Independentemente das distinções acima, observa-se que em geral, a utilização dos termos é indistinta, seguindo a preferência de cada autor. Também pudemos observar que o termo transnacional passou a ser utilizado nos últimos tempos como uma evolução do termo multinacional, recebendo, as empresas com as características que abaixo vamos enumerar, atualmente, da Organização das Nações Unidas (ONU) a denominação de transnacionais. No presente trabalho, vamos adotá-los como sinônimos, importando-nos agora conceituá-los e analisar suas principais características.

⁹ COSTA, José Carlos Sampaio *apud* BRASIL. Op. cit., nota 7, p. 52.

¹⁰ FARIA, José Eduardo. *apud* CARISTINA, Jean Eduardo A.; CIMINELLI, Selma Fontes. Sociedades Multinacionais e Investimento no Mercado Brasileiro: Produção ou Especulação? **Revista de Direito Internacional e Econômico**, n° 3, abr-mai-jun/2003, p. 46.

Internacionalmente, houve tentativas de regulamentação de tais companhias, justificadas por sua crescente importância, as quais resultaram, em diferentes Organizações Internacionais, no estabelecimento de Comissões, edição de regulamentos ou relatórios sobre o tema. Na Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Econômico (OCDE), editou-se o *Guidelines for Multinational Enterprises*, revisado em 2000, o qual também conceitua as empresas transnacionais, estabelecendo que elas:

Usualmente, compreende companhias e outras entidades estabelecidas em mais de um país e tão ligadas que elas podem coordenar suas operações de várias formas. Enquanto uma ou mais destas entidades podem ser capazes de exercer uma influência significativa sobre as atividades das outras, seu grau de autonomia dentro da empresa pode variar de uma empresa multinacional para outra. Podem ser privadas, estatais ou mistas.¹¹

Constata-se que não há nesta definição qualquer restrição quanto à titularidade do controle de referidas companhias, se privado, público ou misto.

O Comitê do Instituto de Direito Internacional (IDI) para estudo das responsabilidades das empresas multinacionais, na sessão realizada em Lisboa em 1995, concluiu que a empresa multinacional tem como características: poder aparecer publicamente como vinculada a determinado Estado, onde a empresa-matriz tem sua sede; poder operar sob um sistema de administração hierárquico ou descentralizado; não ter as ações das empresas pertencentes ao grupo dispersas; e ser a administração das companhias constituintes da empresa multinacional exercida pela matriz.¹²

Na ONU, criou-se uma Comissão sobre as Sociedades Transnacionais, cujo relatório preliminar enumerava como critérios para caracterização das empresas transnacionais: o número de filiais no exterior, a composição do capital social, a percentagem do volume de

¹¹ NETO. Op.cit., nota 8, p. 19. Texto original: Usually comprise companies or other entities established in more than one country and so linked that they may co-ordinate their operations in various ways. While one or more of these entities may be able to exercise a significant influence over the activities of others, their degree of autonomy within the enterprise may vary from one multinational enterprise to another. Ownership may be private, state or mixed.

¹² Ibid., p. 24.

vendas destinada à exportação, a nacionalidade da empresa, e até mesmo o ‘estado de espírito’ dos dirigentes da empresa considerada.¹³

A referida Comissão também estudou a adoção de um Código de Conduta das Empresas Transnacionais, pelo qual se pretendia regulamentar as atividades de tais companhias, numa tentativa de, por um lado, resguardar os interesses dos países exportadores de investimentos externos diretos, normalmente sede das matrizes das multinacionais, e por outro, proteger os países hospedeiros contra os ataques a suas respectivas economias nacionais proporcionados pelos interesses econômicos dessas. Considerando a divergência irreconciliável surgida na defesa destes dois interesses, tal Código ainda não foi objeto de resolução da Assembléia Geral.

Outra instituição constantemente preocupada com o tema é a UNCTAD (sigla em inglês para Organização das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento), que através de seus *World Investment Reports*, analisa a atuação das principais transnacionais sob os mais diversos aspectos, tendo oferecido a seguinte conceituação de empresa transnacional: “Empresas Transnacionais são companhias formalmente constituídas ou não, compreendendo as matrizes e suas filiais estrangeiras. Empresa matriz é definida como a empresa que controla ativos em outras entidades em países que não seu país de origem, geralmente possuindo certa participação no capital destas.”¹⁴

No âmbito doutrinário, para José Carlos de Magalhães¹⁵, a melhor descrição de empresa multinacional é a formulada por Jack N. Berhman, que as define como “empresas cujas subsidiárias no exterior se integram com as atividades da matriz, transformando-se em uma entidade operacional global, destinada a servir o mercado mundial.”

¹³ Ibid., p. 18.

¹⁴ Ibid., p. 19-20. Texto original: Transnational Corporations (TNCs) are incorporated or unincorporated enterprises comprising parent enterprises and their foreign affiliates. A parent enterprise is defined as an enterprise that controls assets of other entities in countries other than its home country, usually by owing a certain equity capital stake.

¹⁵ BERHMAN, Jack N. *apud* MAGALHÃES, José Carlos. Empresa Multinacional: descrição analítica de um fenômeno contemporâneo. **Revista Forense**, 1974, p. 169.

Este autor diferencia as empresas transnacionais das empresas nacionais com investimentos no exterior do tipo 'clássico' (as quais atuam através do estabelecimento de subsidiárias ou sucursais em outros países, com o objetivo de suprir o mercado nacional da matriz, e cuja principal função seria explorar os recursos de determinada região em favor do Estado-sede da empresa), enfatizando a característica da integração de toda a rede de subsidiárias das transnacionais em um complexo que a transforma em uma unidade econômica, sujeita a controle central, voltada para o mercado mundial¹⁶.

Esta seria a etapa final da evolução dos investimentos externos diretos, os quais partindo do tipo 'clássico', acima especificado, teriam como tipo intermédio a forma de holding, em que diversas empresas estabelecidas no exterior seriam controladas pela mesma empresa matriz, tendo as subsidiárias a finalidade de suprir o mercado local na qual cada afiliada se encontra, sem qualquer conexão, sob o ponto de vista operacional, com outras afiliadas ou com a matriz.

No terceiro tipo, a empresa multinacional atuaria no mercado mundial, organizando-se ou sob a forma de holding, ou como investimento direto em subsidiárias de propriedade da matriz, com uma atividade coordenada por um controle central, que a transforma em uma unidade econômica integrada. Neste caso, as características principais seriam o controle central unificado e a orientação das atividades coordenadamente voltadas para a área internacional.¹⁷

Já para Charles Leben, ao menos três critérios econômicos deveriam ser empregados para proceder à definição de empresa transnacional: o tamanho físico ou a importância de suas atividades internacionais (considerando-se multinacional a empresa cujas vendas anuais ultrapassassem US\$ 100 milhões (em valores de 1976), que tivesse pelo menos duas filiais no exterior e que realizasse mais de 10% de seu volume de negócios no exterior); a forma de

¹⁶ MAGALHÃES. Op. cit., nota 15, p. 169.

¹⁷ Ibid, p. 170.

gestão e organização (considerando-se transnacional a que se constitua em uma unidade econômica real, embora aparentemente fracionada, e a que atue em ambiente econômico que ultrapasse as fronteiras de mais de uma nação, voltada para uma perspectiva global); e a chamada “abordagem perspectiva” da empresa (considerando-se transnacional a empresa que tenha extensão mundial dos negócios, gestão voltada para a expansão internacional da empresa, estrutura do capital multinacional, repartido entre os países nos quais a empresa tem filiais, direção multinacional e multicultural e que seja uma instituição desnacionalizada, para a qual seja possível existir ligação jurídica não apenas com Estados, mas também com organizações internacionais).¹⁸

A parte os aspectos econômicos relacionados ao tamanho do empreendimento e dos investimentos envolvidos, os critérios utilizados por estes dois autores contêm, em síntese, elementos essenciais comuns, quais sejam, atuação concertada como uma unidade econômica, a despeito de possuir unidades em diversos países, e voltada para o mercado mundial.

Na doutrina nacional, encontramos a definição de José Cretella Neto¹⁹, segundo a qual a empresa transnacional será entendida 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.

Ao contrário do que nos leva a pensar tal definição, a empresa transnacional é uma entidade que não possui personalidade jurídica própria, pois que composta por um certo número de subsidiárias, constituídas em diversos países, de acordo com a legislação local que lhes dá personalidade jurídica e, sob certo aspecto, a nacionalidade. Tem natureza semelhante

¹⁸ LEBEN, Charles. *apud* NETO. Op. cit., nota 8, p. 21.

¹⁹ NETO. Op. cit., nota 8, p. 27.

a de um grupo de sociedades, que possui relação com legislações de diversos Estados nacionais.²⁰

Sob esse prisma, a empresa multinacional, como uma unidade econômico-jurídica não existe. A nacionalidade da matriz e de cada uma das suas subsidiárias, bem como a vinculação às respectivas leis nacionais podem ser determinadas e não há corpo de leis internacionais que se lhes regule as atividades como um todo.²¹

Celso Mello, por seu turno, considera que a caracterização das empresas multinacionais não tem sido pacífica na doutrina, que adota critérios os mais variados: seriam aquelas capazes de influenciar a economia de diversos países ao exercerem nestes suas atividades; seriam as sociedades em que o poder de decisão está disperso nas suas subsidiárias; seriam aquelas que atuam no estrangeiro por meio de subsidiárias ou filiais. Seriam empresas que teriam como elementos, segundo Francesco Francioni, uma grande empresa com enorme potencial financeiro; que tem um patrimônio científico-tecnológico; com administração internacionalizada; com uma unidade econômica e diversidade jurídica das diferentes unidades que têm nacionalidades distintas.²²

O importante de todos os entendimentos enumerados é a caracterização das empresas transnacionais como entes dotados de diversas unidades, estabelecidas em diversos países, cuja atividade econômica segue uma estratégia traçada pelo poder central consolidado na matriz, ou em outras unidades dispersas, mas sempre em consonância com o papel dedicado a cada uma no contexto de uma economia global.

²⁰ BAPTISTA. Op. cit., nota 1, p. 17.

²¹ MAGALHÃES. Op. cit., nota 15, p. 171.

²² MELLO, Celso Duvivier de Albuquerque. **Curso de Direito Internacional Público**. Vol. I Rio de Janeiro: Renovar, 2004.

3 – BREVE HISTÓRICO DA FORMAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS

A história da internacionalização das empresas é antiga, remontando às primeiras operações sistemáticas para além das fronteiras nacionais, empreendidas, durante o séc. XVI, especialmente por nossos antepassados ibéricos, os quais detinham à época uma preponderância econômica e tecnológica que os colocava num patamar superior ao dos países do norte, e optavam primordialmente pelo caminho do comércio do Estado puro. Entretanto, foram a Holanda e a Inglaterra que, na virada do séc. XVII, despontaram na exploração das rotas comerciais, escolhendo a via da parceria com a iniciativa privada, o que se tornou um dos principais divisores de águas que separou os destinos destas nações nos anos seguintes.²³

Sem embargo, já nessa época, as companhias já não mais se assemelhavam às formas remotas de organização da atividade comercial do séc. XII, que eram quase inteiramente familiares, com responsabilidade ilimitada dos sócios. No período de expansão ultramarina, foram criadas, nos países que optaram pela parceria público-privada para a exploração das colônias, grandes companhias, entre as quais podemos citar como exemplo as Companhias das Índias Orientais Inglesa e Holandesa, as quais foram concebidas no modelo de concessão de monopólio governamental de base geográfica, classificadas como *chartered companies*.²⁴

A Companhia das Índias Orientais Holandesa foi pioneira em garantir a limitação da responsabilidade dos investidores, em possuir tempo de duração maior que uma viagem, em garantir a distribuição regular de dividendos e em permitir a negociação de suas ações em um mercado próprio, a primeira bolsa de valores a negociar ações. Os portugueses e espanhóis que optaram pela exploração direta pelos governos, não conseguiram competir com os

²³ NUNES, Marcelo Guedes. A Companhia, a Especulação e o Capitalismo Moderno: fazendo curta uma história longa. In: ARAGÃO, Leandro Santos de; CASTRO, Rodrigo R. Monteiro (Coord.). **Sociedade Anônima – 30 anos da Lei 6.404/76**. São Paulo: Quartier Latin, 2007, p. 90-91.

²⁴ Ibid., p. 94.

comerciantes ingleses e holandeses, restringindo suas atividades à exploração extrativista de suas colônias.

Segundo Marcelo G. Nunes,

...enquanto os ibéricos desenvolveram um modelo estatal centralizado de colonização para exploração de metais, pedras preciosas brutas e commodities agrícolas, seus pares do norte investiram no comércio internacional e aperfeiçoaram o modelo da grande empresa multinacional e do mercado de capitais secundário, que hoje definem o capitalismo avançado.²⁵

No séc. XVIII, companhias criadas nos países do norte, seguindo o modelo acima, sofreram uma grande expansão, promovendo o desenvolvimento do próprio mercado de capitais, dos investimentos privados e da legislação reguladora, mas não sem percalços, como o estouro das bolhas especulativas na Inglaterra e na França.

No entanto, é o desenvolvimento da manufatura, por ocasião da revolução industrial, que constituiu o precursor mais próximo da multinacional atual. Os investimentos coloniais dessa época são considerados os precursores dos investimentos externos diretos, impulsionados pelos desenvolvimentos técnicos e operacionais, que permitiram que uma maior variedade de produtos fosse produzida internamente e fora do país, dentro dos limites da mesma empresa.

Com o vertiginoso avanço tecnológico proporcionado pela revolução industrial, surgiram dois grandes diplomas jurídicos fundamentais para a consolidação da companhia: o Código de Comércio Francês, de 1807, o qual consagra o princípio da limitação da responsabilidade dos acionistas ao montante integralizado, e o *Joint Stock Companies Act*, de 1844, posteriormente sucedido por um novo *Joint Stock Companies Act*, de 1856, o qual conjugava a liberdade de constituição da companhia à limitação da responsabilidade, o que atraía cada vez mais capital para a atividade empresarial. Uma das principais atividades a receber investimentos no período foi a construção de malhas ferroviárias, a qual se

²⁵ Ibid., p. 95.

aproveitava da tecnologia da máquina a vapor e representava uma inovação tecnológica voltada para um serviço de utilização pública em larga escala.²⁶

Esta atividade também está na origem do desenvolvimento industrial da economia americana, após meados do século XIX, contribuindo para a expansão do comércio varejista e das telecomunicações, ao lado das linhas de montagem e da especialização da mão-de-obra. Os custos de administração e os ganhos de escala tornavam a grande companhia significativamente mais eficiente do que unidades produtivas isoladas, o que impulsionou a tendência marcante do final do séc. XIX de fusões e formação de grupos econômicos americanos.

Por isso, há consenso na doutrina em se afirmar que as multinacionais industriais surgiram na economia mundial, a partir do séc. XIX, firmando-se especialmente a partir da Primeira Guerra Mundial. Como dito, o país especialmente envolvido nesta internacionalização foram os Estados Unidos, o qual (tendo como motivação inicial de natureza política e econômica, a busca de matérias-primas industriais vitais para suas empresas), já no início do século XX, começava a sobrepujar as exportações das nações da Europa.

A partir do final do século XIX, os Estados Unidos aprenderam gradualmente a mascarar o caráter explícito das conquistas e ocupações territoriais sob a capa de uma universalização não espacial de seus próprios valores, enterrada numa retórica que acabaria por culminar, como assinala Neil Smith, no que veio a ser conhecido como “globalização”.²⁷

Contudo, é só a partir do *crash* da Bolsa de Nova Iorque em 1929, que um conjunto de países industriais passou a ver na exportação uma das maneiras de compensar a queda da demanda interna, ocasionada pelo começo da grande crise. Entretanto, as exportações das mais poderosas nações da Europa, já drasticamente reduzidas durante a Segunda Guerra, declinaram ainda mais após o conflito, em parte pela necessidade de reconstrução, mas

²⁶ Ibid., p. 101.

²⁷ HARVEY, David. **O Novo Imperialismo**. São Paulo: Edições Loyola, 2004.

sobretudo devido ao desmembramento dos grandes impérios britânico, francês e holandês, ocasionado pelas lutas anti-coloniais por independência.

Esse desmembramento desencadeou não somente a abertura de novas oportunidades para expandir as atividades das empresas norte-americanas, que buscavam, no exterior, mercado para seus produtos, mas também a necessidade política de preenchimento do vazio de poder que proporcionava.

Assim, a hegemonia absoluta dos Estados Unidos no desenvolvimento capitalista tornou-se ainda mais evidente após a Segunda Guerra, quando emergiu um novo sistema financeiro internacional, materializado no acordo de Bretton Woods, de 1944²⁸. Os Estados Unidos tencionavam constituir, em conjunto com os demais líderes dos países capitalistas do pós-guerra, uma nova ordem internacional, em que se pudesse livremente manobrar as políticas nacionais de desenvolvimento, industrialização e progresso social.

A liberdade de ação mundial, proporcionada pelo dólar como moeda de referência internacional, ao lado de acordos como o GATT (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio), permitiu o controle sobre o ritmo e a direção da liberalização comercial. “O livre comércio praticado como discurso oficial pelos E.U.A. desde então tem se constituído numa ampla estratégia de negociação – bilateral ou multilateral – visando basicamente abrir outros mercados às empresas norte-americanas, sempre com mínimas concessões sobre a abertura de seu próprio mercado a produtos que nele compitam em melhores condições.”²⁹

Em decorrência desta hegemonia crescente, o papel de regulador da liquidez mundial coube ao Banco Central americano, cujo governo pode, dessa forma, unilateralmente, em 1971, acabar com o padrão de conversibilidade dólar-ouro, motivado especialmente pela

²⁸ O sistema instituído a partir da Conferência de Bretton Woods, preconizava um regime de taxas de câmbio fixas, mas ajustáveis, padrão-dólar ouro, pelo qual o dólar seria a única moeda que manteria sua conversibilidade em relação ao ouro, e grande mobilidade de capitais. Duas instituições até hoje existentes foram criadas no âmbito desse sistema, ou em decorrência dele, o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial.

²⁹ DUPAS, Gilberto. **O Discurso Hegemônico do Livre Mercado e a Vulnerabilidade dos grandes Países da Periferia**. In: Jornada Temática do Instituto de Estudos Econômicos e Internacionais (IEEI), 2002, Rio de Janeiro. Disponível em: www.ieei.org.br, p. 7.

explosão da dívida federal e pelo crescente déficit na balança de pagamentos dos Estados Unidos, provocando, com isso, a erosão do valor desta moeda.

Por outro lado, uma das conseqüências da quebra desse padrão foi a forte redução do poder de compra dos países exportadores de petróleo, que provocaram a alta de preços dessa commodity em 1973 e em 1979. Isso causou ondas depressivas na economia mundial, especialmente nos importadores de petróleo que tiveram que arcar com um forte endividamento para manter equilibradas suas reservas.

Além disso, a abundância dos chamados petrodólares, gerada pelos excedentes dos países exportadores de petróleo, facilitou a reciclagem financeira desses países mediante crédito abundante, especialmente destinado para países em desenvolvimento, os quais se endividavam cada vez mais para a promoção de seu crescimento, ainda que tais financiamentos fossem baseados em fatores de alto risco, como taxas de juros flutuantes.³⁰

Os Estados Unidos, por sua vez, promoveram nesta época, mudanças em sua política econômica, destinadas especialmente a diminuir os efeitos das altas de preços e conter a desvalorização do dólar, elevando as taxas de juros por eles praticadas, transformando o país no grande absorvedor da liquidez mundial.

Em conseqüência disso, o capital que havia financiado um período de expansão e crescimento dos países em desenvolvimento, mas que foi a eles emprestado a taxas de juros flutuantes, passou a ser remunerado a taxas exorbitantes, o que ocasionou a primeira grave crise internacional dos anos 1980, com o colapso da dívida externa latino-americana (a partir da moratória mexicana, seguida pela do Brasil). Esta situação impeliu muitos desses países a aceitar profundos ajustes recessivos em suas economias e renegociações para o financiamento de suas dívidas, agora impagáveis.

³⁰ Ibid., p. 4.

Assim, as crises da dívida desses países foram usadas para reorganizar as relações sociais de produção internas de cada um, favorecendo a maior penetração de capitais externos. Regimes financeiros domésticos, mercados de produtos domésticos e empresas domésticas florescentes foram obrigados a abrir-se à absorção especialmente por empresas americanas, japonesas e européias.³¹

Estas reorganizações refletem uma doutrina posteriormente consolidada no chamado “Consenso de Washington”, que pregava aos países em desenvolvimento, dentre outras medidas: a disciplina fiscal; a prioridade dos investimentos públicos para saúde pública, educação primária e infra-estrutura; a reforma tributária com redução da carga; a liberalização da taxa de juros; uma taxa de câmbio competitiva; a liberalização do comércio e do fluxo de investimentos diretos; a privatização; a eliminação das barreiras de entrada e saída; e a garantia dos direitos de propriedade.

A aplicação dessa doutrina, ao lado da progressiva abertura do setor financeiro desses países, favoreceu a expansão dos investimentos externos diretos, especialmente dos Estados Unidos, cujas grandes corporações enxergaram nesses mercados uma oportunidade para diversificar as formas de apropriação e centralização de valores produzidos fora de suas “fronteiras de companhia”, diminuindo, assim, drasticamente, a participação de empresas menores ou mais vulneráveis desses países, seja através da aquisição de empresas nacionais privadas, por quaisquer das modalidades permitidas (fusões, aquisição de controle, incorporações), seja através da concorrência por meio da constituição de filiais ou estabelecimentos empresariais, seja através da participação nos processos de privatização patrocinados pelos governos desses países.³²

Em verdade, a crença no mercado livre e no Estado mínimo, preconizada pelo “Consenso de Washington”, constituiu o discurso hegemônico utilizado pelas instituições de

³¹ HARVEY. Op. cit., nota 27, p. 62.

³² CHESNAIS, François. **A Mundialização do Capital**. São Paulo: Xamã, 1996, p. 82.

controle do sistema financeiro mundial (FMI e Banco Mundial – em lugar dos países mais ricos), para convencer os países em desenvolvimento a adotar as reorganizações internas necessárias para receber cada vez mais recursos estrangeiros, na convicção de que tais medidas também lhes trariam crescimento.

Entretanto, como bem salienta François Chesnais:

... quando se examina a economia mundial como um todo, constata-se, ao contrário, que a liberalização levou a uma notável acentuação de sua polarização, bem como à crescente marginalização de muitos países. Por outro lado, onde o comércio liberado aparentemente teve efeito integrador, os verdadeiros agentes do processo são sobretudo as multinacionais, às quais a liberalização permitiu organizar como desejavam o trabalho de suas filiais e suas relações de terceirização.³³

Dessa forma, este discurso hegemônico desenvolveu-se como suporte à necessidade das corporações transnacionais localizadas nos países desenvolvidos, de globalizarem seus mercados e sua produção de modo a operar simultaneamente com as maiores escalas e os menores custos possíveis. Neste desiderato, houve um importante processo de transnacionalização em diversos países periféricos, especialmente na América Latina, com a conversão das empresas transnacionais nos seus agentes econômicos dominantes, cuja proliferação coincidiu com o quase desaparecimento das empresas estatais e a redução do peso das empresas nacionais privadas.

A despeito da razão subjacente a esta transnacionalização, as decisões tomadas por essas grandes corporações acerca de suas formas de contato com os demais países variaram de acordo com a estratégia que pretendiam implementar. Segundo François Chesnais:

Até metade da década de 70, ainda era possível distinguir três tipos de estratégias diferentes [das empresas transnacionais]:

Estratégias de aprovisionamento, características das multinacionais do setor primário, especializadas na integração vertical a partir de recursos minerais, energéticos e agrícolas situados nos antigos países coloniais ou semicoloniais, depois chamados de Terceiro Mundo;

Estratégias de mercado, com o estabelecimento de ‘filiais intermediárias’, dentro do que Porter chama de enfoque “multidoméstico”;

Por fim, estratégias de “produção racionalizada”, isto é, de produção integrada internacionalmente, mediante o estabelecimento de filiais “montadoras”.

(...) nos países situados nos três pólos da Tríade, houve fusão das estratégias de mercado e de racionalização da produção. A forma principal, se não única, de filial que ainda existe nos países industriais do centro é a do tipo montadora. Por sua vez, esse tipo de filial tende, cada vez mais, a

³³ Ibid., p. 211.

se tornar parte de um conjunto maior, com fronteiras, muitas vezes, difíceis de determinar com precisão.³⁴

Todavia, a forma hoje predominante de investimento direto é a caracterizadora de uma empresa-rede, com forte centralização das decisões na sociedade-matriz, localizada no país de origem, e uma estratégia mundial; e de intercâmbio internacional, marcado pelo comércio intra-corporativo, exportações das filiais e terceirização transfronteiras.

Como consequência deste processo gradual de expansão extra-fronteiras, formou-se um sistema global de produção, intercâmbio e acumulação cada vez menos sujeito à autoridade estatal e com poder de submeter às suas regras, ou melhor, aos seus interesses, todos os países ávidos por investimentos externos, e até mesmo as nações mais poderosas do mundo, exportadoras de capital.

No caso brasileiro, Fernando Sarti e Mariano F. Laplane³⁵ e Célio Hiratuka³⁶ elucidam as formas que as filiais de empresas multinacionais, que se instalaram no país especialmente ao longo da década de 1990, utilizaram para relacionar-se com suas matrizes, revelando suas estratégias de atuação, as quais foram também sofrendo modificações no sentido de cada vez mais integração ao longo do tempo.

Tais estratégias, segundo os autores acima citados, podem assim ser classificadas:

- Filiais não integradas: caracterizam-se pelo reduzido coeficiente tanto de importação quanto de exportação, ou seja, possuem um grau reduzido de internacionalização comercial. Recebem a denominação de *market seeking* puro, visando ao mercado interno, possuindo uma forma de operação tipicamente *stand-alone*, com baixíssimo intercâmbio de mercadorias, seja no mercado regional, seja fora da região;

³⁴ Ibid., p. 73-74.

³⁵ LAPLANE, Mariano F.; SARTI, Fernando. O Investimento Direto Estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 90. In: COUTINHO, Luciano; HIRATUKA, Célio; LAPLANE, Mariano F. (Org.). **Internacionalização e Desenvolvimento da Indústria no Brasil**. São Paulo: Editora UNESP, 2003, p. 11-57.

³⁶ HIRATUKA, Célio. Padrões de Integração Comercial das Filiais de Empresas Transnacionais. In: COUTINHO. Op. cit., nota 35, p. 163-213.

- Filiais com integração global: caracterizam-se por apresentar elevado grau de integração comercial, expresso por elevados coeficientes de exportação e de importação. Grande parte das exportações se destina ao seu país de origem, enquanto a maior parte das importações é feita da matriz. Segundo Célio Hiratuka, “essas filiais tem a função não apenas de abastecer o mercado local e servir de base à América do Sul, mas também cumprem algum papel nas estratégias de integração globais, fornecendo peças e produtos finais também para outras regiões, principalmente a América do Norte.”³⁷;

- Filiais com integração exportadora: caracterizam-se pela estratégia bastante clara de explorar os recursos naturais do país de implantação, de modo a aproveitar-se de custos de insumos menores do que os que poderiam ser obtidos no país de origem, sendo denominadas de *resource seeking*. Apresentam coeficientes de exportação elevados e de importação, reduzidos. Privilegiam exportações de commodities;

- Filiais com integração importadora: são filiais cuja produção visa fundamentalmente ao mercado interno, ou regional, e demandam da matriz e de outras filiais da corporação (comércio intra-firma) o suprimento de insumos e componentes, bem como de produtos finais que complementam a produção local;

- Filiais com integração exportadora moderada: caracterizam-se pela pequena importância legada ao mercado regional e o predomínio de produtos primários e intensivos em recursos naturais na pauta do comércio; e

- Filiais com integração regional: caracterizam-se pela prioridade na ocupação do mercado interno, mas têm como aspecto importante a especialização e a complementaridade entre as plantas nos diferentes países da região.

A estratégia de internacionalização adotada pelas matrizes, condiciona os fluxos de investimento e de comércio intra-firma. No caso brasileiro, de acordo com as conclusões de

³⁷ Idem, p. 187.

Fernando Sarti e Mariano F. Laplane, a maioria das matrizes parece ter atribuído às filiais brasileiras o mandato de produzir para o mercado doméstico, em alguns casos ampliado para incluir o Mercosul (e, eventualmente, os países da Aladi), fazendo uso do acesso privilegiado estabelecido nos acordos comerciais.³⁸

Em contrapartida, com a abertura comercial intensificada na década de 1990 e a estabilização econômica atingida especialmente a partir de 1994, houve uma forte propensão das filiais aqui instaladas de intensificar a importação de produtos das matrizes, de tal maneira que, a redução à vulnerabilidade externa, que, dentre outras razões, foi indicada pelos defensores do “Consenso de Washington” como um dos benefícios que adviriam do neoliberalismo, não foi atingida, ocorrendo, ao contrário, o agravamento dos desequilíbrios da balança comercial³⁹ e da exposição da economia do país.

Além disso, os investimentos externos diretos recebidos pelo Brasil, especialmente nos processos de privatização de diversos setores, dentre eles petroquímico, bancário, de telecomunicações etc, não significaram necessariamente ingresso de capital estrangeiro, uma vez que os “investidores estrangeiros” recorreram inúmeras vezes a fontes de recursos internas (em especial, bancos do governo) para honrar os compromissos contraídos na aquisição e na expansão das atividades das empresas nacionais desestatizadas.

Agravando esse quadro, o aumento da participação das empresas multinacionais na economia dos países em desenvolvimento, vem sempre associado à ingerência de Estado estrangeiro no território nacional, o que explica a proteção, econômica e política, erguida pelos

³⁸ LAPLANE., Op. cit., nota 35, p. 43.

³⁹ Os desequilíbrios da balança de pagamentos também podem derivar da remessa, pelas filiais às matrizes, de *royalties*, juros, dividendos e outros benefícios. Ademais, o intercâmbio intra-firma pode aumentar a propensão a manipulações dos preços dos produtos intercambiados, de modo a influir negativamente na balança comercial do país hospedeiro.

diversos países subdesenvolvidos ao longo de sua história contra o ingresso de estrangeiros, hoje já esvaziada na maioria dos grandes países dessa categoria.⁴⁰

Neste diapasão, surgem evidentemente conflitos entre os interesses das grandes corporações e dos países hospedeiros, os quais procuram fomentar sua entrada no país, mas ao mesmo tempo limitar eventuais decisões nocivas à sua economia; e até mesmo, dos objetivos de crescimento e expansão das transnacionais com os interesses dos países onde estão localizadas suas matrizes, especialmente quando se consideram, por exemplo, as conseqüências para sua economia do deslocamento de fábricas ou linhas de produção para países com mão-de-obra mais barata.⁴¹

Não obstante o poder jurídico de que se reveste o Estado, especialmente na manutenção de seu território, ao contratar com a empresa privada estrangeira de grande porte, ele pode se deparar com uma situação cujo controle lhe escapa, uma vez que a empresa privada também exerce um poder político, derivado de sua relevância econômico-social e tecnológica, bem como de sua influência direta sobre grupos de pressão internos e externos.

Em virtude de tais conflitos, tanto os Estados-sede quanto os Estados hospedeiros manifestam suas pretensões de controle das empresas transnacionais através de leis e regulamentos, participação em discussões no âmbito de organizações internacionais e assinatura de tratados, nem sempre respeitando os limites de sua competência internacional ou jurisdição. Considerando a natureza fragmentária das sociedades transnacionais (a qual apesar de constituir uma unidade econômica definida e clara, é composta por sociedades de diversas nacionalidades sujeitas a leis e jurisdições diferentes) e o afã dos Estados em proteger seus interesses através da extensão às empresas transnacionais ou às suas subsidiárias de suas leis e

⁴⁰ GIDDENS, Anthony. *apud* BRASIL, Deilton Ribeiro. **Empresas Transnacionais sob a Ótica do Direito Internacional Tributário e Econômico**. Disponível em www.uj.com.br.

⁴¹ A respeito dos efeitos de tais decisões sobre a economia dos lugares onde instaladas originalmente as transnacionais, interessante registrar a abordagem do problema efetuada no documentário “Roger and Me”, de Michael Moore, 1989, que retrata muito ironicamente a peripécia do narrador-personagem na busca de explicações do Presidente da General Motors à época, Roger Smith, sobre a decisão de fechar as fábricas desta empresa na cidade de Flint, Michigan, Estados Unidos da América, para abrir linhas de produção no México, onde a mão-de-obra era mais barata e menos organizada, trazendo desemprego e decadência à localidade.

de sua jurisdição, a definição da lei aplicável a estas entidades, respeitando-se os critérios para sua determinação, se faz necessária.

4 – DEFINIÇÃO DO REGIME JURÍDICO APLICÁVEL ÀS TRANSNACIONAIS

O estudo para a determinação da lei aplicável às empresas transnacionais ou às diversas unidades autônomas em que se desdobra, é, como dito, essencial para se aferir o alcance do poder dos Estados, sedes e hospedeiros, no controle desses entes. Passa, no entanto, pela determinação e reconhecimento de sua personalidade jurídica e capacidade, pela definição de sua nacionalidade, e por fim, do regime jurídico a elas aplicado.

Sem embargo, além de haver preocupações no âmbito do Direito Internacional Privado, relacionadas especificamente à identificação de sua nacionalidade e da solução dos conflitos de leis no espaço, decorrentes da pretensão dos diversos Estados de estender sua regulação para além de suas fronteiras nacionais, também são amplas as discussões no Direito Internacional Público, especialmente no tocante ao reconhecimento de sua condição de sujeito de direitos na ordem internacional.

Em geral, é sujeito de direito aquele que tem capacidade para participar de relações jurídicas, nelas assumindo obrigações e por elas lhes sendo atribuídos direitos. Não há dúvida de que as sociedades transnacionais contraem direitos e obrigações nas suas relações com Estados, organizações internacionais, indivíduos e outras pessoas jurídicas. Mas não é pacífica a atribuição de personalidade jurídica de direito internacional a estes entes, em virtude destas relações.

Segundo José Cretella Neto⁴², as posições doutrinárias acerca da conceituação de sujeito de Direito Internacional poderiam ser resumidas a duas correntes principais: a Teoria Pura do Direito, de Hans Kelsen, a qual considera sujeito da ordem jurídica internacional toda entidade ou indivíduo que é destinatário direto de uma norma da referida ordem; e a teoria da

⁴² NETO., Op. cit., nota 8, p. 58.

responsabilidade, desenvolvida por Eustathiades e Wengler⁴³, segundo a qual deve ser considerado sujeito de Direito Internacional toda pessoa que se encontre em uma das seguintes situações: a) ser titular de um direito e poder fazer valer esse direito no plano internacional; ou b) ser titular de uma obrigação jurídica e ter capacidade de cometer um delito internacional.

Conclui-se pelo acima exposto que, pela Teoria Pura do Direito, a empresa transnacional não seria sujeito de Direito Internacional, e sofreria limitações quanto à extensão de sua personalidade jurídica, já que apenas em certas situações estaria apta a fazer valer seus direitos nos foros internacionais. Já pela teoria da responsabilidade, a empresa transnacional é titular de direitos e, em algumas situações, pode concretizá-los diretamente no plano internacional. Se isto acontecer, será ao menos titular de obrigações jurídicas, e terá capacidade para cometer delitos internacionais.

Adota-se, tradicionalmente, a posição kelseniana, considerando-se as empresas transnacionais como meras auxiliares ou partícipes da ordem jurídica internacional, não lhes sendo atribuídas as mesmas responsabilidades que ao Estado. Celso Mello⁴⁴ distingue a capacidade jurídica da capacidade de agir, a primeira se referindo aos requisitos que tornam um ente um sujeito de direito internacional, e a segunda à realização de atos válidos no plano jurídico internacional. Assim ele considera que o indivíduo teria personalidade jurídica de direito internacional, mas não capacidade plena de agir internacionalmente, dependendo da ação do Estado ou de outros sujeitos de Direito Internacional para representá-lo no *forum* internacional. O mesmo poderia se aplicar às sociedades transnacionais, pois, para este autor, nada impediria os Estados ou organizações internacionais de conceder personalidade

⁴³ Para Wengler, há uma distinção entre o ato antijurídico de um lado, que é o antecedente de uma sanção, e a responsabilidade, de outro, que é ser destinatário dela. Assim, o sujeito de direito seria aquele que pode ser destinatário de uma sanção internacional.

⁴⁴ MELLO., Op. cit., nota 22, p. 348.

internacional a estes entes, desde que mantivessem o controle sobre esta personalidade derivada.

O reconhecimento ou “concessão” de uma tal personalidade resulta, em geral, da conclusão por um Estado de um contrato “internacionalizado” com uma sociedade transnacional, contrato que está submetido a normas – de fundo ou processuais – de direito internacional. Manifesta-se claramente, nestas circunstâncias, que a personalidade internacional da sociedade em causa é derivada da vontade de um Estado, que é limitada aos direitos e obrigações contratuais, que é funcional porque reduzida ao que é necessário à sociedade para respeitar as suas obrigações e fazer respeitar os seus direitos, em suma, que ela é relativa na medida em que não é oponível senão ao Estado ou aos Estados que a reconheceram. Trata-se assim de um sujeito menor de direito internacional.⁴⁵

A crescente discussão acerca da atribuição da qualidade de pessoas jurídicas de Direito Internacional às sociedades transnacionais evidencia a importância que tais entes têm adquirido na ordem internacional. Os Estados preocupam-se em manter seu status de sujeitos de direito internacional por excelência, não sendo interessante por isso, o reconhecimento destes novos sujeitos de direito internacional. Por outro lado, alguns doutrinadores enxergam neste reconhecimento uma forma de se obter uma regulação internacional para estas empresas, dirimindo os problemas emergentes de se ter a jurisdição de cada Estado regendo apenas as atividades nele perpetradas ou as relações envolvendo os entes nele constituídos.

Para maior clareza dos inconvenientes de uma regulação fragmentária, a seguir abordaremos a questão do reconhecimento das pessoas jurídicas privadas estrangeiras no âmbito interno de cada Estado e da nacionalidade destas pessoas, requisitos importantes para se entender o regime jurídico aplicável às empresas transnacionais.

4.1 – Reconhecimento da Personalidade Jurídica das Empresas Transnacionais

Pela impossibilidade de exercer, realizar, por si só, certas atividades e atingir determinadas finalidades que ultrapassam suas forças e limites, a pessoa natural precisa se

⁴⁵ MELLO, Celso Duvivier de Albuquerque. **Curso de Direito Internacional Público**. Vol. 2. Rio de Janeiro: Renovar, 2004.

unir a outras pessoas humanas, formando grupos com desiderato próprio. A estas entidades o ordenamento jurídico empresta autonomia e independência, dotando-as de estrutura própria e personalidade jurídica distinta daqueles que a instituíram.⁴⁶

Dessa forma, os elementos caracterizadores da pessoa jurídica são: a vontade humana que lhe dá origem; a organização de pessoas ou destinação de um patrimônio afetado a um fim específico; a licitude de seus propósitos, a capacidade jurídica reconhecida pela norma jurídica e o atendimento às formalidades legais para sua constituição.⁴⁷

Entretanto, a atribuição de personalidade jurídica à organização de pessoas com essas características nem sempre foi historicamente pacífica na doutrina, havendo diversas teorias para definição de sua natureza jurídica. Uma sumária exposição destas diversas doutrinas, que a seguir empreenderemos, justifica-se pela relação direta entre a filiação doutrinária dos diversos países, no tocante à personalidade jurídica dessas coletividades, e o reconhecimento em seus territórios das pessoas jurídicas estrangeiras.

Leon Duguit classificou as várias teorias em dois grandes grupos: o primeiro, compreendendo as diversas doutrinas fundadas no ponto de vista de que as coletividades não são sujeitos de Direito; o segundo, incluindo todas as teorias sustentadoras de que as coletividades são naturalmente portadoras de uma consciência e de uma vontade e por conseqüência uma personalidade real.⁴⁸

Há teorias que confundem homem e pessoa, como se somente o ser humano pudesse ter personalidade jurídica. São estas, a teoria da ficção legal, adotada por Planiol-Ripert e Savigny, que admite a extensão da personalidade aos entes coletivos apenas como uma ficção; teoria do patrimônio por objeto, reconhecendo a existência de patrimônio sem sujeito; teoria da ficção doutrinária ou da propriedade coletiva, calcada na opinião de Ihering, de que os

⁴⁶ FARIAS, Cristiano Chaves de; ROSENVALD, Nelson. **Direito Civil. Teoria Geral**. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2006, p. 230.

⁴⁷ *Ibid.*, p. 235.

⁴⁸ DUGUIT, Leon. *apud* SERPA LOPES, Miguel Maria. **Comentários à Lei de Introdução ao Código Civil**. Vol. 3. São Paulo: Livraria Freitas Bastos S.A., 1959, p. 10.

verdadeiros titulares dos direitos das pessoas jurídicas são seus sócios, pessoas físicas; e da teoria da ficção doutrinária na acepção de Duguit, proteção dada pelo Direito ao patrimônio destinado a determinado fim socialmente aceito, mas sem atribuição de personalidade própria.

Outras, denominadas organicistas ou realistas, encaram as pessoas jurídicas como realidades vivas. São estas, a teoria da realidade objetiva, adotada por Gierke e Zitelman, que pregava serem as pessoas jurídicas organismos sociais com existência e vontade próprios, diversos de seus membros, com o fim de realizar objetivos sociais; a teoria realística ligada ao conceito de sujeito de Direito, associando à vontade própria da organização o elemento interesse; e a teoria da realidade jurídica ou técnica, adotada por Ferrara, sendo real a pessoa jurídica, porém distinta das pessoas naturais, pois uma vez que o Estado pode atribuir personalidade jurídica ao homem, nada o impede de fazer o mesmo em relação aos entes não humanos.

Existe ainda a teoria da instituição, de Hauriou e Saleilles, a qual vê nas pessoas jurídicas organizações sociais destinadas à obtenção de um fim.⁴⁹

A importância de se enumerar, ainda que sinteticamente, as diversas teorias acerca da personalidade jurídica das organizações humanas refere-se ao fato de que, como dito acima, dependendo das concepções teóricas adotadas, o tratamento do reconhecimento das pessoas jurídicas poderá variar, refletindo, assim, no domínio do Direito Internacional Privado. Isso porque, a extraterritorialidade da personalidade jurídica é admitida de acordo com a filiação doutrinária dos diversos autores.

Os partidários da ficção sustentam que as pessoas jurídicas não possuem vida extraterritorial, pois sua existência cinge-se ao próprio limite territorial da lei que as estruturou. Como consequência, para esta corrente, as pessoas jurídicas somente existem no Estado de sua constituição, sendo necessária, portanto, sua recriação pelo Estado onde

⁴⁹ Esta classificação observou primordialmente aquela adotada por SERPA LOPES, na obra citada na nota 48.

pretendam exercer suas atividades. Outra corrente, daqueles que assemelham as pessoas jurídicas às pessoas físicas, reconhece um estatuto pessoal destas pessoas, eficaz extraterritorialmente. E uma terceira corrente admite, como a anterior, o reconhecimento da existência das pessoas jurídicas por qualquer Estado, devendo, porém, se sujeitar, quanto às suas atividades e capacidade, às leis do país onde pretenda exercê-las.

No Brasil, de modo geral, é reconhecida a personalidade jurídica de sociedade estrangeira, desde que esta a tenha adquirido validamente, de acordo com a legislação do país de sua nacionalidade, esta determinada por variados critérios, conforme analisaremos adiante. Uma vez reconhecida pela lei de sua nacionalidade, a pessoa jurídica passa a ser universalmente reconhecida.

João Grandino Rodas, em obra dedicada ao tema⁵⁰, faz um retrospecto do entendimento doutrinário e da legislação brasileira, que remonta a um período anterior a 1914, sendo interessante a reprodução de alguns dos aspectos mais importantes a respeito do reconhecimento da personalidade jurídica das sociedades comerciais tratados por ele.

Não havendo disciplina da pessoa jurídica no Código Comercial de 1850, coube à doutrina e à jurisprudência estabelecer o reconhecimento da personalidade das sociedades comerciais, influenciando as leis posteriores. Pimenta Bueno (1863) compreendia as pessoas morais como criaturas fictícias, consentidas pela lei, e que não possuíam existência fora do país de constituição a menos que recebessem autorização.

Várias decisões dos Tribunais brasileiros no sentido da atribuição da personalidade jurídica às sociedades são citadas, revelando a tendência de admitir que as sociedades anônimas independem de reconhecimento para poderem demandar e serem demandadas perante os tribunais brasileiros, o que importa no reconhecimento, independentemente do cumprimento de qualquer condição para seu funcionamento no país.

⁵⁰ RODAS, João Grandino. **Sociedade Comercial e Estado**. São Paulo: Saraiva, 1995.

Durante a Primeira Guerra Mundial, a tendência surgida nas diversas legislações, mesmo as mais liberais, foi no sentido de examinar com atenção a nacionalidade dos sócios das pessoas jurídicas, o que influía não somente na determinação de sua nacionalidade, mas na própria fruição de direitos, decorrentes do reconhecimento de sua personalidade. Várias restrições impostas, no período, pela legislação e decisões dos tribunais foram aceitas pela doutrina brasileira como medidas de “salvação pública”, tomadas em período de anormalidade.

A promulgação do Código Civil de 1916, trouxe um dispositivo legal acerca do tema, constante da lei de introdução de 1916, a qual, modificada pela Lei 3.725/1919, tinha a seguinte redação:

Art. 19 – São reconhecidas as pessoas jurídicas estrangeiras.

Art. 20 – As pessoas jurídicas de direito público externo não podem adquirir, ou possuir, por qualquer título, propriedade imóvel no Brasil, nem direitos suscetíveis de desapropriação, salvo os prédios necessários para estabelecimento das legações ou consulados.

Parágrafo único – Dependem de aprovação do Governo Federal os estatutos ou compromissos das sociedades estrangeiras por ações e de intuítos não econômicos, para poderem funcionar no Brasil, por si mesmas, ou por filiais, agências, estabelecimentos que as representem, ficando sujeitas às leis e aos tribunais brasileiros.

Art. 21 – A lei nacional das pessoas jurídicas determina-lhes a capacidade.

Várias restrições aos direitos de estrangeiros na aquisição de bens e na participação em setores econômicos também foram dispostas nas Constituições de 1934 e 1937, e na legislação esparsa. Para Espínola e Espínola Filho, a conjugação dos arts. 19 e 21 acima transcritos, indica que o reconhecimento de ente estrangeiro como sujeito de direitos está na dependência de que sua lei nacional lhe conceda capacidade jurídica, e que ao possuírem esta, podem exercer direitos e funcionar no Brasil (respeitados outros requisitos expressamente impostos pela legislação pátria).

Quanto à capacidade postulatória das sociedades estrangeiras, a jurisprudência do período entre guerras não era pacífica: de um lado reconhecia que as sociedades estrangeiras podiam estar em juízo, e de outro, concedia à sociedade estrangeira não autorizada unicamente a possibilidade de se defender.

Durante a Segunda Guerra Mundial, houve um recrudescimento da legislação brasileira, sendo editadas diversas normas versando sobre restrições aos bens e às atividades de estrangeiros no Brasil, incluindo das pessoas jurídicas estrangeiras, justificadas pelo estado de guerra em que se encontrava o país.

Em 1942, foi editado o Decreto-Lei 4.657, o qual estabeleceu a nova Lei de Introdução ao Código Civil, ainda vigente, que possui a seguinte redação:

Art. 11 – As organizações destinadas a fins de interesse coletivo, como as sociedades e as fundações, obedecem à lei do Estado em que se constituírem.

§ 1 – Não poderão, entretanto, ter no Brasil filiais, agências ou estabelecimentos antes de serem os atos constitutivos aprovados pelo Governo brasileiro, ficando sujeitas à lei brasileira.

§ 2 – Os Governos estrangeiros, bem como as organizações de qualquer natureza, que eles tenham constituído, dirijam ou hajam investido de funções públicas, não poderão adquirir no Brasil bens imóveis ou suscetíveis de desapropriação.

§ 3 – Os Governos estrangeiros podem adquirir a propriedade dos prédios necessários à sede dos representantes diplomáticos ou dos agentes consulares.

As Constituições brasileiras de 1946 e de 1988 (antes da Emenda Constitucional nº 6, de 1995, a qual será analisada mais adiante) também continuaram disciplinando algumas atividades nas quais haveria restrições de exercício por sociedades estrangeiras.

Com relação à mudança operada na Lei de Introdução, entende Serpa Lopes⁵¹ que o critério do estatuto da pessoa jurídica, em nosso Direito, sempre consistiu em ser ela regida pela sua respectiva lei nacional. O vigente art. 11 da Lei de Introdução, teria firmado como critério, segundo ele, a lei de sua constituição, cabendo à lei do lugar de constituição da pessoa jurídica solver qualquer espécie de conflito interespacial. Entretanto, o reconhecimento internacional da pessoa jurídica permaneceria como um cânone.

Quanto ao entendimento do que seja constituição, o autor cita Anzilotti, segundo o qual “a constituição de uma sociedade é o complexo dos atos dos quais deflui a existência jurídica do ente; pode-se dizer na verdade que a sociedade constitui-se onde adquire existência jurídica, seja qual for o lugar onde se realizem os singulares atos inerentes ao processo formativo.” E ainda, Pillet, o qual afirma que “é no país onde as formalidades legais e

⁵¹ SERPA LOPES. Op. cit., nota 48.

essenciais devem ser preenchidas o lugar onde deve ser reputada constituída a pessoa jurídica, pois, é a partir desse momento que adquire um direito ao reconhecimento internacional.” Serpa Lopes ressalta que não seria determinante o lugar estipulado no contrato de constituição da pessoa jurídica, e sim o lugar onde efetivamente os atos essenciais à sua existência válida são praticados.

Para o caso das empresas transnacionais, as quais se constituem e possuem sede em determinado país e instituem subsidiárias em outros países, ele entende não haver razão para afastar-se o predomínio da lei do lugar da constituição, exceção feita às restrições impostas pela lei do lugar onde se situam as subsidiárias, pois seus respectivos estatutos jurídicos são disciplinados pela lei do lugar onde se constituem.

Quanto à capacidade, o citado autor entende ser regida pela lei do lugar de sua constituição, e pela lei do lugar onde sejam praticadas suas atividades, se diferente daquele, especificamente no tocante à condição de seu exercício, disciplinada pelo Direito do foro.

Para Haroldo Valladão⁵², embora o art. 11 da Lei de Introdução tenha se abtido de proclamar o princípio do reconhecimento das pessoas jurídicas estrangeiras, este continuaria vigendo por força da igualdade entre estrangeiros e nacionais, expressa na Constituição. O corolário do reconhecimento das pessoas jurídicas estrangeiras seria sua equiparação, no gozo de direitos, às brasileiras, admitindo-se algumas restrições ao gozo de determinados direitos, expressamente impostas por lei.

Para Amílcar de Castro⁵³, embora não reproduzida expressamente pela Lei de Introdução de 1942, a norma contida no art. 19 da Lei de Introdução anterior continuaria em vigor, pelo princípio da continuidade das leis, consagrado no art. 2º da atual Lei de

⁵² VALLADÃO, Haroldo. *apud* RODAS. Op. cit., nota 50, p. 323.

⁵³ CASTRO, Amílcar de. **Direito Internacional Privado**. 4ª edição. Rio de Janeiro: Forense, 1987.

Introdução, uma vez que o conteúdo do citado art. 19 se harmonizaria tanto com a disposição do art. 11, como com a do art. 17⁵⁴, interpretado *a contrario sensu*.

Para esse autor, “o reconhecimento da pessoa jurídica estrangeira tem sempre efeito constitutivo, de criação de um ente jurídico que antes não existia relativamente à ordem jurídica do *forum*, pois era mero fato ocorrido no estrangeiro.” O efeito deste entendimento é de que, mesmo sendo nulo o ato de sua constituição de acordo com a legislação do país onde se constituiu, a pessoa jurídica poderia perfeitamente ser reconhecida no Brasil como organização de fato, sem personalidade, quanto às operações já realizadas, podendo, portanto, quanto a essas operações, recorrer aos tribunais brasileiros.

Estabelece Wilson de Souza Campos Batalha⁵⁵ que sendo admitida a existência, a personalidade e a capacidade geral de direito e de exercício, nos termos da lei do país de constituição, não dependeria a sociedade de novo reconhecimento no Brasil.

Do mesmo modo, Espínola e Espínola Filho⁵⁶ entendem que a omissão do princípio do reconhecimento na nova Lei de Introdução não implicaria em mudança em sua aceitação no Brasil. Isto significa que as pessoas jurídicas constituídas no estrangeiro seriam reconhecidas, independentemente de autorização, o que constituiria uma decorrência lógica do próprio art. 11 da Lei de Introdução de 1942. Eles estabelecem ainda que “são determinadas pelo direito público do país de origem as condições de existência e constituição das pessoas jurídicas, e, nesse aspecto, as respectivas disposições normativas podem ter valor extraterritorial, com o limite, sempre, da ordem pública.” O reconhecimento das sociedades comerciais ocorreria em toda parte, desde que tivessem personalidade jurídica segundo a lei de sua nacionalidade.

⁵⁴ Art. 17 – As leis, os atos e sentenças de outro país, bem como quaisquer declarações de vontade, não terão eficácia no Brasil, quando ofenderem a soberania nacional, a ordem pública e os bons costumes.

⁵⁵ BATALHA, Wilson de Souza Campos. **Tratado Elementar de Direito Internacional Privado**. Vol. 2. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1961.

⁵⁶ ESPÍNOLA, Eduardo; ESPÍNOLA FILHO, Eduardo. **A Lei de Introdução ao Código Civil Brasileiro**. 2ª edição. Rio de Janeiro: Renovar, 1995.

Estatui Jacob Dolinger⁵⁷ que “reconhecida pela lei de sua nacionalidade, a pessoa jurídica passa a ser universalmente reconhecida; sua capacidade no plano universal dependerá da capacidade que lhe é reconhecida no país de sua nacionalidade. (...) Nasce a pessoa jurídica por força da lei da sua nacionalidade e morrerá por força dela.”

Depreende-se dos diversos entendimentos acima enumerados, que há controvérsia na doutrina acerca da lei de regência da existência e personalidade da pessoa jurídica. Alguns, como Serpa Lopes, entendem haver a Lei de Introdução de 1942 modificado a lei determinante do estatuto jurídico da pessoa jurídica, que passaria a ser a do lugar de sua constituição. Para Dolinger, ao contrário, a lei que atribui personalidade jurídica às sociedades empresariais continuaria sendo a lei de sua nacionalidade, determinada pelos critérios que em seguida exporemos, dentre eles o próprio lugar de sua constituição. Sem embargo, a apontada divergência não se configura na prática, uma vez que, como se verá adiante, o critério escolhido pela lei brasileira para a determinação da nacionalidade das pessoas jurídicas é o do lugar de sua constituição, combinado com o do lugar de sua sede de sua administração.

Tal controvérsia seria relevante se o critério do controle, por exemplo, fosse o utilizado para a determinação da nacionalidade, o que faria com que o estatuto jurídico das sociedades empresariais fosse, para Serpa Lopes, o do lugar de sua constituição, enquanto que para Dolinger, seria o do lugar da nacionalidade dos controladores da indigitada pessoa jurídica, uma vez que este considera como determinante do estatuto pessoal a lei de nacionalidade da pessoa.

Entretanto, a despeito de eventuais divergências teóricas acerca da lei de regência, pode-se concluir das manifestações doutrinárias acima expostas o entendimento quase unânime no sentido de que as pessoas jurídicas estrangeiras são reconhecidas no Brasil, independentemente de qualquer ato jurídico aqui praticado que lhe outorgue esse

⁵⁷ DOLINGER, Jacob. **Direito Internacional Privado. Parte Geral**. Rio de Janeiro: Renovar, 2005, p. 480.

reconhecimento, uma vez que este decorre da equiparação constitucional das pessoas nacionais e estrangeiras, incluídas as pessoas jurídicas.⁵⁸

4.2 - Nacionalidade

Estabelecida a premissa de que o reconhecimento da personalidade jurídica independe de qualquer ato jurídico praticado no país, bastando a conformidade da aquisição desta personalidade no país de sua nacionalidade ou de sua constituição, deve-se perquirir os critérios utilizados historicamente para a determinação da nacionalidade.

Ainda segundo o estudo histórico empreendido por João Grandino Rodas⁵⁹, a nacionalidade era tratada no Brasil, no período anterior a 1914, por leis relativas à navegação, elegendo-se como critérios para se considerar nacional um navio, ser este de propriedade de brasileiro ou sociedade com sede no Brasil, gerida por brasileiros, além de ser navegado por brasileiro, com dois terços da equipagem da mesma nacionalidade. Dessa forma, estabelecia como critério para determinação da nacionalidade da sociedade o local de sua sede e a nacionalidade de seus gestores.

Para Carlos Carvalho e Rodrigo Octavio a nacionalidade das pessoas jurídicas decorreria da soberania que originalmente lhe deu personalidade e deveria ser mantida enquanto permanecesse o mesmo domicílio, não sendo relevante a nacionalidade das pessoas

⁵⁸ Impende destacar que vigem no Brasil as Convenções Interamericanas sobre Conflitos de Leis em Matéria de Sociedades Mercantis, de 1979, promulgada pelo Decreto 2.400, de 24/11/1997, e sobre Personalidade e Capacidade de Pessoas Jurídicas no Direito Internacional Privado, de 1984, promulgada pelo Decreto 2.427, de 17/12/1997. Em resumo, estabelecem que a existência, a capacidade, o funcionamento e a dissolução das sociedades mercantis regem-se pela lei do lugar de sua constituição, entendida esta como a lei do Estado onde se cumpram os requisitos de forma e de fundo necessários para a criação de tais sociedades. Além disso, prevêem que as sociedades mercantis devidamente constituídas devem ser reconhecidas de pleno direito nos demais Estados. Contudo, o alcance destes tratados é restrito, vigendo apenas entre os Estados ratificantes (no primeiro caso, entre Argentina, Brasil, Guatemala, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela, e no segundo caso, entre Brasil, Guatemala, México e Nicarágua).

⁵⁹ RODAS. Op. cit., nota 50.

físicas que a controlavam. Utilizavam, portanto, o critério da constituição conjugado com o de seu domicílio, ficando implícito que modificado o domicílio, também poderia haver mudança na nacionalidade.

Já durante a Primeira Guerra Mundial, o Governo brasileiro começou a impor restrições aos bens e às atividades das sociedades estrangeiras, considerando serem estas aquelas controladas por estrangeiros, introduzindo, desta forma, o princípio do controle. No período anterior, ao contrário, eram tidas como sociedades brasileiras as que no país possuísem sede, fossem registradas nas juntas comerciais e aqui exercessem suas atividades.

Esta mudança de perspectiva se coadunava com as alterações legislativas ocorridas nos diversos países que participaram do conflito mundial, constituindo uma forma de proteção ou até mesmo de retaliação aos países considerados inimigos. Assim, a teoria do controle, entendida como “a desconsideração da estrutura corporativa, para se verificar, por detrás da mesma, a nacionalidade dos diretores, dos administradores e dos acionistas, a nacionalidade dos titulares do capital social ou da maioria acionária votante, a nacionalidade dos destinatários das remessas, enfim, a procedência da direção e dos destinatários dos benefícios”⁶⁰, foi considerada relevante, legal e jurisprudencialmente, no Brasil, durante a primeira grande guerra, o mesmo se repetindo no segundo conflito, conforme veremos em seguida.

Após a promulgação do Código Civil de 1916, e sua Lei de Introdução, inquietava-se a doutrina acerca do critério adotado para determinação da nacionalidade das sociedades comerciais. A respeito do assunto, Clóvis Bevilacqua estabelecia como critérios, para as sociedades de pessoas, a constituição no território nacional; se eram estabelecidas por brasileiros no exterior, o arquivamento de seus atos constitutivos no Brasil e a nomeação de gerente brasileiro; e se eram constituídas no exterior, se o estabelecimento fosse localizado no

⁶⁰ Ibid., p. 156.

Brasil. Já quanto às sociedades de capital, seriam brasileiras as constituídas no Brasil; e as organizadas no exterior, desde que, autorizadas a funcionar no território nacional, transferissem sua sede para o país e tivessem brasileiros como gestores. De maneira geral, Bevilaqua considerava que a nacionalidade dos indivíduos componentes não influenciava a nacionalidade das pessoas jurídicas.

É importante citar que o Código Bustamante, promulgado pelo Decreto 18.871, de 13/08/1929, foi assinado e ratificado no período, determinando que a lei do Estado cuja nacionalidade esteja em discussão estabelecerá tanto a nacionalidade de origem da pessoa jurídica como sua eventual perda e reintegração. A determinação da nacionalidade da pessoa jurídica varia conforme a sua espécie: as corporações dependem da lei do Estado que as autorize, as sociedades não anônimas, do local de sua direção principal, e as anônimas, do local de reunião da assembléia de acionistas ou do lugar da sede de seu órgão diretivo máximo.⁶¹ Este Código, assinado por quase todos os países da América, com exceção dos Estados Unidos, foi ratificado por grande parte deles, incluindo o Brasil.

No período da Segunda Guerra Mundial, recrudesceram, mais uma vez, no Brasil, os critérios para a determinação da nacionalidade, passando para o primeiro plano o controle efetivo das pessoas jurídicas, especialmente para a aplicação às estrangeiras de medidas restritivas, referentes principalmente à proibição de discutir judicialmente créditos e contratos entre súditos de países beligerantes, não residentes no país; à imposição de licença do Banco do Brasil para operações cujos intervenientes fossem pessoas jurídicas de Estados em beligerância; aos ônus impostos sobre os bens e direitos de estrangeiros, os quais passaram a responder por prejuízos resultantes de atos de agressão; além da necessidade imposta às sociedades consideradas estrangeiras, com nacionalidade de países inimigos, de prestar uma série de informações, dentre outras restrições.

⁶¹ Ibid., p. 227-228.

Durante este conflito, foi editado o Decreto-Lei 2.627/1940, que dispôs sobre os aspectos gerais e estruturais das sociedades por ações, o qual possui alguns artigos referentes à nacionalidade. Vejamos:

Art. 60 – São nacionais as sociedades organizadas na conformidade da lei brasileira e que têm no país a sede de sua administração.

Art. 64 – As sociedades anônimas ou companhias estrangeiras, qualquer que seja o seu objeto, não podem, sem autorização do Governo Federal, funcionar no país, por si mesmas, ou por filiais, sucursais, agências, ou estabelecimentos que as representem, podendo, todavia, ressalvados os casos expressos em lei, ser acionistas de sociedade anônima brasileira (artigo 60).

Art. 68 – As sociedade anônimas estrangeiras autorizadas a funcionar ficarão sujeitas às leis e aos tribunais brasileiros quanto aos atos ou operações que praticarem no Brasil.

Art. 71 – A sociedade anônima estrangeira, autorizada a funcionar no país, pode, mediante autorização do Governo Federal, nacionalizar-se transferindo sua sede para o Brasil.⁶²

Este decreto conciliava dois critérios para a determinação da nacionalidade: o do lugar da constituição da sociedade e o de sua sede administrativa. Com a edição da Lei de Introdução de 1942, dúvidas pairaram na doutrina quanto à manutenção da vigência destas regras e da própria Lei de Introdução anterior, que não foi revogada expressamente pela nova. Há os que entendem haver contradição entre seus termos e a nova Lei de Introdução, e há os que conciliam as duas normas, interpretando-as sistematicamente, como veremos adiante.

Serpa Lopes,⁶³ ao tratar do tema, enfoca dois problemas distintos: a questão sobre se a natureza da pessoa jurídica comporta o atributo da nacionalidade e sobre o critério determinador desta. Quanto à primeira questão, ele entende ser indiscutível que há entidades nacionais e estrangeiras, reconhecendo, portanto, ser possível atribuir-se nacionalidade às pessoas jurídicas. O autor ressalta, entretanto, que há opiniões doutrinárias divergentes neste aspecto, destacando as posições de Laurent, partidário da teoria da ficção, e Valeilles-Sommières, o qual permite reconhecer-se a nacionalidade somente dos sócios da pessoa jurídica, por serem pessoas físicas.

⁶² Tal decreto-lei foi revogado pela Lei 6.404/76, cujo art. 206 manteve o regime especial relativo ao funcionamento de sociedades sujeitas à autorização governamental, incluindo as estrangeiras. Por força do seu art. 300, o capítulo VII, que inclui os arts. 59 a 73 do decreto-lei referido, foi mantido em vigor até ulterior substituição por novas normas.

⁶³ SERPA LOPES. Op. cit., nota 48, p. 36-39.

Ele destaca ainda, a posição de Niboyet, o qual nega a nacionalidade da pessoa jurídica, pois considera que a nacionalidade representaria uma relação política entre o indivíduo e o Estado, não sendo, por isso, aplicável a uma pessoa jurídica, a qual seria uma simples entidade jurídica; além disso, considera a pessoa jurídica um contrato de direito privado, o qual não poderia possuir nacionalidade.

Por outro lado, há os que sustentam ser possível reconhecer-se esse atributo às pessoas jurídicas, ainda que utilizando uma concepção de nacionalidade diferente da aplicável às pessoas físicas, posto que no caso das pessoas jurídicas consistiria apenas numa relação de pertinência ao Estado e conseqüente sujeição às suas leis.

Quanto à segunda questão, referente aos critérios determinadores da nacionalidade, Serpa Lopes ressalta que a anterior Lei de Introdução estabelecia expressamente como estatuto da pessoa jurídica sua lei nacional, sendo omissa a atual Lei de Introdução. Dessa forma, não sendo mais a nacionalidade a determinadora do estatuto da pessoa jurídica, não seria necessária a preocupação com o critério fixador da nacionalidade, bastando indagar o lugar da constituição da pessoa jurídica, que teria também o condão de indicar tal nacionalidade.

Ainda segundo a opinião de Serpa Lopes, o art. 11 da Lei de Introdução de 1942 não se coadunaria com o sistema adotado pelo Decreto-lei 2.627/1940. Esta norma definiria duas condições para atribuição da nacionalidade: ser a sociedade organizada na conformidade da lei do país em referência e ter neste mesmo país a sede de sua administração. Assim, poderia ocorrer a situação de uma sociedade por ações, constituída no estrangeiro, mas organizada na conformidade da lei brasileira e tendo a sede de sua administração no Brasil, ser considerada pelo art. 11 da Lei de Introdução como estrangeira, e pelo art. 60 do Decreto-lei 2.627/40, uma sociedade brasileira. Por fim, ele soluciona o conflito entendendo prevalecer, para as

sociedades por ações, o critério fixado no art. 60 desta norma, e para os demais tipos societários, o critério previsto no art. 11 da Lei introdutória.

Amílcar de Castro⁶⁴ considera a nacionalidade como qualidade jurídica fundamental, atribuída à pessoa, tanto física quanto jurídica, originando direitos e obrigações. Entende ainda, que a nacionalidade da pessoa jurídica poderia ser atribuída por diversos meios, pelo direito de que se originou, pelo lugar de sua constituição ou sede social, ou de seu centro de exploração, pela nacionalidade dos sócios ou subscritores de capital, não sendo o controle por estrangeiros necessariamente atributivo de nacionalidade. Entretanto, assevera que, em tempo de guerra, tem-se considerado inimiga a sociedade nacional ou estrangeira, controlada por inimigos.

Ele entende que, havendo poucas disposições legais no Brasil acerca dos critérios definidores da nacionalidade, as pessoas jurídicas deveriam ser consideradas brasileiras quando se constituíssem no Brasil, e quando a situação de seu principal estabelecimento fosse fixada no Brasil, não tomando o critério do local da constituição por si, como suficiente para determinar a nacionalidade, nem o critério da nacionalidade de seus sócios.

No seu entendimento seria perfeitamente natural a existência de dispositivos das Constituições anteriores e da atual, antes da Emenda Constitucional n° 6 de 1995, que distinguiam entre sociedades brasileiras e sociedades brasileiras de capital estrangeiro, para delimitar o campo de atuação destas. Ele compara este caso ao da perda de alguns direitos políticos por parte de pessoas naturais, sem que isto importe na perda de sua nacionalidade.

Wilson de Souza Campos Batalha⁶⁵, por sua vez, cita os vários critérios para fixação da nacionalidade das pessoas jurídicas, e demonstra porque alguns deles não deveriam ser considerados. O primeiro critério, referente à nacionalidade dos sócios ou da maioria, seria falho, segundo ele, pois os sócios poderiam ter diversas nacionalidades, o que poderia

⁶⁴ CASTRO. Op. cit., nota 53, p. 324-349.

⁶⁵ BATALHA. Op. cit., nota 55, p. 255-277.

implicar em não se perfazer a maioria votante com uma única nacionalidade; além disso, este critério poderia ser burlado com a utilização de testas-de-ferro, ou poderia não se poder determinar a nacionalidade do sócio no caso de ações ao portador (hoje não mais previstas em nossa legislação), em que não se sabe ao certo quem é titular das ações.

O segundo seria o critério do centro principal de exploração, que segundo ele, não poderia ser decisivo, pois grande parte das empresas de vulto mantém centros de exploração em diversos Estados, dependendo de considerações mais ou menos arbitrárias a decisão sobre o centro principal. Para ele, o terceiro critério, do lugar da constituição, da autorização governamental e da elaboração dos estatutos daria margem a fraudes quanto à lei aplicável. O critério da constituição deveria ser temperado com o quarto critério, que seria o da sede social e do lugar efetivo de suas atividades. Trata ainda do quinto critério, do local das subscrições, refutando-o por entender que as subscrições poderiam ser feitas ao mesmo tempo, em várias partes do mundo.

Considerando os dispositivos da legislação brasileira a respeito do tema, conclui que “a nacionalidade das pessoas jurídicas é determinada pela lei do país em que se constituíram e, quanto às sociedades por ações, reputam-se brasileiras as constituídas de acordo com a lei brasileira e que na República tenham a sede de sua administração.”

Por outro lado, asseveram Espínola e Espínola Filho⁶⁶ que nos diversos direitos positivos não existiria uma regra acolhida pelos Estados quanto à determinação da nacionalidade, que se apresentasse como uma norma de competência internacional. Eles apontam como critérios utilizados o da constituição ou incorporação, pelo qual se determinaria a nacionalidade de uma pessoa jurídica pelo lugar onde ela se formou, obedecendo às formalidades de publicidade, que dão à pessoa jurídica uma existência definitiva; o da sede social, a qual, em regra seria determinada nos contratos ou estatutos

⁶⁶ ESPÍNOLA. Op. cit., nota 56, p. 122-166.

sociais, podendo também haver dúvida entre a sede da assembléia geral e do conselho de administração; e por fim, o critério econômico, pelo qual se poderia considerar o centro da exploração, o país da subscrição ou do controle financeiro resultante da nacionalidade dos sócios e dirigentes. Pondera, ainda que durante o período das deflagrações mundiais a nacionalidade dos sócios e dirigentes ganhou destaque em todo o mundo em conflito, de modo a se evitar que as sociedades aparentassem possuir uma nacionalidade que de fato não tinham.

Eles enfatizam que o lugar da constituição ganhou destaque pela disposição da nova Lei de Introdução, interpretando o disposto no art. 11 e seu parágrafo primeiro como critérios complementares para a definição do estatuto pessoal das pessoas jurídicas. Senão vejamos:

Com o fixar o art. 11 que as pessoas jurídicas obedecem à lei do Estado em que se constituírem (e que será a sua lei nacional, aceita a tese da nacionalidade dos entes coletivos), a Lei de introdução somente admite, entretanto, seja aquela lei o estatuto pessoal dos mesmos, enquanto tiverem eles o seu domicílio no referido Estado. Transferida a sede para o Brasil, ou aqui adquirindo domicílio, com a instalação de filial, agência ou estabelecimento, é a lei brasileira, lei domiciliar, que lhe disciplina as relações jurídicas, regulando-lhe a capacidade de gozo e de exercício dos direitos.

Jacob Dolinger⁶⁷, por seu turno, destaca três critérios para a determinação da nacionalidade das pessoas jurídicas: o da incorporação, o qual fixaria a nacionalidade pelo país onde a pessoa jurídica se constitui; o da sede social, em que a mudança desta acarretaria a mudança da nacionalidade; e o do controle, em que a nacionalidade da pessoa seria determinada em função dos interesses nacionais que a animam.

Exemplo deste último critério seria a redação do art. 171 da Constituição Federal de 1988, antes da Emenda Constitucional nº 6 de 1995, o qual trazia uma distinção entre sociedades brasileiras e sociedades brasileiras de capital nacional, estabelecendo em outros dispositivos, as restrições impostas às primeiras. Esta manifestação legislativa coadunava-se com o critério do controle, não reconhecendo a condição de nacional às sociedades, cujo controle efetivo fosse estrangeiro, para determinadas atividades e para certos privilégios.

⁶⁷ DOLINGER. Op. cit., nota 57, p. 479-510.

Dolinger entende, ainda, que o legislador de 1942 elegeu como critério definidor da nacionalidade das pessoas jurídicas o local de sua constituição, interpretando o texto da atual Lei de Introdução como complementar ao da Lei de Introdução anterior, o qual não trazia um critério definidor da nacionalidade. Ele conclui, pela justaposição das referidas leis, que o reconhecimento da personalidade e a determinação da capacidade das pessoas jurídicas decorreriam da lei de sua nacionalidade, definida esta como a do país de sua constituição.

Considera ainda que a despeito de seu estatuto jurídico ser determinado pela lei de sua nacionalidade, se a pessoa jurídica desejar aqui instalar-se, deverá submeter seus atos constitutivos a nossas autoridades, ficando sujeita à lei brasileira no que tange a seu funcionamento no Brasil.

No que se refere à vigência do Decreto-lei 2.627/40, concorda com Serpa Lopes em que os dispositivos contidos no capítulo VII, continuariam em vigor, mesmo em face do Código Civil de 2002, adotando parte da argumentação despendida por este autor no tocante à melhor forma de conciliar as disposições contidas no art. 11 da Lei de Introdução e no art. 60 do Decreto-lei. Entende como sinônimas as expressões “constituição” e “organização”, contidas em cada uma das normas citadas, respectivamente, não fazendo, por conseguinte, distinção entre a norma que deva ser seguida pelas sociedades anônimas e pelos demais tipos societários, como fazia Serpa Lopes.

Ao contrário, entende que, sendo uma norma de Direito Internacional Privado, o dispositivo da Lei de Introdução se destinaria a definir a nacionalidade das sociedades estrangeiras, utilizando para tanto o critério da constituição, enquanto que a norma do Decreto-lei, sendo uma norma interna, definiria os requisitos necessários para ser considerada brasileira uma dada pessoa jurídica, quais sejam, haver sido constituída no país e possuir nele a sede de sua administração, solucionando qualquer conflito, quanto a este entendimento, ao

considerar que as autoridades brasileiras não registrariam uma sociedade no Brasil que não fixasse sua sede social em território brasileiro.

O Código Civil de 2002, disciplina nos seus arts. 1.134 a 1.141, a sociedade estrangeira, entendendo Luiz Antonio Soares Hentz⁶⁸ que o tratamento dado à matéria por este ato normativo, a parte o fato de ser complementar ao da Lei de Introdução de 1942, teria o condão de revogar os dispositivos do Decreto-lei 2.627/40, mantidos vigentes pela Lei 6.404/76. Este entendimento é diverso do esposado por Jacob Dolinger, conforme exposto acima.

Contudo, é mister reconhecer-se a revogação tácita dos arts. 59 a 73 do Decreto-lei acima referido pelo novo Código Civil, o qual dispõe, a partir do 1.123, sobre as sociedades que dependem de autorização para funcionar, tanto nacionais quanto estrangeiras, tratando inteiramente da matéria objeto dos artigos do Decreto-lei 2.627/40, acima referido. Entretanto, é preciso reconhecer que não recebeu o assunto um tratamento muito diferente do que lhe fora anteriormente dispensado, contribuindo o novo Código Civil apenas para atualizar a linguagem utilizada na lei e determinar, mais claramente, o critério que deverá ser utilizado para identificação da nacionalidade das sociedades. Isto porque, o art. 1.126 dispõe que “é nacional a sociedade organizada de conformidade com a lei brasileira e que tenha no País a sede de sua administração.” Assim, existe um critério legal para a determinação da nacionalidade das sociedades, não incluídas aí apenas as associações e fundações, as quais não constituem nosso objeto de estudo⁶⁹.

Entretanto, a própria característica das empresas transnacionais de possuírem filiais, sucursais, estabelecimentos ou subsidiárias em diversos países acaba por proteger a matriz,

⁶⁸ HENTZ, Luiz Antonio Soares. **A Nacionalidade da Pessoa Jurídica – sistemática no Código Civil de 2002**. Disponível em www.juristas.com.br.

⁶⁹ A Lei 6.404/76, em seu art. 269, VII e Parágrafo único dispõe sobre os requisitos necessários para a convenção para constituição de grupo de sociedades, dentre eles a declaração da nacionalidade do controle do grupo (art. 269, VII), definindo como grupo de sociedades sob controle brasileiro aquele cuja sociedade de comando está sob o controle de pessoas naturais residentes ou domiciliadas no Brasil; pessoas jurídicas de direito público interno; ou sociedade ou sociedades brasileiras que, direta ou indiretamente, estejam sob o controle das pessoas supra referidas. Vê-se que nesta hipótese a legislação utilizou o critério do controle para estabelecer a nacionalidade do grupo de sociedades, sem preocupação com o local de sua constituição ou sede de sua administração, em desacordo com o estabelecido no Código Civil de 2002.

normalmente localizada em países desenvolvidos, contra a submissão de suas atividades às diversas leis que atingem os atos praticados por suas subsidiárias ou suas filiais ou seus estabelecimentos.

Isso possibilita a estas sociedades a adoção de comportamentos fraudulentos, normalmente voltados à evasão fiscal e de divisas, sem possibilidade de controle, tanto pelos países sede quanto pelos países hospedeiros.

Para combater esta “lacuna de controle”, países exportadores de capital, como os Estados Unidos, a Inglaterra, a Alemanha, passaram a adotar a “teoria da empresa, que considera como uma unidade econômica todo o complexo de pessoas jurídicas formalmente autônomas e independentes, para sujeitá-lo ao foro local, pela prática de fatos ocorridos no exterior.”⁷⁰

De acordo com esta teoria, a matriz responde pelas subsidiárias na medida em que ela tenha o seu efetivo controle. Com isso, todo o complexo de entes da multinacional pode ser submetido à lei do Estado sede de sua matriz, aplicando-se também controles mais efetivos nas transferências de bens e recursos intra-empresa.

Também neste sentido se manifestou o Instituto de Direito Internacional, em 1995, privilegiando a consideração da empresa como um todo, transcendendo as entidades corporativas individuais, tema que ainda possui grande relevância sob o aspecto jurídico, mas cuja discussão já não é mais tão importante para os economistas.⁷¹

Este é primordialmente o tema que se pretende debater, no próximo capítulo. Deveriam os Estados hospedeiros aceitar a aplicação de leis estrangeiras às subsidiárias e estabelecimentos de empresas transnacionais localizadas em seus territórios, ou deveriam

⁷⁰ MAGALHÃES, José Carlos de. Nacionalidade da Pessoa Jurídica e a Empresa Multinacional. In: **Revista Forense**, p. 183-193.

⁷¹ RIBEIRO, Marilda Rosado de Sá. As Empresas Transnacionais e os Novos Paradigmas do Comércio Internacional. In: DIREITO, Carlos Alberto Menezes; PEREIRA, Antonio Celso Alves; TRINDADE, Antonio Augusto Cançado (Coord.). **Novas Perspectivas do Direito Internacional Contemporâneo – estudos em homenagem ao Professor Celso D. de Albuquerque Mello**. Rio de Janeiro: Renovar, 2008, p. 476.

exercer sobre as ramificações em seu território o efetivo controle das atividades ali executadas através da aplicação de suas leis? Seria admissível para os países sede das transnacionais a aplicação do raciocínio inverso, ou seja, a responsabilização da matriz, de acordo com a lei do país hospedeiro, por práticas adotadas pela subsidiária neste país?

5 – APLICAÇÃO EXTRATERRITORIAL DAS LEIS

A ordem jurídica internacional caracteriza-se pela descentralização, considerando ser composta por sujeitos de direito não dotados de soberania, que atuam principalmente por meio da coordenação, sem submissão a uma entidade dotada de poder coercitivo sobre os seus componentes. Cada Estado possui competência para legislar e aplicar normas de direito dentro de seu território, participando igualmente da elaboração de normas de Direito Internacional, cuja eficácia cogente é em grande medida política.

A delimitação da jurisdição, ou melhor, sua organização, é atribuição de cada Estado, constituindo a competência legislativa ou judiciária de cada ente na esfera internacional. Segundo José Carlos de Magalhães⁷², a jurisdição territorial constitui a premissa básica dessa distribuição de competências, podendo os Estados exclusivamente legislar, aplicar e executar suas normas de direito dentro de seu território. Deste princípio também decorre que um Estado não pode, salvo se expressamente permitido, exercer seu poder e autoridade sobre o território de outro Estado.

Mas o princípio da competência territorial não é suficiente para resolver todas as questões na prática, sendo necessário, estender sua jurisdição para além dos limites de seu território, em casos excepcionais. Em geral, estes efeitos extraterritoriais decorrem de um vínculo fático do evento com o território do Estado. Os critérios pelos quais os Estados reivindicam a aplicação de sua legislação nacional são os seguintes:

- **Princípio da nacionalidade:** permite aos Estados exercer jurisdição sobre seus nacionais no exterior, regulando-lhes as atividades, porém, não de forma conflitante com a competência de outros Estados. Na aplicação deste princípio, seria essencial a determinação da nacionalidade das pessoas jurídicas, segundo os critérios acima estudados. Especialmente

⁷² MAGALHÃES, José Carlos de. A Aplicação Extraterritorial de Leis Nacionais. In: **Revista Forense**, vol. 293. Rio de Janeiro: Forense, 1986, p. 89-99.

relevante se torna o fato de muitos Estados utilizarem este princípio para projetar extraterritorialmente suas leis, atingindo as empresas transnacionais como um todo, ou seja, todas as unidades estabelecidas nos mais diversos países;

- Princípio da Segurança Nacional: “é lícito ao Estado agir em defesa de sua independência política, integridade territorial, segurança interna e externa, contra quaisquer pessoas, nacionais ou estrangeiros, ainda que os atos tenham sido praticados no exterior e lá concebidos.”⁷³

- Princípio da universalidade: contra atos considerados criminosos no Estado que pretende imprimir efeitos extraterritoriais a suas leis, e no Estado onde o ato foi praticado. Em geral, baseia-se na colaboração recíproca na repressão contra atos atentatórios aos princípios éticos da própria humanidade.

- Princípio da personalidade passiva: estende a jurisdição de um Estado para atingir atos em que estejam envolvidos, como participantes passivos, seus nacionais. Isto significa que se o evento resulta em lesão criminosa ao seu nacional, o Estado poderia submeter à sua jurisdição os autores, responsáveis pelo dano. Tal princípio não é de aceitação pacífica entre os Estados.

- Princípio da territorialidade subjetiva e objetiva: os Estados “alargam” o seu próprio território para considerar produzido dentro dele o evento ocorrido parcialmente no exterior, para assim, submetê-lo à sua competência territorial. O princípio da territorialidade objetiva estabelece uma relação de causa e efeito no evento ocorrido parcialmente no exterior e parcialmente dentro do Estado, autorizando ambos os Estados envolvidos a regular o evento e seus participantes. O princípio da territorialidade subjetiva prevê que o Estado possui

⁷³ Ibid., p. 93.

competência judiciária sobre participantes de eventos iniciados no Estado, mas consumados no exterior, desde que estes participantes adentrem o seu território.⁷⁴

Uma distinção importante, apontada por José Gabriel Assis de Almeida⁷⁵, diz respeito à competência normativa e à competência judiciária. A primeira pode ser entendida em um duplo sentido: por um lado, é a competência para editar normas, e por outro, para determinar o campo de aplicação territorial e pessoal das normas editadas. A segunda tem também um duplo sentido: por um lado, implica na competência para julgar, dizer o direito; por outro, para exercer as medidas visando à instrução da causa ou à eficácia da decisão tomada. Almeida ressalta, ainda, que a competência normativa e a competência judiciária são inter-relacionadas, mas independentes, podendo um Estado possuir competência normativa sobre a matéria, mas não judiciária e vice-versa.

Os limites de sua competência normativa e judiciária são fixados por cada Estado, residindo nesta autonomia o problema referente à aplicação extraterritorial de suas leis. Mas o que se deve entender por extraterritorialidade?

⁷⁴ Alguns destes princípios estão claramente positivados no art. 7º do Código Penal assim redigido:

Extraterritorialidade

Art. 7º Ficam sujeitos à lei brasileira, embora cometidos no estrangeiro:

I – os crimes:

- a) contra a vida ou a liberdade do Presidente da República;
- b) contra o patrimônio ou a fé pública da União, do Distrito Federal, de Estado, de Território, de Município, de empresa pública, sociedade de economia mista, autarquia ou fundação instituída pelo Poder Público;
- c) contra a administração pública, por quem está a seu serviço;
- d) de genocídio, quando o agente for brasileiro ou domiciliado no Brasil;

II – os crimes:

- a) que, por tratado ou convenção, o Brasil se obrigou a reprimir;
- b) praticados por brasileiro;
- c) praticados em aeronaves ou embarcações brasileiras, mercantes ou de propriedade privada, quando em território estrangeiro e aí não sejam julgados.

§ 1º Nos casos do inciso I, o agente é punido segundo a lei brasileira, ainda que absolvido ou condenado no estrangeiro.

§ 2º Nos casos do inciso II, a aplicação da lei brasileira depende do concurso das seguintes condições:

- a) entrar o agente no território nacional;
- b) ser o fato punível também no país em que foi praticado;
- c) estar o crime incluído entre aqueles pelos quais a lei brasileira autoriza a extradição;
- d) não ter sido o agente absolvido no estrangeiro ou não ter aí cumprido a pena;
- e) não ter sido o agente perdoado no estrangeiro ou, por outro motivo, não estar extinta a punibilidade, segundo a lei mais favorável.

§ 3º A lei brasileira aplica-se também ao crime cometido por estrangeiro contra brasileiro fora do Brasil, se, reunidas as condições previstas no parágrafo anterior:

- a) não foi pedida ou foi negada a extradição;
- b) houve requisição do Ministro da Justiça.

⁷⁵ ASSIS DE ALMEIDA, José Gabriel. A Aplicação “extra-territorial” do Direito da Concorrência Brasileiro. In: **Arché: interdisciplinar**. Vol. 10. Rio de Janeiro: Universidade Cândido Mendes, 2001, p. 63-79.

Clóvis Bevilacqua ensinava que a extraterritorialidade é “a ação que a lei dispõe fora dos limites do Estado cuja soberania traduz.”⁷⁶ Estes limites foram ao longo da evolução do Direito Internacional sendo progressivamente ampliados, refletindo a preocupação dos Estados nacionais de manter sua autonomia ou soberania frente aos avanços do capital estrangeiro, dos quais dependem cada vez mais.

Há consenso na doutrina a respeito da afirmativa de que na Antigüidade os direitos locais desconheciam normas e teorias sobre conflitos de leis, pois não entravam em choque entre si, uma vez que os estrangeiros não participavam da vida jurídica. Posteriormente, no entanto, considerou-se como método utilizado para solucionar estes conflitos, o Direito Uniforme, cujo primórdio remonta ao sistema jurídico uniforme que passou a ser aplicado para as relações jurídicas entre peregrinos de origens diversas e entre romanos e peregrinos, formulado pelos romanos.

Com a invasão do Império Romano pelos bárbaros, generalizou-se o princípio por eles adotado de personalidade das leis, pelo qual cada pessoa era livre para reger sua vida pela lei de sua origem. Já no regime feudal, com as transformações políticas, econômicas e sociais transcorridas na Europa, com a fixação do homem sobre a terra, a organização dos feudos e sua autonomia sob o comando do senhor feudal, as populações encontraram-se exclusivamente submetidas às leis vigentes nos territórios de cada feudo, não se verificando nesta época também, registros significativos de conflitos de leis.

Entretanto, as cidades do norte da Itália dispunham de leis próprias, conhecidas como Estatutos, em contraposição ao direito romano e germânico que eram aplicáveis em toda a extensão da jurisdição. As primeiras escolas estatutárias foram a italiana (século XIV), a

⁷⁶ BEVILAQUA, Clóvis. *apud* BONFIM, Antonio Carlos. **Extraterritorialidade das leis e Conflitos de Competência**. 2000. 168 f. Dissertação (Mestrado em Direito Internacional e da Integração Econômica) – Faculdade de Direito. Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2000.

francesa (século XVI) e a holandesa (século XVII), as quais eram bem distintas entre si na regulação dos conflitos de leis no espaço.

Na escola italiana destaca-se a figura de Bártolo de Sassoferrato, um dos mais eminentes criadores da teoria e das normas do Direito Internacional Privado, dentre as quais destaca-se a teoria dos estatutos estrangeiros de caráter odioso, inaplicáveis no foro, a qual deu origem à teoria da ordem pública. Na escola francesa, destacaram-se Charles Dumoulin e Bernard d'Argentré, o qual sistematizou a distinção entre o estatuto real, de caráter territorial, aplicável às coisas, e o estatuto pessoal, concernente às pessoas.

Na escola holandesa, destacou-se Ulrich Huber, o qual em seu escrito “*De conflictu legum diversarum in diversis imperiis*”, enunciou três princípios, conforme assinalado por Jacob Dolinger⁷⁷:

- a) as leis de cada Estado imperam dentro das suas fronteiras e obrigam a todos os súditos deste Estado, ma não produzem efeitos além destes limites;
- b) súditos de cada Estado são todos aqueles que se encontram no seu território;
- c) os soberanos conduzem-se de modo a tornar possível que as leis de cada país, depois de terem sido aplicadas dentro das suas fronteiras, conservem sua força e eficácia além das fronteiras, o que ocorre pela teoria da *comitas gentium*, cortesia internacional, que permite a aplicação extraterritorial das leis internas.

As doutrinas modernas adaptaram, em alguns aspectos, as idéias dos estatutários, destacando-se, neste sentido, a obra de Story e Savigny. Joseph Story substituiu a *comitas gentium* dos holandeses, entendida como a gentileza internacional justificadora da aplicação de leis estrangeiras, pela noção de que a aplicação do direito estrangeiro se faz na busca da boa justiça.⁷⁸ Savigny, por sua vez, entendia que para encontrar a lei aplicável a cada hipótese havia que se determinar para cada relação jurídica o direito mais em conformidade com a natureza própria e essencial desta relação, o qual seria o direito da sede dessa relação. Esse era o chamado princípio da “comunidade de direito entre os diferentes povos”⁷⁹.

⁷⁷ DOLINGER. Op. cit., nota 57, p. 137-138.

⁷⁸ Ibid., p. 141.

⁷⁹ SAVIGNY. apud DOLINGER. Op. cit., nota 57, p. 145.

Além desses autores, destacam-se ainda Gierke, no final do século XIX, o qual lançou a idéia do centro de gravidade da relação jurídica, que recebeu a roupagem de “*most real connection*” por Westlake, em 1922, idéias que também se manifestaram nos Estados Unidos através da doutrina do “*most significant contacts*”, que se transformou na fórmula “*most significant relationship*”, adotada em cada vez mais ordenamentos jurídicos, a qual flexibiliza a escolha da lei aplicável aos casos concretos, para possibilitar a incidência daquela que esteja mais intimamente vinculada com as partes ou com a questão jurídica.

Estes princípios podem ser hoje utilizados para justificar a extensão dos efeitos da legislação interna para atingir atos praticados ou entidades constituídas sob a lei de outros países, especialmente diante da realidade das empresas transnacionais, as quais, forçosamente, mantêm relações com diversas jurisdições.

Diante da intensificação do investimento externo direto, agora não somente através do capital especulativo, que toma em conta, para definir seu destino, a rentabilidade alcançada à vista das flutuações das taxas de juros e dos ativos integrantes da economia de determinado país, concentrando-se nos mercados financeiros e de capitais⁸⁰, mas também através do investimento produtivo, voltado ao incremento da produtividade da companhia, podendo gerar empregos e elevar o nível de vida da população, impactando o poder de consumo⁸¹, os países intensificaram sua pretensão de regular a atividade internacional das empresas transnacionais.

Esta pretensão de regulação é manifestada tanto pelos países exportadores de capital, que procuram proteger-se contra a degradação de seus mercados locais, ao mesmo tempo em que não se importam e muitas vezes até fomentam a prática, por parte das subsidiárias ou filiais das multinacionais, de condutas lesivas nos mercados dos países hospedeiros, quanto por estes últimos, que têm interesse em receber capital para a promoção de seu crescimento,

⁸⁰ CARISTINA. Op. cit., nota 10, p. 33.

⁸¹ Ibid..

mas sabem do alto custo de não exercer sobre as subsidiárias ou filiais de sociedades estrangeiras um controle efetivo.

Ressalte-se que esta pretensão não parte somente dos Estados. Existem diversos organismos internacionais que já se preocuparam em regular as atividades das empresas transnacionais, destacando-se, como citado anteriormente, a Comissão sobre as Sociedades Transnacionais da ONU, a qual procurou criar um Código de Conduta para as Empresas Transnacionais. Este Código que desde o início das discussões suscitou controvérsias entre os países desenvolvidos, que pretendiam que o código servisse de instrumento contra a discriminação do tratamento dado às transnacionais, e os países subdesenvolvidos, que buscavam obter maior controle das atividades das transnacionais, até hoje não foi adotado.⁸²

No entanto, a regulação estatal é ainda o tipo mais efetivo de regulação das atividades das transnacionais, embora as operações dessas corporações ultrapassem os limites da jurisdição de cada Estado. Diante desta realidade, os Estados podem aplicar (e normalmente o fazem) a sua legislação para além dos limites de seu território, atingindo a empresa como um todo. Neste desiderato, uma filial ou subsidiária localizada no exterior pode ter que descumprir a legislação local porque o Estado-sede de sua matriz impõe a observância de sua lei por todo o grupo.⁸³

Betyna Ribeiro Almeida⁸⁴ observou que a maioria das disputas envolvendo extraterritorialidade de jurisdição pode ser ligada aos Estados Unidos e à história de dominação americana, estando especialmente relacionadas às leis americanas antitruste, às

⁸² ALMEIDA, Betyna Ribeiro. **A Regulação não estatal das Corporações Transnacionais**. 2003. 140 f. Dissertação (Mestrado em Direito Internacional e da Integração Econômica) - Faculdade de Direito. Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2003.

⁸³ O contrário, teoricamente, também é possível, ou seja, que a matriz tenha que observar determinada prescrição da legislação do Estado hospedeiro de sua filial, mas, diante do poder que os Estados sede normalmente possuem, em detrimento dos Estados hospedeiros, bem como a diversidade de Estados hospedeiros que reivindicariam o atendimento a esta mesma pretensão, é uma hipótese mais difícil de se verificar na prática.

⁸⁴ ALMEIDA. Op. cit., nota 80, p. 81.

restrições americanas a exportações para países inimigos, às regras sobre divulgação de informações, sobre repatriação de lucros etc.

Com relação às restrições a exportações para países inimigos, pode-se relacionar como uma das primeiras leis dos Estados Unidos sobre o assunto o *Trading with the Enemy Act*, de 1917, o qual definia, regulava e punia o comércio com o inimigo, consideradas inimigas as pessoas jurídicas incorporadas em países inimigos, ou no estrangeiro mas que comercializassem com país inimigo. O critério da incorporação foi, de forma geral, utilizado para a determinação da nacionalidade das pessoas jurídicas, sendo consideradas nacionais aquelas incorporadas nos Estados Unidos, mas não prevaleceu em alguns julgados, em que o critério do controle se fez preponderante, especialmente quando destinado a preservar investimentos de cidadãos norte-americanos⁸⁵.

No que se refere à repatriação de lucros, motivado especialmente pela necessidade de equilíbrio na balança de pagamentos, os Estados Unidos instalaram na década de 1960, por lei, o Controle sobre Investimentos Diretos, o qual insistia na necessidade de repatriação de lucros pelas empresas controladas por norte-americanos, desincentivando reinversões no exterior. Sobre este aspecto, ilustra José Carlos de Magalhães⁸⁶:

O caráter extraterritorial da norma que compele, direta ou indiretamente, à repatriação de lucros emerge da submissão à respectiva lei não apenas da matriz, mas da subsidiária, através das pressões exercidas sobre a matriz. A empresa é considerada como unidade econômica que deve servir os fins do Estado exportador dos investimentos, sem observância da fragmentação jurídica de sua organização e a diversidade de lealdade a que as subsidiárias estão sujeitas.

No âmbito da legislação antitruste, são conhecidos o *Sherman Act*, de 1890, o *Federal Commission Act* e o *Clayton Act*, de 1914, que tratam de impor sanções penais e civis às práticas comerciais que importem em restrições à competição, à concorrência ou resultem em

⁸⁵ O critério do controle foi utilizado, por exemplo, para assegurar o investimento dos acionistas norte-americanos que tiveram as empresas por eles controladas expropriadas pelo governo do México. A lei mexicana, como a americana, reconhecia a nacionalidade mexicana das pessoas jurídicas incorporadas em seu território. Mas a justiça americana considerou essas sociedades como americanas para legitimá-las a postular indenização não paga pelo México pela expropriação.

⁸⁶ MAGALHÃES, O Controle pelo Estado da Atividade Internacional das Empresas Privadas. **Revista de Informação Legislativa**. Brasília, nº 119, jul/set. 1993, p. 181-182.

monopólio de produção ou comercialização de bens, no território de qualquer Estado-membro.

Segundo José Carlos de Magalhães⁸⁷

O objetivo primordial da legislação antitruste e de sua interpretação dinâmica pelas autoridades e tribunais americanos é o de preservar o sistema competitivo em sua pureza, com a proscrição permanente de práticas desleais de concorrência, o monopólio, os cartéis, as associações e os acordos que resultem, em última análise, na diminuição ou no enfraquecimento das forças vivas da concorrência e da livre competição, premissa básica do sistema econômico americano.

Além dos casos acima assinalados, temos ainda a política antimonopólio americana, a qual passou a submeter à sua jurisdição eventos ocorridos no exterior, invadindo competências alheias, utilizando como justificativa para essa jurisdição extraterritorial os efeitos que práticas ocorridas fora do país, envolvendo ou não americanos, poderiam provocar em seu território. Favorecia tal extensão dos efeitos das leis antitruste americanas a expansão de suas empresas pelo mundo, pois ao lado do fundamento do efeito territorial⁸⁸, podia-se alegar também a extensão dessas leis a nacionais do país, consideradas como tais, as subsidiárias de empresas norte-americanas (neste caso utilizando-se o critério do controle para determinação da nacionalidade).

Algumas decisões da Suprema Corte norte-americana ilustram a evolução da jurisprudência na aplicação dos atos legislativos acima comentados. José Carlos de Magalhães relata que a orientação estabelecida a partir da decisão do caso *American Banana v. United Fruit*, que fortaleceu a regra da territorialidade da jurisdição, foram posteriormente modificadas, para considerar competente a corte norte-americana para decisão da causa tendo em vista os efeitos que no território norte-americano os atos e contratos que constituíam a causa de pedir poderiam produzir. Na última orientação enquadra-se o caso *Alcoa v. United States*.

⁸⁷ Ibid., p. 89.

⁸⁸ Para José Carlos de Magalhães, na obra citada na nota 70, a teoria conhecida como “impacto territorial” ou efeito territorial preconiza que o Estado possui competência para legislar e conhecer de eventos ocorridos, ainda que integralmente no exterior, envolvendo participantes também não nacionais, desde que tais eventos venham a produzir impacto e a ter efeitos dentro do território do Estado. Os atores são responsáveis não pelo que fizeram no exterior, mas pelos resultados de seus atos no território do Estado.

No caso *American Banana v. United Fruit*, a empresa *American Banana*, norte-americana, ingressou com ação contra *United Fruit Co.*, nos Estados Unidos, alegando ter sua concorrente elaborado e posto em execução um plano para assegurar-se do monopólio da plantação de banana na América Central, conseguindo medidas do governo da Costa Rica contra a *American Banana* para consolidar seu monopólio sobre o comércio do produto na região. A existência desse monopólio e a forma como foi conseguido implicariam em flagrante violação do *Sherman Act* com reflexos dentro do país.

A Suprema Corte dos Estados Unidos decidiu que o que ocorrera na Costa Rica dependia exclusivamente do governo local, descabendo interferência externa. A importância desse caso reside no fato de ter a justiça norte-americana firmado entendimento no sentido de que práticas monopolíticas praticadas fora do território nacional, ainda que por empresa americana, não são de competência da corte daquele país, obedecendo ao princípio da territorialidade.

O mesmo não ocorreu com relação ao caso *Alcoa v. United States*. Empresas não-americanas celebraram, na Suíça, um acordo para a constituição de uma sociedade denominada *Alliance*. O objetivo do cartel era a delimitação de produção de lingotes de alumínio fabricados pelos participantes do acordo pela imposição de cotas proporcionais às ações que cada sócio havia subscrito, impondo ao participante que desrespeitasse o limite de produção de sua cota, a obrigação de pagar regalias à sociedade sobre o excesso produzido. Esse acordo durou até 1938, mas a *Alliance* continuou existindo, mesmo após a guerra.

A Alcoa, pessoa jurídica americana, não era parte no cartel, mas seus acionistas americanos tinham participação majoritária na *Aluminium Limited*, empresa canadense, partícipe do acordo. Dessa forma, o governo americano promoveu uma ação antitruste contra a *Alcoa* e a *Aluminium*, que também possuía escritório nos Estados Unidos.

A Corte que processou a ação decidiu que a conduta fora do território americano poderia ficar sujeita às leis dos Estados Unidos, se se constatasse que tal conduta tivesse produzido reflexos dentro do país. Pelo acordo, as exportações de lingotes para os Estados Unidos estavam sujeitas às limitações das cotas de produção, o que afetaria a indústria americana e o comércio internacional desse país. Assim, a Corte considerou que os efeitos do acordo no território dos Estados Unidos eram fundamento suficiente para o exercício da jurisdição americana para regular todas as relações decorrentes do cartel.

Além do inconveniente de despertar por parte dos países afetados por tal decisão a insatisfação, derivada da usurpação de sua competência, decisões dessa natureza ainda podem vir revestidas de ineficácia, se dependerem, para produzir efeitos, de execução em um desses países.

Atualmente, as empresas transnacionais dos países em desenvolvimento acabam por se submeter a leis norte-americanas, ou porque possuem ações negociadas na Bolsa de Nova Iorque, ou porque precisam de uma classificação de risco adequada para seus planos de investimento, que impõem o respeito às normas de transparência das informações e da própria SEC (*Securities Exchange Commission*) dos Estados Unidos.

Neste sentido, presenciou-se nos últimos anos a intensificação de cartilhas, manuais, cursos e especialistas na Lei *Sarbanes-Oxley*, lei norte-americana de 2002, que introduziu na legislação do país a obrigatoriedade de respeito a práticas contábeis mais transparentes e rigorosas, ao *disclosure* de informações e à adoção de princípios mais estritos de governança corporativa, motivada especialmente pelos escândalos envolvendo *Enron* e *WorldCom*.

O crescente interesse por esta lei no Brasil se deve ao fato de que as companhias brasileiras com ADR (*American Depositary Receipt*) lançados na Bolsa de Nova Iorque, ou aquelas subsidiárias de empresas norte-americanas, que em geral estendem esse tipo de regulamentação a toda a rede transnacional, ficaram submetidas às disposições deste ato

normativo. Por mais que se possa alegar que a submissão à jurisdição americana para as empresas listadas em Bolsa é voluntária, estas empresas poderiam se deparar com a situação de descumprimento de sua legislação de origem caso se adaptassem inteiramente aos ditames da Lei *Sarbanes-Oxley*. Além disso, a visibilidade e a confiança internacionais tornam esta concordância um pouco mais impositiva do que se poderia desejar.⁸⁹

Reconhece Luiz Olavo Baptista⁹⁰ que um grande problema enfrentado por todos os atores das atividades comerciais internacionais é a interferência que o governo norte-americano possui sobre estas. Essa interferência pode se manifestar através do controle dos investimentos no estrangeiro, seja quando partem dos Estados Unidos, seja quando feitos por subsidiárias de multinacionais norte-americanas; através do controle efetuado sobre as exportações do grupo transnacional ou para determinados países, extensivo às subsidiárias; ou através do controle sobre as transferências de tecnologias por elas detidas, além das decorrentes da extensão extraterritorial de legislação antitruste americana.

Sabemos que os conflitos gerados por esta interferência dos Estados sede não derivam apenas da atuação norte-americana, mas considerando que 96% das 200 maiores corporações do mundo estão localizadas em oito países desenvolvidos, não se deve desprezar a influência que a política econômica, as decisões estratégicas e de manutenção do poder destes países, exerce sobre as principais sociedades transnacionais. Conclui Atílio A. Boron que “as grandes empresas seguem sendo empresas nacionais, e o respaldo de seus respectivos estados-nação segue sendo absolutamente essencial em sua equação de competitividade. Em consequência, os estados continuam sendo atores cruciais da economia mundial.”(tradução livre)⁹¹

⁸⁹ Posteriormente, a Lei 11.863/07, alterou a Lei 6.404/06, especialmente no tocante à contabilidade das sociedades por ações, adaptando a legislação nacional às práticas contábeis internacionais, reflexo evidente da pressão exercida pelos investidores estrangeiros para a transparência e padronização nos balanços e demonstrações financeiras das empresas, atendida de pronto por países como o Brasil, ávidos de capital estrangeiro, devido ao modelo de desenvolvimento adotado, e que não podem se dar ao luxo de perder a confiança desses investidores.

⁹⁰ BAPTISTA. Op. cit., nota 1, p. 44.

⁹¹ BORON, Atílio A. La Cuestión del Imperialismo. In: AMADEO, Javier; BORON, Atílio A.; GONZÁLEZ, Sabrina (Org.). **La Teoría Marxista Hoy. Problemas y Perspectivas**. Buenos Aires: CLACSO, 2006.

Dessa forma, o que sói acontecer é que o país em que a sociedade transnacional tem a sua matriz tenta estender seu poder através das fronteiras, pelo controle que a matriz exerce sobre suas subsidiárias, localizadas em geral, em países em desenvolvimento, que oferecem meios de produção mais baratos. Tal controle pode se manifestar através do constrangimento sobre os movimentos de capital, da extensão extraterritorial de suas leis e regulamentos, conforme acima assinalado, e outras manobras que afetam a liberdade das subsidiárias de seguir as políticas dos governos hospedeiros.

O papel de cada subsidiária é desempenhado em atenção aos objetivos globais da empresa, cujo mercado é internacional e cuja produção é para ele inteiramente voltada. Como conseqüência, a subsidiária depende em linhas gerais da orientação que lhe dita a matriz. Esta, por sua vez, pode ficar sujeita às conveniências políticas ou econômicas do seu próprio governo, as quais se refletem em leis ou normas de conduta que acabam por atingir a própria subsidiária.⁹²

José Cretella Neto⁹³, a esse respeito dispõe

Contrariamente ao Estado de origem do indivíduo, o Estado de origem de uma TNC possui meios legais – exercendo regularmente seus poderes, sem que se configure qualquer abuso – de influenciar de maneira eficaz a conduta de uma TNC no exterior, pois o centro de decisões da TNC situa-se na esfera de jurisdição (de soberania, dirão, os mais tradicionais) do Estado. Bastará, para tal, impor sanções no interior de seus territórios.

Por outro lado, considerando o nível de integração a que os diversos países em desenvolvimento, incluindo o Brasil, se submeteram devido às exigências impostas pelos organismos internacionais de controle do sistema financeiro internacional (FMI e Banco Mundial), os quais são dirigidos pelas nações mais ricas, e pela própria dependência do capital estrangeiro, em geral associado ao endividamento internacional para a promoção dos planos de desenvolvimento, os países hospedeiros procuram, sem muito sucesso, utilizar os mecanismos que possuem para controlar a atuação das empresas transnacionais.

Dessa forma, para contornar os efeitos da dependência tecnológica, fruto da impossibilidade de romper padrões de técnica impostos pelas nações mais desenvolvidas, da ingerência em sua esfera política e da balança de pagamentos mais desfavorável, derivada da remessa de lucros feitas pelas subsidiárias de multinacionais, os governos hospedeiros

⁹² MAGALHÃES, José Carlos de. Empresa Multinacional: descrição analítica de um fenômeno contemporâneo. In: **Revista Forense**, 1974, p. 180.

⁹³ NETO. Op. cit., nota 8, p. 193.

procuram estabelecer restrições em diversos graus à entrada de capitais, ao comportamento hostil do capital estrangeiro, regulamentam a propriedade e o controle dessas empresas, de modo a impedir ou tentar prevenir a interferência e a criação de obstáculos a essas políticas intervencionistas.

Contudo, a eficácia desses controles impostos unilateralmente por cada país hospedeiro é limitada, pois consistindo as empresas transnacionais em um grupo de sociedades constituídas em diversos países, mas sob controle comum voltado para uma estratégia de atuação globalizada, os atos normativos e as decisões políticas por eles tomadas raramente irão abarcar a atuação de todo o conjunto, restringindo-se, por princípio, aos limites de sua jurisdição, nos termos em que acima assinalamos.

Cada subsidiária ou filial da empresa multinacional, constituída sob determinada legislação ou possuindo sede ou centro de suas atividades em determinado país, possui um estatuto jurídico aplicável próprio (o que varia de acordo com o critério utilizado para a determinação de sua nacionalidade), o qual deve ser respeitado, sob pena de responsabilidade perante a justiça local.

Sem embargo, para um país em desenvolvimento, hospedeiro de uma filial ou subsidiária de uma empresa transnacional, o respeito à sua legislação pela unidade nele localizada pode ser aceita, ainda que com certa relutância, pela matriz de referida multinacional, sem que recorra ao Estado sede. Mesmo porque, para se constituir e funcionar validamente no Estado hospedeiro necessitará atender minimamente à legislação local.

Contudo, a imposição à empresa matriz do respeito à sua legislação, instauraria um conflito não apenas com o grupo empresarial, mas primordialmente, com o Estado-sede, que logo se arvoraria o direito de proteção à sua nacional, impedindo a eficácia de qualquer ato normativo que afrontasse a sua soberania. Este aspecto pode parecer absurdo à luz das regras sobre o estatuto das pessoas jurídicas, que vimos anteriormente, e dos princípios de Direito

Internacional que impõem o respeito à soberania dos demais Estados, mas não é de todo injustificado quando se trata da responsabilização por ato ilícito cometido pela filial ou subsidiária, geralmente, em virtude de determinação ou ato diretamente relacionado à matriz.

Muitas vezes, a eficácia da decisão judicial envolvendo empresas transnacionais não será de todo atingida se não afetar a matriz, seja na imposição de ônus aos seus ativos, seja na modificação das práticas de todo o grupo, mas nestes casos, ela poderá, como muitas vezes o faz, recorrer ao Estado sede para buscar a proteção diplomática. Ilustra bem a situação dos países hospedeiros, José Cretella Neto⁹⁴, quando assim dispõe:

O problema dos Estados hospedeiros passa a ser, na realidade, subdividido em dois: de um lado, poderão adotar medidas que coíbam a prática de atos praticados por uma TNC (ou parcela desta) em seu território, e apenas sobre ele, o que não atingirá a operação global da empresa, nem tampouco seu centro de decisões, ou seja, a reação será praticamente inócua; de outro, ao adotar tais medidas, estarão sujeitos a ter invocada contra si a proteção diplomática da empresa privada por parte do Estado de origem, em geral uma nação industrializada, capaz de empregar uma “força de convencimento” político irresistível. A situação reveste-se de maior gravidade quando o Estado hospedeiro é um país em desenvolvimento, cujos recursos econômicos e jurídicos são mais limitados, o que compromete sua capacidade de reação.

Um caso recorrentemente descrito na doutrina que aborda a proteção diplomática é o caso *Barcelona Traction*, o qual por sua importância, será agora descrito. A empresa *Barcelona Traction Light and Power Company* foi constituída em Toronto, em 1911, de acordo com as leis do Canadá, sendo, no entanto, controlada por acionistas belgas, e possuindo subsidiárias em diversos países do mundo, incluindo Espanha, onde tinha sua principal atividade. A sociedade teve sua falência decretada pelo juízo espanhol, sem que tivesse participado do processo judicial, instalando-se uma comissão composta por um especialista britânico, um canadense e dois espanhóis, diante dos protestos da Bélgica, do Canadá, da Inglaterra e dos Estados Unidos à decretação da falência.

Diante da impossibilidade de participar de referida comissão e do insucesso de suas investidas na justiça espanhola, a Bélgica ingressou na Corte Internacional de Justiça da Haia, pleiteando que o governo espanhol pagasse indenização pelos prejuízos sofridos por seus

⁹⁴ NETO. Op. cit., nota 8, p. 191-192.

nacionais. Por decisão majoritária, a Corte decidiu que a Bélgica não tinha legitimidade para a causa, pois se tratava de sociedade canadense, e o fato de o controle acionário estar em mãos belgas não outorgava ao governo de Bruxelas legitimidade para pleitear indenização. Somente o Canadá teria legitimidade para tanto.

Isto significa que referido tribunal assentou entendimento no sentido de que a legitimação para a proteção diplomática – entendida esta como o direito do Estado protetor de demandar o Estado “infrator” por ter sido ferido em seus próprios direitos, se um de seus nacionais tiver tido direito seu violado pelo outro Estado – é do Estado nacional da sociedade.

Dessa forma, encontram-se os Estados hospedeiros em situação extremamente frágil, pois não podendo recorrer à extensão dos efeitos de suas decisões e leis às matrizes das transnacionais, não possuem meios de eficazmente controlar a atuação destas empresas em seus territórios.

Outro aspecto que merece ser abordado, e que afeta as empresas nacionais dos Estados hospedeiros, diz respeito às cláusulas contratuais impostas unilateralmente pelas grandes empresas estrangeiras, as quais utilizam um instrumento supostamente bilateral para estender os efeitos das leis dos países sede sobre as contratações, de particulares ou empresas do governo, necessárias para obtenção de tecnologia, produtos acabados etc.

As negociações de tais contratos esbarram, invariavelmente, na imposição de respeito ao *Anti-corrupt Act* americano, e/ou às regras de *export control* deste país, ou outras regras, ainda que a lei aplicável ao contrato seja diversa, ou que a empresa contratada seja de outra nacionalidade (em geral, é uma empresa transnacional cuja matriz está localizada nos Estados Unidos).

Esta faceta reforça a argumentação acima despendida sobre o fundamento de dominação para a imposição das legislações dos países sede sobre os países hospedeiros, descortinando um problema ainda mais grave: mesmo não exercendo qualquer atividade no país, a empresa

transnacional ou o Estado de sua matriz (em geral, um país desenvolvido) consegue estabelecer influência sobre a atividade econômica do Estado hospedeiro. Este, não possuindo meios de obter a tecnologia ou o produto acabado de que precisa senão pela contratação com empresas estrangeiras, é forçado a aceitar leis de países sem conexão com a contratação, a despeito da própria legislação eleita para reger os conflitos emergentes do contrato.

Em que pese alguns doutrinadores argumentarem que as empresas transnacionais, pelo desenvolvimento que obtiveram nos últimos anos ou pelo poder econômico que possuem, podem se desvincular do Estado de origem, adquirindo uma autonomia decisória na proteção dos seus interesses, ainda que em detrimento dos interesses de seu Estado sede, não esposamos o entendimento de que estes Estados assistam inertes, ou impotentes, ao engrandecimento destas empresas.

Além dos Estados sede serem beneficiados pelo ingresso das divisas decorrentes da remessa de lucros para a matriz, pelos investimentos em tecnologia efetuados por estas empresas, eles utilizam as empresas transnacionais neles localizadas para expandir sua área de influência no mundo, mantendo nações mais pobres cada vez mais dependentes de seus produtos, investimentos e tecnologia.

Em qualquer das hipóteses, o menos favorecido é o país hospedeiro, o qual procura, com os meios disponíveis, controlar as atividades da transnacional, mas não o consegue com a eficácia necessária, atingindo na maior parte das vezes, somente a filial ou subsidiária nele instalada, o que de fato, representa muito pouco diante da dimensão da multinacional.

Conforme salienta José Carlos de Magalhães⁹⁵:

É verdade que ao Estado cabe o poder de terminar acordos e de expropriar, mas é verdade também que a empresa multinacional possui a arma do controle econômico do mercado internacional do qual os Estados necessitam para a comercialização de seus produtos, sem se falar na influência no governo do Estado da matriz da empresa, para as retaliações possíveis. Se o Estado exerce soberania política, a empresa multinacional exerce soberania econômica e o primeiro é freqüentemente chamado em auxílio do segundo, já que embora multinacional em sua estrutura, a empresa tem sempre a sua nacionalidade definida ou definível, em termos de interesses econômicos preponderantes.

⁹⁵ MAGALHÃES, Empresa Multinacional: descrição analítica..., p. 178.

Contudo, é mister considerar o que vem sendo decidido no Brasil acerca da atuação de empresas transnacionais no país, e as limitações impostas pela lei acerca destas sociedades.

5.1 – Empresas Transnacionais no Brasil

Conforme acima relatado, as sociedades transnacionais, a despeito de haver posições doutrinárias favoráveis, não são reconhecidas como sujeitos de direito internacional, na acepção plena da expressão, gozando de algum reconhecimento enquanto ente auxiliar na ordem internacional, mas não como destinatárias diretas das normas internacionais e passíveis de serem responsabilizadas por atos ilícitos, em foros internacionais.

Entretanto, sua personalidade jurídica, na esfera privada, é reconhecida no Brasil, sem necessidade de qualquer formalização, ainda que somente para figurar no pólo passivo ou ativo de uma demanda judicial, desde que a sociedade tenha se constituído validamente, de acordo com a legislação do país de sua nacionalidade. Neste sentido, dispunha a Lei de Introdução ao Código Civil de 1916 (arts. 19 e 21), modificada pela Lei 3.725/1919, a qual ainda é considerada válida, por alguns autores, por não haver sido expressamente revogada pela Lei de Introdução de 1942 (Decreto-lei 4.657/42) e não contradizer seus termos.

Contudo, ainda que não se entenda dessa forma, ou seja, ainda que se considere a Lei de Introdução de 1916 revogada, posto que a matéria de que trata teria sido inteiramente regulada pela Lei de Introdução de 1942, o entendimento continuaria o mesmo, ainda que não exposto expressamente nesta última lei, uma vez que o Brasil tem tradicionalmente se posicionado no sentido de não impedir o exercício no país de direitos e obrigações por parte de qualquer estrangeiro, pessoa física ou jurídica, desde que possua existência válida, decorrente esta do atendimento aos ditames da legislação do local de sua constituição.

Não obstante tal posicionamento, nada impede que se imponham determinadas restrições ao desempenho de algumas atividades reputadas estratégicas, nos termos da própria Constituição Federal. E para este fim, a Constituição, por vezes adota, não o critério de determinação da nacionalidade das pessoas jurídicas decorrente do local de sua constituição e sede de sua administração, conforme prevêm os arts. 170, IX, e 222 da Constituição de 1988, e o art. 11 do Decreto-lei 4.657/42, mas sim o critério do controle.⁹⁶

Neste sentido, a Constituição de 1988, até o advento da Emenda Constitucional n° 6, de 1995, previa a diferença entre sociedades nacionais e sociedades nacionais de capital nacional, exatamente para limitar as atividades daquelas em determinados setores estratégicos, como na pesquisa e lavra de recursos minerais e na exploração dos potenciais de energia hidráulica.

Com referida alteração, extirpou-se da Constituição esta diferenciação, mas manteve-se, por exemplo, o critério do controle para a limitação da participação do capital estrangeiro na atividade jornalística e de radiodifusão sonora e de sons e imagens (art. 222), de assistência à saúde (art. 199, § 3º), e de seguro, resseguro, previdência, e capitalização de instituições financeiras (art. 192, III).

Além disso, são previstos na lei os requisitos para a obtenção da autorização para o funcionamento no país de filiais, agências ou estabelecimentos de pessoas jurídicas estrangeiras (art. 11, § 1º do Decreto-lei 4.657/42), anteriormente enumerados no Decreto-lei 2.627/40, e agora disciplinados no Código Civil de 2002, arts. 1.134 e seguintes⁹⁷.

⁹⁶ Importante esclarecer que a doutrina não considera que as normas que distinguiam entre empresas nacionais e empresas nacionais de capital nacional e que impunham restrições às atividades daquelas alteravam o critério geral de atribuição de nacionalidade das pessoas jurídicas, disposto na Lei de Introdução ou no Decreto-lei 2.627/40. Isto significa que o critério do controle não é utilizado aqui para modificar a nacionalidade da sociedade controlada por capital estrangeiro, mas tais sociedades passam, para certos e determinados efeitos, a serem equiparadas à categoria de estrangeiros.

⁹⁷ Conforme mencionado acima, Jacob Dolinger entende que não foram revogados os arts. 59 a 73 do Decreto-lei 2.627/40 pelo advento do Código Civil de 2002. Entretanto, dispõe a Lei de Introdução de 1942, em seu art. 2º, § 1º, que a lei pode ser revogada quando lei posterior o faz expressamente, a contradiz ou disciplina inteiramente a matéria de que tratava. Considerando que a disciplina dos arts. 59 a 73 citados é inteiramente tratada nos artigos do Código Civil que disciplinam a matéria, bem como serem referidas normas de mesma hierarquia, sob a égide

Dessa forma, os critérios eleitos pela legislação pátria para determinar a nacionalidade das pessoas jurídicas são o critério do local de sua constituição bem como o referente à sede de sua administração (art. 1.126, CC/02).⁹⁸

Na jurisprudência dos nossos tribunais encontramos decisões que tratam da diferença existente entre a personalidade jurídica, atribuída somente à sociedade estrangeira, e a condição das filiais, sucursais ou estabelecimentos destas sociedades, localizados no Brasil, mediante a pertinente autorização. Como exemplo podemos citar o Recurso Extraordinário 48.916, de 1963⁹⁹, pelo qual se estabelece que não se pode conferir às sucursais, filiais ou agências (estabelecimentos secundários, sem autonomia econômica e sem livre disposição administrativa) de sociedades constituídas no exterior personalidade jurídica separada da figura da sociedade principal.

Com relação aos critérios de determinação da nacionalidade das pessoas jurídicas, disciplinou o Recurso Extraordinário 18.349, de 1951¹⁰⁰, que a nacionalidade de uma sociedade depende do lugar de sua constituição, não influenciando sua nacionalidade o fato de possuir sócios italianos e ter finalidades patrióticas italianas. A mesma orientação se repetiu no Mandado de Segurança 106.194, de 1989¹⁰¹, impetrado perante o Superior Tribunal de Justiça.

da Constituição de 1988, não resta dúvida de que tais dispositivos do Decreto-lei acima referido foram tacitamente revogados.

⁹⁸ Menção expressa merece ser feita ao disposto na nota 69, a qual cita o art. 269, VII e Parágrafo único da Lei 6.404/76, que estabelece o critério do controle para a determinação da nacionalidade do grupo de sociedades.

⁹⁹ BRASIL. Supremo Tribunal Federal. Aumento de capital por via de incorporação de reservas e reavaliação do ativo. – As filiais de sociedades estrangeiras não gozam de personalidade jurídica conferidas às matrizes de que se destacam sem autonomia. Recurso Extraordinário nº 48.916 – Primeira Turma. Recorrente: União Federal; Recorrido: The First National Bank of Boston. Min. Pedro Chaves: 07.03.1963.

¹⁰⁰ BRASIL. Supremo Tribunal Federal. É brasileira a sociedade constituída, no Brasil, na conformidade das leis brasileiras, ainda que formada de sócios estrangeiros. Em face do Dec. 49, de 28 de junho de 1950, que aprovou o acordo do nosso governo com o da República Italiana, para liberação dos bens de súditos desse país, não mais tem a União interesse que legitime a sua oposição a contratos relativos à alienação de bens. Recurso Extraordinário nº 18.349 – Primeira Turma. Min. Mário Guimarães: 20.12.1951.

¹⁰¹ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Constitucional. Imóvel Rural. Aquisição. Empresa Nacional. I – O fato de o acionista majoritário ser estrangeiro não desnatura a nacionalidade da pessoa jurídica constituída no País, sob a égide da lei brasileira, não lhe sendo, pois, vedada a aquisição de imóvel rural, mesmo na ordem constitucional precedente, sujeitando-se, no particular, apenas às restrições estabelecidas na Lei nº 5.709/71. II –

No Mandado de Segurança 11.189, de 1963¹⁰², decidido pelo Supremo Tribunal Federal, travou-se controvérsia acerca da possibilidade de que sociedades minerais de que participavam estrangeiros funcionassem no país. Dispôs o relator, Ministro Victor Nunes, que a Constituição de 1946 havia alterado a norma constitucional anterior e revogado o Código de Minas de 1940, ao dispor que as autorizações ou concessões seriam conferidas a brasileiros ou a sociedades organizadas no país, não vulnerado este artigo pela interpretação, dada pelo eminente relator, de que podem ter, tais sociedades, acionistas estrangeiros. Disse em seu voto que:

Permanece intocado o conteúdo dessa norma, porque o estrangeiro, pessoa física, está sob a proteção de sua lei nacional, podendo invocar a intervenção diplomática de seu país, em defesa dos seus direitos, pela forma prevista pelo direito internacional. O mesmo não poderia acontecer com as sociedades organizadas no Brasil, sob o império das leis brasileiras, as quais não gozam de proteção diplomática. Só a poderão invocar seus sócios estrangeiros de modo abusivo, sobrepondo seus interesses econômicos às leis do Brasil e aos tratados que regem a proteção ao nacional de um país em outro. Essa diferença me parece fundamental, do ponto de vista jurídico. Ao governo do Brasil no uso de sua soberania cumpre repelir qualquer ingerência indevida que porventura se manifeste em consequência da organização de tais sociedades.

A despeito do caso acima apresentado guardar certa semelhança com o caso *Barcelona Traction* acima relatado, decidido pela Corte Internacional de Justiça, impende notar que nesse último, a controvérsia emergiu entre países distintos, sendo um, o país de nacionalidade dos acionistas da empresa no centro da controvérsia, outro, o país onde havia sido constituída, e ainda um terceiro país, onde a empresa executava seu objeto social, e que foi sede da contenda judicial, que originou o pedido de indenização perante a Corte Internacional.

Decidiu esta Corte não possuir o país de nacionalidade dos acionistas o direito de garantir proteção diplomática a estes perante a justiça do país onde se desenrolou a contenda judicial, à semelhança do que decidido no Acórdão acima transcrito.

Segurança deferida em parte. Mandado de Segurança nº 106.194 – Pleno. Impetrante: Callet Agrícola Ltda. Impetrado: Ministro de Estado da Agricultura. Min. Flaquer Scartezini: 29.03.1989.

¹⁰² BRASIL. Supremo Tribunal Federal. Diante dos termos expressos do art. 153, par. 1. da Constituição, que modificou o crédito, o critério anteriormente adotado na carta de 1.937 podem as sociedades de minerais que participam estrangeiros, funcionar no país. Recurso em Mandado de Segurança nº 11.189 – Pleno. Min. Cândido Motta: 03.04.1963.

Entretanto, a decisão da Corte Internacional não se relacionava a conflito emergente da relação entre o país hospedeiro da empresa transnacional e os acionistas da sociedade nele constituída, o que poderia levar a entendimento distinto. No caso decidido pela Corte, havia a possibilidade de proteção diplomática pelo país de constituição da empresa. Contudo, contrapondo-se o interesse do capital estrangeiro e o do país hospedeiro, a decisão poderia não ser a mesma, pois não restaria outra alternativa de proteção a ser utilizada pela sociedade transnacional.

Neste caso, poderia ser utilizada, então a definição de sociedade transnacional como grupo de sociedades, atribuindo-lhe a nacionalidade de seu principal centro de decisões. Por este critério, a sociedade poderia invocar a proteção diplomática de seu país de origem, mas se exporia no foro do país hospedeiro ao reconhecimento da responsabilidade da matriz por ato ilícito praticado pela pessoa jurídica nele estabelecida, e vice-versa, atingindo a decisão judicial a sociedade, componente do grupo, que melhor possa atender à sua eficácia.

Foi este o teor da decisão do caso Panasonic do Brasil Ltda (2003/0167501-0), impugnado através da Ação Rescisória 2.931¹⁰³, julgada improcedente, em 2005, mantendo-se a decisão anterior que reconheceu o direito do consumidor, adquirente de mercadoria da Panasonic (matriz), de acionar a sociedade Panasonic do Brasil Ltda, para desta requerer reparação por dano causado pelo produto.

O raciocínio aplicado ao caso também permitiria o inverso, ou seja, caso fosse interessante atingir a sociedade matriz por ato da pessoa jurídica localizada no país hospedeiro, aquela poderia ser responsabilizada, ainda que este entendimento tivesse como efeito a extraterritorialidade da jurisdição nacional.

Esta extraterritorialidade é de certa forma reconhecida em algumas decisões do Tribunal de Contas da União (TCU), o qual fiscaliza e audita as contas das subsidiárias internacionais

¹⁰³ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Ação Rescisória nº 2.931 – Segunda Seção. Autor: Panasonic do Brasil Ltda; Réu: Plínio Gustavo Prado Garcia. Min. Castro Filho: 24.08.2005.

de empresas estatais sujeitas a seu controle. Com este entendimento, estendem os efeitos do art. 71 e seguintes da Constituição de 1988, o qual prevê a competência do TCU para apreciar e julgar as contas dos administradores da Administração Direta e Indireta, fiscalizando a aplicação de recursos, e aplicando aos responsáveis por irregularidades as penalidades pertinentes.

Neste sentido, existem, dentre outras, decisões acerca da conveniência ou não de se consolidar as contas das subsidiárias internacionais da PETROBRAS (Decisão 507/01¹⁰⁴ e 1.019/02¹⁰⁵ do Plenário do TCU e o Acórdão 1.773/05¹⁰⁶ também do Plenário) e acórdãos versando sobre a extensão da legislação referente à contratação e licitação de entidades ligadas à Administração Pública Direta e Indireta às subsidiárias de empresas estatais localizadas no exterior.

Neste último caso, o Acórdão 267/07¹⁰⁷ do Plenário manteve a proibição, exarada no Acórdão 2006/05¹⁰⁸ do Plenário, de utilização da BRASOIL pela PETROBRAS, para aquisição de bens para uso e gozo desta última, sem licitação, ou seja, em detrimento da imposição constitucional de prévia licitação para as contratações das estatais. No mesmo

¹⁰⁴ BRASIL. Tribunal de Contas da União. Auditoria Operacional. Secretaria Federal de Controle Interno. Estrutura e competência. Controle da legalidade. Acompanhamento das determinações do TCU. Unidades de auditoria interna. Avaliação de eficiência e eficácia. Tratamento dispensado às tomadas de contas especiais. Instrumentos de controle. Comentário do gestor. Determinação. Decisão nº 507/2001 – Plenário. Min. Marcos Vinicius Vilaça: 2001.

¹⁰⁵ BRASIL. Tribunal de Contas da União. Administrativo. Estudo realizado por unidade técnica visando a avaliação da conveniência da apresentação consolidada das contas das subsidiárias internacionais da Petrobras. Restrições orçamentárias que dificultam a realização anual de auditoria in loco, tanto pelo controle interno, quanto pelo controle externo, em entidades localizadas no exterior. Inclusão no Sistema Diferimento das contas anuais das subsidiárias internacionais. Determinação. Decisão nº 1.019/2002 – Plenário. Min. Augusto Sherman Cavalcanti: 2002.

¹⁰⁶ BRASIL. Tribunal de Contas da União. Solicitação da Ministra de Estado das Minas e Energia. Consolidação das contas de subsidiárias internacionais da PETROBRAS. Competência do TCU para regulamentar a matéria. Conhecimento. Acolhimento parcial da proposta formulada pela PETROBRAS. Acórdão nº 1.773/2005 – Plenário. Min. Guilherme Palmeira: 2005.

¹⁰⁷ BRASIL. Tribunal de Contas da União. Pedido de reexame. Licitação. Aquisição indireta. Processual. Argumentação incapaz de afastar a irregularidade. Negado Provimento. Acórdão nº 267/2007 – Plenário. Min. Valmir Campelo: 2007.

¹⁰⁸ BRASIL. Tribunal de Contas da União. Solicitação do Senado Federal. Auditoria realizada no contrato firmado entre a Petrobras, por intermédio de sua subsidiária Brasoil, e a empresa Marítima, por meio de suas subsidiárias, Petro-Deep e Petromec. Índícios de Irregularidades. Audiências dos Responsáveis. Oitiva da empresa Marítima e da Petrobras. Falta de elementos nos autos capazes de comprovar a ocorrência de fraude à licitação. Irregularidade elidida. Acolhimento das razões de justificativa dos Responsáveis. Determinações. Acórdão nº 2006/2005 – Plenário. Min. Ubiratan Aguiar: 2005.

sentido, o Acórdão 1170/03¹⁰⁹ do Plenário, considerou irregular a inexigibilidade de licitação para a contratação de empresa para locar plataforma à BRASOIL, que depois a alugaria para a PETROBRAS, quando a contratação em referência era de interesse exclusivo da PETROBRAS.

É importante notar que, a despeito de tais decisões atingirem pessoa jurídica localizada no exterior, o TCU entendeu que as contratações fiscalizadas haviam sido realizadas no interesse e em benefício da pessoa jurídica localizada no Brasil, estendendo seus efeitos sobre empresas estrangeiras quando havia estreita relação com sociedade aqui localizada.

Dessa forma, o que o TCU enfatiza, especialmente no Acórdão 267/07 acima tratado, é o uso de subsidiárias internacionais da PETROBRAS para burlar o processo licitatório que lhe é imposto, afastando, para a discussão do mérito, a questão da aplicação ou não da legislação brasileira às operações realizadas pelas subsidiárias da PETROBRAS sediadas no exterior.

É bem verdade, no entanto, que o TCU fiscaliza as contas das subsidiárias internacionais independentemente de haver qualquer suspeita de sua utilização para fugir às obrigações legais impostas à matriz brasileira, ou seja, sua competência já se estende para fora das fronteiras nacionais, o que por si só, bastaria para caracterizar a extraterritorialidade de que estamos tratando.

¹⁰⁹ BRASIL. Tribunal de Contas da União. Auditoria. Petrobras. Contrato de afretamento e de compra da plataforma P-36 firmado com a Companhia Marítima, com atuação da Brasoil como intermediadora. Solicitação do Senado Federal. Contratação direta, sem licitação. Ausência de exigência de garantias e de documentação relativa à qualificação técnica e financeira da contratada. Participação desnecessária da empresa Marítima e suas subsidiárias, obtendo vantagens indevidas no negócio. Empresa não proprietária do objeto licitado. Determinação. Audiência – Contrato de arrendamento mercantil. Análise da matéria. Acórdão nº 1.170/2003 – Plenário. Min. Ubiratan Aguiar: 2003.

6 - CONCLUSÃO

A situação do Brasil em relação ao tratamento dispensado às empresas transnacionais tem sido bastante peculiar. Tradicionalmente, ele tem sido um receptor de capital estrangeiro especulativo e produtivo, devido a sua posição de país industrialmente dependente ou subdesenvolvido, porém, nos últimos anos, embora ainda mantenha este status em relação aos países capitalistas avançados ou desenvolvidos, o Brasil tem se transformado numa potência regional na América Latina, sobretudo graças a seu peso econômico e político no Mercosul, sem mencionar a sua crescente influência, por meio de acordos comerciais e diplomáticos, em diversos países da África. Esta mudança de conjuntura, que em muito contribuiu para consolidar entre nós o título de “país emergente”, tem se caracterizado não apenas pela ampliação do mercado interno de consumo de bens e serviços e o aumento das exportações, sobretudo de bens agrícolas, mas também pela expansão, se bem que modesta, de seu papel de exportador de capital.

Nesta nova conjuntura, ainda não foi possível vislumbrar a tendência da doutrina e da jurisprudência nacional acerca da aplicação extraterritorial de sua legislação. Há grande possibilidade de que os entendimentos se modifiquem uma vez que passemos a sediar matrizes de multinacionais e sejamos provocados a nos manifestar acerca da extensão para além de nossas fronteiras dos efeitos de nossa legislação, atingindo as filiais e subsidiárias dessas empresas localizadas em outros países.

Pode parece perverso pensar que as decisões e interpretações acerca do regime jurídico aplicável às transnacionais variam por conveniência, de acordo com a inserção do país sede no movimento de mundialização do capital, ou até mesmo, que estas podem se modificar, numa mesma época, dependendo apenas de se saber se o conflito surgiu envolvendo uma empresa sediada no país ou uma filial ou subsidiária de empresa estrangeira.

O pensamento que nortearia esta mudança de posição caminharia lado a lado com o preceito oportunista, tão em voga atualmente, segundo o qual o único modo de o Brasil se livrar do peso da exploração imposta pelos países desenvolvidos, ou, ao menos, o único modo de torná-lo mais suportável, seria ele mesmo explorar os países em relação aos quais ocupa uma posição superior ou menos vulnerável. Uma vez aceita a ordem mundial que traça esta linha entre países soberanos, este comportamento se torna mesmo trivial. A prática de domínio passa a ser considerada até como uma recompensa bem merecida. E esta prática, exercida pelos países exportadores de capital, que consiste em extrair o máximo de benefícios advindos da presença mundial de suas empresas transnacionais, não diz respeito apenas ao aspecto estritamente econômico, mas, em grande medida, à imposição de sua jurisdição normativa e judiciária.

A doutrina do impacto ou efeito territorial, que reconhece ao Estado competência para legislar sobre e conhecer de eventos ocorridos no exterior, e até mesmo envolvendo partes estrangeiras, desde que venham a produzir impacto e ter efeitos dentro do território do Estado, constituiu o norte da política antitruste norte-americana, sendo agora também utilizada para combater possíveis atos de terrorismo.

Decidir estender os efeitos de sua própria legislação para atingir pessoas jurídicas constituídas em outros Estados consiste em uma maneira simples e em geral pouco desgastante de dominar a economia dos Estados hospedeiros, aumentando sua dependência. Poucos são os Estados que podem ou querem enfrentar discussões sobre a legislação aplicável às subsidiárias de transnacionais neles localizadas, pois isso poderia espantar mais investimentos externos.

As legislações de bloqueio, ou seja, normas que visam proteger os nacionais do país de legislação estrangeira poderiam constituir uma tentativa dos países hospedeiros de manter sua

jurisdição sobre as subsidiárias e filiais de transnacionais neles localizadas, mas poucos países hospedeiros possuem normas dessa natureza.

O ideal seria que os países hospedeiros pudessem exercer sua jurisdição normativa e judiciária sobre as filiais e subsidiárias de transnacionais neles localizadas e pudessem ainda, responsabilizar diretamente as matrizes dessas transnacionais em caso de ilícitos provocados por diretrizes ou orientações traçadas por estas últimas. Entretanto, também neste caso a solução poderia apresentar dois pesos e duas medidas, se se considerasse como condição essencial para a caracterização da empresa transnacional como uma unidade econômica a aplicação da legislação do lugar de sua sede.

Contudo, o caráter unitário da empresa transnacional não está necessariamente associado à aplicação de uma única legislação sobre todo o grupo. Vejamos por exemplo, o caso de grupo de sociedades brasileiras, em que algumas das pessoas jurídicas que o compõe encontram-se localizadas em estados brasileiros diferentes. O fato de poderem ser considerados um grupo econômico para fins de responsabilização civil, não importa em que todas as sociedades devam seguir a legislação do estado em que localizada a matriz, pois deverão respeitar a legislação estadual do local de seu estabelecimento empresarial.

Da mesma forma, não poderia ser afastada a responsabilidade da matriz por ato praticado pela filial ou subsidiária localizada em país estrangeiro sob seu controle, simplesmente porque não se aceita nesse país a aplicação da legislação da sede da empresa transnacional. Infelizmente, aos Estados muitas vezes não restam muitas escolhas, porque necessitando de investimentos para seu crescimento e melhoria das condições de vida de sua população, e vindo este capital invariavelmente de fora, as condições que poderiam ser impostas a ele podem constituir fator de não atratividade, visto existirem outros países que impõem bem menos condições.

Assim, para continuar no jogo da economia globalizada, aceitam a presença estrangeira sem qualquer limitação, na esperança de que os benefícios sejam maiores que os ônus. O Brasil esteve em muitos momentos nesta condição.

Apesar do entendimento esposado no âmbito do TCU e de algumas decisões de nossos tribunais, nossa legislação considera aplicável à pessoa jurídica a lei de sua nacionalidade, determinada pelo local de sua constituição e sede de sua administração. Isto significa que às subsidiárias de transnacionais aqui constituídas se aplicam as leis brasileiras, o mesmo não podendo ser interpretado quanto às filiais e estabelecimentos de empresas multinacionais, os quais, não tendo personalidade jurídica própria, deverão ser submetidos, por coerência, à legislação do local da sede da empresa transnacional, exceto no que se refere às obrigações contraídas em território nacional.

No tocante à responsabilidade, não há dispositivo legal que possa indicar a solução escolhida pelo legislador nacional, e não foram encontrados casos suficientes na jurisprudência que pudessem indicar uma tendência. Entretanto, o Brasil poderá começar a se deparar agora com o de papel exportador de capital, ao se transmutar em sede de empresas que estão se expandindo internacionalmente, em especial para países menos avançados economicamente. Neste caso, terá espaço para exercer seu poder econômico em detrimento dos países receptores de capital, ou sofrerá a restrição e a responsabilização que deveria procurar impor às transnacionais que para ele se expandiram?

O que até agora pudemos testemunhar foi o comportamento do Brasil de forma bem conciliatória, ao menos no que respeita às suas relações diplomáticas, como, por exemplo, no caso recente em que a Bolívia resolveu nacionalizar os ativos de sociedades estrangeiras no setor petrolífero daquele país, ou ainda no tocante ao relacionamento com o Paraguai, com relação ao cumprimento do tratado de Itaipu. Neste sentido, espera-se a mesma condescendência com relação aos países estrangeiros que reconheçam a sua jurisdição sobre

as filiais ou subsidiárias de empresas brasileiras neles localizadas, ou seja, que o Brasil reconheça e respeite esta jurisdição, acatando as decisões que reconheçam a responsabilidade de suas transnacionais, mantendo coerência com o que esperaria dos países capitalistas avançados.

7 – BIBLIOGRAFIA

ALMEIDA, Betyna Ribeiro. **A Regulação não estatal das Corporações Transnacionais**. 2003. 140 f. Dissertação (Mestrado em Direito Internacional e da Integração Econômica) - Faculdade de Direito. Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2003.

ANDREZO, Andrea Fernandes. The Sarbanes-Oxley Act and the Rules Applicable to Foreign Companies: the Possible Impacts on the Capital Markets. **Revista de Direito Mercantil**. nº 132.

ARAÚJO, Nadia. **Direito Internacional Privado: Teoria e prática brasileira**. Rio de Janeiro: Renovar. 2003.

ASSIS DE ALMEIDA, José Gabriel. A Aplicação “extra-territorial” do Direito da Concorrência Brasileiro. In: **Arché: interdisciplinar**. Vol. 10. Rio de Janeiro: Universidade Cândido Mendes, 2001.

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

_____. Unificação Internacional e Harmonização do Direito no campo das Sociedades Multinacionais. **Revista de Direito Civil**. Vol. 21.

BARBER, Richard J. **Empresas Multinacionais: seu poder, potencial financeiro e política**. São Paulo: Atlas, 1972.

BATALHA, Wilson de Souza Campos. **Tratado Elementar de Direito Internacional Privado**. Vol. 2. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1961.

BENAKOUCHE, Rabah. A Transnacionalização do Capital. **Revista de Administração de Empresas**. Rio de Janeiro, jan/mar de 1980.

BONFIM, Antonio Carlos. **Extraterritorialidade das leis e Conflitos de Competência**. 2000. 168 f. Dissertação (Mestrado em Direito Internacional e da Integração Econômica) – Faculdade de Direito. Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2000.

BORON, Atílio A. La Cuestión del Imperialismo. In: AMADEO, Javier; BORON, Atílio A.; GONZÁLEZ, Sabrina (Org.). **La Teoría Marxista Hoy. Problemas y Perspectivas**. Buenos Aires: CLACSO, 2006.

BRASIL, Deilton Ribeiro. Empresas Transnacionais sob o Império da Nova Ordem Mundial e sua Integração no Direito Internacional. **Revista dos Tribunais**, nº 792, outubro de 2001.

_____. **Empresas Transnacionais sob a Ótica do Direito Internacional Tributário e Econômico**. Disponível em site www.uj.com.br.

CARISTINA, Jean Eduardo; CIMINELLI, Selma Fontes. Sociedades Multinacionais e Investimento no Mercado Brasileiro: Produção ou Especulação? **Revista de Direito Internacional e Econômico**, nº 3. abr/mai/jun de 2003.

CASTRO, Amílcar de. **Direito Internacional Privado**. 4ª edição. Rio de Janeiro: Forense, 1987.

CAVAGNARI FILHO, Geraldo Lesbat. O Argumento do Império. **Revista Política Externa**. Vol. 12. São Paulo: Paz e Terra, jun/jul/ago de 2003.

CHESNAIS, François. **A Mundialização do Capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

CHOMSKY, Noan. **Hegemony or Survival: America's quest for global dominance**. New York: Henry Holt and Company, 2003.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Manual de Direito Comercial**. São Paulo: Saraiva, 2003.

COUTINHO, Luciano; HIRATUKA, Célio; LAPLANE, Mariano F. (Org.). **Internacionalização e Desenvolvimento da Indústria no Brasil**. São Paulo: Editora UNESP, 2003.

DOLINGER, Jacob. **Direito Internacional Privado. Parte Geral**. Rio de Janeiro: Renovar, 2005.

_____; TIBÚRCIO, Carmem. **Direito Internacional Privado – Vade-Mécum**. Rio de Janeiro: Renovar, 2002.

DUPAS, Gilberto. **O Discurso Hegemônico do Livre Mercado e a Vulnerabilidade dos grandes Países da Periferia**. Jornada Temática do Instituto de Estudos Econômicos e Internacionais (IEEI), 20 de agosto de 2002. Disponível na internet em: www.ieei.org.br.

ESPÍNOLA, Eduardo; ESPÍNOLA FILHO, Eduardo. **A Lei de Introdução ao Código Civil Brasileiro**. 2ª edição. Rio de Janeiro: Renovar, 1995.

FARIAS, Cristiano Chaves de; ROSENVALD, Nelson. **Direito Civil. Teoria Geral**. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2006.

FINKELSTEIN, Cláudio; GOUVEIA, Roberta. Lei Sarbanes-Oxley Act 2002 e suas Implicações às Empresas Brasileiras. **Revista de Direito Internacional e Econômico**. Rio de Janeiro, n° 4, jul-ago-set. 2003.

FRATI, Mila (Org.). **Curso de Formação em Política Internacional**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2007.

HARVEY, David. **O Novo Imperialismo**. São Paulo: Edições Loyola, 2004.

HENTZ, Luiz Antonio Soares. **A Nacionalidade da Pessoa Jurídica – sistemática no Código Civil de 2002**. Disponível em www.juristas.com.br.

HIRATUKA, Célio. Padrões de Integração Comercial das Filiais de Empresas Transnacionais. In: COUTINHO, Luciano; HIRATUKA, Célio; LAPLANE, Mariano F. (Org.). **Internacionalização e Desenvolvimento da Indústria no Brasil**. São Paulo: Editora UNESP, 2003.

HIRST, Paul; THOMPSON, Grahame. **Globalização em questão – A Economia Internacional e as Possibilidades de Governabilidade**. Petrópolis: Vozes, 1998, p. 13-85.

HUCK, Hermes Marcelo. **Sentença Estrangeira e Lex Mercatoria**. São Paulo: Saraiva, 1994.

LAPLANE, Mariano F.; SARTI, Fernando. O Investimento Direto Estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 90. In: COUTINHO, Luciano; HIRATUKA, Célio; LAPLANE, Mariano F. (Org.). **Internacionalização e Desenvolvimento da Indústria no Brasil**. São Paulo: Editora UNESP, 2003.

MAGALHÃES, José Carlos. A Aplicação Extraterritorial de Leis Nacionais. **Revista Forense**, vol. 293. Rio de Janeiro: Forense, 1986;

_____. Contratos com o Estado. RBar. São Paulo, nº 3, jul-set. 2004.

_____. Empresa Multinacional: descrição analítica de um fenômeno contemporâneo. **Revista Forense**, 1974.

_____. Nacionalidade da Pessoa Jurídica e a Empresa Multinacional. **Revista Forense**, 1980.

_____. O Controle pelo Estado da Atividade Internacional das Empresas Privadas. **Revista de Informação Legislativa**. Brasília, nº 119, jul/set. 1993.

MELLO, Celso Duvivier de Albuquerque. **Direito Internacional Econômico**. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

_____. **Curso de Direito Internacional Público**. Vols. 1 e 2. Rio de Janeiro: Renovar, 2004.

MICHALET, Charles-Albert. **Transnational Corporations and the Changing International Economic System**. Disponível em <http://ras.sagepub.com>.

MICHELENA, José Agustin Silva. **Crise no Sistema Mundial: Política e Blocos de Poder**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.

MICKLETHWAIT, John; WOOLDRIDGE, Adrian. **A Companhia. Breve História de uma Idéia Revolucionária**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2003.

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

NUNES, Marcelo Guedes. A Companhia, a Especulação e o Capitalismo Moderno: fazendo curta uma história longa. In: ARAGÃO, Leandro Santos de; CASTRO, Rodrigo R. Monteiro (Coord.). **Sociedade Anônima – 30 anos da Lei 6.404/76**. São Paulo: Quartier Latin, 2007.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de Direito Comercial**. Vol. 2. São Paulo: Saraiva, 2006.

RIBEIRO, Marilda Rosado de Sá. **Direito do Petróleo – As Joint Ventures na Indústria do Petróleo**. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

_____. As Empresas Transnacionais e os Novos Paradigmas do Comércio Internacional. In: DIREITO, Carlos Alberto Menezes; PEREIRA, Antonio Celso Alves; TRINDADE, Antonio Augusto Cançado (Coord.). **Novas Perspectivas do Direito**

Internacional Contemporâneo – estudos em homenagem ao Professor Celso D. de Albuquerque Mello. Rio de Janeiro: Renovar, 2008.

RODAS, João Grandino. **Sociedade Comercial e Estado.** São Paulo: Saraiva, 1995.

SAYEG, Fernanda Manzano. Combate a Práticas Anticompetitivas Transnacionais: o grande desafio das políticas de defesa da concorrência no século XXI. Revista do IBRAC. São Paulo, vol. 10, nº 1, 2003.

SERPA LOPES, Miguel Maria. **Comentários à Lei de Introdução ao Código Civil.** Vol. 3. São Paulo: Livraria Freitas Bastos S.A., 1959.

TEIXEIRA, Egberto Lacerda. A Nacionalidade e as Sociedades Comerciais no Brasil e no Estrangeiro. **Revista dos Tribunais**, 420/020, outubro de 1970.

VILORIA, Enrique Viloría. **Los efectos económicos de la actividad de las empresas multinacionales sobre los países en vías de desarrollo.** Disponível em <http://ras.sagepub.com>.

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)