

O ESTADO ENTRE A PRESERVAÇÃO DO DIREITO DE REGULAR E A ATRAÇÃO DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO: CONVERGÊNCIAS E CONFLITOS

Joana Stelzer*
Alisson Guilherme Zeferino**

Resumo: Buscou-se identificar convergências e conflitos no estabelecimento da relação obrigacional entre Estado e investidor estrangeiro no que concerne à atração e ao avanço de políticas regulatórias. Foram aspectos centrais da pesquisa: o contexto de transformações globais relativo ao investimento externo e o conteúdo obrigacional de instrumentos ratificados entre nações parceiras. A pesquisa caracterizou-se como qualitativa, de método dedutivo e técnica descritiva, com recurso à análise bibliográfica. Concluiu-se pela necessária revisão do regime internacional para modificar o conteúdo obrigacional dos acordos de investimento, reforçando o direito regulatório quando não direcionado a fins protecionistas.

Palavras-chave: Direito Internacional; Direito de Regular; Investimento Estrangeiro; Acordos Bilaterais de Investimento; Cooperação Econômica.

THE STATE BETWEEN THE PRESERVATION OF THE RIGHT TO REGULATE AND THE ATTRACTION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT: CONVERGENCES AND CONFLICTS

Abstract: The aim was to identify convergences and conflicts in the establishment of the juridical relation between state and foreign investor with regards to the attraction and advancement of regulatory policies. The central aspects were: the context of global transformations linked to foreign investment and the legal content of instruments ratified among partner nations. The research was characterized as qualitative and conducted through deductive method, descriptive analysis and bibliographic review. We conclude that a review of the international regime is in order to modify the legal content of investment agreements, reinforcing the right to regulate when not aimed at protectionist goals.

Keywords: International Law; Right to Regulate; Foreign Investment; Bilateral Investment Treaties; Economic Cooperation.

* Doutora (2003) e Mestre (1998) em Direito pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Concluiu o Pós-Doutorado (2017) pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo (FADUSP). Credenciada no Programa de Pós-Graduação em Direito (PPGD), no Centro Ciências Jurídicas (CCJ), da UFSC. É membro da Sociedade Latinoamericana de Direito Internacional (SLADI), da Sociedade Brasileira de Direito Internacional (SBDI) e vice-coordenadora do Centro de Estudos Jurídico-Econômicos e de Gestão do Desenvolvimento (UFSC). Endereço postal: UFSC Campus João David Ferreira Lima, Centro Sócio Econômico, Sala 128, Bloco C, Florianópolis, Santa Catarina. E-mail: contatojoana@yahoo.com.br.

** Mestrando em Direito pelo Programa de Pós-graduação em Direito da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Bacharel em Direito pela Universidade Comunitária da Região de Chapecó (2017). Membro do Centro de Estudos Jurídico-Econômicos e de Gestão do Desenvolvimento (UFSC). Endereço postal: Rua Piava, 709, Bairro Efapi, Chapecó, Santa Catarina. E-mail: alisson.zeferino@posgrad.ufsc.br.



INTRODUÇÃO

O investimento estrangeiro desempenha, na atualidade, um papel central na formalização de relações econômicas entre as nações do globo e conecta, por instrumentos internacionais, agentes privados e governos centrais com o escopo de conferir, de um lado, a melhor destinação para o capital externo e, de outro, aplicá-lo de modo a trazer benefícios em grande medida recíprocos a investidores, empreendimentos e Estados.

Nesse cenário, a atração do investimento estrangeiro – pela participação dos países numa competição estabelecida internacionalmente entre suas jurisdições para conformarem o mais rentável e propício dos campos de investimento – é amplamente questionada pelos efeitos que produz na ordem interna e sobre a manutenção do poder regulatório estatal. Nos últimos anos, a proteção do meio ambiente, quando regulada de maneira mais efetiva pelo país anfitrião de investidores estrangeiros, ensejou disputas arbitrais por meio das quais aqueles foram acusados de violar os acordos econômicos entabulados.

Diante do referido cenário, apresenta-se o seguinte problema de pesquisa: existe um quadro de convergências e conflitos entre a atração do investimento estrangeiro direto e a persecução de um arcabouço regulatório mais efetivo em relação ao bem-estar humano no domínio do país receptor? Trabalha-se com a hipótese de que tal quadro existe, devido à conformação do campo de investimento pelo prospecto receptor dos agentes estrangeiros como atrativo dos pontos de vista econômico e legal. O objetivo geral do estudo visa discutir a posição na qual se encontra a nação que deseja apresentar-se como economicamente promissora para o desenvolvimento e o lucro das atividades dos investidores estrangeiros. Especificamente, os objetivos assim foram enumerados: elucidar o contexto das transformações globais relativo ao investimento externo; explorar tipologias e o conteúdo obrigacional basilar de instrumentos internacionais ratificados entre nações parceiras; e apresentar (des)arranjos entre o avanço regulatório e a proteção da propriedade e das expectativas dos agentes do investimento. Nesse ímpeto, o artigo conta com três seções debruçadas sobre os temas aqui apontados, nessa ordem.

Compõem o marco teórico do escrito produções da *United Nations Conference on Trade and Development* – UNCTAD (Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento) e da *Organization for Economic Co-operation and Development* – OECD (Organização para a Cooperação Econômica e Desenvolvimento). Além dos apontamentos



organizacionais, as reflexões sobre transnacionalização da oferta de capitais e seus desdobramentos encontraram amparo em autores como David Held, David Harvey, Jorge Viñuales, M. Sornarajah e Christine Côté, além das contribuições de Zachary Elkins, Andrew Guzman e Beth Simmons.

O presente trabalho é justificado pelo crescente número de acordos internacionais de investimento concluídos desde o início do novo milênio e, igualmente, pelo expressivo conjunto de casos levados a tribunais internacionais por meio da arbitragem nos quais o Estado e o investidor estrangeiro contendem a violação do pacto celebrado em virtude do aperfeiçoamento da regulação nacional aplicável à atividade do empreendedor. Assim, as implicações dessa dinâmica são de investigação oportuna na seara do direito internacional.

Quanto à natureza trata-se de pesquisa pura e quanto à abordagem do problema classifica-se como qualitativa. Em relação ao método de abordagem, a pesquisa é dedutiva, pois a partir das premissas estabelecidas forneceram-se razões suficientes a favor da conclusão, especialmente quanto às dificuldades de regulação dos investimentos no âmbito da globalização. Em relação aos fins foi utilizado o método descritivo, já que havia um forte propósito em traçar um panorama dos investimentos internacionais. Os meios foram bibliográficos, tanto utilizando documentação de Organismos Internacionais quanto obras doutrinárias nacionais e estrangeiras. As obras bibliográficas na versão Kindle trouxeram a indicação de ‘posição de leitura’, ao invés da indicação de página. Os resultados foram expostos exclusivamente em forma de textos.

1 O INVESTIMENTO ESTRANGEIRO E AS TRANSFORMAÇÕES GLOBAIS

Há muito são discutidas teorias que buscam expor com precisão os contornos das transformações vivenciadas pelas sociedades estabelecidas pela reunião de sujeitos naturais, elementos físicos, fatores culturais e ficções do pensamento humano – para citar alguns dos componentes em constante comunicação. No universo teórico, veio a receber destaque a abordagem que constitui as interações entre organizações naturais e jurídicas como cada vez mais intensas e realizadas no plano global.

Nessa senda, a globalização é melhor definida como o processo a incorporar reorganizações no espaço onde se perpetuam relações sociais e transações, que dá lugar a redes e fluxos de atividades entre continentes e regiões, permeadas pelo exercício do poder. É



central para o debate das causalidades e efeitos desse processo o estudo das tendências concernentes ao papel relegado às figuras estatais, porquanto são no mínimo três correntes explicitando divergências substanciais quanto aos cenários possíveis do exercício do poderio estatal: a hiperglobalista, a cética e a transformacionalista. Para os hiperglobalistas, o poder dos governos nacionais, à evidência, passa por declínio ou erosão; para os céticos, seu poder é reforçado ou aumentado; e para os transformacionistas, é reconstituído ou reestruturado (HELD et al, 1999).

Sob a ótica da corrente menos extremada, a reconstituição ou reestruturação do poder das autoridades governamentais centrais se dá em determinados domínios nos quais as transformações no cenário global impõem novos custos e benefícios atrelados a escolhas e instrumentos políticos, sendo certo que essa perspectiva é tanto mais comedida quanto mais conscienciosa do amplo quadro de interações entre governos e outras formas de manifestação de poder por não objetivar a simples validação de reduções como o “aumento ou [...] diminuição da autonomia absoluta ou das escolhas dos Estados” (HELD et al, 1999, p. 443).

O domínio econômico, em virtude da manifestação do poder de seus agentes e da miríade de efeitos carreada por suas práticas, é arena clássica de embates entre a defesa da autonomia privada para determinar a oportunidade e os meios pelos quais realizar a expansão mercadológica e a sujeição de atores comerciais a limitações impostas no interesse de entidades estatais.

Argumenta-se que o fenômeno da globalização precisa sempre ser adjetivado sob pena de que uma análise meramente superficial dos acontecimentos e de seus impactos conduza a erro. Assim, com o acréscimo do adjetivo econômico ao termo globalização, sustenta-se o surgimento da globalização econômica entre 1850 e 1914, a qual sofreu enorme reversão entre 1914 e 1945 (KEOHANE, 2002).

Para que não se transmita a ideia de aderência ao movimento de abertura pelo otimismo universal e alargado, frisa-se ter sido historicamente forçosa a participação de economias em desenvolvimento e coloniais no processo, no caso daqueles, por exigência das nações ricas, no caso desses, pela inexistência de alternativa (STELZER, 2018). Nesse particular, afirma-se: “as políticas de livre mercado *‘laissez-faire’* não tinham de triunfar necessariamente no século XIX. Mas, uma vez que triunfaram, a evolução do capitalismo tomou um sentido específico e não necessariamente benevolente” (HARVEY, 2011, p. 108).

Relativamente aos desenvolvimentos mais contemporâneos, o investimento



estrangeiro remonta um processo intensificado após a Segunda Guerra Mundial, momento no qual os planos de estruturação de um mercado mais favorável à interconexão de estruturas, bases e ativos de propriedade internacional foram fundados no desejo de fazer com que os grandes atores privados, ao buscarem para si o benefício da lucratividade, lograssem auxiliar na reconstrução e na retomada dos níveis de desenvolvimento de Estados afetados pelos conflitos¹ (LINSI, 2016).

A partir desse período e como produto de um processo longínquo de vinculação do comércio às finanças, o capitalismo continuou a avançar as bases para a realização dos negócios em um ambiente de previsibilidade e estabilidade. Do cenário do início do Século XX ao inaugurado em 1980 pelo neoliberalismo, “a ideologia que permeava o sistema internacional clamava por regras, mas desde que ficassem aquém do mercado, pois não deveriam invadi-lo, não deveriam discipliná-lo” (STELZER, 2018, p. 29).

Por essa razão, as democracias que inicialmente objetivavam deter o substancial controle das economias nacionais recuaram para reduzir gradualmente as barreiras impostas ao comércio, aos investimentos, à produção e ao fornecimento de serviços transfronteiriços (JOSSELIN; WALLACE, 2001; LINSI, 2016). Embora o movimento parecesse renovado, “O argumento é sempre o mesmo: transparência na relação entre governos e operadores de comércio exterior, visando à produtividade e à eficiência” (STELZER, 2018, p. 29).

A criação de um cenário favorável à atuação dos grandes atores privados se sustentou na esperança do desenvolvimento porque, de acordo com a teoria político-econômica do neoliberalismo, o incentivo ao empreendedorismo, a proteção legal da propriedade privada e a liberalização do comércio produziram melhores avanços em termos de bem-estar humano (HARVEY, 2007).

Nesse propósito estatal, houve a consecução de uma estratégia para utilizar o “comércio, pelo fluxo veloz e voraz do exercício de suas atividades de maior lucro” de maneira a reposicionar as economias domésticas em um ambiente de competitividade global, tornando a estruturação política interna cada vez mais vulnerável aos ditames do sistema econômico mundial (OLIVEIRA, 2005, p. 844).

Foi justamente o “novo padrão de eficiência econômica nacional e corporativa [que]

1 Como exemplo, tem-se “A Alemanha, que assinou o primeiro tratado e agora possui um grande número desses tratados, buscou ativamente o investimento no exterior no processo de sua reconstrução após a Segunda Guerra Mundial” (SORNARAJAH, 2010, p. 173).



encorajou a reorganização do estado e dos setores privados para maximizar a vantagem competitiva no contexto de uma ordem econômica global” (HELD et al, 1999, p. 440). Entre a provisão material e o desenvolvimento direto de atividades, por meio de indivíduos e sociedades empresárias, o investimento estrangeiro desempenhou e desempenha um papel destacado na globalização financeira e mercadológica, a qual tende a apresentar impactos diferenciados a depender dos espaços e da organização do poder.

Estreitando a análise do investimento estrangeiro, esse pode ser definido como a operação de aquisição de direitos, por um indivíduo ou uma instituição, no plano jurídico externo ao seu país de origem. O investimento estrangeiro resulta, portanto, de uma aquisição transfronteiriça de direitos (BRUM; HECK, 2005).

O fluxo do capital de investimentos é comumente direcionado ao Investimento Estrangeiro Direto (IED) e ao investimento de carteira. O Fundo Monetário Internacional observa que por meio da aquisição de direitos na modalidade IED, o agente econômico pretende exercer funções gerenciais. Essa prerrogativa de interesse na administração empresarial é conferida aos investidores que detém 10% ou mais da propriedade do investimento. Diferentemente, na modalidade de carteira, também conhecida como investimento em portfólio, o agente não procura empregar capital com o intuito de gerenciar os negócios, com poder de voto e voz efetiva, como acontece no IED. Antes, espera melhoras no quadro econômico – evoluções nas taxas de juros, por exemplo – que lhe proporcionem lucro (IMF, 1993; BRUM; HECK, 2005).

Enquanto a negociação de títulos de capital, títulos de dívida na forma de obrigações, notas e outros instrumentos do mercado monetário é relegada aos portfólios, o IED abarca lucros advindos da propriedade de empreendimentos:

Do ponto de vista dos investidores diretos, empresas geralmente representam unidades numa operação multinacional, da qual a lucratividade total depende das vantagens a serem obtidas pela alocação dos vários recursos disponíveis aos investidores em unidades localizadas em diferentes economias. Investidores diretos estão assim em posição para obter benefícios em adição à renda do investimento que podem acumular sobre o capital que investem [...] (IMF, 1993, p. 86).

Os empreendimentos relativos a essas operações são em sua maioria sucursais ou subsidiárias cuja propriedade é total ou majoritariamente detida por não residentes. Logo, elementar o critério de não residência do investidor direto, que pode ser um indivíduo, uma empresa pública ou privada, uma associação de indivíduos ou de empresas, governos ou



agências governamentais. Estabelece-se, portanto, uma conexão entre a pessoa ou organização residente no exterior e o investimento localizado no país anfitrião (IMF, 1993).

A *Organization for Economic Co-operation and Development* (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) remarca a existência de um fluxo de entrada e um fluxo de saída do investimento. Em relação a um país, a entrada cobre os investimentos feitos por estrangeiros em sua jurisdição, e a saída, o investimento realizado por seus nacionais em outros países (OECD, 2008). O registro desses fluxos se realiza na balança de pagamentos² e é também a partir dessas contabilizações que se inferem resultados positivos ou negativos para a economia e o desenvolvimento de países, conjuntos de países e blocos econômicos.

Nesse diapasão, as observações conduzidas pela *United Nations Conference on Trade and Development* (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento) recapitulam detalhadamente os fluxos de entrada e saída de investimento das economias do globo e, segundo o organismo, no ano de 2017, as movimentações do investimento estrangeiro direto somaram US\$ 1,43 trilhões, cifra 23% menor que a verificada em 2016 (UNCTAD, 2018).

Economias em desenvolvimento tiveram fluxos de entrada estáveis em US\$ 671 bilhões, a Ásia sendo a maior região receptora de IED no mundo. Os países desenvolvidos, por sua vez, receberam US\$ 712 bilhões em IED, valor 37% inferior em relação a 2016, enquanto economias em transição receberam US\$ 47 bilhões. Espera-se alteração mínima desses números na conjuntura a ser averiguada em 2018 (UNCTAD, 2018).

A volatilidade das finanças internacionais, visualizada para além das retrações, faz prova de que o IED responde em escala global às circunstâncias criadas pelas interações entre investidores e oportunidades negociais em nações estrangeiras. Daí se extrai a relevância da boa operacionalização do alinhamento de objetivos de abertura para os investimentos e a realização de objetivos regulatórios em matéria de bem-estar humano porquanto, uma vez criado o cenário propício à entrada de capital, executa-se uma oferta de estabilidade e previsibilidade regulatória capaz de vincular o Estado proponente à ação ou à inação, a depender do caso. Esse tema será trabalhado em detalhe na terceira seção.

2 A balança de pagamentos compreende uma operação contábil de recapitulação periódica, por meio da qual são registradas as transações entre um país e o resto do mundo, como a exportação, a importação e as movimentações financeiras (BRUM; HECK, 2005).



Salienta-se, antes disso, que muito do capital investido encontra amparo jurídico em Acordos Internacionais de Investimento (AIIs) que, ratificados por governos centrais, determinam um arcabouço de ações possíveis e abarcam direitos e obrigações dos agentes estatais e econômicos, reflexo do direito internacional dos investimentos.

Nesse contexto, a segunda seção abordará previsões de direito internacional relativas à relação jurídica estabelecida entre Estados e investidores estrangeiros.

2 ASPECTOS OBRIGACIONAIS DO DIREITO INTERNACIONAL DOS INVESTIMENTOS

Com arrimo no cenário visualizado a partir das transformações nas relações interestatais e entre seus agentes econômicos, buscar-se-á expor o conteúdo obrigacional típico dos instrumentos internacionais por meio dos quais esses laços são legalmente estabelecidos e regidos.

Inicialmente, cumpre ressaltar que são três ordens de tipologia dos AIIs: Acordos Bilaterais de Investimento (*Bilateral Investment Treaties* – BITs), Acordos com Provisões sobre Investimento (*Treaties with Investment Provisions* – TIPs) e Instrumentos Relativos a Investimentos (*Investment-Related Instruments* – IRIs). Os BITs conformam negociações de promoção e proteção recíproca do investimento entre dois países. Já os TIPs podem (1) ter amplitude maior e abarcar obrigações geralmente encontradas em BITs, como é o caso dos acordos de livre-comércio contendo seções especialmente dedicadas ao investimento; (2) ser acordos mais limitados, encerrando uma provisão acerca da transferência de fundos, por exemplo; ou (3) ter o fim único de lançar as bases para a cooperação institucional entre os países em matéria de investimentos, onde se enquadram acordos de facilitação e expansão. Por derradeiro, os IRIs são mais maleáveis e dotados ou não de força vinculante. Acordos-modelo são considerados IRIs (UNCTAD, 2017).

Acerca da dinâmica inerente à circulação global do capital, infere-se que anteriormente à época marcada pelo uso deflagrado dos BITs era difícil para os países anfitriões assegurarem ao investidor estrangeiro em potencial que seu interesse na consecução da relação comercial seria o de cumprir com sua parcela de obrigações, especialmente aquela atinente à proteção do investimento, do capital e da propriedade do agente estrangeiro (ELKINS; GUZMAN; SIMMONS, 2006).



Porque incidente o risco na atividade do empreendedor, seja ele pessoa física ou jurídica, a atenção aos acontecimentos tende a influenciar a disposição para o deslocamento entre jurisdições. Essa abordagem tem seu sustentáculo nas verificadas violações práticas das regras consuetudinárias do direito internacional perpetradas por países anfitriões contra os ativos de propriedade estrangeira. A regra corrente a ditar a não interferência do país receptor do investimento na propriedade deste foi desonrada em algumas situações que bastaram para colocar em xeque a política da transnacionalidade. Foram quatro episódios determinantes: a nacionalização de ativos da British Oil pela República Islâmica do Irã, em 1951; a expropriação de concessões da americana Liamco pela República Árabe da Líbia, em 1955; a nacionalização do Canal de Suez pela República Árabe do Egito, em 1956; e a nacionalização de companhias americanas, carreada pela República de Cuba na década de 1960 (ELKINS; GUZMAN; SIMMONS, 2006).

Era vital, portanto, conferir segurança ao investidor estrangeiro de que, havendo necessidade de interferência estatal em sua propriedade, os prejuízos causados pelos governos anfitriões seriam compensados e a exigência da forma de restituição garantida pela via adequada. Nesse particular, os BITs lograram êxito ao final da década de 1950, vinculando entidades soberanas e empreendimentos privados por meio de instrumentos internacionais com conteúdo mais confiável que o de regras usuais (ELKINS; GUZMAN; SIMMONS, 2006).

De acordo com a UNCTAD, o universo de AIIs já assinados – independentemente de sua vigência – somou 3.322 após a conclusão de 18 desses instrumentos no ano de 2017.³ A organização remarca ter sido o ano com menor registro dessas celebrações desde 1983, evidenciando um quadro de retração, aparte de algumas iniciativas megarregionais na África e na Ásia cujas negociações foram mantidas, mas que também deve ser interpretado como um “período de reflexão e revisão das políticas do investimento internacional” (UNCTAD, 2018, p. 88).

As funções dos AIIs são diversas. Uma delas é a sinalizadora, uma vez que por meio

3 Um destes, relevante no contexto latino-americano, é o instrumento intitulado Protocolo de Cooperação e Facilitação de Investimentos do Mercosul (PCFI), o qual, de acordo com o Itamaraty, “incentiva investimentos recíprocos mediante a adoção de normas de tratamento a investidores e investimentos, a cooperação entre os estados na promoção de ambiente de negócios favorável e a facilitação de investimentos”, resultado possível a partir da “visão renovada do processo de integração do agrupamento, em que os integrantes compartilham o propósito de fortalecer o mercado interno, buscando contribuir para a retomada do crescimento econômico, o desenvolvimento de suas sociedades e a criação de mais e melhores empregos” (BRASIL, 2017, n.p.).



da sua proponente um Estado envia, aprioristicamente, uma mensagem à comunidade internacional afirmando estar “preparado para aceitar padrões de proteção do investimento e a arbitragem internacional para a solução de controvérsias de investimentos” (SORNARAJAH, 2010, p. 172). Outra, mais finalística, seria a associação amigável “porquanto relações comerciais mais próximas são amplamente vistas como os fundamentos para a paz e a prosperidade” (CHASE, 2015, p. 219).

Nesse diapasão, porque conscientes de que o investimento estrangeiro originário de um país resta sujeito às leis da nação parceira, onde o investimento é feito, os agentes estatais trabalham de modo a garantir um tratamento justo nos planos jurídico e econômico, o que perpassa regulações empresariais, trabalhistas, criminais, ambientais, bancárias e restrições de zoneamento, para citar algumas. Portanto, o que se verifica nos tratados é um conjunto de disposições e garantias que envolvem o tratamento do investidor e de seu empreendimento (CHASE, 2015).

São quatro compromissos basilares acordados entre países por meio de um BIT: a garantia de não discriminação legal pela detenção de nacionalidade estrangeira; a concessão de um tratamento mínimo determinado pelo direito internacional nos casos em que a discriminação por nacionalidade se mostre necessária; a interferência na propriedade estrangeira com fins de expropriação deverá ocorrer em consonância com um propósito público, sem fundamento discriminatório na nacionalidade do agente, respeitando-se o devido processo legal e mediante o pagamento de compensação financeira em valor adequado e sem demoras; e, finalmente, a segurança de que as transferências monetárias do investimento para a jurisdição do seu país de origem ocorrerão sem interferências (CHASE, 2015). Esses compromissos respondem diretamente a padrões de tratamento ditados no plano internacional.

O padrão de tratamento nacional (*national standard of treatment*) determina a exclusão da reserva de vantagens a setores econômicos e a privilégios com base na nacionalidade do investidor. Nesse caso, em situação semelhante, os agentes do mercado, da produção e das finanças ligados ao investimento fariam jus a tratamento sem distinção, sendo certo, inclusive, que a partir da inclusão do padrão de tratamento nacional no instrumento internacional ratificado pelos Estados, “a existência de uma razão econômica válida para a discriminação entre investidores nacionais e estrangeiros pode não prover uma justificativa para a discriminação” (SORNARAJAH, 2010, p. 203). O que se pretende evidenciar é que a responsabilização do Estado por falhar ao dispensar o tratamento acordado pode ocorrer



objetivamente sem que se procure averiguar o conteúdo de seu arrazoado político ou econômico para realizar a imposição da discriminação. Em suma, esse padrão de tratamento pede a imposição das mesmas leis e regulamentos, bem como a oferta das mesmas vantagens a investidores nacionais e advindos de países parceiros.

O padrão de tratamento justo e equitativo (*fair and equitable standard of treatment*), a seu turno, é visualizado em quase todos os acordos de investimento. A inclusão desse padrão no instrumento tem a função de tornar exigível a não discriminação do investidor por conta de sua origem em alguns aspectos tais como o acesso aos sistemas judiciário e administrativo local no país anfitrião, e nos assuntos relativos a taxaço e administração de regulaçoes governamentais. O conteúdo substantivo basilar desse padrão visa a codificar a aplicaço de um padrão internacional mínimo de tratamento que, a depender do caso, não fica restrito  averiguaço de discriminaço, mas envolve elementos como a clareza e a certeza a serem repassadas aos investidores, bem como o preenchimento de expectativas legítimas desses agentes (LOWENFELD, 2008).

H quem exponha o padrão de justiça e equidade como deveras maleável e dependente da escolha de palavras dos governos envolvidos, partindo destes a iniciativa de elaborar um texto mais ou menos abrangente, mas que em geral tende a seguir uma racionalidade no sentido de evitar a arbitrariedade e a já comentada discriminaço na relaço Estado-investidor (KLGER, 2011).

Por sua vez, o tratamento da naço mais favorecida (*most-favoured nation treatment*)  tido como originário de antigos acordos de Amizade, Comércio e Navegaço e atualmente cláusulas em BITs fazem referência à possibilidade aberta a um investidor estrangeiro de obter tratamento favorável de um país anfitrião nas mesmas condiçoes em que ofertadas vantagens aos nacionais de outro Estado. Logo, diante da comparaço de oportunidades econmicas e/ou jurídicas entregues a sujeitos de terceiros países pela naço receptora do investimento e aquele estabelecido por intermédio de um BIT, se estiver no interesse do agente privado, este poderá exigir do país anfitrião a extensão das mesmas condiçoes. A crítica, nesse ponto, consiste na possibilidade de haver uma disposiço no BIT acerca da resoluço de controvérsias entre Estado e investidor estrangeiro e este investidor vir a tomar conhecimento de uma situaço jurisdiccional diversa e mais favorável em vigência entre o país receptor e um terceiro, vindo a requerer a vigência destas mesmas condiçoes no âmbito do



BIT⁴ (SORNARAJAH, 2010).

A quarta provisão facilmente encontrada em instrumentos internacionais que dão validade legal ao vínculo entre país anfitrião e agente do investimento é afeta à total proteção e segurança (*full protection and security*). Nesse sentido, trata-se de tratamento atinente ao direito internacional consuetudinário para o qual “as forças do Estado não devem ser utilizadas para causar danos à propriedade do investidor estrangeiro ou que o Estado deve conferir segurança diante da violência contra os interesses do investidor estrangeiro se essa violência puder ser razoavelmente antecipada” (SORNARAJAH, 2010, p. 205).

Não enclausurado o conteúdo obrigacional nos quatro padrões de tratamento abordados, há que se trazer a lume as disposições usualmente aceitas e implementadas nos instrumentos internacionais e nas relações bi ou multilaterais que estes ensejam.

Abordou-se, de maneira sucinta, o caso da interferência na propriedade estrangeira pelo Estado anfitrião. Nesse cenário, o que o direito internacional não abaliza – e de fato reprime – é a condução do processo de ingerência direcionada na propriedade do investidor pessoa física ou jurídica sem o respeito ao devido processo legal, o que envolve a arbitrariedade e discriminação por vezes disfarçada de discricionariedade do poder público na condução das formas de expropriação, a saber, direta e indireta. A expropriação direta enseja a transferência formal do título da propriedade do investidor ou empreendimento ao Estado, enquanto no caso da expropriação indireta não é verificado o preenchimento dessa formalidade (VIÑUALES, 2012).

Com arrimo no arcabouço de estudos de casos e decisões de tribunais internacionais, elaborou-se, ainda, no plano teórico, uma subdivisão da expropriação indireta entre regulatória e direcionada. Ao passo que a primeira consiste na “privação do valor da propriedade resultante da adoção de uma medida de aplicação geral mas sem a transferência formal do título”, a expropriação direcionada não advém da implementação de uma decisão governamental geral, “mas individual e específica, por exemplo, a suspensão ou a revogação de uma licença, a terminação de um contrato, a restrição direcionada das operações, etc.” (VIÑUALES, 2012, pos. 10170).

Na eventualidade de um investidor estrangeiro sofrer prejuízos com interferências

4 A preocupação explicitada pelo autor, na visão de Douglas (2009) é válida quando há menção expressa no texto base da relação jurídica do investidor direto e do Estado anfitrião acerca da extensão do tratamento de nação mais favorecida também ao plano jurisdicional, ou seja, sem referência textual num BIT, por exemplo, será muito difícil vincular o anfitrião a uma nova provisão acerca da resolução de controvérsias.



em sua propriedade ou, em geral, atribuíveis à falha na dispensa efetiva do conteúdo dos padrões de tratamento – e compromissos inerentes –, outro ponto relevante na negociação de acordos internacionais de investimento passa a ter aplicação: a provisão relativa à resolução de controvérsias legais.

Nesse particular é suficiente afirmar que a solução de disputas entre Estados e investidores estrangeiros, quando prevista para ocorrer diretamente entre agente estatal e agente privado, tem sido relegada aos tribunais arbitrais internacionais, órgãos formados com o consentimento das partes em submissão à jurisdição de um painel de árbitros especialmente formado para a apreciação do conteúdo fático e obrigacional incidente na situação formalmente levada à sua atenção. Ao todo, dos registros disponíveis ao público, há conhecimento de 855 procedimentos arbitrais, sendo certo que o número real é superior, porém indeterminado diante dos acordos de confidencialidade, comuns nesse tipo de solução de avenças jurídicas (UNCTAD, 2018).

Não obstante, sustenta-se amplamente que a celebração de Acordos Internacionais de Investimento, precipuamente em sua forma bilateral, é vista como benéfica pelo futuro receptor do investimento e pelo próprio investidor, os quais objetivam, por meio desses instrumentos, a salvaguarda da materialização dos retornos esperados por cada um. Estados com credibilidade externa defasada tenderiam a assinar mais BITs para compensar as más impressões acerca do tratamento conferido aos investidores, dando lugar a um concurso entre os governos, na condição de campos de investimento, para oferecer a redução dos riscos característicos das atividades e aumentar os lucros dos investidores (ELKINS; GUZMAN; SIMMONS, 2006).

A credibilidade do governo que pretende sediar empreendimentos estrangeiros é aumentada pela assinatura de BITs em três sentidos: (a) ao tornar claro o compromisso firmado; (b) por engajar de maneira inescusável o governo do anfitrião; e (c) por melhor abalizar seu cumprimento. De maneira sucinta, os BITs modificam os custos relativos à diplomacia, à soberania, à arbitragem e à reputação das partes na sua observância e também nos casos de sua violação. A *práxis* nesse campo é que os Estados onerem a eles próprios com maiores dos custos sinalizados de forma a atrair mais investidores estrangeiros (ELKINS; GUZMAN; SIMMONS, 2006).

O estudo segue com a problematização da posição do Estado entre a consecução de objetivos econômicos e o desenvolvimento de sua estrutura regulatória, considerando-se que a



proteção ambiental e o avanço de políticas de bem-estar humano têm sido diretamente desafiadas perante tribunais de arbitragem por investidores estrangeiros (UNCTAD, 2018).

3 SOPESANDO O DIREITO DE REGULAR E A OBRIGAÇÃO DE PROTEGER O INVESTIMENTO ESTRANGEIRO

As ações dos governos com relação ao IED foram modificadas de maneira gradual a partir da década de 1980, sobretudo pela alteração do tom com que o investimento estrangeiro foi abordado no campo político, o que lhe atribuiu maior credibilidade e enfraqueceu a visão perversa dos impactos de empreendimentos estrangeiros sobre os mercados e produtores internos. Com o discurso da globalização e da porosidade das fronteiras nacionais, a materialização das relações econômicas passou a ser percebida como menos suscetível às barreiras tradicionais, sendo certo, inclusive, que a partir da década de 1990 foi defendida a realidade de um mundo repleto de companhias móveis com capacidade para se deslocar para os melhores e mais rentáveis espaços. Por meio desse discurso sobreveio um argumento otimizado do IED que o evidenciou como propulsor da economia de um país e, por conseguinte, como símbolo de prosperidade (LINSI, 2016).

Nessa toada, o fluxo interno do investimento estrangeiro se tornou, em primeiro lugar, sinônimo de competitividade para um país na comunidade internacional e, segundo, pelo caráter benéfico que lhe foi conferido pelo fenômeno da globalização, um fim macroeconômico *per se*. A alteração da abordagem do investimento restou clarividente quando, entre os anos 1990 e o início do ano 2000, restrições ao fluxo do IED foram amplamente reduzidas em virtude da implementação de diretivas políticas de promoção e atração do investimento. Nesse período, além das preocupações com os custos relativos à atração do investidor ao campo de investimento, verificou-se que a concorrência intergovernamental – uma espécie de leilão – pelo capital disponível nas mãos do empreendedor estrangeiro poderia opor problemas ainda maiores, notadamente pelo senso de que, na condição de validador da confiança de determinada economia nacional, o capital alocado em um país pela via do investimento viesse a se tornar a marca mais importante do potencial competitivo daquele país (LINSI, 2016).

Em que pese essa reavaliação dos efeitos externos, o envolvimento estatal num acordo dessa natureza onera o governo do país receptor com custos além daqueles relativos à



oferta de melhores taxas, menores salários e infraestrutura de qualidade – para citar alguns exemplos – na competição pela conformação do campo de investimento como a jurisdição mais atrativa ao empreendedor estrangeiro. Essa outra categoria de custos estaria ligada à própria ordem interna e à soberania do anfitrião na vigência de um BIT que, em certo sentido, é um instrumento que tenciona esses fundamentos em virtude da competitividade internacional (ELKINS; GUZMAN; SIMMONS, 2006).

A pretensão aqui, portanto, é explorar esses custos de soberania e fazer um arrazoado acerca da competitividade internacional pelo investimento estrangeiro, explicitando a posição de um país entre a busca da consecução de objetivos econômicos por meio da atração do capital dos investimentos e o avanço de sua regulação doméstica.

Nessa senda, trabalha-se com a perspectiva de custos de soberania, os quais estão relacionados aos dispêndios atrelados à busca por alianças interestatais com o escopo de proteger os direitos dos investidores e, de maneira mais relevante, às perdas equivalentes ao abandono de objetivos domésticos e instrumentos implementados para melhorar o cenário do desenvolvimento nacional, do que são exemplo as políticas de taxas, as regulações, os requisitos de performance do investidor, a extensão da previsão de expropriação da propriedade estrangeira e as restrições ao capital e à moeda de outros países. Uma implicação séria na gama de custos de soberania é a de que os BITs potencializam os efeitos das práticas perseguidas pelo governo nacional do país anfitrião porquanto as medidas sopesadas como prejudiciais ao investidor estrangeiro são passíveis de revisão por um tribunal arbitral e, como visto, os investidores não possuem receio de utilizar a via como forma de pressionar governos centrais e fazer valer seus interesses (ELKINS; GUZMAN; SIMMONS, 2006).

Seguindo a lógica, defende-se que os BITs promovem, na verdade, a negociação da soberania pela credibilidade externa do país anfitrião, bem como que a atração do investimento estrangeiro, nesses termos, confortaria uma operação racional do governo tão somente quando a opção por lhe tolher poderes inerentes lograsse fazê-lo avançar posições na competição por ativos detidos por não residentes. Ademais, há fortes indícios de que os impactos produzidos pelas negociações bilaterais entre entidades soberanas sobre suas estruturas internas seja mais voltado a aspectos de mobilidade e volume dos investimentos estrangeiros (POULSEN, 2011).

Essa visão contribui com o estudo da competitividade pela ampla acepção de que o país que pretende assinar um Acordo Internacional de Investimento deve, invariavelmente,



perscrutar matematicamente o panorama a ser implementado por meio do instrumento e das relações negociais a ele inerentes, vasculhando, diante de seus objetivos internos e externos, a valoração dos custos e das oportunidades imanentes (ELKINS; GUZMAN; SIMMONS, 2006).

A competitividade entre os atores estatais para estabelecerem o melhor campo de investimento para as operações dos atores transnacionais, visualizada no plano econômico internacional, pode tencionar a rigidez de institutos e disposições governamentais. A mobilização do setor privado para funcionar como motor do desenvolvimento dos países colocaria seus agentes na condição de exigir de entidades soberanas a retração normativa e a flexibilização de imperativos relacionados aos interesses de suas coletividades (DERANI, 2008; VIÑUALES, 2012).

Nesse sentido, os Estados interessados em atrair agentes do investimento estrangeiro seriam incentivados a reduzir suas disposições legais referentes à tutela do meio ambiente, por exemplo. Esse argumento de retração ou flexibilização dos padrões de proteção ambiental é conhecido como *race to the bottom*, traduzida na instauração de uma competição entre os países do globo para instituírem o pior dos padrões de proteção ambiental, com vistas a atrair maior número de investidores estrangeiros para os seus territórios, levando ao declínio generalizado da força e da qualidade dos instrumentos de tutela ambiental (VIÑUALES, 2012).

Os efeitos da competitividade estabelecida nesses termos atingiriam os países de maneira diversa, concorde com seu nível de desenvolvimento. No âmbito dos países desenvolvidos, o desmantelamento de padrões de proteção do meio ambiente teria fundamento no receio de que os investidores instalados nessas economias se evadissem para aquelas em vias de desenvolvimento que ofertassem padrões menos avançados e lhes impusessem menores custos operacionais. Como consequência, com o objetivo de permanecerem na competição, e também na condição de melhores jogadores, os países desenvolvidos não poderiam adotar conduta diversa. Os países em desenvolvimento, nessa visão, restariam condicionados à torrente mais profunda dos efeitos dos danos ambientais causados pela atividade de investidores localizados em seu território (VIÑUALES, 2012).

O que se reconhece é que a redução das disposições estatais acerca da proteção ambiental e do trato com investidores estrangeiros é, em certa extensão, devida à indução provocada pela competitividade nesse sentido. Não fosse a competitividade internacional pelo



investimento e ativos de propriedade estrangeira, os países e seus governos seriam livres para adotar medidas mais restritivas visando à manutenção de um ambiente em que o bem-estar humano ditasse as regras de instalação e manutenção de agentes privados internacionais nas jurisdições receptoras dos não-residentes. Logo, a visão estratégica da *race to the bottom* é focalizada na impossibilidade mercadológica e macroeconômica de adotar medidas que se distanciam daquelas sendo adotadas por outros campos de investimento e, portanto, sinaliza uma mera manobra de curto prazo, cujos resultados são negativos e desconformes em relação a objetivos mais amplos da proteção ambiental, como a responsabilidade intergeracional (ESTY; GERADIN, 1998).

Por essas razões, o movimento global de transações de capitais conforma uma clara ameaça às proposições do desenvolvimento sustentável delineadas na seara da política econômica, a qual visa a coordenar os interesses público e privado de modo a evitar que a consecução de um se materialize na negação do outro (DERANI, 2008; CÔTÉ, 2014).

É justamente nesse contexto que se faz necessário abrir espaço à defesa do direito estatal de avançar regulações e políticas legítimas, ainda que em contradição a objetivos econômicos ou padrões de tratamento acordados em instrumentos internacionais, considerando-se que o vínculo da parceria mercadológica deveria, por força principiológica tanto quanto legalmente vinculante, visar à promoção do bem-estar e do desenvolvimento de ambos os Estados envolvidos:

O desafio pode ser formulado como uma pergunta simples que muitos acreditam que precisa ser respondida agora, antes de um maior desenvolvimento dos AII: deveria o objetivo dos acordos de investimento ser o de proteger o investimento estrangeiro, ou promover e proteger o investimento estrangeiro sustentável? (MANN, 2002, p. 2).

Logo, se as trocas de soberania têm sido pela ação ou inação do governo signatário do acordo econômico no campo regulatório, é o conteúdo obrigacional desse tipo de instrumento que precisa de revisão, em adição às formas de investimento aceitáveis na jurisdição do anfitrião.

Segundo a teoria da convergência ou da integração de mercados capitais, a competição internacional pelo investimento aqui questionada, fruto do fenômeno da globalização, é responsável por transferir parcela de autoridade dos governos a atores privados. Ao construir políticas, a possibilidade destas provocarem a evasão de agentes do investimento de suas economias levaria os Estados a pesarem a balança do bem que desejam



produzir na direção dos prospectos econômicos, no lugar dos sociais, ou outros objetivos regulatórios específicos e legítimos (CÔTÉ, 2014).

Apesar de existir alternativas às formas tradicionais do investimento e que se coadunam com parte dos objetivos regulatórios socioambientais comumente procurados pelos Estados, estas são bastante limitadas às formas de financiamento de projetos e ao estabelecimento de parcerias público-privadas para cobrir um problema que precisa de atenção ou para explorar um determinado setor econômico (VIÑUALES, 2012). A carência de convergência entre investimento estrangeiro e a satisfatória estruturação do arcabouço legal do Estado é flagrante no caso do IED, que não se confunde com fundos de financiamento. Por essa razão há conflitos reais e litigância arbitral constante entre, de um lado, as expectativas de tratamento do investidor direto e, de outro, os avanços político-legislativos que não servem exclusivamente às manobras protecionistas.

Estimular a convergência de interesses entre agentes privados e estatais, seja por meio do reforço instrumental do direito de regular nas relações bilaterais entre governos centrais, seja pela institucionalização de um padrão de direitos e obrigações relativos à solução de controvérsias diretas entre Estado e investidor que respeite o espaço regulatório legítimo constitui, assim, a importante pauta de reforma do regime do investimento estrangeiro.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo foi proposto no intuito de apresentar os pontos de convergência e conflito na atração do investidor e o avanço da regulação estatal. Nesse sentido, levando-se em conta as transformações globais e as mudanças de perspectiva dos próprios Estados acerca dos efeitos da mobilidade incrementada do capital proveniente de jurisdições estrangeiras, verificou-se que a conformação do campo de investimento como uma jurisdição legal e economicamente atrativa ao investidor estrangeiro tende a criar um cenário de troca de credibilidade externa, atribuída à entrada do ator mercadológico, pela ação ou inação governamental no que concerne aos objetivos regulatórios em seus diversos níveis domésticos.

Com arrimo no direito internacional, as negociações entre nações parceiras visam ao estabelecimento da relação comercial bilateral tanto quanto à codificação do tratamento a ser



conferido por um país aos nacionais do outro, deslocados diante da propositura de abrigo jurisdicional das atividades de lucro dos detentores do capital. Com base em padrões de tratamento ditados pela experiência internacional, as expectativas do agente deslocado devem ser atendidas pelo estado anfitrião e tal situação inclui, por vezes, o compromisso de não interferir por meio de, ou revisar e melhorar, as regulações que atingirão, direta ou indiretamente, o clima no campo de investimento ou os próprios negócios dos agentes não-residentes.

Por essa razão, há dificuldade na identificação de convergências entre a manutenção da atratividade da jurisdição estatal para os agentes estrangeiros e o avanço de objetivos político-legislativos legítimos. As formas de investimento pelo financiamento de projetos e as parcerias público-privadas são estabelecidas no país receptor com maior capacidade de modulação e condução de suas atividades em atendimento ao bem-estar humano, situação que, nessa medida, converge com o avanço regulatório do Estado sem interferir na proteção dos ativos e nas expectativas dos atores mobilizados.

A situação, entretanto, é diversa no caso do investimento estrangeiro direto (IED). Porque ainda mais dependente de um quadro regulatório estável e a este favorável, em virtude do desenvolvimento de suas atividades, os agentes do IED geralmente ingressam na jurisdição do Estado proponente da relação comercial por instrumento internacional. Nesse caso, há a assunção do risco da transnacionalização pelo agente privado e a garantia de tratamento conforme o direito internacional pelo país receptor. A realidade conflitante é manifesta na fase de atração desses agentes, quando a competitividade pelo capital externo leva o Estado à oferta de um campo economicamente rentável e de um arcabouço legislativo que permita a materialização das expectativas do investidor. Logo, a troca de soberania pela credibilidade externa vincula o Estado à ação ou à inação em relação aos empreendimentos estrangeiros, sendo que o avanço de políticas regulatórias relacionadas ao bem-estar humano tem sido o fundamento de disputas arbitrais entre representantes do investimento e o Estado receptor, instância na qual se discute a violação do acordo de investimento por força do direito de regular.

Por conseguinte, considera-se que o Estado encontra-se em posição de sopesar a melhoria de sua estrutura regulatória (direito de regular) e a obrigação de proteger o investidor em atendimento aos padrões de tratamento ditados pelo direito internacional no regime vigente, pautado em especial sobre a prática estatal na celebração de instrumentos



internacionais.

Conclui-se pela necessidade de revisão dos padrões de tratamento dos acordos entabulados pelas nações parceiras para modificar o seu conteúdo obrigacional de modo a reforçar o direito regulatório quando evidentemente não direcionado a fins protecionistas.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Ministério de Relações Exteriores. **Protocolo de Cooperação e Facilitação de Investimentos do Mercosul (PCFI)**. 7 de Abril de 2017. Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/notas-a-imprensa/16067-protocolo-de-cooperacao-e-facilitacao-de-investimentos-do-mercosul-pecfi>. Acesso em: 2 ago. 2018.

BRUM, Argemiro L; HECK, Cláudia R. **Economia internacional**: uma síntese da análise teórica. Ijuí: Unijuí, 2005.

CHASE, Peter H. TTIP, investor-state dispute settlement and the rule of law. **European View**. Vol. 14, n. 2, p. 217-229, 2015. Disponível em: <http://link.springer.com/article/10.1007/s12290-015-0377-z>. Acesso em: 3 ago. 2017.

CÔTÉ, Christine. **A chilling effect?** The impact of international investment agreements on national regulatory autonomy in areas of health, safety and the environment. 2014. 245 f. Tese (Doutorado em Filosofia). London School of Economics and Political Science, 2014. Disponível em: <http://etheses.lse.ac.uk/897/>. Acesso em: 3 ago. 2018.

DERANI, Cristiane. **Direito ambiental econômico**. 3 ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

ELKINS, Zachary; GUZMAN, Andrew T.; and SIMMONS, Beth A; Competing for capital: The diffusion of bilateral investment treaties, 1960-2000. **International Organization** 60(4): 811-84, 2006. Disponível em: <http://nrs.harvard.edu/urn-3:HUL.InstRepos:3017499>. Acesso em: 3 ago. 2018.

ESTY, Daniel C.; GERADIN, Damien. Environmental Protection and International Competitiveness: A Conceptual Framework. **Faculty Scholarship Series**, paper 445, 1998. Disponível em: http://digitalcommons.law.yale.edu/fss_papers/445. Acesso em: 3 ago. 2018.

GILPIN, Robert. The politics of transnational economic relations. *In*: BAUMANN, Rainer; MAYER, Peter; ZANGL, Bernhard (Orgs.). **International Relations: The great debates**. Vol. 1. Massachusetts: Edward Elgar, 2011, p. 135-156.

HARVEY, David. **O enigma do capital e as crises do capitalismo**. Tradução de João Alexandre Peschanski. São Paulo: Boitempo, 2011.

HARVEY, David. **A brief history of neoliberalism**. Versão Amazon Kindle. Oxford: Oxford University Press, 2007.



HELD, David; MCGREW, Anthony; GOLDBLATT, David e PERRATON, Jonathan. **Global transformations: Politics, economics and culture**. Stanford: Stanford University Press, 1999.

INTERNATIONAL MONETARY FUND. **Balance of Payments Manual**. IMF, 1993. Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bopman/bopman.pdf>. Acesso em: 3 ago. 2018.

JOSSELIN, Daphné; WILLACE, William. Non-state Actors in World Politics: a Framework. *In: JOSSELIN, Daphné; WILLACE, William (Orgs.). Non-state Actors in World Politics*. Nova York: Palgrave MacMillan, 2001, p. 1-20.

KEOHANE, Robert O. **Power and governance in a partially globalized world**. London; New York: Routledge, 2002.

KLÄGER, Roland. **'Fair and equitable treatment' in international investment law**. New York: Cambridge University Press, 2011.

LINSI, Lukas A. **How the beast became a beauty: the social construction of the economic meaning of foreign direct investment in advanced economies, 1960-2007**. 2016. Tese, 312 f. (Doutorado em Filosofia). London School of Economics. 2016. Disponível em: <http://etheses.lse.ac.uk/3389/>. Acesso em: 3 ago. 2018.

LOWENFELD, Andreas F. **International economic law**. 2nd ed. New York: Oxford University Press, 2008.

MANN, Howard. **The Right of States to Regulate and International Investment Law**. Expert Meeting on the Development Dimension of FDI. Geneva, 6-8 November 2002. IISD, 2002. Disponível em: https://www.iisd.org/pdf/2003/investment_right_to_regulate.pdf. Acesso em: 3 ago. 2018.

ORGANISATION FOR CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment**. Fourth ed. OECD, 2008. Disponível em: <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf>. Acesso em: 3 ago. 2018.

OLIVEIRA, Odete Maria de. Relações comerciais globais e o império dos mercados mundiais. *In: DAL RI JÚNIOR, Arno; OLIVEIRA, Odete Maria de (Orgs.). Direito internacional econômico em expansão: desafios e dilemas*. 2. ed. Ijuí: Unijuí, 2005, p. 843-951.

POULSEN, Lauge N. Skovgaard. **Sacrificing Sovereignty by Chance: Investment Treaties, Developing Countries, and Bounded Rationality**. Tese, 393 f. (Doutorado em Filosofia). London School of Economics, 2011. Disponível em: <http://etheses.lse.ac.uk/141/>. Acesso em: 3 ago. 2018.

SORNARAJAH, M. **The international law on foreign investment**. 3rd ed. New York:



Cambridge University Press, 2010.

STELZER, Joana. **Direito do comércio internacional: do *free trade* ao *fair trade***. Curitiba: Juruá, 2018.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **World investment report 2018: investment and new industrial policies**. United Nations: New York and Geneva, 2018a. Disponível em: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2130>. Acesso em: 3 ago. 2018.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **Investment policy hub**. International Investment Agreements Navigator. Terminology. United Nations, 2017. Disponível em: <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>. Acesso em: 3 ago. 2018.

VIÑUALES, Jorge E. **Foreign investment and the environment in international law**. Versão Amazon Kindle. New York: Cambridge University Press, 2012.