

EMPRESA TRANSNACIONAL COMO FATOR DE DESENVOLVIMENTO E INTEGRAÇÃO REGIONAL PARA AMÉRICA LATINA

Luís Alexandre Carta Winter*

Marcos Wachowicz**

RESUMO

O presente estudo aborda o fenômeno da globalização tendo como objeto de estudo a Empresa Transnacional como agente de integração econômica entre Estados para formação de blocos econômicos. O fenômeno da globalização do comércio internacional nos seus vários aspectos, incluindo bens, serviços, deve-se principalmente ao desenvolvimento tecnológico em matéria de transportes e meios de comunicação. Com o contexto da globalização, a figura do Estado nacional se tornou uma realidade cada vez mais inadequada, na medida em que os problemas por ele enfrentados já não podiam ser resolvidos pelos tradicionais instrumentos de Direito interno. A análise busca novas reflexões sobre a concepção clássica de empresa multinacional, para construir um novo conceito de empresa transnacional. A definição técnica da transnacional nem de longe, dimensiona seu poderio. Embora a empresa transnacional opere em mais de um país, a sua personalidade jurídica não é internacional, mas sim, estipulada, de acordo com a doutrina dominante, pela lei do território onde ela for constituída. Por conta da influência econômica e política exercida pelas empresas transnacionais em economias de muitos países e nas relações econômicas internacionais, a comunidade internacional começou a desenvolver uma série de recomendações voluntárias para regular suas condutas nos países em que elas atuam. Neste sentido promove uma leitura crítica da

* Coordenador do Curso de Graduação em Direito da Faculdade de Direito Internacional de Curitiba – FACINTER. Professor de Direito na Pontifícia Universidade Católica do Paraná – PUCPR e no Centro Universitário Curitiba – UniCuritiba. Doutorando em Direito pela Universidade de São Paulo – USP/PROLAM, Mestre em Direito pela Universidade Federal de Santa Maria – UFSM-RS. Coordenador do Grupo de Pesquisa de Direito e Integração e Conflito de Leis no Mercosul da PUCPR. Especialista em Direito Internacional. Autor da obra: Múltiplas facetas do Estado-Região e de diversos artigos publicados no país e no exterior. E-mail: luisalexandrecartawinter@yahoo.com.br

** Professor de Direito no Curso de Graduação e de Pós-Graduação – programas de Mestrado e Doutorado em Direito da Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC. Doutor em Direito pela Universidade Federal do Paraná – UFPR, Mestre em Direito pela Universidade Clássica de Lisboa – Portugal. Especialista em Direito da Propriedade Intelectual e Direito e Tecnologia da Informação. Autor das obras: Direito Internacional Privado. Negócios Internacionais. Tecnologia; Propriedade Intelectual do software e Revolução da Tecnologia da Informação. E-mail: marcosw@cej.ufsc.br

legislação internacional aplicável, para a construção de uma base doutrinária do sistema de proteção nos blocos econômicos, como também compreender as atuações das empresas transnacionais nos países periféricos.

PALAVRAS CHAVES: EMPRESA TRANSNACIONAL; GLOBALIZAÇÃO; DIREITO INTERNACIONAL.

RESUMEN

Este trabajo aborda el fenómeno de la globalización mas específicamente la Empresa Transnacional como un agente de la integración económica entre los Estados para la formación de bloques económicos. El fenómeno de la globalización del comercio internacional en sus diversos aspectos, incluidos los bienes, servicios, se debe principalmente al desarrollo tecnológico en el ámbito del transporte y los servicios de comunicación. En el contexto de la globalización, el panorama del estado nacional se convirtió en una realidad cada vez más insuficiente, en que los problemas que enfrentan los que ya no pueden ser resueltas por los instrumentos tradicionales de la ley interno. Este estudio busca nuevas ideas sobre el diseño clásico de la empresa multinacional Construir un nuevo concepto de empresa transnacional. La definición técnica de las transnacionales no revela el tamaño de su poder. Sin embargo las empresas transnacionales que operan en más de un país, su personalidad jurídica no es internacional, sino que se estipula, de acuerdo con la doctrina dominante, por la ley del territorio en el que se presente. Debido a la influencia económica y política ejercida por las empresas transnacionales en las economías de muchos países y en las relaciones económicas internacionales, la comunidad internacional comenzó a desarrollar una serie de recomendaciones para regular su conducta voluntarios en los países en los que operan. Por lo tanto promueve la lectura critica el derecho internacional aplicable a la construcción de una base doctrinaria del sistema de protección en bloques económicos, sino también entender los actos de las empresas transnacionales en los países periféricos.

PALABRAS CLAVE: EMPRESA TRANSNACIONAL; LA GLOBALIZACIÓN; DERECHO INTERNACIONAL

1. O fenômeno da globalização: contextualização.

O desenvolvimento das novas tecnologias da comunicação digital conjugado com o recurso a meios informáticos propiciou o surgimento da nova Revolução Tecnológica¹ e o advento da Sociedade da Informação.² Todos esses avanços técnicos dão base a estruturas globais de sistemas informáticos de comunicação, dentro do processo de globalização.³

O fenômeno da globalização do comércio internacional nos seus vários aspectos, incluindo bens, serviços, deve-se principalmente ao desenvolvimento tecnológico em matéria de transportes e meios de comunicação.

Com o contexto da globalização, a figura do Estado nacional se tornou uma realidade cada vez mais inadequada, na medida em que os problemas por ele enfrentados já não podiam ser resolvidos pelos tradicionais instrumentos de Direito interno.⁴

Assim, buscou-se cada vez mais uma regulamentação internacional forte, o que acarretou evidentemente o aumento quantitativo de normas internacionais.

Após a Segunda Guerra Mundial, a preocupação latente com a segurança e a paz mundiais ensejou o fenômeno da colaboração entre os estados, que no âmbito do direito internacional econômico resultou na criação das instituições de Bretton Woods:⁵

¹A nova revolução tecnológica tem recebido muitas denominações: Castells a chamou Revolução das novas Tecnologias de Informação; Negroponte preferiu denominá-la a Era da Pós-informação; Jean Lojkine nomeou-a Revolução Informacional; e Jeremy Rifkin a apontou como a Era do Acesso. Entre tantas outras classificações, o que parece comum a todos, no entanto, é o uso do computador como instrumento vital da comunicação, da economia e da gestão. Neste sentido ver: LOJKINE, Jean. **A Revolução Informacional**. Tradução de José Paulo Netto. – 2.^a ed. São Paulo : Cortez, 1999, p. 27; RIFKIN, Jeremy. **A era do acesso**. Tradução Maria Lucia G.L. Rosa. São Paulo : Pearson, 2001, p. 3; NEGROPONTE, Nicholas. **A vida digital**. 2.^a Ed; São Paulo : Companhia das Letras, 1995, p. 157.

²A Revolução Tecnológica, no processo de mudanças econômico-idológico-culturais do mundo no limiar do século XXI, é que levou analistas a designar o momento histórico atual como a nova Sociedade da Informação, Sociedade Informacional ou Era da Informação. Neste sentido ver: CASTELS, Emanuel. **A Sociedade em Rede**. São Paulo : Paz e Terra, 1999, p. 29.

³“A globalização é, de certa forma, o ápice do processo de internacionalização do mundo capitalista. Para entendê-la, como de resto, a qualquer fase da história, há dois elementos fundamentais a levar em conta: o estado das técnicas e o estado da política. (...) No fim do século XX e graças aos avanços da ciência, produziu-se um sistema de técnicas presidido pelas técnicas da informação, que passaram a exercer um papel de elo entre as demais, unindo-a se e assegurando ao novo sistema técnico uma presença planetária”. SANTOS, Milton. **Por uma outra globalização**. 4.^a Ed; Rio de Janeiro : Record, 2000, p. 23.

⁴ Neste sentido: ACCIOLY, Elizabeth. **Mercosul & União Européia**. Curitiba : Juruá, 1998. p. 165.

⁵“Durante quase quarenta anos, de 1945 até o final da década de 70, a estratégia do capital, nos moldes do sistema financeiro internacional criado em Bretton Woods, orientou-se no sentido da descentralização, transnacionalização e internacionalização. Ao espelhar em todas as direções do planeta em busca de

Fundo Monetário Internacional (FMI); Banco Mundial (BIRD); e Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT).⁶

O Tratado Multilateral do Comércio de 1947, conhecido como GATT-1947, tinha por objetivo a regulamentação da economia, com vistas à liberação do comércio, retraído após a crise de 1929, em caráter provisório até a criação da Organização Internacional do Comércio (OIC), prevista para o ano seguinte.

A criação da OIC, prevista para 1948, apenas se tornou realidade em 1994, com a origem da OMC.

Neste intervalo de tempo, contudo, o GATT-1947 concentrou todas as tentativas de regulamentação e negociações voltadas ao comércio internacional.

O Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio tornou-se um dos principais pilares de regulamentação dos estados no plano econômico internacional, tendo agregado vários estados, à medida que se seguiram as Rodadas de Negociação.⁷

As seis primeiras rodadas de negociação, concluídas em 1967 com a Rodada Kennedy, preocuparam-se apenas com a redução das tarifas internacionais que dificultavam o livre comércio, tendo atingido o número expressivo de redução de 40%

mercados e rentabilidade, o capital realizou também uma acumulação sem precedentes na história da humanidade. Com a transnacionalização do capital operaram-se grandes transformações no mundo, já que o capital tem força de mudança dos padrões globais. (...) Do ponto de vista jurídico, com Bretton Woods, o Direito Internacional Público que pautava-se por uma ideologia européia, visto que regulava as relações entre Estados civilizados, entendidos assim os Estados europeus, introduziu critérios que aplicavam-se também aos antigos países coloniais. Consagraram-se o princípio da autodeterminação dos povos e o da justiça e progresso social para todos os países da nova comunidade mundial.” SILVA, César Augusto. **O direito econômico na perspectiva da globalização**. Rio de Janeiro : Renovar, 2000, p. 33.

⁶A criação do FMI e BIRD deu-se em 1944, e do GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) em 1947. A Organização das Nações Unidas (ONU) foi criada em 1945, tendo abarcado estas instituições em seu bojo, juntamente com outras já existentes, a exemplo da União Postal Internacional (UPI). Sobre as organizações internacionais, ver: SEITENFUS, Ricardo. **Manual das organizações internacionais**, 2.^a ed., rev. e ampl., Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2000.

⁷“Foram ao todo oito rodadas de negociação, começando com a de Genebra, em 1947, e terminando com a Rodada do Uruguai, entre 1986 e 1994, que criou a OMC (...). A primeira foi a Rodada de Genebra, em 1947, com 23 países envolvidos e 10 bilhões de dólares em recursos negociados. Seguiram-se a Rodada Ancey, 1949, 13 países; a Rodada Torquay, 1951, 38 países; a Rodada Genebra, 1956, 26 países e US\$ 2,5 bilhões envolvidos; a Rodada Dillon, 1960-1961, 26 países e US\$ 4,9 bilhões negociados; a Rodada Kennedy, 1964-1967, 62 países, US\$ 40 bilhões; a Rodada Tóquio, 1973-79, 102 países, US\$ 155 bilhões; e, por fim, a Rodada Uruguai, 1986-1994, 123 países e US\$ 3,7 trilhões em recursos negociados. Dados em BARRAL, Welber. De Bretton Woods a Seattle, *apud* BARRAL, Welber (org). **O Brasil e a OMC: os interesses brasileiros e as futuras negociações multilaterais**. Florianópolis : Diploma Legal, 2000. p. 24.

das tarifas cobradas sobre os produtos manufaturados. Mas foi sem dúvida a Rodada do Uruguai que trouxe grande avanço às tratativas internacionais.⁸

Dentre os resultados mais significativos da Rodada Uruguai, destacam-se: o Acordo Geral sobre o Comércio e Serviços – GATS; o Acordo sobre Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio – TRIPs; o Acordo sobre Medidas de Investimentos Relacionadas ao Comércio – TRIMs; e a criação da Organização Mundial do Comércio – OMC em 1994.

Com efeito, a última década do século XX em nada se parecia com o ordenamento internacional erigido antes das duas grandes guerras. O mundo havia se reconstruído rapidamente e, somados os avanços tecnológicos surpreendentes, a velocidade com que avançavam e interagiam no cenário internacional tornou-se inigualável.

As organizações internacionais, por sua vez, não só se ampliavam em número como cresciam em força política e impactante frente aos Estados-membros.

Por conseguinte, os tratados contratualistas cederam espaço aos tratados normativos e impositivos, cada vez mais expressivos diante da soberania dos Estados-membros. Isso se deve a vários fenômenos, como: um maior número de instituições e organismos internacionais imparciais, jurisdicionais ou administrativos, criados ou habilitados por tratados internacionais multilaterais; e a formação de grandes blocos econômicos, criados por tratados internacionais que não prevêm nem o seu término nem a possibilidade de denúncia, mas cuja flexibilidade importa na adequação de fluxos comerciais e compatibilização de interesses econômicos.

A dimensão dos fluxos comerciais e seus impactos, não só na economia dos estados como nos interesses comerciais globais, levou os estados industrializados em

⁸ “A Rodada Uruguai durou sete anos e meio ou quase o dobro do tempo inicialmente previsto, revelando a grande complexidade e o nível de tensão dos envolvidos. Ao final da Rodada, ficou evidente a necessidade do uso de novos instrumentos jurídicos que pudessem facilitar o processo de liberalização comercial, num momento de globalização acelerada da economia, especialmente naquelas áreas mais favoráveis aos países desenvolvidos”. BARRAL, Welber & REIS, Geraldo Antônio dos. **Globalização e o novo marco regulatório do comércio internacional: a inserção brasileira**, Ensaios FEE, Porto Alegre: v.20, n.1, 1999, p. 185.

1994 a estabelecerem também regras do comércio internacional, especificamente sobre aspectos concorrências das empresas transnacionais.

2. Globalização e a inserção das transnacionais.

Em um oportuno artigo extraído do artigo "A roda Global", de Antenor Nascimento Neto, publicado na Revista Veja de 03 de abril de 1996, desenvolve a idéia ao conceito e a inserção das transnacionais no que ele chama de processo de aceleração capitalista.

Em síntese, defende ele:

"Globalização é um processo de aceleração capitalista num ritmo jamais visto, em que o produtor vai comprar matéria-prima em qualquer lugar do mundo onde ela seja melhor e mais barata. Instala a fábrica onde a mão-de-obra fique mais em conta, não importa se no Vietnã ou na Guatemala. Vende a mercadoria para o mundo inteiro. ...

...

Uma das facetas da aceleração capitalista está no campo financeiro. Em 1971, o volume de empréstimos internacionais de médio e longo prazo feitos pelo capital privado foi de 10 bilhões de dólares. Em 1995, ele chegou a 1,3 trilhões. Cresceu 130 vezes em apenas duas décadas e meia. Esse dinheiro pode pertencer a um pequeno poupador japonês ou a um superinvestidor e está financiando coisas tão diversas quanto uma fábrica no Ceará ou o déficit público nos Estados Unidos. ...

O estoque de capital privado existente no mundo é de 10 trilhões de dólares. Em comparação, o volume de dinheiro público disponível para aplicação nos países é muito modesto.

...

O que se vê hoje é o Estado sem fundos para investir e as corporações com dinheiro saindo pela janela. Os governos vendem usinas, estradas e serviços porque não tem mais dinheiro para bancar investimentos nessas coisas. O setor privado tem.

As dez maiores corporações do mundo faturam 1,4 trilhões de dólares e mais da metade dos seus prédios, máquinas, laboratórios e funcionários estão fora do país de onde estas corporações se originaram.

...

Na década de 70, as empresas corriam atrás dos governos. Hoje, os governos é que correm atrás das empresas.

...

A Ford é um carro de que nacionalidade? Resposta: depende. A Ford americana é dona de 24% da Mazda japonesa, numa operação em que fabricam carros pequenos. Juntas, as duas companhias são sócias da coreana Kia Motors. A Kia vende peças para a Ford/Mazda. E a Yamaha japonesa vende os motores. O que aparece no final é um carro Ford, só que ele não tem identidade nacional. Para complicar ainda mais, o grande mercado desses automóveis é a Europa.

...
A Fiat lançou no Brasil um novo carro, o Palio. Está sendo fabricado simultaneamente no Brasil, Argentina, Colômbia, Venezuela, Índia, Marrocos e China. Sendo montado, em parte, com peças importadas da Venezuela, Marrocos, Equador, Egito, Argélia e Vietnã..".

José Carlos de Magalhães⁹, em sua obra *Direito Econômico Internacional*, fls. 185/6 sustenta que em razão da segunda guerra mundial, da criação do FMI, Banco Mundial, surgimento do GATT, plano Marshall o papel dos Estados sofreu modificações. As economias nacionais passaram a interagir, aliado à expansão industrial dos países desenvolvidos, mormente a dos Estados Unidos, e mais:

Desempenhou papel relevante nesse processo de transformação a empresa privada, tradicionalmente voltada para o mercado interno e, paulatinamente, engajada no comércio internacional.

Se, originariamente, ligada ao seu Estado de origem no qual seus interesses estavam concentrados, aos poucos voltou-se para a área internacional, em busca de mercados mais amplos e de fontes de matéria-prima ou de mão de obra de custo mais baixo.

Da empresa doméstica voltada apenas para o mercado nacional e das que atuavam no comércio exterior, com importações e exportações, para a nova modalidade de organização, com feição multinacional, foi um passo quase imperceptível.

Ainda às fls. 186, salienta Magalhães que:

A empresa multinacional, constituindo forma de atividade econômica desenvolvida por uma multiplicidade de sociedades nacionais nela integradas, não é identificável sob roupagem jurídica específica.

Sua atuação, em geral, espalha-se por diversos Estados, constituindo subsidiárias que lhe permitem flexibilidade para captar recursos internacionais para o financiamento de suas operações.

Usualmente não transgride as leis locais, sendo equiparada ao “bom cidadão” que recolhe impostos com regularidade, tendo suas contas e contabilidade normalmente fiscalizadas por auditores também internacionais.

Adaptando-se em toda a parte, com a colaboração de funcionários recrutados onde opera, a empresa multinacional, com a tecnologia de que normalmente é dotada, coloca em xeque o poder estatal de controlar as atividades econômicas em seu território.

E, às fls. 191.

⁹ MAGALHÃES, José Carlos de. **Direito Internacional Econômico**. Curitiba, Juruá, 2005.

O que distingue a empresa multinacional de outros tipos de empresas e que a torna um fenômeno singular e novo, não são apenas as operações na área multinacional, mas precisamente, a integração de toda rede de subsidiárias em um complexo que a transforma e uma unidade econômica sujeita a controle central, voltado para o mercado mundial.

É essa organização que a diferencia das empresas nacionais com investimentos no exterior que atuam por meio de subsidiárias ou sucursais em outros países, com objetivo de suprir o mercado nacional da matriz.

Mas a organização e atuação das transnacionais vão além. Como afirma Magalhães, fls. 209/10,

a empresa multinacional, quer isoladamente, quer como oligopólio mundial, tem sua base de poder na expressão econômica do conglomerado por ela organizado e sua flexibilidade de atuação.

Cada empresa em si é um complexo gigantesco que confronta em muitos aspectos o próprio poder dos Estados em que opera.

...

A concentração de empresas tem-se acentuado com os processos de fusão que se verificaram no final do século XX, envolvendo fabricantes de automóveis, indústrias químicas e de bebidas, além de outros¹⁰.

Ainda Magalhães, ressalta que a empresa transnacional, sob o enfoque de organização juridicamente estabelecida, *verifica-se que é dotada de poder similar ao de qualquer governo.* E mais, às fls. 210/11,

Os seus dirigentes, possuindo prerrogativas estatutárias, agem como que autoridades governamentais, estabelecendo normas que se projetam para fora do âmbito interno da empresa.

O poder de negar emprego, de selecionar empregados, de influir nos salários dos concorrentes, pela adoção de política salarial própria, o poder de decidir sobre a localização de uma nova subsidiária, de distribuir lucros ou decidir sobre a sua reinversão, o de decidir que mercado deve ser suprido e qual a mercadoria a ser produzida, a que direção deve encaminhar pesquisas e em que extensão utilizá-las, tudo isso fica dentro do campo exclusivamente privado da empresa, sem que as autoridades governamentais possam com ele eficazmente interferir.

Na verdade, como sublinha Magalhães, às fls. 211,

O poder de influir no mercado e afetar toda uma comunidade acaba por criar na empresa uma estrutura quase que governamental similar à do Estado.

¹⁰ John NAISBITT, *Paradoxo Global*, São Paulo: ed. Campus, 1999. p.4, argüi “vivermos em uma era de paradoxos: quanto mais universais nos tornamos, mais agimos tribalmente; quanto maior o sistema econômico mundial, mais fortes e poderosas se tornam suas partes menores – nações, empresas, indivíduos”.

Realmente, a grande empresa transforma-se em centro de decisões que afetam consumidores, fornecedores, revendedores e toda uma comunidade de pessoas e entidades que giram em torno dela.

...

Na área internacional o poder da empresa fica evidenciado nos setores que afetam a segurança do Estado ou o seu desenvolvimento econômico. Petróleo, computadores e energia são exemplos.

As multinacionais que exploram esses setores desempenham funções verdadeiramente públicas e suas negociações com governos são feitas em pé de igualdade, frequentemente por meio de acordos.

É verdade que ao Estado cabe o poder de terminar contratos e de expropriar, mas é verdade também que a empresa possuía a arma do controle econômico do mercado internacional, do qual aquele depende.

Celso Albuquerque Mello, em sua obra *Direito Internacional Econômico*¹¹ sustenta que as razões para o aparecimento das empresas transnacionais podem ser sintetizadas nos seguintes fatores:

- a) as empresas partiram para o exterior a procura de mão-de-obra mais barata;*
- b) procuram controlar mercados a fim de facilitar as exportações;*
- c) procuram controlar as fontes de fornecimento das matérias-primas;*
- d) procuram evitar a concorrência de empresas locais;*
- e) o antigo Mercado Comum Europeu ao eliminar as barreiras alfandegárias facilitou a penetração das firmas norte-americanas;*
- f) aumentar o seu lucro fazendo o superfaturamento do que é importado da matriz, bem como o subfaturamento do que vende à matriz. As compras e vendas “são feitas com as próprias filiais a preço pré-estabelecido, de modo que mesmo os governos são incapazes de determinar o valor real de suas exportações e importações”.*

Celso Albuquerque Mello lembrando o imenso poderio econômico das transnacionais, que, por exemplo, os ativos líquidos da Standard Oil, em muitas ocasiões, ultrapassam em valor o estoque de outro dos EUA e que sua frota é maior em tonelagem do que a da Grécia. E mais,

Em 1973, as firmas transnacionais norte-americanas tinham em fundo a curto prazo o dobro das reservas oficiais dos Estados.

Elas fazem com que os Estados tenham que valorizar ou desvalorizar as suas moedas diante do que entra ou sai em moeda através das empresas e que eles não conseguem controlar.

¹¹ MELLO, Celso de Albuquerque. *Direito Internacional Econômico*. RJ, Renovar, 1993.

A idéia do FMI de um “regime de paridade estável” foi substituída pela de “taxas de câmbio flutuantes” para ser possível uma resposta ao desafio cambial das multinacionais.

Estas imensas empresas são, “um novo poder”, ombreando-se ao poder dos pequenos Estados-Nações.

3. Empresa Transnacional: a construção de um novo conceito.

Multinacionais ou transnacionais? Celso Albuquerque Mello, às fls. 105, descreve que:

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

Assim a matriz é norte-americana, a subsidiária no Brasil é brasileira, a subsidiária na Argentina é argentina, etc.

Luiz Olavo Baptista, em sua obra *Empresa Transnacional e Direito*¹² entende que a empresa transnacional não possui personalidade jurídica própria, e mais, segundo ele, fls.17, a empresa transnacional:

“É composta por um certo número de subsidiárias e tem uma ou mais sedes, constituídas em diversos países, de acordo com a legislação local que lhes dá personalidade jurídica e, sob certo aspecto, a nacionalidade.

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

Luiz Olavo Baptista entende que a empresa transnacional, ou, na linguagem comum, a empresa multinacional,

Aproxima-se do conceito jurídico de grupos de sociedades, mas com o acréscimo de que é um grupo constituído por sociedades sediadas em países diferentes, constituídas sob leis diversas, cada qual com certa autonomia, agindo por sua conta, mas em benefício do conjunto.

A UNCTAD (Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento)¹³ define a transnacional como:

¹² BAPTISTA, Luiz Olavo. **Empresa Transnacional e Direito**. São Paulo, ed. Revista dos Tribunais, 1987.

Uma empresa que independentemente do seu país de origem e de sua propriedade, podendo ser privada, pública ou mista, compre entidades locais em dois ou mais países, ligadas por controle acionário ou de outra forma que uma ou mais dessas entidades possam exercer influência significativa sobre a atividade das demais e, em particular, para dividir conhecimento, recursos e responsabilidades umas com as outras. As transnacionais operam sobre um sistema de tomada de decisões que permitem políticas coerentes e estratégias comuns por meio de um ou mais centros de decisões. É uma entidade que controla ativos no exterior.

A definição técnica da transnacional nem de longe, dimensiona seu poderio.

4. Legislação Internacional Aplicável

A ONU se preocupa com as empresas transnacionais desde 1972, quando o 3º. Mundo ficou muito impressionado com a participação decisiva da ITT na queda de Allende no Chile.

Em 1974, o Conselho Econômico e Social criou a Comissão das Sociedades Transnacionais que procurou elaborar um Código de Conduta para elas.

Embora a empresa transnacional opere em mais de um país, a sua personalidade jurídica não é internacional, mas sim, estipulada, de acordo com a doutrina dominante, pela lei do território onde ela for constituída (Jacob Dolinger, p. 433-458). Muitas das grandes empresas transnacionais tem um peso econômico maior do que muitos governos. Por exemplo, em um estudo feito constatou-se que no ranking das 100 maiores entidades econômicas do mundo, 29 empresas transnacionais figuram entre as 51 entidades, 19 são Estados. (MACLEAN, Janet. The Transnational Corporation in History: Lesson for Tudey. Indiana Law Journal, n.79, 2004, p. 363-377).

No Brasil, de acordo com uma pesquisa do Conselho Empresarial Brasil-Estados Unidos, a receita das empresas multinacionais americanas com presença no Brasil em 2003, foi de 91,1 bilhões de dólares ou mais precisamente 18,55% do PIB brasileiro (US\$ 492,3 bilhões) (Empresas americanas planejam aumentar investimentos no país. O Estado de São Paulo, domingo, 20.02.2005, Economia B 5).

Por conta da influência econômica e política exercida pelas empresas transnacionais em economias de muitos países e nas relações econômicas internacionais, a comunidade internacional começou a desenvolver uma série de recomendações voluntárias para regular suas condutas nos países em que elas atuam.

¹³ www.unctad.org. Acessado em : 12 nov. 2005.

Fabiano L de Menezes, em artigo intitulado “atores não estatais privados no direito internacional: empresas transnacionais e ONGS”, publicado no Estudos de Direito Internacional Vol. III Org. por Wagner Menezes, lembra que

a própria Organização Internacional do Trabalho (OIT), por sua estrutura tripartite, desenvolve atividades referentes à conduta das empresas transnacionais desde a metade da década de sessenta.

Em novembro de 1977, a OIT adotou a Declaração Tripartite relacionada aos Princípios das Empresas Multinacionais e Políticas Sociais.

Essa declaração tem como objetivo estabelecer recomendações e princípios voluntários para servir como guia às empresas multinacionais. Esses princípios estabelecem condições de trabalho, salários adequados, livre associação etc.

O objetivo dessa declaração é encorajar a contribuição positiva que empresas multinacionais podem fazer para o progresso social e econômico.

Os Estados-Membros da OIT são responsáveis por sua implementação. Desde sua adoção em 1977, novas convenções e recomendações foram adotadas pela OIT¹⁷.

Em 1973, o Conselho Econômico e Social (Ecosoc) da ONU começou a desenvolver estudos para analisar as atividades, natureza e o impacto das empresas transnacionais no processo de desenvolvimento.

Em 1975 começou a funcionar um centro especial permanente para discutir questões relacionadas às empresas transnacionais.

Em 1993, a Conferência da ONU sobre comércio e Desenvolvimento assumiu a responsabilidade pelo programa referente às empresas transnacionais¹⁴.

Ainda no período do Ecosoc, o centro especial para as empresas transnacionais criou um rascunho para um código de conduta às empresas transnacionais (Draft United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations).

Entre os objetivos deste código estavam: estabelecer medidas mandatórias ou voluntárias para encorajar o desenvolvimento dos planos e objetivos dos países onde elas estavam estabelecidas, facilitar a cooperação com e entre os Estados em questões relacionadas às empresas transnacionais, e aliviar dificuldades relacionadas com a natureza internacional dessas empresas nos países em que elas estavam situadas. Esse código foi enviado para a Assembléia Geral da ONU, mas nunca foi adotado¹⁵.

Com o aumento cada vez mais significativo do peso econômico e político das empresas transnacionais no cenário internacional, a Organização para a Cooperação

¹⁴ (<http://www.unctc.unctad.org/asp/index.aspx>)

¹⁵ (<http://www.1.umn.edu/humanrts/ataglance/compdftun.html>)

Econômica e Desenvolvimento (OCDE) começou a desenvolver recomendações voluntárias para as empresas transnacionais, referentes às questões sobre emprego, relações industriais, ética, direitos humanos, meio ambiente, corrupção etc.

Essas recomendações formaram um “Guia para as empresas transnacionais” que operam dentro dos países que aderiram a este guia.

Cabe aos Estados que aderiram promover o guia entre as empresas transnacionais. A OCDE divulgou a versão mais recente do guia em 2000¹⁶.

Em 1999, na reunião do Fórum Econômico Mundial, em Davos, o Secretário Geral da ONU, Kofi Annan, propôs que os empresários internacionais se unissem à iniciativa voluntária de criação do Global Compact. O objetivo desse projeto é unir as empresas com as agências especiais da ONU em apoio mais recente de 10 princípios – eram 9 quando o projeto foi criado – nas áreas de direitos humanos (2), trabalho (4), meio ambiente (3) e anticorrupção(1). O Global Compact tem como função principal avançar a responsabilidade empresarial das empresas fazendo com que elas coletivamente sejam partes da solução dos desafios da globalização.

Entre os requisitos para a empresa aderir a este projeto são: que o presidente envie uma carta com o aval de sua diretoria ao secretário da ONU mostrando o interesse da empresa em apoiar o Global Compact e seus objetivos; e a publicação pela empresa sobre o desenvolvimento do progresso na aplicação dos princípios. Centenas de empresas de várias o fizeram.

A maior evolução referente ao estabelecimento de normas não voluntárias para as empresas transnacionais no plano internacional ocorreu na área dos direitos humanos.

A Subcomissão da ONU para a Promoção e Proteção dos Direitos Humanos aprovou, no dia 13.08.2003, as normas de responsabilidade das corporações transnacionais e outras empresas comerciais na esfera dos direitos humanos¹⁷.

O objetivo dessas normas é fazer com que empresas transnacionais e outras empresas comerciais promovam e protejam os direitos humanos. Esse documento trata específico de questões como não-discriminação, corrupção, proteção ao consumidor, questões ambientais, trabalho infantil, direitos dos trabalhadores etc.

¹⁶ (<http://www.oecd.org/dataoecd/56/36/1922428.pdf>).

¹⁷

[http://www.unhchr.ch/huridocda/huridoca.nsf/\(Symbol\)/E.CN.4.Sub.2.2003.12.Rev.2.En?Opendocument](http://www.unhchr.ch/huridocda/huridoca.nsf/(Symbol)/E.CN.4.Sub.2.2003.12.Rev.2.En?Opendocument)

Diferentemente de outros instrumentos citados anteriormente, as normas aprovadas pela Subcomissão em 2003 não são de natureza voluntária.

Em nenhuma das dezoito normas é mencionada a palavra voluntária. Outra característica marcante deste documento é a existência de quatro regras gerais relacionadas à forma com que essas normas devem ser implementadas pelas empresas e monitoradas.

As normas de responsabilidade das corporações transnacionais e outras empresas comerciais não têm o status de tratado (*hard law*), mas sim, status de normas *soft law*. Elas podem ser vistas, primeiro, como recomendações.

O que envolve a comunidade internacional em regular as atividades das empresas transnacionais não se refere ao aumento cada vez crescente dos seus lucros porque essas empresas precisam fazer o que é de sua própria natureza: ter lucro. Mas a questão central é verificar se para atingir tais lucros as empresas transnacionais violam normas de direitos humanos, se há exploração de trabalhadores, se existe trabalho infantil, violação de normas ambientais etc. E se constatado que as empresas transnacionais violam regras internacionais para atingir lucros, que elas sejam, portanto, responsabilizadas por suas condutas no plano internacional.

As normas de responsabilidade das corporações transnacionais e outras empresas comerciais aprovadas pela Subcomissão de direitos humanos da ONU podem ser consideradas como o primeiro passo para que essas empresas sejam responsabilizadas pelos seus atos.

5. Os poderes dos Estados

É indiscutível que no limiar do século XXI o comércio nas sociedades capitalistas esteja altamente internacionalizado, apontando para o esgotamento dos limites do tradicional Estado-Nação, incapaz de por si só regulamentá-lo, controlá-lo e protegê-lo. Martin Carnoy, na obra *Estado e Teoria Política*¹⁸, às folhas 9, sustenta que:

o problema básico das sociedades capitalistas avançadas, após dois séculos de crescimento econômico, não é mais a adequação dos recursos ou sua alocação eficiente para produção máxima.

O modo como isso se dá, a definição do que seja produção, o que se produz e quem decide a política de desenvolvimento são, hoje, problemas econômicos significativos.

E esses problemas estão situados tanto na arena política como na produção.

¹⁸ CARNOY, Martin Carnoy, na obra *Estado e Teoria Política*, 7ª Edição, Campinas, Ed. Papirus, 2001.

Há outro motivo para a importância da política: na medida em que as economias se desenvolveram em todo o mundo, o setor público, aqui chamado de Estado, cresceu em importância em todas as sociedades, da industrial avançada à exportadora de bens primários do Terceiro Mundo, e em todos os aspectos da sociedade, não apenas político, como econômico (produção, finanças, distribuição), ideológico (educação escolar, os meios de comunicação) e quanto a força legal (polícia, forças armadas).

Por que isso ocorre e como se configura o crescente papel do Estado têm se tornado uma preocupação crucial para os cientistas sociais de nossos dias.

O Estado parece deter a chave para o desenvolvimento econômico, para a segurança social, para a liberdade individual e, através da sofisticação crescente das armas, para a própria vida e a morte.

Compreender o que seja política no sistema econômico mundial hoje é, pois, compreender o Estado nacional e compreender o Estado nacional no contexto desse sistema é compreender a dinâmica fundamental de uma sociedade.

Em outras palavras, o Estado continua a manter um importante papel até mesmo para contrabalançar o poder das transnacionais.

5.1 As Empresas transnacionais e os países periféricos

A nova ordem econômica advinda com a globalização ensejou uma nova dinâmica de produção, de organização da empresa transnacional, constituindo um desafio para os estados assimilar seus pressupostos e adequar todo seu sistema produtivo a uma nova realidade tecnológica almejada pelos países periféricos. Celso Albuquerque Mello, fls.107, sustenta que:

O aspecto econômico vai ter relevância na política o que faz com que tais empresas desenvolvam uma política conservadora, vez que elas negociam com as elites dos estados estrangeiros onde vão se instalar.

Ao necessitarem de estabilidade política para se desenvolverem fazem investimentos na polícia e nas forças armadas.

Elas criam nos países subdesenvolvidos elites locais que imitam o “way of life” dos países ricos, não dando importância aos interesses de seu povo.

Os dirigentes locais destas empresas, como já foi observado, têm uma “dupla nacionalidade de fato” isto é, a nacionalidade de origem e a de afeição à da matriz. Estes dirigentes não falam mais em “my country, my home”, mas em “my corporation, my home”

Por outro lado, contratam sempre pessoas influentes nas elites locais para facilitar a sua penetração, bem como tentar evitar críticas nacionalistas.

Elas tem sido objeto de críticas, como nos EUA, por exportarem empregos, o que significa ter havido um enfraquecimento do movimento trabalhista norte-americano.

Ainda na visão de Celso Albuquerque Mello,

A América Latina tem uma história trágica no tocante às intervenções visando à proteção de investimentos estrangeiros. Pode-se dizer que tais empresas as vezes tem uma política própria, outras são “pontas de lança” ou atuam como “auxiliares” de seus governos, mas sempre acabam por obterem o apoio de seu estado nacional.

A América Latina se encontra em uma situação paradoxal, isto é, necessita de investimentos estrangeiros para o seu desenvolvimento, mas ao fazê-lo sabe que está abrindo as portas para a intervenção estrangeira, que exige como sempre a manutenção do denominado “capitalismo selvagem” que explora a maior parte da população em proveito de uma minoria.

Ringbakk observa que as empresas com as suas matrizes nos EUA estão submetidas à legislação norte-americana e as suas subsidiárias como parte delas também estão submetidas às leis dos EUA.

O que se pode observar é que quando os EUA proíbem as empresas norte-americanas de comerciarem com um determinado Estado, esta proibição é estendida às suas subsidiárias mesmo sem elas terem a nacionalidade americana, o que as mostra como instrumento da política dos EUA, bem como uma diminuição da soberania do Estado onde está instalada a sua subsidiária, vez que ele não controla efetivamente uma empresa localizada em seu território e que tem a sua nacionalidade.

É evidente que o papel exercido pelas transnacionais na América Latina continua a ser ambivalente, dada a necessidade histórica de investimentos que a região, historicamente, sempre necessitou.

5.2 . O SISTEMA DE PROTEÇÃO NOS BLOCOS ECONÔMICOS

Para se entender a integração e a proteção econômica que podem ser dadas dentro do contexto de um bloco econômico, bem como a reação do Estado-nação a isto e de seus Chefes de Estado, é mister fazerem-se algumas considerações, levando em conta o aspecto histórico e os tipos de blocos existentes.

Com o fim da Segunda Guerra Mundial, na década de quarenta, o mundo mergulhou numa profunda e inigualável transformação.

Visando a sua sobrevivência, os europeus concluíram que a superação de suas diferenças e a integração entre os países lhes traziam benefícios que jamais seriam alcançados por meio da guerra. Essa visão tornou-os responsáveis pela inauguração da fase dos Blocos Econômicos.¹⁹

¹⁹ BIACCHI GOMES, Para Eduardo. Em sua obra **Blocos Econômicos – Solução de Controvérsias**, Curitiba: Juruá, 2001, p. 27, sustenta que a busca de integração entre os Estados tem as mais variadas causas: econômicas, pacifistas, sociais, culturais etc., o que principalmente justifica o anseio integracionista são razões econômicas, que levam os Estados a procurar melhor inserção no mercado mundial, para

A formação dos blocos econômicos parece ser aos Estados soberanos uma de suas poucas alternativas, até mesmo para subsistirem como Estados.

As transformações que transcorreram no Mundo nos últimos anos, em especial a partir do final dos anos 80, afetaram múltiplos aspectos dos relacionamentos entre o Estado e a Sociedade e entre os países, atingindo questões que vão desde o meio ambiente, passando pela segurança, até questões sociais e econômicas.

Diante tudo deparasse com a figura de um Estado falido que, para a simples operação de compra de um produto, submete-se a um processo de licitação pública²⁰ e a morosidade entre esta e a efetiva contratação, encontra-se na repetição contínua desta operação mastodônica e defasada tecnologicamente, em um paradoxo com a iniciativa privada, munida de tecnologia de ponta e liberta de tais restrições. A real necessidade do Estado pauta-se em sua importante função social. Associar-se e enfrentar os desafios do capitalismo²¹ moderno parece ser o caminho^{22/23}.

6. A AMÉRICA LATINA VULNERABILIDADE E DEPENDÊNCIA TECNOLÓGICA

melhor competir com os demais países ou blocos econômicos. A integração, embora na maioria dos casos tenha finalidade econômica, é fruto de uma vontade de integração que se realiza por força da vontade política.

²⁰ Dado o princípio da legalidade e da moralidade pública.

²¹ DREIFUSS, René. *op. cit.* p. 234, sustenta que “o welfare-state acabou. As cifras são estonteantes, em termos do número de desempregados, de excluídos. Irlanda, Espanha e Argentina compartilham, nesse momento, além do gosto pelos cavalos, índices de desemprego superiores a 20%. A questão é saber o quanto disso é recuperável e em que condições e que possibilidades os grupos humanos organizados terão para exigir modificações neste sistema, que está transformando seres humanos em agentes de produção descartáveis. Infelizmente, estamos assistindo à criação de duas Terras: uma, com aproximadamente 2 bilhões de pessoas computadorizadas, vinculadas por intermédio dos recursos da eletrônica; e outra, com 6 bilhões de pessoas, em condições que variam dos diversos graus de miséria, da pobreza, até os grupos remediados, que subsistem em condições precárias. Esse é um dos cenários possíveis, caso não haja modificações sérias capazes de evita-lo.”

²² DRUCKER, Peter. **Sociedade pós-capitalista**, SP: ed. Pioneira, 1999, p. XIX, discorre que, “desde o fim da Segunda Guerra Mundial o Estado Nação soberano vem perdendo sua posição como órgão único de poder. Internamente os países desenvolvidos estão rapidamente se transformando em sociedades pluralistas de organizações. Externamente, algumas funções governamentais estão se tornando transnacionais, outras regionais, como por exemplo a Comunidade Européia; e outras estão sendo tribalizadas. O Estado-Nação não irá desaparecer. Ele poderá permanecer como órgão político mais poderoso ainda por muito tempo, mas não será indispensável. Ele irá dividir cada vez mais seu poder com outros órgãos, outras instituições, outras entidades criadoras de políticas”.

²³ Novo passo parece se consubstanciar com acordos inter-blocos, como a Zona de Livre Comércio entre o Mercosul e a União Européia, inaugurando-se nova fase nas relações comerciais.

A consolidação do sistema capitalista²⁴ exteriorizada com a queda do bloco soviético e a subsequente criação da OMC²⁵ trouxeram, por óbvio, conseqüências para o mundo inteiro.

Novos mercados foram abertos e mantidos pelas economias dos países detentores da tecnologia e do capital.

Globalização, mercado financeiro, *commodities*, *hedge*, etc., passam a ser palavras, hoje, incorporadas no vocabulário coloquial da maior parte dos países do mundo.

Para os Estados da América Latina estes “novos fatores” acabam por gerar novas dificuldades. René DREIFUSS²⁶, sustenta que

...a globalização é um termo que se refere a fenômenos do âmbito da produção e da comercialização de produtos.

É um processo que compreende mudanças significativas no sistema produtivo a partir da utilização crescente de métodos, meios, recursos de produção que ultrapassam fronteiras nacionais.

E, mais adiante complementa que

A globalização deriva, por um lado, de um redesenho do sistema financeiro.

Ele tem um processo de diferenciação interna que enfatiza um tripé bancário, dos fundos de pensão e fundos mútuos e das seguradoras.

Dentro desse sistema financeiro, um processo intenso de absorção, de incorporação, de concentração de capitais, e de diferenciação interna no próprio sistema financeiro, com o nascimento, a consolidação ou a expansão dos fundos, do mundo dos seguros, dos investimentos produtivos, modificam radicalmente as possibilidades de vinculação do sistema financeiro ao industrial, e a alavanca fundamental da globalização é o complexo que inclui a informática, as telecomunicações, a microeletrônica e a robótica, e que, junto às modificações do sistema financeiro, induz transformações no sistema de produção e obriga as grandes corporações a pensar numa matriz de conhecimento, e não mais de produto.

²⁴ A consolidação do sistema capitalista, mas seus fundamentos datam de mais de dois séculos.

²⁵ É interessante que com a queda do sistema soviético o próprio sistema capitalista adapta-se e começa a discutir “cláusulas sociais” antes uma questão pouco considerada. Maria Cristina Cacciamali em artigo intitulado “Liberalización Económica y Derechos Fundamentales en el Trabajo en América Latina”, p.91, na obra que organizou intitulada “Los Desafíos de la Política Social en América Latina”, Caracas, García & Hijo, 2002, sustenta que “*La inclusión de derechos laborales en las relaciones comerciales internacionales se ha transformado en una propuesta política que diferencia los intereses de los gobiernos de las naciones industrializadas, con el apoyo del sector empresarial y de los sindicatos, lideran demandas para elevar las normas mínimas laborales, enfrentándose a la resistencia de los gobiernos y empresarios de los países en vías de desarrollo*”.

²⁶ René Dreifuss, *Os códigos do admirável mundo novo*, Lições de Mestres. Rio de Janeiro: ed. Campus, 1998. p. 231

A competência crucial passa a ser a de desenvolver uma matriz científica e um coração tecnológico, que permitem modificar radicalmente o panorama da produção, das possibilidades de consumo, do mundo do trabalho, da gestão e da própria pesquisa, possibilitando a introdução de novos produtos.

Além dessas duas questões, pode-se mencionar os capitais existentes, a reformulação das corporações, o redesenho que, lentamente, vai sendo imposto no campo da política, entre outros.

Em texto intitulado “O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais” de Raúl PREBISCH, publicado na obra “Cinquenta anos de pensamento na CEPAL” org. Ricardo Bielschowsky ed. Record, 2000, levanta em âmbito de América Latina, às fls. 76, que “a elevação do padrão de vida das massas depende, em última instância, de uma expressiva quantidade de capital por trabalhador empregado na indústria, nos transportes e na produção primária, e da capacidade de bem administrá-lo”. Mais à frente, às fls. 104, sustenta que “já existe uma experiência suficiente para nos convencer de que o comércio multilateral é o que mais convém ao desenvolvimento econômico da América Latina. Poder vender e comprar nos melhores mercados respectivos, ainda que eles sejam diferentes, sem dividir o intercâmbio em compartimentos estanques, constitui a fórmula ideal”. Para desenvolver-se é necessário a formação de um capital, PREBISCH, fls.108/9 argüi que

...em última instância, a margem de poupança depende do aumento da produtividade do trabalho. ...

A produtividade dos países da América Latina é muito baixa, porque falta capital; e falta capital por ser muito estreita a margem de poupança, em virtude dessa baixa produtividade.

Para romper esse círculo vicioso, sem deprimir exageradamente o atual consumo das massas, em geral muito baixo, é necessária a ajuda transitória do capital estrangeiro.

Se sua aplicação for eficaz, o aumento da produtividade, ao longo do tempo, permitirá desenvolver a própria poupança e com ela substituir o capital estrangeiro, nas novas inversões exigidas pelas inovações técnicas e pelo crescimento da população.

Celso FURTADO, no texto “Desenvolvimento e Subdesenvolvimento”, publicado na obra “Cinquenta anos de pensamento na CEPAL” org. Ricardo Bielschowsky ed. Record, 2000, faz uma contundente análise das fases do desenvolvimento industrial e econômico e chama a atenção às fls. 251 que “a íntima interdependência existente entre a evolução da tecnologia nos países industrializados e

as condições históricas do seu desenvolvimento econômico. Essa tecnologia, na forma em que se apresenta hoje, incorporada aos equipamentos industriais, resulta, portanto, de um lento processo de decantação” Às fls. 253, Celso FURTADO lembra que decorrente das linhas de desenvolvimento da economia industrial,

o efeito do impacto da expansão capitalista sobre as estruturas arcaicas variou de região para região, ao sabor de circunstâncias locais, do tipo de penetração capitalista e da intensidade desta.

Contudo, a resultante foi quase sempre à criação de estruturas híbridas, uma parte das quais tendia a comportar-se como um sistema capitalista, a outra, a manter-se dentro da estrutura preexistente.

Esse tipo de economia dualista constitui, especificamente, o fenômeno do subdesenvolvimento contemporâneo.

O subdesenvolvimento é, portanto, um processo histórico autônomo, e não uma etapa pela qual tenham, necessariamente, passado as economias que já alcançaram grau superior de desenvolvimento.

...a etapa superior do subdesenvolvimento é alcançada quando se diversifica o núcleo industrial e este fica capacitado a produzir parte dos equipamentos requeridos pela expansão de sua capacidade produtiva.

O fato de se alcançar essa etapa não implica que o elemento dinâmico principal passe, automaticamente, a ser o núcleo industrial ligado ao mercado interno.

O processo normal de desenvolvimento do núcleo industrial é ainda o da substituição de importações; destarte, o elemento dinâmico reside ainda na procura preexistente – formada, principalmente, por indução externa – e não nas inovações introduzidas nos processos produtivos, como ocorre nas economias industriais totalmente desenvolvidas.

No entanto, como o sistema é capaz de produzir parte dos bens de capital de que necessita para expandir sua capacidade produtiva, o processo de crescimento pode continuar por muito mais tempo, mesmo que haja estancamento da capacidade de importação.

O desenvolvimento se opera, em tais condições, entretanto, com forte pressão inflacionária”.

O somatório destes fatores, acrescidos de crises econômicas endêmicas, acaba formando poderosos obstáculos a uma integração, idéia decorrida muito mais de uma necessidade política dos governos, do que propriamente do apoio popular. Destacam-se aqui as palavras de Eduardo C. Schaposnik²⁷:

(...) é difícil distinguir quando a falta de apoio se deve a uma diminuição da crença na própria idéia de integração ou quando se trata de um declínio do modelo empregado.

²⁷ *Op. cit.*, p.13.

O que resulta evidente é que a maior parte das camadas sociais tem julgado pelos efeitos negativos registrados, porque a crise se acentuou, caíram as exportações, também o comércio intra-regional, chegando-se finalmente ao estancamento da economia e ao endividamento vertiginoso, acentuou-se a dependência e se exibiu uma série de fenômenos negativos que fez aflorar um sentimento de ceticismo, afastando até os pensadores sociais e políticos.

Sustenta-se que a crise de integração decorre do modelo neoliberal²⁸ escolhido, voltado para a abertura do mercado para iniciativa privada, e a forma como fora instrumentalizado e executado.

Mas também pode observar que, pelo viés político na América Latina o presidencialismo passa a ser mais um dos aspectos da crise de governabilidade ao lado dos aspectos arraigados no capitalismo traduzidos intrinsecamente, em crises periódicas, cujas soluções serão fatores desencadeadores, no futuro, de novas crises²⁹.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

No presente artigo procurou-se, em um primeiro momento, abordar o fenômeno da globalização, tendo como objeto de estudo a Empresa Transnacional como um impulsionador, no papel de agente de integração econômica entre Estados na formação de blocos econômicos, já que serviram como uma resposta dos Estados ao desafio representado pelas transnacionais - para tanto - foram feitas análises e reflexões sobre a concepção clássica de empresa multinacional até o percurso de uma construção de um novo conceito de empresa transnacional.

Neste sentido promoveu-se uma leitura crítica da legislação internacional aplicável, para a construção de uma base doutrinária do sistema proteção nos blocos econômicos. Em um segundo momento, tentou-se compreender as atuações das

²⁸ PETRAS, James. **No fio da navalha – Os Fundamentos do neoliberalismo**. 2. ed. São Paulo: Ed. Xamã, 1998. p.18. As teorias neoliberais podem ser resumidas em cinco metas essenciais: estabilização (de preços e das contas nacionais); privatização (dos meios de produção e das empresas estatais); liberalização (do comércio e dos fluxos de capital); desregulamentação (da atividade privada); austeridade fiscal (restrições aos gastos públicos). ANDERSON, Perry. – *Balanço do Neoliberalismo*, em artigo publicado na obra *Pós-Neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado democrático*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995. p. 23, sustenta que “*se economicamente o neoliberalismo fracassou, socialmente criou sociedades mais desiguais. Mas foi política e ideologicamente onde alcançou os maiores êxitos, disseminando a idéia de que não há alternativas para os seus princípios, que todos, seja confessando ou negando, têm de adaptar-se a suas normas*”. É o que ele chama de hegemonia.

²⁹ O Senador e Professor Universitário Lauro Campos. **A crise completa – A Economia Política do Não**. São Paulo: Bomtempo, 2001, p. 281, sustenta “*que o fantástico desenvolvimento capitalista produziu as crises recorrentes que, desde a crise de 1810 vêm tornando-se cada vez mais completas e complexas. O capitalismo desenvolveu espantosamente não só as forças produtivas mas as forças improdutivas e destrutivas, desviando para setores bélicos parte substancial de seus recursos*”.

empresas transnacionais nos países da América Latina e as respostas menos definidas dadas pelos Estados da Ibero-América.

Cabe ao Estado, através de seus agentes, e da própria opinião pública, aprender a conviver com estes “novos gigantes” sem perder sua dimensão de espaço e atribuições. Será o futuro quem dirá se a coexistência será pacífica ou conflituosa.

REFERENCIAS

ACCIOLY, Elizabeth. **Mercosul & União Européia**. Curitiba : Juruá, 1998.

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

BARRAL, Welber & REIS, Geraldo Antônio dos. **Globalização e o novo marco regulatório do comércio internacional: a inserção brasileira**, Ensaio FEE, Porto Alegre: v.20, n.1, 1999.

BARRAL, Welber. De Bretton Woods a Seattle, *apud* BARRAL, Welber (org). **O Brasil e a OMC: os interesses brasileiros e as futuras negociações multilaterais**. Florianópolis : Diploma Legal, 1998

BIACCHI GOMES, **Blocos Econômicos – Solução de Controvérsias**, Curitiba: Juruá, 2001.

CARNOY, Martin Carnoy, na obra Estado e Teoria Política, 7^a Edição, Campinas, Ed. Papyrus, 2001.

CASTELS, Emanuel. **A Sociedade em Rede**. São Paulo : Paz e Terra, 1999.

DREIFUSS, René. **Os códigos do admirável mundo novo**, Lições de Mestres. Rio de Janeiro: ed. Campus, 1998.

DRUCKER, Peter. **Sociedade pós-capitalista**, SP: ed. Pioneira, 1999.

LOJKINE, Jean. **A Revolução Informacional**. Tradução de José Paulo Netto. – 2.^a ed. São Paulo : Cortez, 1999.

MAGALHÃES, José Carlos de. **Direito Internacional Econômico**. Curitiba, Juruá, 2005.

MELLO, Celso de Albuquerque. **Direito Internacional Econômico**. RJ, Renovar, 2000.

NEGROPONTE, Nicholas. **A vida digital**. 2.^a Ed; São Paulo : Companhia das Letras, 1995.

RIFKIN, Jeremy. **A era do acesso**. Tradução Maria Lucia G.L. Rosa. São Paulo : Pearson, 2001.

SANTOS, Milton. **Por uma outra globalização**. 4^a Ed; Rio de Janeiro : Record, 2000.

SEITENFUS, Ricardo. **Manual das organizações internacionais**, 2.^a ed., rev. e ampl., Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2000.

SILVA. César Augusto. **O direito econômico na perspectiva da globalização**. Rio de Janeiro : Renovar, 2000.