

Revista de
**Direito Econômico e
Socioambiental**

ISSN 2179-8214

Licenciado sob uma Licença Creative Commons



REVISTA DE DIREITO ECONÔMICO E SOCIOAMBIENTAL

vol. 9 | n. 1 | janeiro/abril 2018 | ISSN 2179-8214

Periodicidade quadrimestral | www.pucpr.br/direitoeconomico

Curitiba | Programa de Pós-Graduação em Direito da PUCPR



O sistema TRIPS como instrumento de poder das corporações transnacionais na sociedade globalizada

The TRIPS system as a transnational corporations' power instrument in the globalized society

Paulo Klein Junior*

Universidade Comunitária da Região de Chapecó (Brasil)

paulo_k_j@yahoo.com

Giovanni Olsson**

Universidade Comunitária da Região de Chapecó (Brasil)

golsson71@gmail.com

Recebido: 02/08/2017

Aprovado: 02/11/2017

Received: 08/02/2017

Approved: 11/02/2017

Como citar este artigo/*How to cite this article*: KLEIN JUNIOR, Paulo; Giovani, OLSSON. O sistema TRIPS como instrumento de poder das corporações transnacionais na sociedade globalizada. **Revista de Direito Econômico e Socioambiental**, Curitiba, v. 9, n. 1, p. 164-186, jan./abr. 2018. doi: 10.7213/rev.dir.econ.soc.v9i1.16451

* Mestrando em Direito pela Universidade Comunitária da Região de Chapecó (Chapecó – SC, Brasil). Bolsista na modalidade “taxas escolares” financiada pela CAPES/PROSUP. Membro do GP-CNPQ Relações Internacionais, Direito e Poder. Especialista pela Escola Superior da Magistratura Catarinense em Direito Público e Privado: Material e Processual (2017). Possui graduação em Direito pela Universidade do Oeste de Santa Catarina (2015). E-mail: paulo_k_j@yahoo.com

** Professor Permanente do Programa de Mestrado em Direito da Universidade Comunitária da Região de Chapecó na linha Atores Internacionais (Chapecó – SC, Brasil). Doutor em Direito pela UFSC. Mestre em Direito pela UFSC. Especialista em Direito. Bacharel em Ciências Sociais e Ciências Jurídicas pela UFRGS. Juiz do Trabalho Titular (TRT 12ª Região). Ex-Membro do Conselho Consultivo e ex-Coordenador de Cursos da Escola Nacional de Formação e Aperfeiçoamento de Magistrados do Trabalho (ENAMAT/TST). Ex-Pesquisador visitante no IUE (Itália). Vice-Líder do Grupo de Pesquisa Relações Internacionais, Direito e Poder (CNPQ). Membro da Rede de Pesquisa de Relações Internacionais (REdRI). E-mail: golsson71@gmail.com

Resumo

O estudo objetiva compreender o sistema TRIPS como instrumento de poder das corporações transnacionais na sociedade globalizada. Essa temática constitui uma questão contemporânea, uma vez que retrata situações em curso na sociedade internacional. A sociedade internacional, devido a vários fatores, sendo o mais destacado o fenômeno rede, tornou-se complexa, enfraquecendo o poderio estatal em detrimento do surgimento dos novos atores. As corporações internacionais detêm grandes poderes, e sua influência molda o globo de acordo com seus interesses. O acordo TRIPS, como exemplo de estudo, foi capitaneado pelo lobby realizado pelas corporações para consolidarem seus monopólios sobre a propriedade intelectual. Isso trouxe consequências negativas, mas que podem ser revertidas ou, ao menos, suavizadas. A metodologia utilizada na presente pesquisa consiste no método dedutivo, pela técnica de pesquisa bibliográfica.

Palavras-chave: TRIPS; globalização; propriedade intelectual; corporações transnacionais; sociedade internacional.

Abstract

This paper intends to study the TRIPS system as a transnational corporation's power instrument in the globalized society. It is a contemporary issue, once it reveals ongoing situations in international society. The international society, due to many reasons, such as the highlighted "web phenomenon", has become complex, weakening state power since new international actors have emerged. The international corporations have got huge powers, and their influence rules the world accordingly to their interests. The TRIPS agreement, for instance, was led by corporations lobby to consolidate their monopolies over intellectual property. It has brought negative consequences, which might be reverted, or, at least, smoothed. The methodology used in this research is based on deductive method, through bibliographic research.

Keywords: TRIPS; globalization; intellectual property; transnational corporations; international society.

Sumário

1. Introdução. **2.** A emergência da sociedade internacional em rede. **3.** As corporações transnacionais e seu poder econômico. **4.** O sistema TRIPS e o poder jurídico das corporações. **5.** Considerações finais. **6.** Referências.

1. Introdução

O presente trabalho dedica-se a estudar o sistema TRIPS como instrumento de poder das corporações transnacionais na sociedade globalizada. A escolha deste tema justifica-se pela relevância que apresenta atualmente, por se tratar de uma problemática complexa, que envolve situações em curso no cenário internacional, e que usualmente não é apresentada em textos jurídicos.

Com isso, o objetivo geral do presente trabalho consiste em analisar o sistema do acordo TRIPS na sociedade internacional sob os efeitos da globalização e do crescente poder das corporações transnacionais. De forma específica, o presente estudo tem como propósitos: estudar o surgimento e constituição da sociedade internacional, sua contextualização histórica, suas características e seu desdobramento sob os efeitos da rede; compreender o que são corporações transnacionais e a dimensão de seu poder econômico sob os atores estatais, perpassando pelo desenvolvimento e elementos de fundação; e, por fim, analisar o sistema TRIPS, sua história e desenvolvimento a partir da criação do GATT/OMC.

Dessa forma, visando alcançar os objetivos propostos, este estudo divide-se em três momentos: no primeiro momento, a atenção será dedicada para o estudo da emergência da sociedade internacional globalizada em rede; após, o estudo direciona-se para a conceituação e caracterização das empresas transnacionais enquanto atores internacionais não-estatais; e, por fim, serão analisados o sistema TRIPS (GATT/OMC) a partir da visão do poder jurídico das corporações.

Ademais, é necessário averiguar a realidade dos direitos de propriedade intelectual tão presentes no cotidiano, os quais, usados pelas corporações transnacionais como instrumento de consolidação de seu poder, questionam a autoridade estatal e demonstram o poderio que os conglomerados econômicos detêm. Busca-se, assim, compreender a sociedade globalizada, permeada e interligada pela rede, apontando a ação das transnacionais por intermédio do TRIPS.

A metodologia adotada na presente pesquisa consiste no método dedutivo, sendo a pesquisa de caráter qualitativo. Para a realização deste estudo, utilizou-se a técnica de pesquisa bibliográfica, e o instrumento de pesquisa utilizado foi o documental.

2. A emergência da sociedade internacional globalizada em rede

A sociedade internacional, compreendida no seu viés clássico, compunha-se dos tradicionais Estados-nação, chamados de “atores estatais” no âmbito das Relações Internacionais. Com o passar do tempo, esse protagonismo de poder estatal, por conta de uma série de fatores, foi sendo alterado, com a inserção de outros personagens, chamados não por acaso de “atores não estatais”. Com isso, estabeleceram-se relações não mais “entre nações” (internacionais), mas sim “através de nações” (transnacionais), com fluxos econômicos, sociais e políticos que atravessaram as fronteiras e relativizaram a soberania. Todos esses acontecimentos foram muito influenciados pelo fenômeno “rede”, a qual alterou essas relações e difundiu o poder, o conhecimento e os interesses de uma ponta a outra do mundo em uma desenfreada velocidade.

Odete Maria de Oliveira (2013, p. 192) ensina que “qualquer estudo sobre as Relações Internacionais concentra, desde seu início, atenção especial à referência do Estado”. Isto é, representa um marco obrigatório nesse âmbito de estudos, porque foi, tradicionalmente, o único protagonista de poder. Contudo, com o avanço da globalização e formação de blocos econômicos, o conceito de soberania absoluta do ente estatal foi relativizado. Elementos territoriais, populacionais, políticos e militares, os quais são essenciais para composição dos Estados, acabaram por serem fatores que implicaram no enfraquecimento de vários deles, muito por conta das disparidades existentes (OLIVEIRA, 2013, p. 193-202).

O Estado Moderno consolidou-se com a Paz de Vestfália (1648), com igualdade de soberania entre os países. Assim, durante muito tempo, houve uma certa anarquia na estrutura internacional, sem regramentos que vinculassem os Estados soberanos. Entre as características da sociedade internacional moderna, porém, encontram-se basicamente: a abrangência de todas as entidades políticas soberanas do globo; inexistência de um poder supranacional; e articulação a partir de várias unidades políticas. Todavia, o equilíbrio de poder não é tão igualitário quanto imaginado. Há uma constante luta pelo poder, que pode ser expressa ou acontecer nos bastidores (BEDIN, 2001, p. 190-197).

Numa leitura atenta do modelo de exercício de poder no Estado, verifica-se existirem duas categorias que até então eram indissociáveis, mas que progressivamente foram descoladas: governo e governança. Essa

separação das duas categorias consistiu em uma revolução na configuração do exercício do poder, porque, tradicionalmente, a governança era exercida apenas por um governo, e era apenas um governo que exercia governança, expressando o amálgama do exercício público do poder no Estado. Contudo, a governança passa crescentemente a ser exercida no espaço global por entidades não estatais. Ou seja, para o exercício da governança, não é mais necessária a presença de uma autoridade formal, pública e definida como “governo”. Não por acaso, a governança agora passa a ser realizada cada vez mais sem governo, numa reconfiguração complexa e com diversas faces, em que emergem autoridades privadas, lícitas ou não (OLSSON, 2015, p. 47-48 e p. 77).

Assim, o presente século iniciou com a continuidade de mudanças drásticas iniciadas no século anterior e que seguem produzindo efeitos. A reestruturação do capitalismo financeirizado, a queda do Muro de Berlin e do bipolarismo, a descentralização das empresas que se reestruturam em redes, e as redes sociais e informacionais interativas, por exemplo, reconfiguram o mundo da vida nos mais variados aspectos. Ou seja, as redes globais de intercâmbio conectam e desconectam indivíduos de acordo com a sua relevância (ou não) na realização dos objetivos processados na rede, em um constante fluxo de decisões estrategicamente programadas nos âmbitos sociais, políticos, econômicos e jurídicos (CASTELLS, 2006, p. 39-41).

A respeito dessa desafiadora rede emergente, Oliveira recupera aspectos importantes (2016, p. 61-68). Ela recorda que a finalidade primordial de uma rede é a facilitação de fluxos de comunicação. Atenta ela, porém, que não há um conceito planejado, podendo ser abarcados os tipos em redes sociais e redes organizativas. As primeiras são constituídas por um conjunto de atores (nós), ligados por certos laços, seguindo determinadas regras. As segundas, por sua vez, são forma especial de organização econômica, ligada ao campo da Revolução Tecnológica Informacional e suas inovações, porque o mundo dos negócios exige redes rápidas e que respondam dinamicamente às oportunidades de lucro. Para a autora, a rede tem efeitos positivos e negativos, mas destaca que, nestes, há uma crescente opressão dos que não têm pleno acesso à rede pelos detentores de sua elaboração, além de não existirem disciplinamentos legais e éticos homogêneos e abrangentes, ante a desestabilização do Estado enquanto ator internacional.

Foi constituída, pois, uma sociedade internacional, cujas características principais são a composição por vários atores internacionais, quais sejam, Estados, organizações internacionais, organizações não governamentais e empresas transnacionais. Isto é, além do tradicional ator Estado, apresentou-se um número crescente de protagonistas no cenário global, devido às reconfigurações e fragmentações, bem como o desenvolvimento do paradigma da interdependência, consolidado nos anos 1970 (OLIVEIRA, 2013, p. 151). Como em qualquer outra sociedade típica, a estrutura da sociedade internacional tem elementos diversos, embasados pelos diferentes momentos históricos registrados ao longo do tempo: extensão espacial, estrutura espacial, estratificação, institucionalização, polarização e homogeneidade-heterogeneidade.

Para o presente estudo, os dois últimos são de maior relevância. Pela polarização, alguns atores ocupam posições superiores na tomada de decisões, exercendo poder sobre outros. A polarização pode se dar de três formas: unipolaridade (apenas um ator, como foi o Império Romano), bipolaridade (dois atores, como no caso EUA e da extinta URSS), e multipolaridade, que é o que prepondera atualmente, mesclando Estados, organismos internacionais e empresas transnacionais. Homogeneidade e heterogeneidade significam que, além da relação entre Estados Nacionais (tendencialmente homogêneos nos seus elementos constitutivos básicos), esses conceitos podem ser usados para outros atores e categorias diferentes, a exemplo da comparação entre Estados e empresas transnacionais (heterogêneos nas suas diversidades), aspecto particularmente importante neste estudo (OLIVEIRA, 2013, p. 156-157).

A economia converteu-se para o modelo atual a partir dos anos 1970, quando houve o início da revolução na tecnologia da informação, a qual forneceu uma base para seu desenvolvimento. Essa nova economia, para Castells (2006, p. 119), é informacional, global e em rede. Informacional, porque produção e competição empresarial devem-se à capacidade de empresas, regiões e nações gerirem a informação baseada em conhecimento. Global, porque as atividades produtivas se organizam numa escala global direta ou por conta de uma rede conectiva entre sujeitos econômicos. E, por fim, em rede, porquanto a produção e as concorrências são elaboradas por meio de uma rede global de interação entre conexões empresariais.

Foi a partir da década de 1990, porém, que as sementes da transformação econômica iniciada em 1970 começaram a dar frutos, por conta dos avanços na tecnologia da informação, na financeirização de mercados e no campo da biotecnologia. Os EUA exerceram uma posição de predominância nessa transformação, diante de seu precoce desenvolvimento no mercado de capitais frente a outros países. Além disso, fatores como empreendedorismo, individualismo, flexibilidade e multietnicidade contribuíram para assentar a sociedade em rede (CASTELLS, 2006, p. 189).

Trazendo à tona a Organização Mundial do Comércio (OMC) e o Fundo Monetário Internacional (FMI), exemplos de mudança radical na guinada da forma do poder institucional, observa-se que tais contemporâneas instituições estabelecem pautas com temáticas voltadas ao “crescimento econômico”, e não ao “desenvolvimento social”. De certa forma, o debate é canalizado para o primeiro tema, ficando evidente falta de interesse desses atores em viabilizar um efetivo desenvolvimento social nessa sociedade internacional. Por isso, o poder é presente, mas passa de forma despercebida, e exercido de forma indireta ou difusa (OLSSON, 2014, p. 164). E tal realidade é intensificada, como visto, pela sociedade em rede.

É desnecessário dizer que este cenário é preocupante, complexo e de muitas facetas. A sociedade internacional reflete as relações interdependentes de seus atores internacionais, onde os anteriormente soberanos Estados se fragmentaram, sendo incapazes de eliminar tantos desequilíbrios. Devem-se levar em consideração ainda os organismos internacionais criados pelos próprios Estados, mas, principalmente, o fenômeno das poderosas empresas transnacionais, que atualmente detêm o domínio decisivo dos destinos do globo, estipulando regras, modelos e jogadores em seu jogo de poder. Tal fenômeno em ascensão será estudado no tópico seguinte.

3. As corporações transnacionais e seu poder econômico

Com o enfraquecimento do poder estatal em um cenário de fluxos globais, houve a ascensão de novos atores internacionais, dentre os quais pontificaram as chamadas empresas transnacionais. Elas adquiriram maior relevância após o término da Segunda Guerra Mundial, embora já no século XIX, na Europa, encontravam-se exemplos de corporações, voltadas para os

ramos de extração do carvão, aço, produção de alimentos e indústria farmacêutica. Dentre aquelas, algumas não apenas perduraram, mas cresceram vertiginosamente, como a Bayer (Alemanha, 1863), a Nestlé (Suíça, 1867), a Lever (Inglaterra, 1890) e a Michelin (França, 1893). Porém, nos marcos teóricos contemporâneos das relações internacionais, considera-se que as empresas transnacionais que merecem efetivamente essa denominação (e não apenas de empresas internacionais ou multinacionais) são um fenômeno recente (BEDIN, 2001, p. 309-310).

Pode-se dividir a trajetória histórica das empresas transnacionais em três períodos distintos: o primeiro, entre 1860-1914, chamado de nascimento, abarca os exemplos citados acima e outras empresas impulsionadas pela Revolução Industrial e pela demanda de matérias-primas. No segundo, entre 1914-1945, chamado de consolidação, almejando superar a crise causada pela Primeira Guerra Mundial, as empresas aperfeiçoaram seus métodos de produção e sua gestão, com a superioridade de empresas norte-americanas frente às europeias. O terceiro, entre 1945-1990, chamado de universalização, delineou um sistema econômico de alcance mundial, capitaneado inicialmente pelas transnacionais norte-americanas, ante os prejuízos sofridos pelas europeias na Segunda Guerra Mundial. Cabe destacar ainda que, após a década de 1960, houve uma expansão de área de atuação (deslocamentos para regiões ao Sul do globo) e também uma expansão de objeto de atuação (abrangendo novas áreas como bancária e eletroeletrônica) (BEDIN, 2001, p. 310-311).

Ainda no aspecto histórico, deve-se lembrar que, antes mesmo do primeiro período citado, há precedentes antigos que estão ligados às dinastias comerciais e bancárias já nos séculos XV e XVI, como, por exemplo, os Fugger (de Ausburgo), que prestaram serviços às famílias reais da Áustria (TRUYOL Y SERRA, p. 131). Mas, como descrito, o surgimento sistemático propriamente dito deu-se nas últimas décadas do século XIX e início do século XX. Oliveira (2013, p. 237) atenta com propriedade que o fenômeno é ainda de consequências desconhecidas, e corrobora o entendimento de Gilmar Bedin acerca da divisão histórica, complementando que novos produtos, novos hábitos, o capitalismo pujante instando o público a desenvolver hábitos de consumo, e a invenção do telégrafo, do rádio, da navegação a vapor e do transporte ferroviário foram fomentos de surgimento.

Quanto às duas outras fases, Oliveira (2013, p. 239-243) complementa que os EUA, enquanto a Europa se recuperava da Primeira Grande Guerra, tiveram sua balança comercial expandida de US\$ 435 milhões em 1914, para US\$ 9,5 bilhões em 1918, com a penetração de suas empresas em solo europeu. Com a crise econômica de 1929, várias empresas, americanas e europeias, quebraram, sinalizando para medidas protecionistas por parte dos governos que, em última análise, também prejudicaram as emergentes transnacionais. No pós Segunda Grande Guerra, a seu turno, com a retomada da expansão, eventos destacados foram: a Conferência de Bretton Woods, que instituiu um sistema econômico internacional; o GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) de 1947, que liberalizou os intercâmbios comerciais; o Plano Marshall, de ajuda econômica; e a instituição de transnacionais originadas fora do eixo EUA-Europa, como no Japão, Argentina, México e Coreia do Sul.

Fatores de ordem econômica, fiscal e política, a exemplo de elevados direitos aduaneiros, facilidades concedidas por governos locais, os riscos e desvantagens de concentrar a produção num único local, e vontade de aproximar os consumidores dos produtos e serviços, foram responsáveis pelo “sucesso”, por assim dizer, das empresas transnacionais (FERNANDES, 1998, p. 76). Mas esse crescimento das corporações, com o simétrico desenvolvimento comercial, está longe de refletir-se em outros indicadores sociais e econômicos ao longo do globo.

Não é novidade que o mundo está crescentemente dividido entre aqueles que aproveitam de uma certa opulência e aqueles que vivem em meio a uma pobreza desumanizante. Enquanto executivos de empresas, banqueiros, especuladores financeiros, atletas e celebridades faturam milhões de dólares anuais, aproximadamente 1,2 bilhão de pessoas esforçam-se ao máximo para viverem com US\$ 1 ao dia (KORTEN, 2001, p. 29).

Pimentel (1999, p. 108), a seu turno, traça uma linha cronológica objetiva do desenvolvimento das empresas transnacionais: consolidação do capitalismo como sistema econômico após o fim da Idade Média e início da Revolução Industrial. A nobreza empobreceu e a burguesia ascendeu ao poder, tomando, logo, o poder político. Então, formaram-se o Estado Nacional e a concentração empresarial na forma dos chamados trustes, que consistem basicamente em combinação de empreendimentos comerciais e industriais com formato financeirizado para otimizarem a produção e os

lucros. Consideram-se, assim, as empresas autenticamente transnacionais, monopolizando setores e formando verdadeiros carteis econômicos de escala global.

Nos EUA, havia uma rígida legislação antitruste, que impedia as empresas de fazerem, umas com as outras, acordos sobre preços e mercados. Com isso, foram surgindo megacompanhias, que foram se fundindo umas com as outras e formando uma só (PIMENTEL, 1999, p. 70). Então, para reduzir ou compartilhar custos, quase todos os grandes fabricantes estabeleceram, onde havia brechas legais, acordos com outros fabricantes, com fornecedores de matérias primas e distribuidores de mercadorias. (GIDDENS, 1997, p. 537). Isto é: aos poucos, foi sendo construída uma rede de poder econômico que não era necessariamente ilegal (porque beneficiada da combinação de lacunas legais e complexa articulação jurídico-econômica), mas evidentemente muito forte e potencialmente nociva aos consumidores e aos próprios Estados, pela elisão fiscal obtida em larga escala que reduzia a arrecadação.

Na sua obra referencial e clássica sobre o tema, ainda na década de 1970 e antevendo o enorme poder emergente dessas empresas, Charles Leben (1977, p. 44-73) escreve que ao menos três critérios econômicos devem ser empregados para proceder à definição de empresa transnacional, os quais devem ser analisados em conjunto.

Pelo critério do tamanho físico, seria considerada transnacional a empresa cujas vendas anuais ultrapassassem US\$ 100 milhões (em valores de 1976) e que tivessem pelo menos duas filiais no exterior, realizando, fora das fronteiras do Estado de origem, mais de 10% de seu volume de negócios. De acordo com o critério de forma de gestão, a empresa, para ser considerada transnacional, precisa constituir uma unidade econômica real, embora possa ser juridicamente fracionada, e atuar em ambiente econômico que ultrapasse as fronteiras de mais de uma nação, voltada para uma perspectiva global. Finalmente, pelo critério da abordagem prospectiva, a transnacional ficaria caracterizada pela extensão mundial dos negócios, gestão voltada especialmente para a expansão internacional da empresa, com menor preocupação com o mercado na nação de origem, estrutura do capital multinacional, repartido entre os países nos quais a empresa tem filiais, direção multinacional e multicultural, e instituição “desnacionalizada”, ou seja, para a qual seja possível existir ligação jurídica não apenas com

Estados, mas também com organizações internacionais (LEBEN, 1977, p. 44-73).

A última metade do século XX foi marcante para a história da humanidade em muitos aspectos: houve a criação de diversos organismos internacionais, como ONU, FMI, Banco Mundial e acordos multilaterais como o GATT; findaram os resquícios da Guerra Fria, que assombrou o mundo no pós-segunda guerra mundial; a democracia floresceu em várias nações antes governadas por ditaduras; a expectativa de vida aumentou; e a mortalidade infantil diminuiu. A título de exemplo, a produção econômica global expandiu de US\$ 6,4 trilhões em 1950 para US\$ 35,5 trilhões em 1995 (tendo como referência o câmbio em dólares de 1997). Ou seja, avanços que ocorreram em menos de cinquenta anos fomentaram uma melhora em certos aspectos da vida da humanidade (KORTEN, 2001, p. 27-28),

Os efeitos da atuação das transnacionais nesse contexto, por sua vez, compreendem fatores positivos e negativos. Barbé (1995, p. 196) aponta entre os positivos: financiamento de crédito, transferência de tecnologia aos países subdesenvolvidos, geração de empregos, incentivo à qualificação profissional, rompimento de barreiras nacionais e aceleração da globalização da economia e das regras. Entre os negativos: criação de oligopólios que reduzem a competição e a livre concorrência, concentração do capital nos países receptores, em detrimento da indústria local, limitação do salário dos trabalhadores, limitação da oferta de matérias-primas nos mercados internacionais, e enfrentamento da soberania nacional, pondo em perigo a autonomia do Estado-nação.

É interessante notar que os paradigmas das relações internacionais acompanharam o próprio debate sobre o poder e o papel dessas corporações. Alguns autores lembram, marcadamente dentro do paradigma dependentista em voga nas décadas de 1960 e 1970, que muitas críticas às corporações vinham de países do antigo Leste Europeu e dos países em desenvolvimento, que viam as corporações como extensões ou instrumentos dos Estados desenvolvidos, que, então, eram a origem mais frequente dessas empresas. Não raro, as críticas tinham "cunho ideológico", afirmando que, por deterem os meios de produção – tanto físicos quanto financeiros e tecnológicos – realizavam lucros exagerados com base na exploração da mais valia, tão estudada por Marx e outros teóricos de esquerda, em relação ao trabalho de seus empregados (CRETELLA NETO, 2006, p. 58).

Por sua vez, a globalização econômica expandiu as oportunidades de os ricos passarem seus encargos ambientais para os pobres, por meio da exportação de resíduos e de fábricas poluidoras. Isso tornou-se prática comum entre companhias japonesas com países do Sudeste Asiático. Por exemplo, o Japão reduziu sua capacidade de fundição de alumínio de 1,2 milhão de toneladas para 140.000 toneladas e agora importa 90% de seu alumínio, no contexto de uma política de transferir esses custos ambientais para fora de seu território (KORTEN, 2001, p. 39).

No mundo das corporações transnacionais, os contrastes são recorrentes em qualquer análise de seus processos produtivos e sua estratégia de marketing. A empresa transnacional Nike, por exemplo, emprega cerca de 8.000 pessoas nos setores de gerenciamento, design, vendas e promoção, enquanto a produção fica nas mãos de cerca de 75.000 trabalhadores contratados de forma terceirizada. A maior parte da produção ocorre na Indonésia, onde um par de tênis que é vendido na Europa e nos EUA por US\$ 73-135 é produzido por cerca de US\$ 5,60 por garotas e mulheres jovens que são pagas com menos de quinze centavos por hora. Os trabalhadores vivem em alojamentos da própria empresa, horas extras são obrigatórias, e, ao menor sinal de eventual greve, a polícia pode ser chamada para dissolver. Em comparação, os US\$ 20 milhões que o astro do basquete Michael Jordan recebeu em 1992 para promover a marca excedeu a folha de pagamento das fábricas indonésias que os fabricaram (KORTEN, 2001, p. 115). Mas não é só: em 1992, Thomas F. Frist Jr., CEO da Hospital Corporation of America liderou o grupo de executivos americanos, ganhando US\$ 127 milhões, aproximadamente 780.000 vezes a média de US\$ 163 renda per capita da faixa populacional dos 20% mais pobres do planeta (KORTEN, 2001, p. 112).

Ainda apontando fatos, Barbé (1995, p. 193) atenta que, no final da década de 1980, havia cerca de 7 mil empresas transnacionais que tinham cerca de 26 mil filiais. No início da mesma década, eram 1,8 mil empresas, que respondiam por quatro quintos do comércio mundial, excluindo-se as economias planificadas. Fazendo a computação das cifras do PMP (Produto Mundial Bruto) de 1992, das 50 maiores unidades produtivas do mundo, 38 eram Estados e 12 eram empresas transnacionais. E, das 100 maiores unidades, 56 eram Estados e 44 empresas, dados corroborados por vários autores (PIMENTEL, 1999, p. 69). Esses números revelam que, ainda na

década de 1990, o poder econômico das transnacionais já era superior às riquezas de muitos Estados.

Outro ponto relevante a ser tratado é a discussão acerca do termo para definir as empresas, como “transnacional” ou “multinacional”. Giddens (1997, p. 576) preconiza que o termo transnacional é preferível, porque indica que as empresas operam através de diferentes fronteiras nacionais, mais do que dentro de várias nações. Christensen (1976, p. 28) conceitua transnacionais como aquelas que “correspondem a pessoas de nacionalidades diferentes e que são por elas dirigidas”, isto é, as decisões não têm um fulcro de atender a um interesse nacional específico.

Cretella Neto, por sua vez, utiliza os termos “transnacional” e “multinacional” como sinônimos, conceituando-as como aquelas empresas que exercem atividades para além das divisas de seu Estado de origem. Passam, pois, a integrar um “restrito rol de entidades de interesse para o direito internacional, simultaneamente sem deixar de submeter-se às legislações dos países em que, de início, foi incorporada e às daqueles nos quais passa a operar” (CRETELLA NETO, 2006, p. 17). Acrescenta que, a partir do século XX, começou a atuação das empresas multinacionais em grande escala, primeiramente nos países desenvolvidos, e, depois, direcionando-se aos mercados africano, latino-americano e asiático (CRETELLA NETO, 2006, p. 49).

Oliveira (2013, p. 235) escreve que, no sentido terminológico, os autores norte-americanos preferem usar o termo “empresa transnacional”, designando aquelas empresas que se originaram em países industrializados e que têm filiais e negócios em outros países. Em contrapartida, autores europeus tendem a utilizar o mesmo termo para conceituar aquelas empresas que atuam em vários Estados, a partir de vários modos, mas sempre com uma mesma lógica de atuação. Além disso, há autores que usam a expressão “corporação transnacional” para categorizar as maiores empresas transnacionais.

David Korten (2001, p. 126-127), por sua vez, estabelece uma esclarecedora diferenciação entre “multinacional” e “transnacional”, afirmando que são dois tipos diferentes, e não sinônimos. Empresas multinacionais têm várias identidades nacionais, uma produção relativamente autônoma, fixação de vendas em vários países, estabelecendo uma íntima ligação para com eles. Já empresas transnacionais, assim se tornaram a partir de ajustes estruturais e acordos de livre comércio que

tornaram fronteiras econômicas nacionais irrelevantes. Há distribuição de várias partes da produção, e uma transnacional somente “ostenta” a bandeira de um país quando os incentivos governamentais a ela concedidos (subsídios, deduções fiscais, vantagens produtivas) exijam que assim o seja, mas sempre de forma temporária.

Neste trabalho, está sendo utilizada a terminologia “empresas transnacionais” na esteira da concepção de Korten, embora se admita que não há um exato consenso entre os autores acerca de uma expressão única. Alguns utilizam “empresa transnacional”, como Gilmar Bedin, Odete Maria de Oliveira e David Korten, referenciados aqui. Outros, ainda, preferem “empresas multinacionais” ou “empresas supranacionais” ou mesmo “empresas internacionais”. De qualquer forma, o importante é que todas as terminologias buscam conceituar esse novo fenômeno, do surgimento de grandes empresas que não atuam somente dentro de um único Estado, mas que “espalham a sua ação, constituem filiais e estabelecem relações comerciais com vários países do globo” (BEDIN, 2001, p. 312).

Cabe também explorar, ainda que de passagem, o debate sobre a personalidade jurídica dessas corporações. Elas são hoje consideradas, por alguns, como sujeitos auxiliares do Direito Internacional Público, interferindo, por sua importância econômica e pelo poder político internacional de fato, no organograma das instituições oficiais e impondose, com maior relevância do que a grande maioria dos Estados, como atores de peso no processo internacional de decisões políticas, sociais e econômicas (CRETILLA NETO, 2006, p. 28). O curioso em todo esse debate é que, a despeito de lhes ser negada uma personalidade jurídica internacional, elas são autênticas protagonistas de fluxos econômicos e políticos de grande expressão que transcendem as fronteiras dos Estados Nacionais, aproveitando-se tanto dos incentivos transitórios que alguns Estados oferecem para instalação de suas unidades produtivas (ou meramente contábeis e fiscais) como das lacunas dos sistemas jurídicos estatais nos diversos aspectos tributários, ambientais e sociais de sua maior conveniência e otimização de lucros. Isto é: essa condição de sujeito de direito internacional não lhes faz falta, ou, melhor, continuar sem ela talvez lhes seja especialmente conveniente.

Uma demonstração do poder das transnacionais, como será explicado no próximo tópico, foi exatamente a influência (lobby) por elas exercida nos antecedentes e durante a rodada Uruguai de negociações do GATT, em 1994,

que estabeleceu a Organização Mundial do Comércio e aprovou o acordo TRIPS.

Ao finalizar este tópico, é interessante sintetizar as reflexões feitas por Bedin (2001, p. 319-322) acerca das perspectivas atuais sobre o tema. Para ele, as transnacionais vêm tornando o mundo em um “shopping center global”, cuja principal questão é como atender aos interesses de novos clientes e criar novas necessidades para os já captados. Dessa forma, concentram-se unicamente em seus interesses lucrativos, deixando de lado quaisquer reflexões sobre outras demandas da sociedade civil e da sociedade internacional, sem criação efetiva de laços com uma determinada nação. Assim, com seu poder cada vez mais ampliado, colocam o Estado em xeque, uma vez que usam o fenômeno da rede ao seu favor para dinamizar e articular seus interesses.

4. O sistema TRIPS e o poder jurídico das corporações

No final dos anos 1980, com a queda do bloco socialista e desmantelamento da antiga URSS, os novos países que se tornaram independentes, bem como aqueles que já tinham uma estreita ligação com o socialismo, transformaram-se em alvo dos interesses das corporações transnacionais do mundo capitalista. Durante a fase de transição para uma nova economia de mercado, os frágeis setores governamentais propiciaram ampla instalação e concessão de vantagens às corporações. Enquanto isso, no restante do mundo, como visto no tópico anterior, o poderio dessas empresas aumentava cada vez mais, influenciando, em similar forma, o setor estatal.

Uma das significativas influências foi o lobby exercido internacionalmente para a criação de uma economia global unificada, cujo exemplo aqui tratado é o do GATT e consequente criação da Organização Mundial do Comércio (OMC) e aprovação do TRIPS (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, ou, em português, Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio), no ano de 1994. Por meio desse Acordo, em síntese, o alcance global dos direitos e propriedade intelectual tornou possível o patenteamento de quase que a totalidade de bens compartilhados no mundo (KORTEN, 2001, p. 120).

Para compreensão inicial dos diplomas citados, faz-se necessária a breve explanação de sua evolução histórica. A Organização das Nações Unidas (ONU), expoente ator internacional do pós-guerra, foi a genitora de diversas outras organizações que foram surgindo a partir da Conferência de Bretton Woods (1944), que, por exemplo, criou as figuras do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional (FMI). A ONU, em si, dispõe da Assembleia Geral, composta de todos os países membros, na qual todos têm direito a voto. Contudo, quem determina as regras do jogo, na prática, é o restrito Conselho de Segurança, detentor do direito de vetar as decisões tomadas pela Assembleia. Daí, pois, a necessidade da criação de outros “organismos” para debate sobre os mais diversos temas (KORTEN, 2001, p. 160-166).

Ilustrando a questão, das cem maiores empresas transnacionais não financeiras do mundo, em dados de 2000, 23 (vinte e três) têm como país de origem os EUA, 16 (dezesesseis) o Japão, 13 (treze) a França, 11 (onze) a Grã-Bretanha, 9 (nove) a Alemanha e 4 (quatro) a Suíça. Ou seja, 76% delas originam-se de apenas seis países, os quais, como citado, estão na tríade EUA/UE/Japão. Das 100 (cem) maiores transnacionais, nada menos que 96 (noventa e seis) têm sede social nos países desenvolvidos, e apenas 4 (quatro), nos países subdesenvolvidos (Coreia do Sul, Malásia, México e Venezuela), com uma empresa em cada um desses (CRETELLA NETO, 2006, p. 80).

As maiores corporações transnacionais, portanto, atuaram nas rodadas do GATT/OMC decisivamente. Pelo chamado US Trade Act, de 1974, que foi uma série de comitês de comércio, empresas transnacionais puderam participar dos eventos de negociação para fazerem valer os seus interesses. Com a criação do GATT/OMC, ocorreu o triunfo do corporativo, a partir de diversas rodadas de negociações que se estenderam por décadas, até completa consecução em 1995. Embora o GATT/OMC seja um acordo entre países, e questionamentos são levantados por um país em desfavor de outro, o pontapé inicial para o debate é iniciado por uma corporação transnacional que afirma estar em desvantagem ou prejudicada por uma lei particular. Por exemplo, companhias de tabaco têm continuamente usado acordos comerciais para inibir reformas que pretendam conscientizar a população dos efeitos nocivos do fumo, o que viria a reduzir a sua produção (KORTEN, 2001, p. 168).

No que se refere à criação de regimentos de modo oligárquico e cooperativo, para Pimentel (1999, p. 119), o exemplo por excelência está na constituição da OMC. Mesmo a declaração final tendo sido ratificada por uma centena de Estados, os temas-chave foram chancelados após intensas negociações dos grandes blocos comerciais aglutinados em torno da União Europeia, EUA, e Japão, de forma trilateral. No campo da propriedade intelectual, pois, as regras do jogo firmadas pelo sistema da OMC são logo incorporadas pelos Estados-membros ao direito interno, colocando o aparelhamento estatal a serviço do processo de mundialização do capital (PIMENTEL, 1999, p. 120).

O afirmado acima é explicado em detalhes por Susan K. Sell, porque corporações transnacionais provenientes de Estados Unidos, Europa e Japão, desde o final dos anos 1970, já vislumbrando de antemão os resultados do GATT, intensificaram um sistema de lobby que pressionou os governos a se comprometerem a atenderem aos interesses dessas grandes empresas. Todo esse jogo iniciou nos EUA, devido a três fatores econômicos: primeiro, preocupações a respeito de déficits comerciais da competição com corporações ascendentes do Japão e do Sudeste Asiático; segundo, despertar dos especialistas e economistas americanos para a possível lucratividade resultante do campo da propriedade intelectual; e, em terceiro, como uma estratégia para facilitar a competição sofrida pelos exportadores norte-americanos (SELL, 2001, p. 174).

Antes do TRIPS, havia somente dois instrumentos básicos de regulação dos direitos de propriedade intelectual, que eram a Paris Convention for the Protection of Industrial Property, e a Berne Convention for Copyrights. Com o TRIPS, introduziu-se uma nova era que estendeu o alcance global da regulação da propriedade intelectual baseando-se nas concepções de proteção e exclusão, ao invés de disseminação e competição. Apesar de a mudança institucional gerada pelo TRIPS ter concedido muito poder aos detentores das patentes, o acordo também gerou a resistência de novos atores que se mobilizaram e ainda estão se mobilizando para contestar a agenda extremamente protecionista que foi desenhada nas negociações do TRIPS (SELL, 2001, p. 171).

Cretella Neto (2006, p. 23) conceitua patente como sendo um título oficial de privilégio que “se dá para um inventor que inscreve a sua invenção no órgão de registro da propriedade industrial, do qual emana um direito que lhe permite o monopólio temporário para sua exploração”. Ou seja, é

um instrumento jurídico de garantia da propriedade. Além disso, ensina que o conceito de tecnologia também tem a ver com o saber proceder cientificamente no campo da produção industrial, prestação de serviços e comércio. Assim, “a tecnologia, em seu sentido amplo, pode ser classificada em patenteada e não patenteada” (p. 25).

Isto é, a tecnologia se desenvolve e circula a tal ritmo na economia, agora globalizada, que se tornou também mais relevante para a sociedade e para o Direito. De modo que, no âmbito do GATT, pondo em prática um mecanismo legislativo próprio, as potências industrializadas se uniram e negociaram com os demais países a instituição de uma ordem e, estabelecendo as regras do jogo, em 1994, firmaram juntamente com o documento de constituição da OMC o Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual relacionados ao Comércio (TRIPS), de alcance mundial. (CRETELLA NETO, 2006, p. 27).

Como já referido, o TRIPS é parte de uma série de acordos multilaterais de comércio que vincularam os membros das rodadas finais de negociação do GATT, ocorrida no Uruguai. A adesão ao acordo é mandatória para todos os Estados que fazem parte da OMC. O acordo cobre todos os direitos de propriedade intelectual, patentes, marcas registradas, direitos autorais e segredos comerciais, incluindo novos direitos, como os direitos sobre chips semicondutores, por exemplo. Incorporou a Berne Convention for Copyright Norms, e acrescentou proteção adicional para softwares de computação, bancos de dados e gravações de áudio. O TRIPS estende o direito de patente para praticamente todas as matérias (com a exceção de plantas e animais que não sejam micro-organismos), incluindo produtos farmacêuticos, químicos, pesticidas e variedades de plantas. O prazo concedido ao detentor, por sua vez, é bem elástico e atinge 20 (vinte) anos (SELL, 2001, p. 172-173).

Para Sell, o acordo aumenta o valor de informações e tecnologias ao estender o monopólio e privilégios dos detentores dos direitos, e requer que os Estados atuem para protegê-los. Isso se revela na obrigatoriedade de resolver os conflitos junto aos órgãos da OMC, podendo levar a sanções comerciais. A OMC tem o poder de monitorar se os demandados cumprem suas obrigações num determinado período de tempo, e caso não cumpram, dá o direito ao demandante de impor sanções comerciais se assim quiser. Isso, na prática, dá à OMC o poder de reforçar o acordo TRIPS (2001, p. 173).

Muitas das provisões da criação da Organização Mundial do Comércio foram postas como necessárias para assegurar o efetivo funcionamento de mercados competitivos. Porém, nada se fez para limitar a capacidade de corporações transnacionais usarem de seu poder econômico para tirarem do mercado seus concorrentes, fazendo uso de meios injustos: absorver concorrentes por meio de aquisições e fusões; formar alianças estratégicas com competidores para compartilhar tecnologia, instalações e mercados. Uma das poucas áreas em que a OMC faz uso do reforço das regulamentações governamentais é no acordo sobre direitos de propriedade intelectual: patentes, direitos autorais e marcas registradas. Mas é exatamente neste ponto que a OMC apela para que os governos intervenham para proteger os direitos que as corporações detêm sobre a informação e a tecnologia (KORTEN, 2001, p. 172).

Na OMC, chamada organização internacional do tipo clássico, somente os membros – Estados e uniões aduaneiras – têm legitimidade para defender seus interesses perante o Órgão de Solução de Controvérsias, ainda que o TRIPS regule a concessão de marcas e patentes, que pertencem, em sua maioria, a pessoas jurídicas (CRETELLA NETO, 2006, p. 88). Houve assim, esforço de usar a OMC para privatizar os direitos a materiais genéticos, incluindo sementes e materiais medicinais, através de patentes. Companhias norte-americanas apelaram para esse campo, convencendo o governo a conceder a proteção de patentes a todos os organismos geneticamente modificados. Como exemplo, em 1992, Agracetus Inc., uma subsidiária da W. R. Grace, teve concedida uma patente sobre todas as variedades de algodão geneticamente modificado ou transgênico e solicitou a concessão de patentes, em outros países, representando 60% da safra mundial de algodão, incluindo China, Índia, Brasil e a União Europeia (KORTEN, 2001, p. 172).

Isso criou monopólios globais sobre sementes e outras formas de vida, o que, por meio dos acordos do GATT/OMC, proibiria agricultores de cultivar suas próprias reservas de sementes sem pagar royalties para uma corporação transnacional. Isso é especialmente relevante porque, ao longo das gerações, os agricultores conservavam as sementes de uma colheita já realizada para plantar em uma nova estação, e, sob leis de patentes que existem nos EUA, esse ato de replantio configura uma quebra de direito de propriedade intelectual, agora escudado no TRIPS.

Susan K. Sell aponta que, num curto prazo, o impacto de proteção extrema dos direitos de propriedade intelectual ocasionará a transferência de recursos de consumidores dos países em desenvolvimento diretamente para as corporações transnacionais, e, indiretamente, para países industrializados. O TRIPS aumenta a escala de padrões regulatórios que os Estados são obrigados a implementar; especifica detalhadamente quais deverão ser os padrões; requer aos Estados que implementem esses padrões; e institucionaliza sistemas de proteção de propriedade intelectual. Ou seja, contribuiu para a solidificação do poder de propriedade do mundo das corporações detentoras dos recursos tecnológicos (SELL, 2001, p. 173).

No mundo, os efeitos do TRIPS foram sentidos em vários âmbitos, principalmente nos meios farmacêutico e de agricultura. Os países subdesenvolvidos, quando da sua anuência nas negociações do GATT, esperavam que o acordo fosse eliminar algumas dificuldades comerciais que vinham enfrentando com os países industrializados como os EUA, por exemplo. Todavia, os próprios governos tornaram-se reféns de um acordo que priorizou os direitos de algumas grandes corporações que tornaram inativo o poder estatal. Assim, diversas manifestações ocorreram, dentre as quais, que a autora Susan K. Sell retrata, as dos agricultores que tiveram de pagar royalties por práticas que desempenhavam há centenas de gerações, bem como por conta das patentes farmacêuticas para produção de medicamentos (SELL, 2001, p. 180-185).

A autora conclui seu estudo fazendo um panorama geral a respeito do TRIPS e dos direitos de propriedade intelectual, e, aparentemente, indica existirem alguns sinais positivos no horizonte. Para ela, há evidências de um enfraquecimento na “ortodoxia” da propriedade intelectual que levou à elaboração do acordo, muito por conta de ativistas (incluindo os próprios governos estatais), que estão tendo impacto significativo na correção do desequilíbrio entre os interesses privados e públicos. Isto é, o quadro do TRIPS é misto. Por um lado, energizou as indústrias para pressionar políticas comerciais em países estrangeiros. De outro, movimentou a sociedade civil no que tange à dominação das corporações a respeito da agenda dos direitos de propriedade intelectual. Ao menos, para a autora, as tendências pós-TRIPS revelaram novas áreas que prescrevem um ambiente político mais difícil para a indústria (SELL, 2001, p. 185).

Nesse diapasão, a Segunda Guerra Mundial não encerrou a dominação global dos Estados fracos pelos fortes, mas o reconfigurou numa nova

estrutura produtiva, agora sob domínio das corporações. O novo colonialismo corporativo não é mais uma consequência de forças históricas imutáveis como eram no antigo colonialismo estatal.

No fundo, e como se percebe claramente da criação do TRIPS, ele é consequência de escolhas conscientes baseadas na busca dos interesses de uma elite econômica, alinhado ao interesse corporativo em desregulamentação e à globalização de matriz neoliberal. Como consequência, as maiores corporações transnacionais e os sistemas financeiros têm ascendido em poder objetivando interesses que não convergem necessariamente para o desenvolvimento sustentável e a dignidade humana em escala global.

5. Considerações finais

Neste trabalho, almejou-se, primeiramente, compreender o complexo fenômeno da sociedade internacional, que foi constituindo-se mais precisamente do século XX para o XXI. Fatores como o surgimento de novos atores internacionais que não apenas o soberano Estado, por conta da intensificação da globalização, criação de blocos econômicos, mudanças no conceito de soberania e abalo de trágicos eventos históricos nas guerras do século XX, exerceram grande influência.

Porém, um dos fatores inéditos de composição da sociedade internacional como está estabelecida foi capitaneado pelo chamado fenômeno rede, descrito e questionado com maestria no final dos anos 1990 nas obras de Manuel Castells. As transformações causadas pelos avanços da tecnologia da informação impactaram todas as dimensões do mundo da vida e corroboraram com o protagonismo de poder dos novos atores. E um de seus efeitos mais nocivos foi a subjugação daqueles que não têm acesso aos meios tecnológicos por aqueles que os detêm. Isso se evidencia, por instância, no poderio que os detentores de patentes tecnológicas (em especial as corporações transnacionais) têm sobre aqueles que delas dependem para tratamento de sua saúde e produção agrícola, por exemplo.

Hoje, compreende-se que o fenômeno de ascensão das corporações transnacionais é recente e ainda causa debates intensos acerca da idealização de novos paradigmas para as Relações Internacionais e possíveis soluções para seus aspectos negativos ou mesmo a mera compreensão de suas causas e efeitos. Foram estabelecidos critérios diversos de definição, e apontados os efeitos positivos e negativos, estes em sua maioria. E, mesmo

sem levar em conta o próprio debate entre os autores acerca das questões conceituais, é razoável concluir que, diferentemente dos Estados, as empresas transnacionais não têm compromissos com o desenvolvimento sustentável, nem mesmo com a manutenção dos elementos mais elementares de um Estado de Direito, os quais levaram séculos para serem estabelecidos a partir das revoluções da modernidade.

Especificamente no que tange ao acordo TRIPS e todo o lobby realizado pelas empresas para sua aprovação, em meio a anos de rodadas de negociações no âmbito do GATT/OMC, devem ser construídos limites para o crescente poder das corporações transnacionais, comprometidas exclusivamente com seu próprio lucro. O patenteamento com elevada proteção ao patrimônio intelectual apropriado pelas corporações não apenas engessa o desenvolvimento sustentável, perpetuando monopólios que prejudicam o meio-ambiente e até mesmo impedem que os Estados cumpram com seu primordial dever de prestar a saúde e a alimentação aos seus povos, como também exponencializa o seu já colossal poder econômico.

Por fim, emerge a fundamental importância de a sociedade civil, principalmente em temas de direitos humanos essenciais, como saúde e alimentação, por exemplo, ocupar espaços para promover o debate público dessas questões e a reavaliação da extensão e dos interesses protegidos pelo sistema TRIPS. Nos termos em que instituída essa proteção à propriedade intelectual primordialmente em poder das corporações transnacionais, evidencia-se cada vez mais seu poder na sociedade internacional globalizada.

6. Referências

BARBÉ, Esther. **Relaciones internacionales**. Madrid: Tecnos, 1995.

BEDIN, Gilmar. **A sociedade internacional e o século XXI**: em busca da construção de uma ordem mundial justa e solidária. Ijuí: Ed. Unijuí, 2001.

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede - a era da informação**: economia, sociedade e cultura. Volume 1. 6. ed. São Paulo: Paz e Terra, 2006.

CHRISTENSEN, Roberto. **Empresa multinacional y Estado-nación**: tortuosa convivencia. 2. ed. Buenos Aires: Depalma, 1976.

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

FERNANDES, António José. **Relações internacionais contemporâneas do mundo da Europa a Europa do mundo**. Itajaí: Univali, 1998.

GIDDENS, Anthony. **Sociología**. Versión Española de Teresa Alberó et al. 2. ed. Madrid: Alianza, 1997.

KORTEN, David C. **When corporations rule the world**. 2. ed. San Francisco, EUA: Barrett-Koehler Publishers Inc., 2001.

LEBEN, Charles. Problèmes de Définition Juridique. In: GOLDMAN, B. (org.). **L'Enterprise Internationale face au Droit**. Paris: Litec, 1977, p. 44-73.

OLIVEIRA, Odete Maria de. **Relações internacionais**: estudos de introdução. 2. ed. Curitiba: Juruá, 2013.

OLIVEIRA, Odete Maria de. O protagonismo dos atores não estatais pacíficos e violentos: a revolução da rede de redes. In: OLIVEIRA, Odete Maria de (org.). **Relações Internacionais, Direito e Poder, vol. III**. Ijuí: Ed. Unijuí, 2016, p. 39-86.

OLSSON, Giovanni. O poder dos indivíduos e das coletividades como atores não estatais no espaço global. In: OLIVEIRA, Odete Maria de (org.). **Relações Internacionais, Direito e Poder, vol. II**. Ijuí: Ed. Unijuí, 2015, p. 47-80.

OLSSON, Giovanni. O poder político no espaço global: o protagonismo dos atores estatais e não estatais. In: OLIVEIRA, Odete Maria de (org.). **Relações Internacionais, Direito e Poder, vol. I**. Ijuí: Ed. Unijuí, 2014, p. 133-178.

PIMENTEL, Luiz Otávio. **Direito industrial**: as funções do direito de patentes. Porto Alegre: Síntese, 1999.

SELL, Susan K. Intellectual property rights. In: HELD, David; MCGREW, Anthony (Eds.). **Governing globalization**: power, authority and global governance. Cambridge: Polity, 2003. p. 171-188

TRUYOL Y SERRA, Antonio. **La sociedad internacional**. 2. ed. Madrid: Alianza Editorial, 1998.