

**REVISTA SEMESTRAL DE  
DIREITO EMPRESARIAL**

**Nº 2**

Publicação do Departamento de Direito Comercial e do Trabalho da  
Faculdade de Direito da Universidade do Estado do Rio de Janeiro

**Rio de Janeiro  
Janeiro / Junho de 2008**

# REVISTA SEMESTRAL DE DIREITO EMPRESARIAL

**Nº 2 Janeiro/Junho de 2008**

Publicação do Departamento de Direito Comercial e do Trabalho da Faculdade de Direito da Universidade do Estado do Rio de Janeiro

## **COORDENAÇÃO CIENTÍFICA:**

Departamento de Direito Comercial e do Trabalho da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (Prof. Alexandre Ferreira de Assumpção Alves, Prof. Eduardo Henrique Raymundo Von Adamovich, Prof<sup>ª</sup>. Glória Márcia Percinoto, Prof. João Batista Berthier Leite Soares, Prof. José Carlos Vaz e Dias, Prof. José Gabriel Assis de Almeida, Prof. Leonardo da Silva Sant'Anna, Prof. Mauricio Moreira Mendonça de Menezes, Prof. Rodrigo Lychowski, Prof. Sérgio Murilo Santos Campinho e Prof. Valter Shuenquener de Araújo).

## **CONSELHO EDITORIAL:**

José Gabriel Assis de Almeida e José Carlos Vaz e Dias (UERJ, coordenadores)

Alexandre Ferreira de Assumpção Alves (UERJ), Arnaldo Wald (UERJ), Carmem Tibúrcio (UERJ), Fábio Ulhoa Coelho (PUC-SP), Jean E. Kalicki (Georgetown University Law School), John H. Rooney Jr. (University of Miami Law School), José de Oliveira Ascensão (Universidade Clássica de Lisboa), Leonardo Greco (UERJ), Marie-Hélène Bon (Université des Sciences Sociales de Toulouse 1 e Centre de Droit des Affaires de l'Université des Sciences Sociales de Toulouse), Peter-Christian Müller-Graff (Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg), Theóphilo de Azeredo Santos (UNESA) e Werner Ebke (Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg).

## **CONSELHO EXECUTIVO:**

Mauricio Moreira Mendonça de Menezes (coordenador)

Julio Barreto, Leonardo da Silva Sant'Anna, Mariana Pinto, Valter Shuenquener de Araújo e Viviane Perez.

## **PATROCINADORES:**



ISSN 1983-5264

CIP-Brasil. Catalogação-na-fonte  
Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ.

---

Revista semestral de direito empresarial. — nº 2 (janeiro/junho 2008)

. — Rio de Janeiro: Renovar, 2007-.

v.

UERJ

Campinho Advogados

Bocater, Camargo, Costa e Silva Advogados Associados

Semestral

1. Direito — Periódicos brasileiros e estrangeiros.

94-1416.

CDU — 236(104)

---

# RELAÇÕES INTERNACIONAIS PRIVADAS

## A NACIONALIDADE DA PESSOA JURÍDICA E SUA INTERNACIONALIZAÇÃO<sup>1</sup>

### THE NATIONALITY OF LEGAL ENTITIES AND THEIR INTERNATIONALIZATION

*Marilda Rosado de Sá Ribeiro*

*Resumo:* São abordados os novos desafios enfrentados pela questão da Nacionalidade da Pessoa Jurídica no plano internacional, focalizando-se a convergência de interesse das diferentes disciplinas, notadamente a internacionalista e a societária. São estudados os principais critérios de atribuição de nacionalidade pelo Estado, e examina-se o direito brasileiro nesse particular, distinguindo-se o critério geral, de atribuição de nacionalidade do critério consagrador da nacionalidade brasileira às sociedades comerciais. São também lançadas as bases para estudo da vertente jurídica da multinacionalidade das sociedades. É abordada a sua evolução doutrinária, procurando-se realçar alguns desdobramentos recentes deste importante tema da atualidade,

---

1 O tema foi também abordado no artigo *As Empresas Transnacionais e os Novos paradigmas do Comércio Internacional* (no prelo), a ser publicado na obra em homenagem ao prof. Celso Mello. A versão mais ampla contou com a colaboração de alunos da graduação da Faculdade de Direito da UERJ em grupo de pesquisa institucional coordenado pela signatária. Na elaboração da presente versão colaborou o graduando Matheus de Moura Sena, bem como o mestrando Jorge Antonio Pedroso Junior na revisão final.

*Palavras-chave:* Nacionalidade. Pessoa jurídica. Critérios de atribuição de nacionalidade. Conceito de empresa brasileira. Decretos-lei 2.627/40 e 4.657/42. Código Civil de 2002. Transnacionais. Globalização.

*Abstract:* The main challenges brought by the exam of the Nationality of Legal Entities in the international level are surveyed, with particular interest in the convergence of approaches of the different legal branches, specially commercial (company law) and international. The basis for the study of the legal aspects of the multinationality of the companies are set forth. The evolution of the doctrine on the matter is also focused, highlighting some recent developments of this important theme.

*Keywords:* Nationality of legal entities. Criteria de assignment of nationality. Concept of brazilian company. Decree-law 2.627/40 and 4.657/42. Civil Code of 2002. Transnationals. Globalization.

## **Introdução**

A análise das sociedades comerciais, no plano internacional, ilustra bem a convergência entre o público e o privado, constituindo foco de estudos do Direito Internacional Econômico e também do Direito do Comércio Internacional. A nacionalidade das pessoas jurídicas é tópico de Direito Internacional Privado, no qual se assentam as premissas de reconhecimento da personalidade pelo Estado. Na lição de Jacob Dolinger, o reconhecimento básico, originário e universal da pessoa jurídica dependerá do Estado de sua nacionalidade, ao qual continuará ligada. Sua capacidade no plano universal está vinculada à nacionalidade, consistindo esta o pilar da *lex societatis*<sup>2</sup>.

---

2 DOLINGER, Jacob, *Direito Internacional Privado*, Rio de Janeiro: Renovar, 2003, pp. 483-484.

Os requisitos para o funcionamento nos distintos locais de atuação agregar-se-ão a tais premissas, sem com elas se confundirem<sup>3</sup>.

Francisco Rezek identifica a matéria como de Direito Público, ressaltando, entretanto, por tratar-se de um direito interno e substancial, ser também do trato do Direito Internacional Privado<sup>4</sup>.

## 1. A pessoa jurídica no plano internacional

Houve controvérsias na doutrina quanto à possibilidade de atribuição de nacionalidade à pessoa jurídica, eis que, as raízes sociais e históricas do instituto da nacionalidade tendem a apontar apenas o ser humano como seu titular<sup>5</sup>. Afinal, a definição clássica da Nacionalidade como o vínculo jurídico-político de direito interno, que faz da pessoa um dos elementos componentes da dimensão pessoal do Estado leva a essa abordagem<sup>6</sup>.

Segundo Pontes de Miranda, é por extensão que se pode falar em nacionalidade das pessoas jurídicas, admitindo valor jurídico ao vínculo, sem embargo de sua fragilidade e fluidez<sup>7</sup>, por isso que fun-

---

3 DOLINGER, Jacob, op.cit., p. 484.

4 REZEK, José Francisco, “A Nacionalidade à luz da obra de Pontes de Miranda”, *Revista Forense*, Rio de Janeiro: Forense, vol. 263, 1978, pp. 7-8.

5 MARSHALL, John: US Supreme Court, *Trustees of Dartmouth College v. Woodward*, 4 Wheat. 518 (1819), p. 636: “A corporation is an artificial being, invisible, intangible, and existing only in contemplation of law. Being the mere creature of law, it possesses only those properties which the charter of its creation confers upon it, either expressly, or as incidental to its very existence.”

6 REZEK, José Francisco, “A Nacionalidade à luz da obra de Pontes de Miranda”, *Revista Forense*. Rio de Janeiro: Forense, vol. 263, 1978, p. 7-8; DOLINGER, Jacob, op. cit., p. 485.

7 GOLDSCHMIDT, Werner, *Journal de Droit International*, 1973, p. 83, nota 32: “a luta entre nacionalidade e o domicílio perde toda sua importância no que concerne às pessoas jurídicas, uma vez que elas têm a nacionalidade do país no qual são domiciliadas”. Apud DOLINGER, Jacob, “A Sociedade Anônima Brasileira — Critério determinador de sua nacionalidade”, *Revista de Direito Mercantil*, nº. 23, p. 66.

dado quase sempre na mera consideração da sede social ou do lugar de fundação da empresa<sup>8</sup>.

Da máxima consagrada na Constituição norte-americana, segundo a qual “Os cidadãos de cada Estado terão direito nos demais Estados a todos os privilégios e imunidades que estes concederem aos seus próprios cidadãos.” William L. Murfree Jr., já no final do século XIX registrava a extensão da proteção concedida a pessoas físicas às pessoas jurídicas controladas por cidadãos de outros Estados, a não ser quando fosse de alto interesse público a imposição de limitações<sup>9</sup>.

A questão da Pessoa Jurídica no plano internacional passou a enfrentar novos desafios a partir do século XX, sobretudo em razão do crescimento do fenômeno da transnacionalidade. Segundo Fábio Konder Comparato faz-se necessária a reelaboração de toda essa parte da ciência jurídica, segundo um método integrativo de dois critérios distintos, oriundos do direito internacional privado e do direito econômico<sup>10</sup>. De acordo com o primeiro critério, seria estudada a submissão do regime de funcionamento interno da sociedade a uma legislação estatal determinada. De acordo com o segundo, o importante é o domicílio do controlador, para o reconhecimento de regimes diversos de atuação no mercado<sup>11</sup>.

A pesquisa da evolução dos critérios acerca da ligação entre sociedade comercial e Estado, empreendida por João Grandino Rodas, lança as bases para, nas palavras do autor, uma perquirição mais sistemática sobre a *magna quaestio* da vertente jurídica da multina-

---

8 REZEK, José Francisco, “A Nacionalidade à luz da obra de Pontes de Miranda”, *Revista Forense*, Rio de Janeiro: Forense, vol. 263, 1978, pp. 7-8.

9 MURFREE JR., William L., “Law of Foreign Corporations”, Saint Louis: *Central Law Journal*, 1893, pp. 35-40.

10 COMPARATO, Fábio Konder, Prefácio à obra de João Grandino Rodas, *Sociedade Comercial e Estado*, São Paulo: Saraiva, 1995, p. 10.

11 COMPARATO, Fábio Konder, *idem*, p. 10.

cionalidade das sociedades, não abordada na primeira fase do estudo<sup>12</sup>.

Na evolução do tratamento legislativo do tema foi identificada uma primeira mudança de paradigma com o advento da Primeira Guerra Mundial, entre os anos de 1914 e 1918. Antes da Primeira Guerra Mundial, o principal motivo de preocupação, tônica das reuniões internacionais, era o próprio reconhecimento das sociedades comerciais pelos países outros que não o da nacionalidade, ou de sua incorporação, nos casos dos países da *common law*<sup>13</sup>. Posteriormente a evolução foi no sentido da obtenção de um consenso quanto a tal possibilidade.

No plano convencional, destaca-se a análise feita por Jacob Dolinger dos Tratados de Montevideu, do Código Bustamante, do Tratado de Roma, em seus arts. 52 e 58, da Convenção de Bruxelas, da Convenção de Haia, e da Convenção de Estrasburgo, além das Convenções da OEA e do BIRD<sup>14</sup>.

Na doutrina internacional estudos pioneiros que transcendiram a área societária para verificar a aplicação dos princípios de direito internacional privado já identificavam os elementos que deveriam reger as sociedades estrangeiras, seus poderes e responsabilidades. Entre estes estariam incluídos: os documentos constitutivos e estatutos sociais, a lei geral do domicílio, as limitações à aplicação da lei estrangeira pela jurisdição local pela ordem pública do foro e pelas disposições legais específicas aplicáveis às empresas estrangeiras, tal como demonstra William L. Murfree Jr.<sup>15</sup>.

---

12 RODAS, João Grandino, *Sociedade Comercial e Estado*, São Paulo: Saraiva, 1995, p. 14.

13 RODAS, João Grandino, *idem*, p. 411.

14 DOLINGER, Jacob, *Direito Internacional Privado*, Rio de Janeiro: Renovar, 2003, pp. 491-497. João Grandino Rodas comenta que houve um consenso em torno da desnecessidade da convenção, pois o Tribunal de Justiça das Comunidades Européias tornou-as dispensável, ao considerar os artigos referidos do Tratado de Roma diretamente aplicáveis. RODAS, João Grandino, *op. cit.*, p. 411.

15 "It follows from the foregoing considerations, that the rules regulating foreign corporations,



Haroldo Valladão procurou organizar o tema na perspectiva das sociedades comerciais: (1) o estabelecimento da lei que vai regular a personalidade da sociedade; (2) o reconhecimento extraterritorial das sociedades; e (3) o de seu funcionamento extraterritorial da sociedade mercantil, o do exercício de seu objeto social em outro Estado<sup>16</sup>.

Com base no estudo comparativo empreendido, João Grandino Rodas resumiu em conclusões que, apesar de certa inquietação acadêmica gerada pela não entrada em vigor de algumas das convenções supracitadas, as dúvidas podem ser consideradas superadas no pós-guerra<sup>17</sup>. Os critérios doutrinários referidos como bases para atribuição da nacionalidade são: o da autonomia da vontade, o da teoria da autorização, o da constituição e incorporação, o da lei da constituição, o do lugar da constituição, o da nacionalidade dos sócios e acionistas, o da sede ou domicílio social e o do centro da exploração. Entretanto, segundo o mesmo autor, o exame comparativo da jurisprudência demonstra que nunca os critérios foram utilizados em estado puro, havendo, em geral, a adoção de um critério principal, suplementado por outro<sup>18</sup>.

---

*and which their powers and liabilities must depend, are to be deduced: (1) from the corporate charter, which, as the law of the company's being, without which it cannot exist, must accompany it everywhere, and enters into and gives vitality to all its transactions: of this it cannot divest itself, and from its provisions no foreign power can relive it; (2) from the general law of the corporate domicile, the provisions of which have in some instances been held to follow the company into the foreign jurisdiction; (3) from the principle of comity and limitations within which it recognizes and enforces the foreign law in the local jurisdiction; (4) from the public policy of the local sovereign, and, finally, from the express statutory regulations which it has imposed upon foreign companies. Hence our investigation is not so much into a branch of the law of corporations as into doctrines of private international law which are applicable to the transactions of a corporation in a foreign jurisdiction"*(MURFREE JR., William L. *Law of Foreign Corporations*, Saint Louis: Central Law Journal, 1893, pp. 5-6).

16 VALLADÃO, Haroldo, *Direito Internacional Privado*, Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1978, pp. 14-17.

17 RODAS, João Grandino, *Sociedade Comercial e Estado*, São Paulo: Saraiva, 1995, pp. 418.

18 Idem, *ibidem*.

Segundo o critério da incorporação, a nacionalidade da pessoa jurídica é fixada pelo país em que a mesma se constitui, conforme consagrado no Direito inglês e norte-americano<sup>19</sup>. Esse critério, por ser formalista, permitiu a proliferação de sociedades constituídas nos denominados “paraísos fiscais”, as quais apenas tinham o registro e formalidades mínimas exigidas por aqueles países, mas, na verdade, mantinham suas reuniões em outras localidades, originando-se a expressão “*paper company*” para ilustrar o artificialismo das reuniões em atas de reuniões realizadas fora do domicílio da sociedade.

O critério da sede é consagrado na maioria dos países da Europa continental. Não seria apenas a sede estatutária, mas sim a sede social, onde se encontram e se reúnem seus órgãos de direção<sup>20</sup>. Para Schapira é o único critério que reúne os três requisitos essenciais de realismo, sinceridade e previsibilidade, ou seja: um elo efetivo, avesso a manipulações e simples e estável<sup>21</sup>.

É o critério fundamental encontrado na França, cuja Lei de 24 de julho de 1966, no seu art. 3º, dispõe que a “sociedade cuja sede social esteja situada em território francês é submetida à lei francesa”<sup>22</sup>.

Pierre Mayer<sup>23</sup> salienta que, apesar de ser este o critério mais frequentemente empregado, muitas vezes o legislador e a jurisprudência franceses afastam-no para levar em conta outros elementos, como o centro das atividades, o lugar da constituição etc. Caberia ainda, segundo o autor, fazer distinção entre a sede estatutária e a sede real. A importância da noção de “sede real” seria a existência do vín-

---

19 DICEY and MORRIS, *The conflict of Laws, regra n.º 70* e RESTATEMENT Second, *Conflict of Laws*, apud DOLINGER, Jacob, *Direito Internacional Privado*, Rio de Janeiro: Renovar, 2003, p. 486.

20 DOLINGER, Jacob, *op. cit.*, p. 489.

21 Jean Schapira, *Droit International des Affaires*, p.57, apud DOLINGER, Jacob, *op. cit.*, p. 489.

22 DOLINGER, Jacob, “A Sociedade Anônima Brasileira — Critério determinador de sua nacionalidade”, *Revista de Direito Mercantil*, n.º 23, p. 65.

23 MAYER, Pierre, *Droit International Privé*, Paris: Montchrestien, 1977, p. 704-705.

culo efetivo entre a sociedade e o Estado que lhe confere a nacionalidade.

Encontramos uma síntese bastante didática em Jadaud e Plaisant, na exposição do sistema francês para as sociedades anônimas estrangeiras, a qual vale a pena transcrever:

*Notion du siège social — principe: le siège social est le lieu où s'exerce la direction de la société, c'est à dire le lieu ou se trouvent les organes sociaux de direction et d'administration — sont prises des décisions par lesquelles l'objet de la société se réalise.*

*Caractères du siège social — le siège social doit être réel, c'est-à-dire, non fictif: c'est le lieu que les circonstances de fait permettent de déterminer comme constituant le centre effectif des intérêts de la société — le siège social doit être sérieux, c'est à dire non frauduleux: la fixation du siège doit répondre faire la preuve d'une attache sérieuse avec l'État de localization, s'il s'agit même de bénéficier d'une loi favorable, mais non de frauder la loi normalment applicable<sup>24</sup>.*

Há uma clara análise da precariedade dessa distinção em Fábio Konder Comparato, o que nos aproxima da visão integrada e sintética transcrita acima. Por outro lado, podemos também demonstrar que um preciosismo conceitual vai gerando uma infinidade de variantes, que trazem mais dúvidas sobre o critério da sede, ao invés de clarificá-lo. Citemos, a título exemplificativo, quatro desdobramentos para a noção de sede: a) sede da assembléia da sociedade; b) a sede do conselho de administração; c) aquela que o tribunal decida a/b; d) aquela que a lei decida a/b<sup>25</sup>.

O critério do controle surge como exceção à regra de atribuição da nacionalidade às pessoas jurídicas por vinculações políticas

---

24 JADAUD, Bernard e PLAISANT, Robert, *Droit du Commerce International*, Paris: Dalloz, 1976, pp. 23-30.

25 MÉLEGA, Luiz, "Nacionalidade das Sociedades por Ações", *Revista de Direito Mercantil Industrial Econômico Financeiro*, nº 33, 1979, p. 128.

próprias, independentes das de seus membros, associados, acionistas ou dirigentes. O critério do controle teria surgido em razão da necessidade de se verificar a real participação e vínculos das pessoas envolvidas na pessoa jurídica, sempre que interesses nacionais ou de terceiros estivessem em jogo. Seriam exemplos de motivos para sua adoção os de Segurança Nacional: bens de inimigos; controle das atividades consideradas essenciais; proteção diplomática; fraude à lei; e aplicação da teoria da empresa<sup>26</sup>.

Paulatinamente, os autores foram levados, nos períodos de conflito, a “perfurar o escudo protetor de personalidade jurídica das sociedades e desnudar o ‘substratum’ econômico real das empresas”<sup>27</sup>. Averiguava-se a nacionalidade dos sócios (capitais) e dos dirigentes da sociedade para chegar a determinar a nacionalidade “real” da mesma. Com isso possibilitava-se o seqüestro de bens, o controle de determinadas atividades e a proteção da segurança nacional, entre outros objetivos.

O critério do controle deve ser encarado, segundo consagrados autores da doutrina francesa, com dissociação entre o estatuto jurídico, que possibilita a resolução de conflitos de leis, e a subordinação política ou fruição de direitos sob a mesma lei<sup>28</sup>. Em muitos casos, na verdade, apresenta-se como um fator corretivo de um sistema principal: é o caso do sistema francês<sup>29</sup>.

Como critério único para determinação da nacionalidade das sociedades e para verificação da lei aplicável às sociedades, o critério do controle apresenta certas dificuldades. Nota-se que a lei da socie-

---

26 MAGALHÃES, José Carlos, “Nacionalidade da Pessoa Jurídica e a Empresa Multinacional”, *Revista Forense*, Rio de Janeiro: Forense, v. 253, 1976, pp. 183-190.

27 TEIXEIRA, Egberto Lacerda, “A nacionalidade e as Sociedades Comerciais no Brasil e no Estrangeiro” *Revista dos Tribunais*, nº 420, 1970, p. 20.

28 TEIXEIRA, Egberto Lacerda, *op. cit.*, p. 23.

29 JADAUD, Bernard e PLAISANT, Robert, *Droit du Commerce International*, Paris: Dalloz, 1976, p. 30.

dade deve ter um mínimo de permanência não proporcionada pela aplicação do controle, pois a nacionalidade da sociedade mudaria cada vez que as transferências de títulos determinassem uma modificação na nacionalidade da maioria<sup>30</sup>.

Oportuno citar estudo de Dênis Barbosa, que parte da exposição do critério do controle em alguns autores clássicos do Direito Internacional Privado brasileiro e da doutrina internacionalista para realçar a atualidade de tal parâmetro. Assim, entre autores estrangeiros cite-se Parry:

*“The conclusion to be drawn might thus appears to be that in the sphere of the right of protection the test of nationality is control. Or, if it be not control, is substantial interest”<sup>31</sup>.*

A definição de Brownlie parece corroborar a noção de nacionalidade funcional:

*“First, the nationality must be derived either from the fact of incorporation, i.e., creation as a legal person, within the given system of domestic law, or from various links including the centre of administration (siège social) and the national basis of ownership and control. Secondly, the content of the nationality tends to depend on the context of the particular rule of law involved: nationality appears more a functional attribution or tracing and less as a formal and general status of the kind relating to individuals”<sup>32</sup>.*Oxford: Clarendon Press

---

30 LOUSSOUARN, Yvon e LEREBOURS-PIGEONNIÈRE, *Droit International Privé*, Paris: Dalloz, 1970, p. 302.

31 *Nationality and Citizenship Laws*, p. 141, *apud* Ian Brownlie, *Principles of Public International Law*. Oxford: Clarendon Press BARBOSA, Denis Borges *A Noção Jurídica de Empresa Brasileira após as Emendas Constitucionais de 1995*. Site <http://denisbarbosa.addr.com/20.doc> acesso em 06.08.2007. Segundo Denis Barbosa tal entendimento, é ilustrado no caso *Nottebohm*, julgado pela Corte Internacional de Justiça em 1955.

32 BROWNLIE, Ian, *Principles of Public International Law*, Oxford: Clarendon Press, Oxford, 1990, p. 422.

## 2. A nacionalidade da pessoa jurídica no direito brasileiro

O reconhecimento das pessoas jurídicas estrangeiras é disciplinado no artigo 11 da Lei de Introdução ao Código Civil, que consagra o critério da constituição<sup>33</sup>. Outra é a questão da autorização para funcionamento de sociedade estrangeira no Brasil, prevista no par. 1º do mesmo artigo, segundo o qual há que haver autorização do Governo brasileiro, com aprovação de seus atos constitutivos<sup>34</sup>. O mesmo critério foi mantido pelo novo Código Civil<sup>35</sup>.

A dicotomia existente quanto à nacionalidade da sociedade é também realçada por Jacob Dolinger, para quem o primeiro aspecto visa o conflito de leis (lei aplicável ao funcionamento da sociedade) e o outro a condição jurídica dos estrangeiros (qual a qualificação da sociedade, no que tange às atividades vedadas aos estrangeiros)<sup>36</sup>. Quanto a tal aspecto, embora seja completo o inventário elaborado pelo professor, deixamos de abordá-lo no contexto deste estudo<sup>37</sup>.

A partir da aludida dicotomia, quanto à nacionalidade da sociedade, interessa-nos recordar que requisitos e condições são impostos pelo direito brasileiro para atribuição à mesma da nacionalidade brasileira.

O professor Jacob Dolinger, citando a tradição de Serpa Lopes, Miranda Valverde e Cunha Peixoto, distingue a questão de natu-

---

33 Decreto-lei nº 4.657/42, 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.”

34 Decreto-lei nº 4.657/42, Art. 11, § 1º : “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.”

35 A propósito ver comentário sobre o art. 1137 em PEDROSO JUNIOR, Jorge Antonio e BALELONI, Rafael Baptista”, O direito Empresarial Internacional com ênfase no Direito do Petróleo” in FERREIRA JUNIOR, Lier, e CHAPARO, Verônica, *Curso de Direito Internacional Privado*, p. 471.

36 DOLINGER, Jacob, *Direito Internacional Privado*, cit., p. 490-491.

37 DOLINGER, Jacob, *Direito Internacional Privado*, cit., p. 503-507 e 509-512.

reza internacional, do âmbito da Lei de Introdução ao Código Civil, da disciplina de sociedades anônimas, que cuida exclusivamente do critério para a conceituação da empresa brasileira, que exige a constituição e a sede social no Brasil<sup>38</sup>.

O tema sempre despertou nosso interesse, sobretudo no acompanhamento da disciplina da matéria em nosso direito societário e nas inovações introduzidas pelo artigo 171 da Constituição Federal de 1988, que criava a empresa brasileira de capital nacional, posteriormente suprimida pela Emenda Constitucional nº 6<sup>39</sup>.

Denis Borges Barbosa também comenta a supressão, pela Emenda Constitucional nº 6, das duas normas introduzidas na Carta de 1988:

*“a) a que definia em sede constitucional, a nacionalidade das pessoas jurídicas de fins empresariais.*

*b) a que estabelecia uma exceção ao princípio da isonomia, fazendo desiguais as empresas brasileiras de capital nacional e de capital estrangeiros, em determinados contextos e para determinados fins, previstos no texto constitucional”<sup>40</sup>.*

Além do comentário jurídico-formal, quanto à *retrogradação do conceito jurídico de nacionalidade das pessoas jurídicas de fins econômicos, de sede constitucional para o nível de lei ordinária*, a redação original o artigo do artigo 171 da C.F. de 1988 reabre a discussão sobre o papel e importância do controle como critério válido para atribuição da assim denominada *nacionalidade funcional*.

---

38 DOLINGER, Jacob, “A Sociedade Anônima Brasileira — Critério determinador de sua nacionalidade”, *Revista de Direito Mercantil*, nº. 23, p. 66.

39 RIBEIRO, Marilda Rosado de Sá, “O Conceito de empresa brasileira na Lei das S.A. e em outros Diplomas Legais.”, *Seminário Jurídico da Petrobras*, Petrópolis, 1981.

40 BARBOSA, Denis Borba *A Noção Jurídica de Empresa Brasileira após as Emendas Constitucionais de 1995*. Site <http://denisbarbosa.addr.com/20.doc> acesso em 06.08.2007.

Dentre os critérios doutrinários de atribuição da nacionalidade, adotamos uma dupla exigência: o do local da constituição, de acordo com a Lei de Introdução ao Código Civil, art. 11, conjugado ao da sede, nos termos dos arts. pertinentes do D.L. 2.627, mantidos pelo art. 300 da lei das Sociedades Anônimas. Também o Código Civil, em seu artigo 1.126, manteve a mesma orientação. Muito atual o alerta de Fábio Konder Comparato, no sentido da necessidade de reelaboração de toda essa parte da ciência jurídica, segundo um método integrativo de dois critérios distintos, pois, além da referida necessidade de convergência entre o direito internacional privado e o direito econômico<sup>41</sup>, o direito societário brasileiro não enfrentou a questão nas reformas societárias mais recentes, prevalecendo o mesmo sistema consagrado pelo legislador societário de 1940.

A postura crítica de Dênis Barbosa com relação à supressão do critério do controle operada pela Emenda Constitucional nº 6 vem corroborada em estudo comparativo sobre o regime de investimento estrangeiro, segundo o qual *virtualmente todas as leis nacionais que regulam o capital estrangeiro* definem o investimento estrangeiro com base no controle de voto, controle da administração, ou controle por qualquer outro meio, direto ou indireto<sup>42</sup>. Essa preocupação já era dramática em Haroldo Valladão, para quem a criação de empresas brasileiras por empresas estrangeiras constituía verdadeira fraude à lei brasileira, atentatória à nossa ordem Pública, tornando letra morta a necessidade de autorização antes aludida. Seu texto fazia eco à literatura e discussões em âmbito convencional da década de 1970 sobre os perigos da atuação transnacional das empresas<sup>43</sup>.

---

41 COMPARATO, Fábio Konder, op. cit., p. 10.

42 No mesmo sentido cita obra que contém avaliação da decisão da Corte Internacional de Justiça no caso Barcelona Traction por GEIST, Michael, "Toward a General Agreement on the Regulation of Foreign Direct Investment", *Law & Pol'y Int'l Bus*, 1995, p. 653. CARREAU, FLORY E JULIARD, *op.cit.*, p. 583, "elle amène à se demander si (...) la Cour internationale de justice, volontairement ou involontairement, n'aboutit pas à mettre en évidence le caractère irremplaçable, que joue le critère du controle".

43 VALLADÃO, Haroldo, *Direito Internacional Privado*, Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1978,



### 3. Conceituação — multinacional e transnacional

Quando as sociedades comerciais extrapolam o âmbito de uma jurisdição e passam a atuar em escala global, mesclando-se critérios e pontos de conexão com diversos ordenamentos jurídicos, passamos a verificar o processo de internacionalização de empresas.

Celso Mello soube identificar a relevância das empresas transnacionais na vida internacional, considerando-as como sujeitos de direito internacional, com normas de DIP a elas dirigidas<sup>44</sup>. Apontando a resistência ainda existente ao reconhecimento da personalidade internacional dessas empresas, propõe uma abordagem, em suas palavras, conveniente do ponto de vista político: as empresas transnacionais são sujeitos de direito, que possuem direitos e deveres na ordem jurídica internacional. Essa condição não se confunde, entretanto, com o que seria a capacidade plena de agir, que permite a prática de atos válidos no plano jurídico internacional, atos internacionais, capacidade esta que seria restrita aos Estados, sujeitos fundadores e originários da ordem internacional. Se tais empresas quiserem agir no plano internacional, terão de ser representadas por meio de seus Estados nacionais<sup>45</sup>.

O alerta de Celso Mello quanto à capacidade destas empresas formularem uma política externa própria, por se tornarem centros de poder, era compatível com sua posição extremamente crítica à atuação das transnacionais na América Latina. Seu compromisso com a promoção do desenvolvimento e da diminuição das desigualdades sociais esteve no pano de fundo de suas reflexões<sup>46</sup>, enquanto seu

---

p. 20-23.

44 MELLO, Celso D. de Albuquerque, *Direito Internacional Econômico*, Rio de Janeiro, Renovar, 2003, p. 103.

45 MELLO, Celso D. de Albuquerque, *Direito Internacional Econômico*, p. 104.

46 MELLO, Celso D. de Albuquerque, *Direito Internacional Econômico*, p. 109.

engajamento com a visão acadêmica motivou-o a buscar rica bibliografia sobre o tema. De sua análise podemos colher subsídios importantes sobre temas correlatos, como a internacionalização das empresas estatais e os contratos com o Estado<sup>47</sup>.

Outro argumento desenvolvido por Celso Mello foi o da necessidade de regulamentação da atuação das transnacionais, segundo ele basicamente pelo seu enorme poder de dominação perante a economia do Estado receptor<sup>48</sup>. Ilustrando o poderio das transnacionais, Celso Mello apontava sua inserção entre as 100 maiores economias do mundo: desse total, 47 já eram empresas transnacionais<sup>49</sup>.

Segundo os dados apresentados no *World Investment Report 2007*, elaborado pela *United Nations Conference on Trade and Development — UNCTAD*, em 2006 existiam cerca de 78.000 corporações transnacionais, com ao menos 780.000 pessoas jurídicas afiliadas atuando em praticamente todos os países do globo. Desse montante 58.000 corporações tinham a matriz situada num país desenvolvido, enquanto cerca de 20.000 eram originadas de países em desenvolvimento ou das chamadas economias de transição<sup>50</sup>. Verifica-se que novas fontes de investimentos estrangeiros diretos, ou seja, de corporações transnacionais, estão surgindo a partir do Brasil, da Rússia, da

---

47 A atualidade do pensamento de Celso Mello, em que pese posições distintas que possamos assumir em relação a alguns dos tópicos a serem abordados nestas notas, vem do respeito à diversidade, da postura crítica e desmistificadora quanto às verdades legitimadas por um discurso ideológico.

48 MELLO, Celso D. de Albuquerque, *Direito Internacional Econômico*, p. 114.

49 MELLO, Celso D. de Albuquerque, *Curso de Direito Internacional Público*, p. 66. Encontramos dados divergentes pelos que realçam que o número de empresas com sede nos países mais ricos do mundo mais do que triplicou, em 25 anos, passando de 7.000, em 1969 a 37.000 até meados da década de noventa do século XX (COMPARATO, Fábio Konder. Prefácio à obra de João Grandino Rodas, *Sociedade Comercial e Estado*, São Paulo: Saraiva, 1995).

50 UNCTAD, *World Investment Report 2007- Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, Nações Unidas, Nova Iorque e Genebra, 2007, p. 12.

Índia e da China, países já denominados conjuntamente como “BRICs”, os quais vêm se tornando cada vez mais importantes na economia mundial e têm capacidade de se transformarem em fonte de poder econômico nos próximos anos<sup>51</sup>.

Provavelmente, esse dado novo trará repercussões na esfera jurídica e na das relações internacionais. Corroborando a importância desse fato, vale lembrar que na década de 1950 o investimento direto proveniente dos países desenvolvidos era a principal fonte de negócios internacionais, o que permitia às empresas transnacionais acesso a mercados e matéria prima através de subsidiárias e filiais, e criava para os países receptores de capital não somente o acesso ao capital financeiro, mas também a técnicas, administração e *know-how*<sup>52</sup>. O período crítico da década de sessenta deu ensejo, por um lado, a radicalizações, que mantinham uma tendência de afirmação dos interesses dos países hospedeiros, por meio de nacionalizações de propriedades estrangeiras. Em compensação, já nessa época delineavam-se novas formas de cooperação com o capital internacional, como as *joint ventures* entre empresas internacionais e empresas locais.

Os estudos sobre as transnacionais inscrevem-se no contexto mais amplo da análise dos padrões de evolução do direito internacional aplicável aos investimentos internacionais. O tema avulta em sua importância, tanto para compreensão das questões surgidas no âmbito da nova ordem mundial esculpida na década de setenta, quanto nas revisões e redirecionamentos ocorridos nas décadas seguintes. A notável expansão do direito internacional no que afeta às relações entre países hospedeiros e investidores internacionais gerou um cor-

---

51 MUCHLINSKI, Peter T., *Multinational Enterprises and the Law*, Londres: Oxford, 2007, p. 23.

52 SIERRALTA, Aníbal, *Aspectos Jurídico-Económicos de las Inversiones Extranjeras*, in RAMACCIOTTI, Beatris et al, *Derecho Internacional Económico*, Lima: Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú, 1993, p. 109.

po denso do que pode ser considerado um novo direito internacional costumeiro, o qual emerge de um rico conjunto de fontes, tratados, estatutos, doutrina e decisões arbitrais. Tal direito, como bem comenta Andreas F. Lowenfeld, não é monolítico, e nem poderia sê-lo<sup>53</sup>.

Nas décadas de setenta e oitenta, no plano do direito interno dos países receptores houve um refinamento maior nas legislações quanto aos investimentos estrangeiros<sup>54</sup>. No plano internacional esse período foi marcado, inicialmente, pelas discussões que envolviam a criação da Nova Ordem Econômica Internacional. Gradativamente os investimentos foram assumindo novas formas e os países hospedeiros reavivaram sua demanda pelos investimentos internacionais, buscando também novas modalidades de atração e fidelização do capital estrangeiro.

Novos estudos focalizam o impacto das transformações da regulação internacional dos investimentos e a ruptura de paradigmas ocorrida ao longo da década de noventa e sua repercussão para as transnacionais do novo milênio. O Direito Internacional precisa estar atento a tais evoluções recentes. Por exemplo, já no século XXI, tem feito enorme sucesso à obra de um jornalista que analisa a expressão “o Mundo é Plano”, identificando novas forças no mercado globalizado e na inserção de novos países hospedeiros em nova correlação de forças com os investidores. Esse fenômeno já apresenta novos desafios para as empresas transnacionais e para a regulação nascida na década de setenta<sup>55</sup>.

Objetivando o mapeamento dessa evolução recente, aponta-

---

53 LOWENFELD, Andreas F., *International Economic Law*, New York, Oxford, 2002, p. 493.

54 SIERRALTA, Aníbal, *Aspectos Jurídico-Economicos de las Inversiones Extranjeras*, in RAMACCIOTTI, Beatris et al *Derecho Internacional Economico*, Lima: Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Peru, 1993, p. 110.

55 FRIEDMAN, Thomas, *The world is Flat — A Brief History of the Twenty First Century*. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2005.

mos os desdobramentos do estudo das transnacionais no escopo mais amplo das disciplinas adiante indicadas.

No que se refere à definição das empresas transnacionais, Celso Mello indica que: a) seriam aquelas capazes de influenciar a economia de diversos países ao exercerem neles suas atividades; b) seriam as sociedades comerciais em que o poder de decisão está disperso nas suas subsidiárias; c) seriam aquelas que atuam no estrangeiro por meio de subsidiárias ou filiais. Para ser caracterizada como tal, a transnacional deve: a) ser uma grande empresa com enorme potencial financeiro; b) ter um patrimônio científico-tecnológico; c) dispor de administração internacionalizada; d) possuir unidade econômica e diversidade jurídica, através de subsidiárias ou filiais que têm diferentes nacionalidades<sup>56</sup>.

Luiz Olavo Baptista vê, como principal característica das empresas transnacionais, *a capacidade de orientar, centralizadamente, as suas operações em diversos pontos do mundo*<sup>57</sup>, através de um planejamento global, inclusive no que diz respeito aos programas de pesquisa e desenvolvimento e às metas financeiras, na busca pela mitigação dos custos, aumento da sua influência e expansão dos seus mercados consumidores<sup>58</sup>. Nesse contexto, a referida empresa atua como se existisse um mercado mundial, no qual ela possa operar em várias localidades<sup>59</sup>, de modo que os mercados nacionais são menos importantes do que o mundial, no que diz respeito à tomada de decisão das empresas<sup>60</sup>, sendo certo que as mesmas relativizam a preocupação com os interesses locais. O controle das filiais ou subsidiárias,

---

56 MELLO, Celso D. de Albuquerque, *Direito Internacional Econômico*, p. 104.

57 BAPTISTA, Luiz Olavo, *Empresa Transnacional e Direito*, São Paulo: Revista dos Tribunais, 1987, p. 25.

58 BAPTISTA, Luiz Olavo, *Empresa op. cit.*, p. 25.

59 BAPTISTA, Luiz Olavo, *op. cit.*, p. 28.

60 BAPTISTA, Luiz Olavo, *op. cit.*, p. 29.

em todos os aspectos, é um pressuposto da coordenação dos seus objetivos globais<sup>61</sup>.

Do ponto de vista jurídico, é certo que cada transnacional está sujeita a diversas jurisdições nacionais, com a concessão de direitos, expectativa de lealdade e deveres de proteção diplomática diversos<sup>62</sup>. Isso faz com que, de acordo com o autor, essas empresas possuam um “caráter anômalo”<sup>63</sup>, seja quanto à legitimidade do poder econômico e da exploração de determinado setor da economia de um determinado Estado, seja quanto à responsabilidade pelos seus atos.

De estudos econômicos empreendidos na década de setenta no Brasil colhemos algumas distinções inaugurais que vale relembrar. Para Dunning, a empresa multinacional seria uma firma matriz, que controla um grande grupo de outras empresas de diferentes nacionalidades, com acesso a uma fonte comum de recursos humanos, técnicos e financeiros, agindo segundo uma estratégia coordenada<sup>64</sup>.

Behrman descreve a multinacional como uma só empresa estritamente controlada, com filiais situadas em mercados separados por fronteiras nacionais e sob jurisdição de diversos governos. A característica principal é a unidade, na diversidade<sup>65</sup>. Pelo conceito de Behrman, *a multinacional inclui aquelas que operam em pelo menos seis países, enquanto suas subsidiárias contribuem com pelo menos 20% de seus ativos totais, vendas ou pessoal empregado. Nenhuma*

---

61 BAPTISTA, Luiz Olavo, *op. cit.*, p. 26.

62 BAPTISTA, Luiz Olavo, *op. cit.*, p. 30.

63 BAPTISTA, Luiz Olavo, *idem*.

64 DUNNING, J.H, *The Multinational Enterprise*, apud DOELLINGER, Carlos von e CAVALCANTI, Leonardo C., *Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira*, Rio de Janeiro: Instituto de Planejamento Econômico e Social/ Instituto de Pesquisas, 1975, p. 8.

65 BEHRMAN, J.N, *Some Patterns in the Rise on the Multinational Enterprise*, apud DOELLINGER, Carlos von e CAVALCANTI, Leonardo C., *Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira*, Rio de Janeiro: Instituto de Planejamento Econômico e Social/ Instituto de Pesquisas, 1975, p. 8.

*empresa com vendas anuais inferiores a US\$ 100 milhões é seriamente considerada como multinacional, especialmente em termos de influência política, além de crescimento e lucros acima da média*<sup>66</sup>.

Uma terceira corrente faz uma distinção entre empresas internacionais, multinacionais e transnacionais<sup>67</sup>. A internacional seria basicamente uma entidade nacional que possui algumas atividades em outros países, sem que as mesmas tenham alguma influência significativa na vida da empresa. A multinacional seria aquela que dispersa vários interesses, por várias nacionalidades, na produção, na comercialização e até na estrutura de propriedade, embora se possa reconhecer um centro de decisões em determinado país de origem. Genericamente, o termo multinacional se aplica a empresas cujas operações internacionais são relativamente extensas e abrangem a movimentação internacional de bens e recursos financeiros, tecnologia e *management*<sup>68</sup>.

Nos estudos da década de setenta, as transnacionais ainda eram consideradas mais raras, embora em franca evolução, corporificando o último estágio de “anacionalidade”<sup>69</sup>.

Em nossa abordagem optamos pela expressão transnacional

---

66 BEHRMAN, J.N, *Decision Criteria for Foreign Direct Investment in Latin America*, apud DOELLINGER, Carlos von e CAVALCANTI, Leonardo C., *Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira*, Rio de Janeiro: Instituto de Planejamento Econômico e Social, Instituto de Pesquisas, 1975, p. 9.

67 ROBINSON, R.D, *The Developing Countries, Development and the Multinational Corporation*, apud DOELLINGER, Carlos von e CAVALCANTI, Leonardo C., *Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira*, Rio de Janeiro: Instituto de Planejamento Econômico e Social/ Instituto de Pesquisas, 1975, pp. 8-9.

68 SCHNEIDER, Tomaz e DOELLINGER, Carlos von, *Algumas Considerações sobre o Comportamento das Empresas Multinacionais*, apud DOELLINGER, Carlos von e CAVALCANTI, Leonardo C., *Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira*. Rio de Janeiro: Instituto de Planejamento Econômico e Social/ Instituto de Pesquisas, 1975, p. 9.

69 DOELLINGER, Carlos von e CAVALCANTI, Leonardo C., *idem*.

(TNC), adotada por Celso Mello<sup>70</sup> e segundo ele mais apropriada, pois haveria uma nacionalidade da matriz, que atua além das fronteiras estatais. Embora esta tenha sido a terminologia consagrada pela ONU, e pela OCDE, muitos autores ainda preferem a expressão multinacional<sup>71</sup>.

Historicamente, podemos identificar o reconhecimento da personalidade jurídica às sociedades comerciais já nos séculos XVII e XVIII, com as Companhias das Índias. O poder dessas empresas era notável, pois podiam concluir tratados, manter exércitos e conquistar territórios<sup>72</sup>. No entanto, a concepção atual parece ter origem nos EUA. Noticia-se a adoção da expressão Multinacional na década de sessenta<sup>73</sup>, posteriormente substituída pela expressão Transnacional, expressão consagrada pela ONU.

O impulso à divergência de interesses entre países hospedeiros e empresas transnacionais remonta aos debates travados na ONU em torno dos temas ligados aos regimes de propriedade mineral, que estão baseados na teoria da soberania do Estado. Durante os anos 60 e 70, os países em desenvolvimento levaram à Assembléia Geral da ONU a discussão relativa à soberania dos Estados sobre seus recursos naturais<sup>74/75</sup>. A Resolução 1.803, de 1962, corporifica a reação aos

---

70 MELLO, Celso D. de Albuquerque, *Direito Internacional Econômico*, p. 105.

71 Betyna Ribeiro faz levantamento minucioso da evolução da nomenclatura. Ver ALMEIDA, Betyna Ribeiro, *A Regulação não estatal das Corporações Transnacionais*, Dissertação de mestrado apresentada como requisito à obtenção do grau de mestre, Faculdade de Direito da UERJ, 2003, orientadora Prof<sup>a</sup>. Ana Cristina Pereira, p. 23 a 29.

72 MELLO, Celso D. de Albuquerque, *Direito Internacional Econômico*, p. 103.

73 David Lilienthal, *Business Week*, *apud* MELLO, Celso D. de Albuquerque, *Direito Internacional Econômico*, p. 105.

74 O processo de formação da doutrina da soberania permanente e sua consolidação como norma jurídica internacional teve como elemento propulsor a nacionalização do petróleo empreendida por alguns países na década de 1950, notadamente o Irã, em 1951. O resultado obtido representa uma resolução declaratória de um acordo entre Estados sobre o princípio da soberania permanente. A consagração desse princípio foi antecedida de muitas discussões, partindo a resistência de uma minoria de Estados, exatamente os mais poderosos. Os registros



contratos de exploração clássicos, que já vinham sendo alterados pelos diferentes Estados hospedeiros, refletindo, entretanto, um momento crucial de consenso, representado por 87 votos favoráveis, dois contra e duas abstenções<sup>76</sup>. A Resolução declara que a violação dos direitos dos povos e nações à soberania sobre seus recursos naturais é contrária ao espírito e princípios da Carta das Nações Unidas de 1945 e impede o desenvolvimento da cooperação internacional e a manutenção da paz<sup>77</sup>.

Celso Mello avalia que “o que mais nos interessa no princípio da soberania é especificamente a soberania permanente sobre os recursos naturais, por ser ela que lida diretamente com o DI do Desenvolvimento”<sup>78</sup>. Assim, o direito de autodeterminação dos povos e o direito à soberania permanente sobre os recursos naturais tornaram-se um dos pilares do novo Direito Internacional, espelhando, em alguns momentos críticos, os conflitos de interesses entre os países exportadores e importadores de capital.

Com efeito, a política da ONU sobre as transnacionais se origina no processo de descolonização ocorrido após a Segunda Guerra Mundial. As antigas colônias consideravam a influência econômica das metrópoles como manifestação de seu imperialismo, exercido agora através de empresas, e formaram o Grupo dos 77, que tinha maioria votante na ONU<sup>79</sup>.

---

da evolução das posições dos diferentes Estados nesses fóruns internacionais é importante para entendermos o que representou a Nova Ordem Econômica Internacional e o papel do petróleo nesse contexto. RIBEIRO, Marilda, *Direito do Petróleo, As Joint ventures na Indústria do Petróleo*, Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

75 TAVERNE, Bernard, *Policies in Petroleum, Industry and Government: an Introduction to Petroleum Regulation, Economics and Government Policies*, The Hague: Kluwer Law International, 1999, p. 98.

76 SMITH, Ernest. E. et al, *Materials on International Petroleum Transactions*, op. cit., p. 3-66.

77 Idem, ibidem.

78 MELLO, Celso D. de Albuquerque, *Direito Internacional Econômico*, Rio de Janeiro: Renovar, 1993.

79 ALMEIDA, Betyna Ribeiro, *A Regulação não estatal das Corporações Transnacionais*, p. 42.

O conceito da Nova Ordem Econômica Internacional e seus fundamentos Jurídicos foi objeto da obra de Bermejo, internacionalista espanhol profundamente apreciado por Celso Mello. Dali é depreendida uma definição básica: *o conjunto de princípios, de regras e de práticas privadas ou públicas que regem e organizam as relações econômicas entre os atores que hoje determinam a sociedade internacional: Estado, organizações internacionais e grupos transnacionais*<sup>80</sup>.

#### **4. O controle pelo estado da atividade internacional das empresas privadas**

Já se denominou “síndrome de amor e ódio” o impacto causado pelas transnacionais nos países hospedeiros. O aspecto de repulsa advém de históricas incursões sobre a soberania nacional e a excessiva dependência tecnológica<sup>81</sup>; por outro lado, a atração é gerada pelo interesse nos seus recursos econômicos, materiais e, especialmente, tecnológicos<sup>82</sup>.

A condenação foi veiculada no plano moral até mesmo pelo Papa Paulo VI, que alertava sobre o perigo da concentração e flexibilidade dos seus meios, à utilização de estratégias autônomas, em grande parte independentes dos poderes públicos nacionais e, portanto, sem controle do ponto de vista do bem comum<sup>83</sup>.

No dizer de José Carlos de Magalhães não é fácil para nenhum

---

80 BERMEJO, Romualdo, *Vers um Nouvel Ordre Économique International*, apud MELLO, Celso D. de Albuquerque, *Curso de Direito Internacional Público*, op. cit., p.1687.

81 BEHRMAN, J. N., *National Interest and the Multinational Enterprise — Tension among the North Atlantic Countries — Prentice — Hall*, apud BAPTISTA, Luiz Olavo, *Empresa Transnacional e Direito*, São Paulo: Revista dos Tribunais, 1987, p. 27.

82 BAPTISTA, Luiz Olavo, *op. cit.*, p. 28.

83 Papa Paulo VI. *Carta Encíclica sobre as novas questões sociais*. 14 de maio de 1971, apud BAPTISTA, Luiz Olavo, *Empresa Transnacional e Direito*, São Paulo: Revista dos Tribunais, 1987, pp. 26-27.

Estado, isoladamente, legislar para uma entidade fragmentada em tantos quantos são os Estados em que operam, como é o caso da empresa multinacional, ou transnacional<sup>84</sup>.

Luiz Olavo Baptista, por sua vez, em diagnóstico do final da década de oitenta ressalta que a ausência de um ordenamento jurídico internacional apropriado leva a tensões que tornam cada vez mais difícil o relacionamento entre as empresas multinacionais e os governos dos Estados hospedeiros, bem como entre os Estados entre si<sup>85</sup>. Tal situação decorre do fato de que cada país possui a sua política econômica ou social diferenciada, com metas e objetivos que nem sempre coincidem com os das empresas, as quais não buscam o desenvolvimento do país, mas a consecução dos seus próprios interesses<sup>86</sup>.

A abordagem clássica da competência dos Estados quanto à concessão de nacionalidade às pessoas jurídicas, com a adoção primordial do critério do local da constituição da sociedade ou da sede era, principalmente em épocas de guerra, substituída pela consideração da nacionalidade segundo a nacionalidade do grupo majoritário que exerce o controle acionário da empresa. Nesse prisma, a nacionalidade dos acionistas ou do grupo dominante é que determina a nacionalidade e a lei aplicável à empresa multinacional<sup>87</sup>.

Conforme salienta José Carlos de Magalhães:

*“A multinacional, ou transnacional, não existe como entidade jurídica reconhecida por instrumentos jurídicos próprios. Constitui complexo de sociedades de diversas nacionalidades sujeitas a diferentes leis, mas interligadas entre si constituindo uma unidade econômica defi-*

---

84 MAGALHÃES, José Carlos, “O controle pelo Estado da atividade internacional das empresas privadas”, *Direito e Comércio Internacional: Tendências e Perspectivas. Estudos em Homenagem ao Professor Irineu Strenger*, p. 190.

85 BAPTISTA, Luiz Olavo, op. cit., p. 35.

86 BAPTISTA, Luiz Olavo, op. cit., p. 36.

87 MAGALHÃES, José Carlos, op. cit., p. 191.

*nida e clara, perfeitamente identificável. É essa realidade que passa a ter efeitos extraterritoriais ao serem aplicadas às diversas unidades jurídicas que compõem o complexo empresarial*<sup>88</sup>.

Deilton Ribeiro analisa o impacto das multinacionais na ordem econômica interna, no contexto da nova ordem internacional. Ele vislumbra a fusão de empresas nacionais, como método de defesa em relação às empresas transnacionais<sup>89</sup>. Tais empresas buscam mercados estrangeiros com vistas à utilização de mão de obra mais barata; ao controle dos referidos mercados a fim de facilitar as exportações e manipular as fontes de fornecimento das matérias-primas; objetivam também evitar a concorrência das empresas locais; e aumentar os seus lucros através do superfaturamento das importações provenientes da matriz e do subfaturamento do que é vendido à matriz<sup>90</sup>.

A análise das vantagens e desvantagens da instalação de multinacionais nos países hospedeiros empreendida pelos diferentes autores converge em alguns paralelismos. Dentre as vantagens é reconhecida a ajuda das mesmas para o desenvolvimento da economia do país, na medida em que exploram os seus recursos naturais e mão de obra, aumentam o nível de empregos, aumentam os percentuais de produtos exportados e introduzem no país algumas tecnologias inéditas ou com as quais o país não tinha condições de arcar<sup>91</sup>. Trata-se da operação de deslocalização de atividades econômicas dos países de origem que, além dos benefícios apontados, gera também tributos e divisas, com repercussão em toda a cadeia produtiva dos países receptores<sup>92</sup>.

---

88 MAGALHÃES, José Carlos, op. cit., p. 193.

89 MATTOS, Adherbal Meira, *Direito Internacional Público*, apud BRASIL, Deilton Ribeiro, "Empresas Transnacionais sob o Império da Nova Ordem Mundial e sua Integração no Direito Internacional", *Revista dos Tribunais*, nº 792, 2001, p. 48.

90 BRASIL, Deilton Ribeiro, op. cit., p. 50.

91 BRASIL, Deilton Ribeiro, op. cit., p. 49.

92 CRETELLA NETO, José, *Empresa Transnacional e Direito Internacional*, Rio de Janeiro:

As desvantagens, por outro lado, dizem respeito à concentração de poder nas mãos das empresas e, conseqüentemente, dos países de origem, à dependência em relação à tecnologia monopolizada pela empresa, ao enorme domínio industrial que as mesmas exercem sobre os países subdesenvolvidos<sup>93</sup>. São elencados, no balanço econômico negativo, a exploração das riquezas aturais, a poluição do meio-ambiente, a exigência de participação de capitais do país hospedeiro em detrimento de projetos nacionais. No aspecto político, a situação de poder tornaria, na percepção segmentos da opinião pública local, as transnacionais em potenciais violadoras da lei local<sup>94</sup>.

Para ilustrar como essas empresas passaram a ser destinatárias de algumas normas de Direito Internacional, Deilton Ribeiro cita, no caso na União Européia, o direito de apelação contra os pareceres do Conselho de Ministros e da Comissão<sup>95</sup>.

Os governos dos países hospedeiros também se preocupam com a influência e a intervenção que essas empresas exercem sobre a sua economia. Nesse sentido, exemplifica que as companhias internacionais norte-americanas instaladas na Inglaterra não tomam as suas decisões com base nos interesses da Grã-Bretanha, mas nos interesses de Washington, Detroit, Chicago, Los Angeles, etc.<sup>96</sup>, o que coloca em dúvida a condição dos Estados hospedeiros como Nações-Estados independentes<sup>97</sup>, na medida em que ameaça a sua soberania e capacidade de conduzir a economia nacional<sup>98</sup>.

---

Forense, 2006, p. 94.

93 BRASIL, Deilton Ribeiro, "Empresas Transnacionais sob o Império da Nova Ordem Mundial e sua Integração no Direito Internacional", *Revista dos Tribunais*, nº 792, 2001, p. 49.

94 CRETELLA NETO, José, op. cit., p. 94.

95 Art. 173 do Tratado de Roma de 1957.

96 BAPTISTA, Luiz Olavo, op. cit., p. 37.

97 BAPTISTA, Luiz Olavo, op. cit., p. 38.

98 Há autores que utilizam a expressão "guerra econômica" para se referirem a este fenômeno, definindo-se tal expressão como "o processo pelo qual Estados ou grupos de Estados desen-

Outro fator que causa preocupação é que as empresas transnacionais, através de suas filiais, irradiam os impactos da política econômica de um determinado país para outros, de uma maneira mais rápida do que ocorria anteriormente à sua proliferação<sup>99</sup>.

Já as tensões entre governos derivam das interferências do país sede que acabam sendo geradas no país hospedeiro<sup>100</sup>, que vão desde “constrangimentos sobre os movimentos de capital” até a “extensão extraterritorial das leis e regulamentos que afetam a liberdade das subsidiárias de seguir as políticas dos governos hospedeiros”<sup>101</sup>. Luiz Olavo Baptista pondera que, quando o governo do país sede não deseja ou não consegue exercer poder sobre o país hospedeiro, a empresa transnacional busca uma posição mais forte perante o país hospedeiro, “jogando os objetivos e vontade de um governo contra os de outros, e navegando entre esses objetivos conflitantes, para atingindo os seus próprios objetivos empresariais”<sup>102</sup>.

Em geral, o que se verifica é que, por um lado, os países hospedeiros tentam manter certo nível de controle sobre as empresas transnacionais que estão ao seu alcance e sob o seu poder, por outro, os países onde se localiza a matriz das referidas empresas tentam estender o seu poder além das fronteiras nacionais, através do controle que a matriz exerce sobre as suas subsidiárias<sup>103</sup>.

---

volvem meios *legais* (força militar, ministérios, células de informações, ajudas financeiras estatais, leis, arsenais jurídicos, diplomacia, serviços especiais etc.) e *obliquos* (mídias, organismos internacionais, ONGs, organizações humanitárias etc.), para conquistar ou conservar mercados, em benefício de empresas nacionais” (VALLE, Alexandre Del. *Guerras conta a Europa*, Rio de Janeiro: Bom texto, 2003, p. 177.

99 BAPTISTA, Luiz Olavo, op.cit., p. 42.

100 BAPTISTA, Luiz Olavo, op. cit., p. 40.

101 BAPTISTA, Luiz Olavo, op. cit., p. 43.

102 BAPTISTA, Luiz Olavo, op. cit., p. 41.

103 BAPTISTA, Luiz Olavo, op. cit., p. 39.

Dois temas que denotam a influência das transnacionais no contexto global são tratados por José Cretella Neto: a acusação de que as transnacionais têm contribuído para a destruição do regime de taxas de câmbio instituído pelos Acordos de Bretton Woods, em 1944, ao injetar capital especulativo em praças financeiras de países em desenvolvimento, ameaçando a estabilidade sistêmica avalizadas por princípios diretivos de instituições como o FMI e o Banco Mundial<sup>104</sup>. Outra prática adotada pelas empresas transnacionais, os chamados “preços de transferência”, consiste em atribuição de preços artificiais no comércio internacional fechado, que permite entrada e saída artificial de divisas, redução fictícia nos custos e diminuição dos tributos a recolher<sup>105</sup>. A prática do *transfer pricing* é bem descrita por como estratégia de maximização de lucros com base nas diferenças de alíquota de tributos entre os países de operação da empresa transnacional<sup>106</sup>.

Outra faceta do problema, que é a extensão extraterritorial da lei dos países onde se encontra instalada a matriz. José Carlos Magalhães lembra a habitual sujeição da matriz às leis de sua nacionalidade originária. Por conta da unidade econômica da empresa procura-se obrigar também as subsidiárias no exterior, que constituem pessoas jurídicas distintas, regidas por outras leis que não a da matriz<sup>107</sup>. O seguimento dessa orientação tem motivado a aplicação de leis nacionais com efeitos extraterritoriais, atingindo as empresas com subsidiárias ou filiais no exterior<sup>108</sup>.

---

104 CRETELLA NETO, José, op. cit. p. 95.

105 CRETELLA NETO, José, op. cit. p. 95.

106 FOLSOM, Ralph H. et al., *International Business Transactions — A Problem oriented Coursebook*, St. Paul, Minnesota: West, 1991, pp. 774 e segs. Para uma visão crítica das transnacionais Cf. CERQUEIRA, Luis Eduardo Bianchi, *O Padrão de Acumulação Flexível e a Ordem Jurídica Internacional que lhe convém*, Dissertação apresentada ao Program de Pós-graduação em Direito da Universidade do Estado do Rio de Janeiro como requisito para a obtenção do título de mestre, sob orientação da profa. Marilda Rosado, Julho de 2006, p. 275 e segs.

107 MAGALHÃES, José Carlos, op. cit., p. 194.

108 MAGALHÃES, José Carlos, idem .

Bom exemplo são as empresas oriundas dos Estados Unidos, as quais, na verdade, são empresas genuinamente norte-americanas, que estão sujeitas à jurisdição do governo americano, inclusive no que diz respeito a operações no exterior<sup>109</sup>. O mesmo ocorre com empresas cujos países de origem são europeus<sup>110</sup>. Vários foram os conflitos oriundos da extensão extraterritorial da legislação antitruste norte-americana, tendo em vista a violação que causam nas soberanias dos demais países<sup>111</sup>. Do ângulo do país hospedeiro, pode este prejudicar a outro através de uma empresa transnacional, através da utilização política de um dado econômico<sup>112</sup>.

Há, em geral, estímulo a investimentos em áreas estratégicas, em cujo desenvolvimento o Estado está particularmente interessado, por meio de medidas de caráter fiscal<sup>113</sup>. A propósito, a discussão sobre o acordo referente às *Trade Related Investment Measures* (TRIMs) é pertinente. Trata-se da imposição, pelos países hospedeiros, de condicionamentos aos investidores internacionais, seja através de benefícios fiscais, exigências de transferência de tecnologia ou outras, para adequação dos aportes internacionais às metas de desenvolvimentos locais<sup>114</sup>.

A inclusão da matéria no âmbito do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) gerou polêmica, mais uma vez manifestando-se a discrepância de posições entre os países desenvolvidos e os paí-

---

109 BAPTISTA, Luiz Olavo, op. cit., p. 43.

110 BAPTISTA, Luiz Olavo, op. cit., p. 44.

111 BAPTISTA, Luiz Olavo, op. cit., pp. 44-45.

112 BAPTISTA, Luiz Olavo, op. cit., p. 39.

113 Mister se faz lembrar que diversos países determinam, através de legislações específicas, a proibição de investimentos em países considerados inimigos. A abordagem desse aspecto extrapolaria o âmbito desse estudo. MAGALHÃES, José Carlos, "O controle pelo Estado da atividade internacional das empresas privadas", *Direito e Comércio Internacional: Tendências e Perspectivas. Estudos em Homenagem ao Professor Irineu Strenger*, p. 195.

114 TROYANO, Flávia, *Medidas de Investimento relacionadas ao Comércio*, apud CASELLA, Paulo Borba e MERCADANTE, Araminta de Azevedo, *Guerra Comercial ou Integração pelo Comércio*, São Paulo: LTR, 1998, p. 562.



ses em desenvolvimento. Estes alegavam estarem tais medidas fora do alcance do GATT, enquanto aqueles defendiam que as exigências de desempenho tinham claros efeitos distorcivos sobre o comércio. Flávia Andraus Troyano, aborda o cerne da questão quando questiona se não teria sido mais proveitoso para todas as partes se também as práticas anticompetitivas, denominadas *Restrictive Business Practices* (RPBs), eventualmente praticadas pelas TNCs fossem regulamentadas, de modo a trazer mais eficácia para o Acordo<sup>115</sup>.

Os lucros do investimento podem ser reinvestidos no exterior ou remetidos para a matriz, para distribuição aos acionistas, tudo de acordo com a decisão na empresa. Ocorre que, nesse aspecto, há um confronto de interesses difícil de ser solucionado<sup>116</sup>. De um lado o Estado hospedeiro, atado ao princípio da jurisdição territorial e às limitações dele decorrentes, sem poder interferir nas decisões das empresas subsidiárias. De outro, a pretensão de controlar investimentos exportados, sob a alegação de que a riqueza nacional, exportada através do investimento, deve servir aos fins do Estado e, portanto, da comunidade nacional de onde se origina<sup>117</sup>.

Tanto a aplicação de leis com caráter de extraterritorialidade, quanto à repatriação de lucros por si não têm sido aceitas pacificamente<sup>118</sup>. A polêmica nem sempre chegou aos tribunais, mas foi sempre monitorada pela doutrina<sup>119</sup>.

---

115 TROYANO, Flávia, *Medidas de Investimento relacionadas ao Comércio*, apud CASELLA, Paulo Borba e MERCADANTE, Araminta de Azevedo, *Guerra Comercial ou Integração pelo Comércio*, São Paulo, LTR, 1998, pp. 563 e 573. Umberto Celli Júnior aponta que, “muito embora as disposições do Acordo Trims sejam essencialmente uma reafirmação da aplicação das regras do GATT, para usar a expressão de Cláudia Perrone-Moisés, elas limitaram, dessa vez com muito maior eficácia, a capacidade dos Estados de estipular requisitos de desempenho ou de comércio exterior aos investidores estrangeiros (i.e., fazer política industrial), razão pela qual têm sido muito questionadas sobretudo por países em desenvolvimento, como o Brasil, que defendem sua flexibilização” (CELLI Jr., Umberto. *Acordos de Investimentos e Políticas Industriais*, apud TORRES, Heleno Taveira, *Comércio Internacional e Tributação*. São Paulo: Quartier Latin, 2005, p. 641).

116 MAGALHÃES, José Carlos, op. cit., p. 195.

117 MAGALHÃES, José Carlos, op. cit., pp. 195-196.

Nesse sentido, cabe comentar a discrepância entre a visão econômica e a abordagem jurídica do enquadramento das empresas transnacionais. Enquanto a discussão sobre a unidade do grupo econômico pode não ser mais relevante para os economistas, a tese majoritária sobre a teoria da entidade corporativa está consubstanciada na manifestação do Instituto de Direito Internacional em 1995, que privilegia a consideração da empresa como um todo, que transcende as entidades corporativas individuais<sup>120</sup>. Na formulação de Andréas Lowenfeld, trata-se de uma “multi-tiered enterprise”<sup>121</sup>.

### **Considerações finais**

Procuramos retomar os novos desafios enfrentados pela questão da Pessoa Jurídica no plano internacional. A convergência de interesse das diferentes disciplinas da esfera internacional, sobretudo pelo crescimento do fenômeno da transnacionalidade nos levaram à análise da posição da doutrina estrangeira e brasileira sobre o tema.

Lembrando Fábio Konder Comparato no trecho citado, faz-se

---

118 MAGALHÃES, José Carlos, op. cit. p. 197.

119 Foi o caso, por exemplo, da reação francesa à tentativa de imposição às subsidiárias localizadas na França de repatriamento de lucros aos Estados Unidos. Para o Primeiro Ministro francês Debré, “as companhias americanas na França são legalmente companhias francesas, com o mesmo acesso ao mercado financeiro e créditos governamentais que possuem as demais companhias francesas. Se os Estados Unidos impõem novos regulamentos sobre elas, especialmente relativamente à repatriação dos lucros, as conseqüências serão inevitáveis”. (*French Endorse US Dollar Policy*, New York Times, 1968, “Call to Repatriate Overseas Earning Stir Legal Snarls”. KINDELBERG. *American Business Abroad*, p. 59, *apud* MAGALHÃES, José Carlos, “O controle pelo Estado da atividade internacional das empresas privadas”, *Direito e Comércio Internacional: Tendências e Perspectivas. Estudos em Homenagem ao Professor Irineu Strenger*, p. 198).

120 CRETELLA NETO, José, op. cit. p. 97.

121 LOWENFELD, Andréas, *International Litigation and the Quest for reasonableness*, *apud* CRETELLA NETO, José, op. cit. p. 98.

necessária a reelaboração de toda essa parte da ciência jurídica, segundo um método integrativo de dois critérios distintos, oriundos do direito internacional privado e do direito econômico. De acordo com o primeiro critério, seria estudada a submissão do regime de funcionamento interno da sociedade a uma legislação estatal determinada. De acordo com o segundo, o importante é o domicílio do controlador, para o reconhecimento de regimes diversos de atuação no mercado<sup>122</sup>.

A evolução dos critérios acerca da ligação entre sociedade comercial e Estado, empreendida por João Grandino Rodas, já havia lançado as bases para, nas palavras do autor, uma perquirição mais sistemática sobre a *magna quaestio* da vertente jurídica da multinacionalidade das sociedades. Procuramos dar uma contribuição à renovação da discussão em torno deste importante tema da atualidade.

Na época contemporânea, novos desdobramentos do tema confirmam sua atualidade: a internacionalização crescente das empresas estatais, em oposição ao fenômeno da privatização destas que ocorreu no final do século XX, fato já verificado em outra escala em diferentes épocas históricas.

Um exemplo interessante vem da área do petróleo e do gás, onde os atores que operam na exploração e produção, apresentam novo mapa de partilha das reservas mundiais de óleo e gás. De acordo com a PFC Energy, empresa internacional de consultoria, com a alteração na correlação de forças entre as dominantes de outrora, as “sete irmãs” principalmente anglo-saxãs, que hoje são cinco (Exxon, Shell, BP, Total e Chevron) controlam apenas 9% das jazidas. Os novos titãs do óleo são as NOCs — empresas estatais de petróleo dos países- membros da OPEP. Dez delas dispõem da maior parte das reservas (53%), detendo um poder nada desprezível. Outras empresas estatais detêm outros 16% das reservas, em Estados como a China,

---

122 COMPARATO, Fábio Konder, op. cit., p. 10.

Índia, Brasil e Malásia, onde a demanda indica o ritmo acelerado do crescimento econômico da maioria desses países.

Por outro lado, 77% dos hidrocarbonetos do mundo pertencem a tais empresas. Considerando-se que, em termos geográficos, as empresas dos países consumidores estão geralmente no norte e no leste do planeta — e as jazidas, no sul, o diálogo entre as empresas transnacionais e os governos dos países exportadores é inevitável, mas apresenta novos desafios a nossa era<sup>123</sup>.

### **Referências bibliográficas**

ALMEIDA, Betyna Ribeiro, *A Regulação não estatal das Corporações Transnacionais*, Dissertação de mestrado apresentada como requisito à obtenção do grau de mestre, Faculdade de Direito da UERJ, 2003, orientadora Prof<sup>a</sup>. Ana Cristina Pereira.

ARAÚJO, Nádia e GAMA, Lauro, “Os Acordos Bilaterais de Investimento com Participação do Brasil e o Direito Interno — Análise de Questões Jurídicas”, CASELLA, Paulo Borba e MERCADANTE, Araminta de Azevedo, *Guerra Comercial ou Integração pelo Comércio*, São Paulo: LTR, 1998, pp.460 e segs.

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

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, p. 48.

BROWNLIE, Ian, *Legal Status of Natural Resources*, Recueil des Cours. Academie de Droit International de La Haye, Leiden: NL, v. 162, pp 247-318, 1979.

---

123 SÉRÉNI, Jean-Pierre, “A nova era do petróleo estatal”, *Le monde Diplomatique*, ed. mar., 2007, site: <http://dipl.uol.com.br/2007-03,a1528>, acessado em 07.08.2007

CELLI Jr., Umberto. “Acordos de Investimentos e Políticas Industriais”, TORRES, Heleno Taveira. *Comércio Internacional e Tributação*. São Paulo: Quartier Latin, 2005.

COMPARATO, Fábio Konder Prefácio à obra de João Grandino Rodas, *Sociedade Comercial e Estado*, São Paulo: Saraiva, 1995.

CRETILLA NETO, José, *Empresa Transnacional e Direito Internacional*, Rio de Janeiro: Forense, 2006.

DOELLINGER, Carlos von e CAVALCANTI, Leonardo C., *Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira*, Rio de Janeiro: Instituto de Planejamento Econômico e Social/ Instituto de Pesquisas, 1975.

DOLINGER, Jacob, *Direito Internacional Privado*, Rio de Janeiro, Renovar, 2003.

FRIEDMAN, Thomas, *The world is Flat — A Brief History of the Twenty First Century*, New York: Farrar, Straus and Giroux, 2005.

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

JADAUD, Bernard e PLAISANT, Robert, *Droit du Commerce International*, Paris: Dalloz, 1976.

LAMAS, Natália Mizrahi. *A Cláusula Compromissória Estatutária como Regra De Governança Corporativa: Uma Análise de seu Alcance Subjetivo*. Rio de Janeiro: Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Faculdade de Direito; Agência Nacional do Petróleo, 2004. Monografia (Bacharel em Direito). Orientadora professora Doutora Carmen Tiburcio

LOWENFELD, Andreas F., *International Economic Law*, New York: Oxford, 2002.

MAGALHÃES, José Carlos, “O controle pelo Estado da atividade internacional das empresas privadas”, *Direito e Comércio Interna-*

*cional: Tendências e Perspectivas. Estudos em Homenagem ao Professor Irineu Strenger*, p. 190.

MEDEIROS, Suzana Domingues *Arbitragem Internacional Investidor-Estado: Um Caminho Inevitável para o Brasil? (no prelo)*

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

MELLO, Celso D. de Albuquerque, *Curso de Direito Internacional Público*, Rio de Janeiro, 2004.

MOREIRA NETO, Diogo de Figueiredo. “Governo e Governança em Tempos de Mundialização: Reflexões à Luz dos Novos Paradigmas do Direito”, *Revista de Direito Administrativo*, vol. 243, São Paulo: Atlas, 2006.

MUCHLINSKI, Peter T., *Multinational Enterprises and the Law*, Londres: Oxford, 2007.

NAISBITT, John, *Paradoxo Global*, Rio de Janeiro: Editora Campus, 1994.

PEREIRA, Ana Cristina Paulo (org.), *Direito Internacional do Comércio*, Rio de Janeiro: Lúmen Juris, 2003

PEREIRA, Antonio Celso Alves, “Normas Cogentes do Direito Internacional Público Contemporâneo”, in PEREIRA, Antonio Celso Alves e MELLO, Celso D. de Albuquerque (coord.), *Estudos em Homenagem a Carlos Alberto Menezes Direito*, Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

RIBEIRO, Marilda *Direito do Petróleo, As Joint ventures na Indústria do Petróleo*, Rio de Janeiro, Renovar, 2003.

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

SAMPAIO, Carlos Jorge, *O Código de Conduta das Empresas Transnacionais*, Rio de Janeiro: Forense, 1984.

SAMPAIO, Daniel Lima, *Acordos Bilaterais de Proteção e Promoção aos Investimentos Estrangeiros e a Arbitragem Investidor-Estado na Indústria do Petróleo e Gás Na América Latina*. Monografia de Conclusão de curso apresentada como requisito parcial para obtenção do título de bacharel em Direito, Julho de 2006, sob orientação da prof<sup>a</sup>. Marilda Rosado

SIERRALTA, Aníbal, “Aspectos Jurídico-Economicos de las Inversiones Extranjeras”, RAMACCIOTTI, Beatris et al *Derecho Internacional Economico*, Lima: Fondo Editorial Pontificia Universidade Catolica del Peru, 1993.

SMITH, Ernest. E. et al, *International Petroleum Transactions*, Denver: Rocky Mountain Mineral Law Foundation, 2000.

STRENGER, Irineu, *Direito do Comércio Internacional e Lex Mercatoria*, São Paulo: LTR, 1996,

TAVERNE, Bernard, *Policies in Petroleum, Industry and Government: an Introduction to Petroleum Regulation, Economics and Government Policies*, The Hague: Kluwer Law International, 1999.

TROYANO, Flávia, “Medidas de Investimento relacionadas ao Comércio”, CASELLA, Paulo Borba e MERCADANTE, Araminta de Azevedo, *Guerra Comercial ou Integração pelo Comércio*, São Paulo, LTR, 1998.

UNCTAD, *World Investment Report 2007- Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. United Nations, New York and Geneva, 2007.

VALLE, Alexandre Del. *Guerras conta a Europa*, Rio de Janeiro, Bom texto, 2003.