

SISTEMAS MULTILATERAIS E O INVESTIMENTO DIRETO NO PAÍS (IDP)

Álvaro Alves de Moura Jr. - Professor do Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Economia e Mercados da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Pedro Raffy Vartanian - Professor do Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Economia e Mercados da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Joaquim Carlos Racy - Professor do Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Economia Política da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo e do Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Economia e Mercados da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

RESUMO

O presente artigo faz uma breve avaliação dos fluxos de Investimento Direto no País, para que possam ser analisadas algumas das questões políticas relacionadas com esses capitais, fato que leva à necessidade de se evidenciar os problemas que surgem com o acrescentamento desse movimento que estão associados, por um lado, à segurança que os mesmos precisam ter ao atuar em outro país e, por outro, a manutenção da soberania dos Estados acolhedores. Diferentemente do que ocorre com as relações de comércio, que hoje são reguladas pela Organização Mundial do Comércio, no campo financeiro ainda não se efetivou um organismo internacional que regule e dê garantia aos capitais que circulam pelo mundo a partir de um sistema multilateral de investimentos, evitando, por exemplo, a expropriação direta e indireta de empresas multinacionais, além de diversos outros conflitos que ocorrem entre as partes envolvidas. A não efetividade do sistema multilateral tem levado alguns países a recorrer a acordos bilaterais e de forma cada vez mais efetiva aos mecanismos de solução de controvérsias.

PALAVRAS CHAVE: Globalização, IDP, Sistemas Multilaterais de Investimentos

1. INTRODUÇÃO: GLOBALIZAÇÃO E CRESCIMENTO DOS FLUXOS DE IDP

O debate acerca da globalização é considerado um tanto quanto controverso, seja no que tange ao conceito em si, seja no que concerne à existência de um movimento realmente global. Ademais, sempre existe a possibilidade de se incorrer em erros cronológicos quando se busca pontuar a sua origem, uma vez que tal processo parece transpor o tempo de acordo com as condições e/ou os modos de produção vigentes ao longo da história da humanidade.

Apesar disso, a compreensão do funcionamento do sistema internacional tangencia alguns assuntos específicos, tais como comércio, finanças, desenvolvimento social e econômico, política interna e externa etc., que inevitavelmente esbarram em temas que estão contidos neste amplo debate sobre o que é globalização.

Também não se pode deixar de lado as questões ideológicas que permeiam o tema, o que implica, inclusive, em diferentes denominações, tais como a própria globalização, além de universalização, internacionalização, mundialização etc.

De todo modo, as questões sobre a globalização econômica estarão aqui representadas pela sua dimensão financeira, que tem nos fluxos de IDP o principal vetor do acrescentamento das relações econômicas internacionais.

Tal processo se explica pelo crescimento da liquidez internacional, sobretudo a partir da década de 90, que tem ocasionado uma expressiva ampliação nos fluxos de capital, atingindo o ápice em 2007, quando foram acolhidos US\$ 1,9 trilhões por diversos países desenvolvidos e em desenvolvimento. A partir de 2008, em função da crise financeira o mundo passou a registrar uma queda na circulação desse capital, mas que já vem apresentando uma reversão dessa tendência, conforme mostra a figura a seguir.

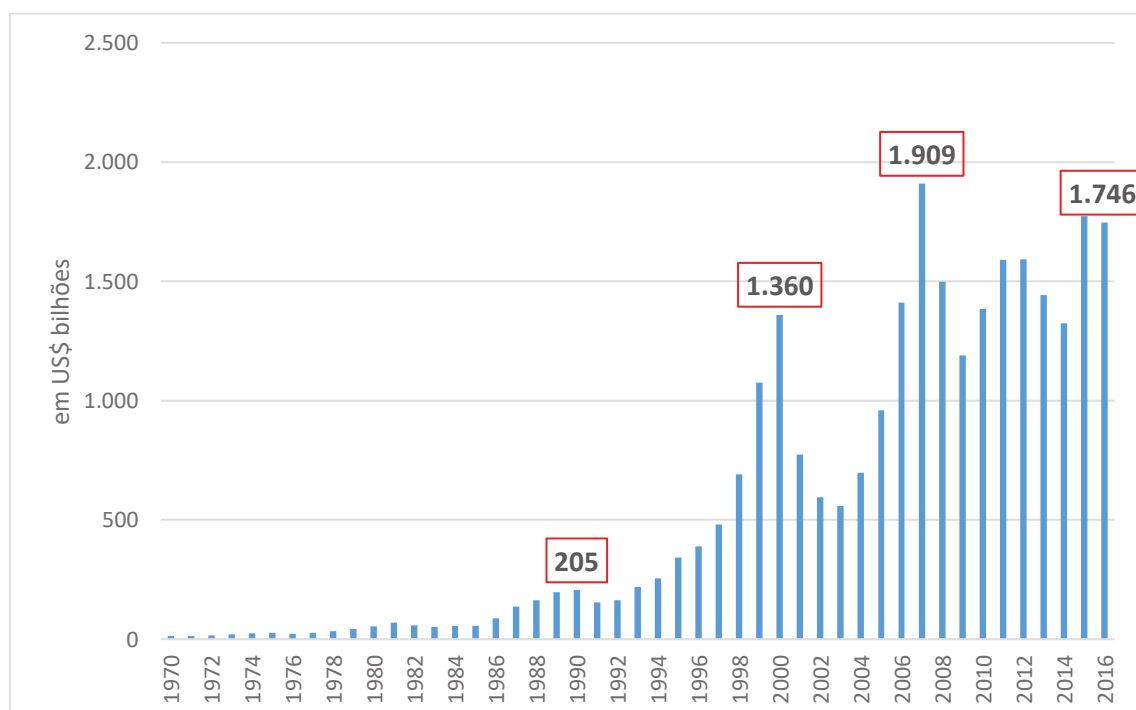


Figura 1 - Fluxo de IDP (in) - em US\$ bilhões

Fonte: UNCTAD STAT

Segundo Corazza (2005), estes resultados que refletem a globalização financeira decorrem de três fatores interligados: *i*) o elevado nível de acúmulo de riquezas monetária e financeira, que se expressam na forma de ativos com distintos graus de liquidez e transacionados em inúmeras moedas; *ii*) o desenvolvimento dos recursos tecnológicos que permitem uma mobilidade extraordinária desses ativos; *iii*) e, o atual regime de taxas de câmbio flutuantes, que geram os ganhos especulativos.

Considera-se, ainda, que a globalização financeira é resultado de um processo de valorização do capital, que apesar de se efetivar pelo mercado, é produto das chamadas políticas de globalização. Segundo Corazza:

A política constitui o eixo central do seu desenvolvimento no contexto de diferentes estruturas estatais. E [...] os mercados financeiros internacionais só existem devido à permissão das autoridades estatais. (2005, p.6)

Essas evidências empíricas não deixam dúvida de que o mundo passa por um intenso processo de internacionalização da atividade produtiva, sobretudo a partir dos anos 90. Além dessa evidência, uma importante ressalva deve ser feita quanto à natureza desses capitais, que se refere à categorização das empresas multinacionais, que ao longo deste trabalho estará baseada em Michalet, para quem:

Uma empresa (ou um grupo), em geral de grande porte, que, a partir de uma base nacional, implantou no exterior várias filiais em vários países, seguindo uma estratégia e uma organização concebidas em escala mundial. Essa definição permanece útil em vários aspectos; ela lembra que a companhia multinacional invariavelmente começou por se constituir como grande empresa no plano nacional, o que implica, ao mesmo tempo, que ela é resultado de um processo, mais ou menos longo e complexo, de concentração e centralização do capital, e que, frequentemente, se diversificou, antes de começar a se internacionalizar; que a companhia multinacional tem uma origem nacional, de modo que os pontos fortes e fracos de sua base nacional e a ajuda que tiver recebido do seu Estado serão componentes de sua estratégia e de sua competitividade; que essa companhia é, em geral, um grupo, cuja forma jurídica contemporânea é a de holding internacional; e por fim, que esse grupo atua em escala mundial e tem estratégias e uma organização estabelecidas para isso. (*apud* CHESNAIS, 1996, p. 73)

Os principais acolhedores de IDP são os Países desenvolvidos, com destaque para os Estados Unidos, apesar da China e do Brasil figurar entre os 7 (sete) países que mais receberam esses capitais, se analisados os fluxos acumulados entre 1995 e 2016, fato que contribui para o expressivo crescimento da participação dos países em desenvolvimento neste seletivo grupo.

Tabela 1 – Fluxo de IDP (in), total entre 1995 e 2016 em US\$ milhões (valores correntes)

<i>Ranking</i>	Blocos/Países	US\$ milhões	% do Total
	Total	24.785.947	100,00%
	Países Desenvolvidos	14.801.062	59,72%
	Países em Desenvolvimento	9.069.407	36,59%
	Países em Transição	910.920	3,68%
1°	Estados Unidos	4.188.608	16,9%
2°	China	1.778.229	7,2%
3°	Reino Unido	1.716.856	6,9%
4°	Hong Kong	1.156.861	4,7%
5°	Bélgica	887.680	3,6%
6°	Alemanha	850.854	3,4%
7°	Brasil	836.311	3,4%
8°	Holanda	810.011	3,3%
9°	Canadá	803.538	3,2%
10°	Cingapura	714.095	2,9%

Fonte: UNCTAD STAT

Quando avaliados os principais “exportadores” de IDP, diferente do que ocorre com os países acolhedores, o bloco de países desenvolvidos ainda é predominante entre aqueles que figuram nas primeiras colocações do *ranking* elaborado, detendo cerca de 80% do fluxo total acumulado entre os anos de 1995 e 2016. Mais uma vez os Estados Unidos figuram como o país com o maior volume de IDP no mundo, conforme mostra a tabela a seguir.

Tabela 2 – Fluxo de IDP (out) total entre 1995 e 2016 em US\$ milhões (valores correntes)

Ranking	Countries	US\$ Million	% of Total
	Total	24,017,089	100.00%
	Países Desenvolvidos	18,827,930	78.39%
-	Países em Desenvolvimento	4,605,962	19.18%
	Países em Transição	575,905	2.40%
1°	Estados Unidos	4,859,109	20.2%
2°	Reino Unido	1,669,128	6.9%
3°	Alemanha	1,506,727	6.3%
4°	Japão	1,478,278	6.2%
5°	Holanda	1,323,072	5.5%
6°	França	1,303,535	5.4%
7°	Hong Kong	1,104,116	4.6%
8°	China	971,487	4.0%
9°	Canadá	924,251	3.8%
10°	Espanha	885,227	3.7%

Fonte: UNCTAD STAT

Uma vez avaliada a conjuntura internacional envolvendo os fluxos de IDP, serão levantadas algumas questões políticas e internacionais envolvendo as relações entre Estados (acolhedores ou não) e investidores, questões essas que reverberam tanto no âmbito da concorrência para o acolhimento desses capitais quanto na esfera das disputas geradas por eventuais conflitos entre as partes envolvidas nessas relações econômicas.

2. OS ASPECTOS POLÍTICOS E SOCIAIS ENVOLVENDO AS DECISÕES DE IDP

Considera-se que a integração funcional das empresas multinacionais é o elemento fundamental para caracterizar o atual contexto da globalização, que cada vez mais se baseia numa cadeia de produção que interliga uma sequência de funções operacionais, na qual cada etapa tem agregado valor ao processo de produção de bens e serviços.

Por sua vez, essa cadeia de produção traz à tona a necessidade de compreender dois importantes pontos: a maneira como essa é coordenada e regulada; e como se dá a sua configuração geográfica.

No que tange primeiro aspecto, as cadeias de produção dispostas pelas empresas multinacionais são caracterizadas pelo seu poder de coordenar e controlar as operações em mais de um país. Para tanto, as corporações vêm desenvolvendo mecanismos cada vez mais sofisticados de relações intra e inter-organizacionais, que moldam as condições próprias da atual configuração do sistema econômico.

Neste sentido, essas empresas devem ser avaliadas não apenas pelos seus ativos tangíveis, mas também pela sua capacidade de envolvimento numa teia de relações de colaboração por diversas partes do globo.

Como a atividade das empresas multinacionais implica nas escolhas “exportação” ou internalização do processo produtivo, deve-se afirmar, também, que a globalização se apoia em diferentes formas de coordenação, que exprimem verdadeiras redes de relações intra e entre firmas, que dada a hierarquia do sistema econômico são estruturadas a partir de distintos graus de poder e influência. Em função disso, considera-se que essas redes são dinâmicas e estão em contínuo estado de mutação.

Assim sendo, é importante se fazer uma divisão entre os tipos de cadeias produtivas, para que as relações sejam compreendidas dentro da lógica da globalização. Baseando-se em Gereffi (*apud* DICKEN, 1998), essas cadeias, grosso modo, são decompostas em dois níveis:

- O primeiro se refere a setores em que prevalecem os grandes varejistas, o qual as marcas dos comerciantes e das sociedades comerciais desempenham um papel fundamental na formação das redes de produção, que devem ser descentralizadas a partir de sua variedade de países exportadores.

- O segundo nível as cadeias de produção têm como principal característica ser altamente influenciadas pelos processos regulatórios, o que significa que essas guardam uma estreita relação com os Estados, o que corrobora a atuação dessas instituições e do papel político dos governos dentro do sistema econômico internacional.

Esse processo de regulação se efetiva a partir de algum modelo de estrutura política, cuja unidade básica continua sendo o Estado. Apesar de se reiterar a centralidade da atuação estatal na arquitetura do sistema internacional, vale lembrar que esta não deixa de ser influenciada pelas instituições supranacionais, com destaque para o FMI e a OMC, bem como pelos principais blocos regionais, com destaque para a União Europeia e o *NAFTA*.

Tal perspectiva exprime a hipótese de que todos os mercados são socialmente construídos, de tal modo que é possível alegar que até mesmo os mercados mais desregulamentados estão sujeitos a algum tipo de intervenção política. No entanto, deve-se

ênfatar que tais intervenções não são homogêneas, uma vez que variam de acordo com a complexidade econômica, política, social e cultural de cada Estado.

Admite-se, assim, que esse conjunto de fatores tem contribuído para a descentralização da cadeia de produção das empresas multinacionais, de tal modo que as estruturas geográfica, econômica e política se tornam centrais para a formatação dos seus arranjos organizacionais, que são determinados pelas tecnologias, sobretudo de transportes e de comunicações, que permitem ampliar e diversificar as atividades empresariais.

Por conseguinte, todas as organizações empresariais, inclusive as multinacionais mais globais, operam em algum tipo de sistema de regulação, uma vez que se sujeitam às legislações nacionais, mas num contexto em que buscam atuar com o claro objetivo de tirar proveito desses regimes regulamentares nacionais.

Uma das principais consequências desse contexto é ampliação da complexidade das relações que envolvem as decisões empresariais, cujas decisões passam por vários tipos de jogos entre as empresas e os Estados, que dão forma a uma interação triangular: empresa-empresa, Estado-Estado e empresa-Estado.

Essa interação, de acordo com Dicken (1998), é responsável pelo que se denomina uma nova geoeconomia, que está em constante reestruturação e que ocorre a partir das ações tanto das empresas quanto dos Estados, formando um emaranhado de relações dinâmicas.

Essas relações exprimem tanto um lado conflitioso quanto colaborativo para as três formas de interação, uma vez que envolvem interesses que podem ser cooperativos ou competitivos, gerando rivalidades ou conluios, o que exprime um relacionamento totalmente dialético.

Essa dialética, por seu turno, reafirma a composição de um sistema econômico interdependente e complexo, na qual cada parte precisa da outra, mesmo que suas relações possam ser conflitiosas em determinadas circunstâncias. Como exemplo dessa condição, destaca-se a interação entre empresas-Estados, na qual as primeiras se sujeitam às condições impostas pelos Estados, mesmo em condições não ideais. Quando as escolhas empresariais estão condicionadas ao fornecimento da infraestrutura física necessária, bem como das sociais na forma de proteção e garantia jurídica, de mecanismos institucionais para o fornecimento contínuo de trabalhadores educados, entre outros fatores que lhes sejam vantajosos.

Logo, as decisões de investimentos expressas nos fluxos crescentes de IDP deixam claro que as fronteiras nacionais ainda compõem as efetivas diferenças em termos de política

econômica mundial, pois constituem um dos principais fatores determinantes das escolhas locais das empresas.

Em função disso, os Estados são atores ativos no sistema internacional com o objetivo de influenciar as escolhas geográficas das empresas multinacionais. Entre as principais expressões desse processo de exposição dos Estados estão as condições oferecidas às empresas transnacionais no que tange ao acesso ao mercado interno e aos fatores de produção, bem como às garantias dadas aos capitais estabelecidos em seus territórios. Quanto à esse último item, vale chamar a atenção para o fato de que muitas vezes tais garantias têm se mostrado insuficientes, uma vez que registra-se um número crescente de conflitos entre os Estados e as empresas, fato que será objeto de avaliação mais detida quando se tratar das tratativas para o desenvolvimento de um sistema multilateral de investimentos.

Outra importante consideração se refere ao fato de que as diversas atividades empresariais indicam que os Estados devem estar atentos às estratégias dessas corporações, que procuram nas diferenças nacionais políticas e econômicas auferir vantagens competitivas.

As empresas multinacionais se estabelecem em outro país por meio das operações de fusões e aquisições, ou a partir da implantação de uma unidade produtora (de bens e serviços) totalmente nova, cujos benefícios para os países acolhedores geralmente são mais significativos, pois não implicam em transferências patrimoniais, mas na ampliação da capacidade produtiva do país acolhedor.

Outro importante ponto relacionado à atuação das empresas multinacionais se refere ao efetivo processo de instalação de filiais estrangeiras, que geralmente se dá pelos seguintes motivos: *i*) a possibilidade de exploração de recursos materiais localizados no país de destino; *ii*) a entrada no mercado interno, proporcionando uma substituição das importações; *iii*) tornar o país de destino numa plataforma de exportação de produtos intermediários ou acabados dentro de uma cadeia global de valor.

Além do mais, as características sociais e institucionais do país acolhedor são fundamentais para determinar as escolhas locais das em empresas multinacionais, o que pode explicar a preferência pelos países desenvolvidos como principais destinos desses investimentos. Assim, à medida que a maior parte desta atividade flui para as mesmas economias desenvolvidas, o grau de dissonância entre uma operação controlada do exterior e da economia de acolhimento é minimizada, não obstante o crescimento dos fluxos para alguns países em desenvolvimento, com destaque para a China e até mesmo o Brasil (ver Tabela 1).

Por outro lado, não se pode deixar de afirmar que as diferenças culturais dos países em desenvolvimento são bem mais substantivas, motivo pelo qual tendem a afetar as questões organizacionais das empresas multinacionais no sentido de suscitar a ocorrência de muitos choques entre as partes envolvidas.

Normalmente as redes de relações entre empresas nacionais e multinacionais nas economias desenvolvidas são mais densas e extensas do que nas economias em desenvolvimento. Além do que, nos países em desenvolvimento tais ligações tendem a ocorrer nas economias maiores e mais industrializadas.

Ademais, os países interessados em investir, que predominantemente são desenvolvidos (ver Tabela 2), têm a preocupação de proteger os seus investimentos realizados em outros países, de tal modo que procuram adotar uma definição de investimento mais abrangente possível, de forma que todos seus bens e direitos possam estar de alguma forma protegidos por algum tipo de acordo entre a empresa e o Estado (acolhedor).

Esses elementos reforçam a atuação ativa dos governos dos países receptores, que tem sido fundamental para manter a interação triangular: empresa-empresa, Estado-Estado e empresa-Estado.

Obviamente que essa atuação política está, em boa medida, condicionada ao poder de barganha do país receptor *vis a vis* ao sistema internacional, além do tamanho dos negócios que envolvem as relações econômicas que passaram a vigor.

Este ponto é central para a escolha dos países mais industrializados, que via de regra adotam políticas de desenvolvimento historicamente reconhecidas, bem como o tamanho do seu mercado interno representa uma vantagem adicional e seus aspectos institucionais dão mais segurança aos investidores.

Tais ponderações corroboram a hipótese de que o relacionamento entre as empresas multinacionais e os Estados é especialmente complexo. Segundo Dicken (1998) essa convivência tem levado as empresas multinacionais a perseguir uma estratégia de integração internacional de suas atividades, na qual as suas unidades individuais estabelecidas fora de suas matrizes se tornam “meras” etapas das cadeias globais de valor, ou seja, compõem partes de um todo de uma empresa global.

Essa integração gera a necessidade de mudanças na interação entre os governos dos países receptores e as multinacionais, que tende a variar de acordo com o poder de barganha de ambas as partes, que por sua vez pode ser alterado ao longo do tempo.

Apesar se considerar que a globalização une o capital em prol de um objetivo único, dar vazão ao processo de acumulação, reafirma-se, aqui, que sua avaliação não pode ser feita de maneira simples e homogênea. Um dos fatores que contribui para justificar a complexidade e a assimetria desse processo é exatamente o fato de que a relação entre as empresas multinacionais e os países acolhedores (reais e potenciais) gira em torno desse poder de barganha.

A despeito do processo de negociação ser extremamente intrincado e variar de caso para outro, possui algumas características comuns que na maioria das vezes envolvem: a taxa de retorno esperado de um investimento; os custos que um país receptor está disposto a arcar para receber esse capital; o grau de concorrência entre as empresas multinacionais para aproveitar uma oportunidade de investimento num determinado país; a estabilidade política; e, as garantias constitucionais da propriedade.

Esse conjunto de fatores compõe os diferenciais de cada país, de tal modo que parece bastante óbvio que quanto maior a concorrência entre os países para receber um IDP específico, mais fraca será a posição desses numa negociação com as empresas multinacionais, isso porque os países tenderão a oferecer vantagens em relação aos seus concorrentes com o objetivo de capturar esses capitais, o que reduz o seu poder de barganha relativo.

Neste sentido, Dicken (1998) chama a atenção para o fato de que os acontecimentos mais marcantes das últimas duas ou três décadas têm sido a enorme intensificação da concorrência entre os Estados, e até mesmo entre as chamadas unidades subnacionais. Essa concorrência tem levado as empresas multinacionais a jogar um estado contra outro para obter vantagens que lhe garantam maiores retornos. Vantagens essas que normalmente se operacionalizam na forma financiamentos, subsídios, incentivos fiscais, infraestrutura física e social⁴².

Em geral, esses incentivos são justificados pelos chamados *spillovers* positivos do IDP, que exprimem as vantagens que novos investimentos podem gerar na renda, no emprego, no desenvolvimento socioeconômico etc.

Ainda segundo Dicken (1998), apesar de ser óbvio que não é de interesse público que os custos dos incentivos excedam os benefícios públicos, a concorrência entre os governos

⁴² Segundo Dicken (1998), um estudo da UNCTAD verificou que apenas 4 países dos 103 não oferecem algum tipo de incentivo fiscal para receber IED durante a década de 1990, enquanto os incentivos financeiros foram oferecidos em 59 dos 83 países pesquisados.

tem levado muitos países a oferecer um volume de incentivos superior àquele que seria socialmente justificado.

Portanto, à medida que um Estado sente a necessidade de oferecer grandes incentivos, inversamente o seu poder de barganha tende a ser comprometido, da mesma forma uma empresa que depende muito de incentivos poderá ter parte de sua capacidade de negociação afetada, ou seja, o resultado depende de uma série de fatores que compõe todo esse esforço envolvendo as decisões locacionais das empresas multinacionais, bem como das posições políticas dos Estados acolhedores.

Em função disso, pode-se afirmar que o preço que um país acolhedor paga para participar desse jogo depende: do número de empresas estrangeiras independentes competindo pela oportunidade investimento; da importância da empresa multinacional para o país que irá se estabelecer; e, do grau de percepção da necessidade nacional para a tal contribuição.

Já as empresas multinacionais tendem a pautar suas decisões levando em consideração: a atratividade da oportunidade de investimentos específicos oferecidos pelo país receptor, em contrapartida a outras oportunidades semelhantes encontradas em outros países; as condições econômicas do país receptor, com destaque para a sua posição no mercado; e, o grau de estabilidade política e de desenvolvimento institucional que dê garantias aos investidores.

Dessa forma, conclui-se que os principais componentes da relação de negociação entre as empresas multinacionais e os países de acolhimento estão embasados no fato de que ambos possuem uma série de recursos de poder, que são os seus pontos centrais para as transações envolvidas. Além disso, ambas operam dentro de determinadas condicionalidades que tendem a restringir a extensão em que esses recursos poderão ser exercidos.

De uma forma geral, pode-se dizer que todo esse processo de barganha envolvendo a captação dos fluxos de IDP não reproduz uma conduta homogênea, muito pelo contrário, implica em diversas consequências, dentre elas o fato de que uma decisão final envolvendo o estabelecimento de capitais num determinado país pode tornar uma das partes refém da outra.

Além disso, a atuação dos Estados não está restrita aos processos de negociação com as empresas multinacionais para acolhê-la, mas também de atuar no cenário político (nacional e internacional) para defender os seus interesses e a sua soberania. Diante desse contexto, as empresas e os Estados têm fomentado a criação de mecanismos de proteção para

os capitais, a partir da tentativa de desenvolver acordos internacionais no âmbito dos investimentos, cuja avaliação será feita a seguir.

3. ACORDOS INTERNACIONAIS DE INVESTIMENTOS IIAS (*INTERNATIONAL INVESTMENT AGREEMENTS*)

Como se avaliou, o IDP envolve como atores as empresas multinacionais, os Estados de origem do capital dessas empresas e os Estados acolhedores, o que por vezes fomenta relações conflitantes e explica as dificuldades para se efetivar um sistema multilateral de investimentos, fazendo com que as partes envolvidas recorram aos acordos bilaterais ou mecanismos de soluções de controvérsias.

As empresas operam com o objetivo de maximizar os seus lucros e de segurança para os seus recursos, o que requer a adoção de políticas que garantam a livre mobilidade do capital e a proteção da propriedade, o que pode ser conflitante com os interesses dos Estados. É por isso que, Gilpin (2004) evidencia a importância de um sistema internacional de regulação dos investimentos diretos a partir da criação de regras para todas as partes envolvidas com o objetivo de reduzir os conflitos entre os Estados e empresas multinacionais e contribuir para economia global.

Essa atuação constante dos atores envolvidos nos fluxos de IDP é algo que vem procurando aprimorar um sistema de garantias e propor, por meio dos seus respectivos Estados de origem, um conjunto de negociações que envolvam um amplo espectro regulatório por meio de um sistema garantidor dos investimentos, demanda que é cada vez mais premente, tendo em vista o crescimento expressivo dos fluxos de investimento direto, como se observou na figura 1.

Vale ressaltar, que parte desses mecanismos também são pleiteados pelos Estados acolhedores, com o intuito de se protegerem de eventuais problemas ocasionados pela atuação das empresas multinacionais em seus territórios.

Como forma de intermediar tais interesses, por vezes díspares, as partes envolvidas procuram aprofundar os chamados acordos internacionais de investimentos (IIA - *International Investment Agreements*). Os IIA são possíveis regras que nas quais um investidor externo deve cumprir para ser acolhido num determinado país, tendo como contrapartida a garantia e o direito de se estabelecer neste país. E, por outro, garantir que o país acolhedor também cumpra um conjunto de obrigações para proteger o capital estrangeiro envolvido, bem como tratá-lo de forma isonômica e imparcial.

Ambos os lados estão procurando desenvolver um sistema internacional de investimentos, que apesar de já apresentar alguns resultados ainda não conseguiu se sustentar num contexto multilateral aos moldes do que ocorre no campo do comércio com a Organização Mundial do Comércio (OMC).

De forma efetiva, o que se observa é que ainda não há nenhum acordo multilateral efetivo de investimento, fato que se explica pela complexidade da negociação e pelos interesses eventualmente divergentes entre as partes envolvidas, não obstante inúmeros esforços vêm sendo realizados para tanto, sobretudo no âmbito da Organização para Cooperação do Desenvolvimento Econômico (OCDE).

Um breve histórico desses acordos será apresentado a seguir, para que na sequência sejam avaliados os resultados dos mesmos, bem como o desenvolvimento alternativo dos mecanismos de arbitragem para solução de controvérsias no âmbito dos investimentos diretos.

3.1 BREVE HISTÓRICO DOS *IAs*

Apesar desse descompasso dos *IAs* em relação à OMC, o que se percebe é que há um intenso movimento no sentido de se buscar uma solução para os problemas em questão, sempre almejando ampliar as condições de garantia para os países exportadores de capital diante do contexto de expressiva ampliação dos fluxos de IDP.

Considera-se que uma das principais diferenças nos marcos regulatórios no campo do comércio e das finanças reside no fato de que a absorção desses capitais pode ocasionar uma intromissão sobre a autonomia dos Estados, cujo impacto tende a ser bem mais acentuado se comparado aos problemas ocasionados pelas relações de comércio internacional de bens e serviços, sobretudo nos países em desenvolvimento.

Outro ponto que merece destaque nesta discussão refere-se ao papel que a UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*) passou a ter nestas questões. Criada em 1964 tornou-se um dos principais órgãos do Sistema ONU que vem buscando discutir e promover os interesses dos países em desenvolvimento.

A UNCTAD tem procurado fundamentar sua agenda nas chamadas teorias da dependência, de tal modo que contrária a disseminação dos princípios liberalizantes que se consubstanciavam no início da década de 80, sustenta sua atuação na defesa da redução das desvantagens estruturais nos países do Sul (exportadores de produtos primários) em relação aos países do Norte (exportadores de produtos manufaturados).

Com o tempo, a UNCTAD se tornou um espaço de atuação dos países mais fortes do Terceiro Mundo, em contrapartida aos governos das principais potências econômicas, que se geralmente se apoiam no FMI, no Banco Mundial e na OMC para defender os seus interesses.

Diversos fóruns internacionais capitaneados pelas grandes potências procuram debater formas de se criar e implementar regras multilaterais para regular os fluxos de investimentos, algumas dessas se tornaram, inclusive, pré-condições para negociações que envolvam outras questões, sobretudo nas relações comerciais internacionais.

Historicamente o presente debate parte da Doutrina Calvo, de 1868, que estava baseada em dois fundamentos: *i*) os capitais deveriam ter como princípio básico a soberania dos Estados; *ii*) a isonomia dos direitos dos capitais estrangeiros em relação aos nacionais⁴³.

Mas um dos principais eventos neste campo ocorreu em 1938, quando várias empresas de petróleo norte-americanas estabelecidas no México foram nacionalizadas. Tais fatos levaram o então Secretário de Estado dos Estados Unidos, Cordell Hull, a desenvolver aquela que ficou conhecida por Fórmula Hull, que buscava exigir que as indenizações para esses casos deveriam ser justas e imediatas, o que gerou insatisfação por parte dos países acolhedores (de IDP), sobretudo aqueles não desenvolvidos⁴⁴.

Nos anos de 1960, aproveitando-se de um momento de grande efervescência no campo das discussões sobre desenvolvimento econômico, alguns países em desenvolvimento buscaram interferir na agenda internacional atuando politicamente sobre a ONU, para que o organismo passasse a atuar de maneira mais comprometida sobre o tema, sobretudo no que tange aos mecanismos de proteção dos recursos naturais.

Como resultado, a ONU, em 1962, baixou a resolução 1803⁴⁵, que garantia a soberania permanente dos países sobre seus respectivos recursos naturais, reafirmando a possibilidade de nacionalização e expropriação de empresas estrangeiras. Entretanto, essa resolução também previa indenização por esse processo, que deveria ser considerada apropriada, o que representava uma determinação vaga e insegura.

Em 1965 o Banco Mundial criou a Convenção Internacional para Solução de Controvérsias de Investimento (ICSID - *International Centre for Settlement of Investment Disputes*)⁴⁶, que representou uma tentativa mais enfática de disciplinar as relações

⁴³ Ver Malhotra ; et al (2004). Disponível em:

http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/livros/comercioiglobal_/capit12.pdf.

⁴⁴ Para maiores detalhes ver Working Papers on International Investment - Direct Expropriation and The Right To Regulate in International Investment Law - Number 2004/4 - OCDE. Disponível em: <http://www.oecd.org/dataoecd/22/54/33776546.pdf>.

⁴⁵ Ver <http://daccessdds.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/193/11/PDF/NR019311.pdf?OpenElement>.

⁴⁶ Ver <http://icsid.worldbank.org/ICSID/Index.jsp>.

multilaterais entre os Estados e as empresas multinacionais, e até hoje é considerada um dos mais importantes mecanismos de regulação neste campo⁴⁷.

A OCDE também atuou sobre este tema, com a implementação de mecanismos multilaterais que fazem parte das Diretrizes para as Empresas Multinacionais⁴⁸. Essas diretrizes têm o claro objetivo tanto de coibir os excessos por parte das multinacionais quanto de defender as empresas por meio de instrumentos regulatórios que envolvem os países acolhedores. Até hoje, restrito aos membros da OCDE, tais Diretrizes têm norteado boa parte das relações entre as partes envolvidas nesta questão.

Em 1974, com a Resolução 3.202, a ONU criou o Programa de Ação para a Nova Ordem Econômica Internacional (NOEI)⁴⁹, que também dispõe sobre as indenizações decorrentes da nacionalização ou da expropriação de empresas estrangeiras. Baseada nessa Resolução foi aprovada e promulgada a Carta de Direitos e Deveres Econômicos dos Estados sob número 3.281⁵⁰. Essa carta, por sua vez, determinava que a nenhum Estado seria obrigatória a concessão de qualquer tipo de tratamento diferenciado aos investidores estrangeiros.

A UNCTAD também buscou atuar sobre as questões que envolvem os fluxos de IDP. Para tanto, criou o Código Internacional de Conduta sobre Transferência de Tecnologias⁵¹ (1979); e os Princípios e Regras para Controle de Práticas Restritivas de Negócios (1980)⁵². Como ambos os instrumentos não possuem um caráter legal vinculativo, seu raio de ação continua sendo bastante restrito.

Em 1983, baseando-se na Resolução 3.281 de 1974, passou a vigorar o Código de Conduta das Empresas Transnacionais, que representa um dos principais marcos dos sistemas regulatórios multilaterais de investimentos. A formulação do Código de Conduta contou com ativa atuação dos países em desenvolvimento, e implicou num grande desentendimento com os países desenvolvidos. Segundo Dunning (1993), a UNCTAD teve uma atuação importantíssima na defesa das nações mais pobres.

Sem fugir daqueles que sempre foram os objetivos desses sistemas, o Código de Conduta também tinha os seguintes pontos de atuação: proteger os países acolhedores de IDP a partir do estabelecimento de padrões de conduta para as multinacionais; e elaborar

⁴⁷ O ICSID conta hoje com 162 Estados signatários do Convênio, dentre eles as principais potências mundiais. No entanto, o Brasil não é signatário do convênio, cujos motivos serão discutidos no próximo capítulo. Para maiores detalhes ver: <https://icsid.worldbank.org/en/Pages/about/Database-of-Member-States.aspx>.

⁴⁸ Ver <http://www.oecd.org/dataoecd/56/36/1922428.pdf>.

⁴⁹ Ver <http://www0.un.org/documents/ga/res/34/a34res214.pdf>.

⁵⁰ Ver <http://daccess-ods.un.org/TMP/7405334.html>.

⁵¹ Ver <http://www.unctad.org/en/docs/psiteiid28.en.pdf>.

⁵² Ver <http://www.unctad.org/en/docs/tbrbpinf36.en.pdf>.

marcos regulatórios envolvendo os países receptores de IDP, com o objetivo de propiciar um ambiente mais seguro para as empresas multinacionais.

No ano de 1988 o Banco Mundial criou a Agência Multilateral de Garantia de Investimentos (MIGA), que é uma instituição que visa estabelecer um sistema seguro ao investidor estrangeiro. Entre suas prerrogativas, cabe tratar de eventuais indenizações necessárias envolvendo determinados riscos comerciais e políticos que as empresas multinacionais possam ter.

Na verdade, as garantias dadas pela MIGA implicam na revogação de parte das condições previstas pela Resolução 1.803, mais especificamente sobre aquelas que tratam da nacionalização e da expropriação de empresas estrangeiras.

Em 1994, com a criação do Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA), pelos Estados Unidos, México e Canadá, as questões envolvendo o bloco comercial não ficaram restritas ao comércio, mas também envolveram a criação de regras para regular os investimentos⁵³. O capítulo 11 do NAFTA dispõe sobre todas essas questões, e é considerado um dos pontos mais radicais do acordo, por dar garantias tão amplas às empresas multinacionais, que para muitos acaba esbarrando na própria soberania dos Estados acolhedores.

Por sinal, a inclusão desse capítulo à formulação da ALCA foi um dos principais pontos de divergência apontados pelo Brasil durante as negociações envolvendo sua criação. Para se ter ideia da extensão desse capítulo, o mesmo previa, entre outras coisas: a eliminação tarifária progressiva (em dez anos); garantias de que tal eliminação estaria restrita apenas aos países membros do NAFTA; o acesso irrestrito aos sócios do Nafta às compras governamentais etc⁵⁴.

Apesar dessas condições, e da não ampliação do bloco, que ficou restrito apenas aos Estados Unidos, ao Canadá e ao México, tais regras serviram de base para diversos acordos de livre comércio que foram fechados com os Estados Unidos, bem como para outras normativas que foram desenvolvidas, inclusive no âmbito da OMC.

Um dos resultados mais efetivos que também foi influenciado pelo capítulo 11 do NAFTA foi a instituição do Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (TRIMs - *The Committee on Trade-Related Investment Measures*) em 1995. Apesar de representar um dos acordos mais amplos, dado o número de membros da OMC,

⁵³ Ver <http://www.nafta-sec-alena.org/en/view.aspx?x=343>.

⁵⁴ Para maiores detalhes ver: <http://www.nafta-sec-alena.org/en/view.aspx?x=343>.

sua operacionalidade ainda é considerada pouco eficiente nos propósitos de fomentar um sistema multilateral de proteção aos capitais internacionais.

O TRIMs não contemplou integralmente os interesses dos países desenvolvidos, uma vez que todo esse processo tem envolvido uma forte intervenção de alguns países em desenvolvimento, dos quais o Brasil tem se destacado.

Apesar disso, o acordo aprovou, entre outras coisas, as seguintes cláusulas: *i*) a inclusão de dispositivos que dão aos IDP o princípio do tratamento nacional; *ii*) a eliminação qualquer restrição quantitativa que envolve a obrigatoriedade da aquisição, por parte da empresa estrangeira de produtos locais para a produção; *iii*) a desvinculação das importações a uma proporção das exportações; *iv*) o acesso às divisas estrangeiras e às importações; e, *iv*) a não exigência do cumprimento de metas ou compromissos de exportação⁵⁵.

No mesmo ano, a OCDE, também influenciada pela normativa do NAFTA, lançou um amplo sistema multilateral, o Acordo Multilateral sobre Investimentos (MAI - *The Multilateral Agreement on Investment*), cuja proposta era de ter um caráter universal, dado que o mesmo poderia ser estendido aos não membros da OCDE.

No entanto, a persistência de basear o MAI em alguns pontos do Capítulo 11 do NAFTA gerou uma série de conflitos, não apenas envolvendo os países em desenvolvimento, mas também alguns desenvolvidos, como a França, o que implicou no seu “naufrágio” antes mesmo do seu efetivo estabelecimento.

Com a não efetividade do MAI e a pouca operacionalidade do TRIMs, a OMC buscou recolocar a discussão envolvendo os sistemas multilaterais de investimento nas suas pautas de negociações envolvendo a Rodada de Doha. Mas, a não convergência dos interesses envolvendo os países desenvolvidos e em desenvolvimento acabou por desconsiderar qualquer tratativa que pudesse prejudicar o avanço no âmbito do comércio de bens e serviços.

Mais recentemente, em 2014, foi firmado o Acordo de Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP - *Transatlantic Trade and Investment Partnership*), que é um tratado internacional para desenvolver acordos de livre comércio entre a União Europeia e os Estados Unidos. O principal dispositivo do tratado é aquele que visa impedir a interferência dos Estados tanto nas relações comerciais entre os países aderentes quanto nos investimentos⁵⁶.

⁵⁵ Ver http://www.wto.org/english/tratop_e/invest_e/invest_e.htm.

⁵⁶ Ver <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/>.

Desde então, pouco se avança neste sentido, até porque as negociações envolvendo o próprio comércio continuam sendo objeto de grande desavença entre esses dois grupos de países.

Essa breve descrição dos sistemas multilaterais de investimento buscou reforçar a ideia de que a atuação estatal é efetiva, mesmo num ambiente globalizado, e que não se restringe às barganhas que visam contemplar os interesses das multinacionais, mas também atuar a partir das rodadas de negociações que objetivam garantir, por um lado, a propriedade desses capitais, e por outro a manutenção da soberania desses Estados.

As dificuldades que impedem a efetiva formação de um sistema multilateral de investimentos têm fomentado a busca por formas alternativas para resolver os conflitos entre os Estados e as empresas multinacionais, com destaque para os mecanismos de solução de controvérsias relacionados a investimentos, cuja avaliação será feita a seguir.

3.2 O DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS DE SOLUÇÃO DE CONFLITOS DE INVESTIMENTOS

Os mecanismos de solução de controvérsia vêm sendo utilizados cada vez mais para resolver os problemas não equacionados pelos IIAs, que não têm permitido o efetivo desenvolvimento de um sistema multilateral de investimento, sobretudo porque abarca um conjunto diverso de questões complexas que precisam lidar com as seguintes questões, que podem esbarrar na soberania dos Estados acolhedores, tais como: as expropriações diretas ou indiretas dos capitais, as transferências dos capitais, a proibição de requisitos de desempenho, tratamento nacional, a nação mais favorecida, o direito de regulação dos Estados etc.

Diante disso, ressalta-se que aos Estados cabe, ainda, a garantia da expropriação de investimentos, fato que ocorre geralmente por razões de ordem políticas, econômicas e até mesmo sociais.

Inclusive, os IIAs procuram enfatizar o dispositivo legal que proíbe um país expropriar de forma direta ou indireta um investimento realizado por investidor estrangeiro, exceto nos casos que visam atender uma finalidade pública, que não expresse uma base discriminatória; e, que seja realizado um pagamento justo como forma de compensação⁵⁷.

⁵⁷ Ver <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>.

Considera-se que as formas mais radicais de intervenção dos Estados acolhedores sobre as empresas multinacionais instaladas em seus territórios são as expropriações, que são classificadas como diretas ou indiretas.

As diretas são aquelas o Estado acolhedor confisca a propriedade de um investidor estrangeiro em benefício próprio (nacionalização) ou de um terceiro Estado. Já as indiretas envolvem de forma parcial ou total a privação de um investimento, mas sem a efetiva transferência do capital para o Estado, mas a partir de regulações que, de algum modo, suprimem o direito de propriedade do investidor estrangeiro.

Outras elementos que podem gerar conflito entre as partes, além das expropriações, e têm sido objeto de atuação por parte de atores que procuram atuar para a solução de conflitos envolvem as seguintes questões: a busca por um tratamento justo e equitativo para as empresas multinacionais; um padrão mínimo de tratamento; a proteção total e segurança para o capital; a não exigência de requisitos de desempenho; as perdas sofridas devido a insurreição, guerra ou eventos similares; a adoção de regras costumeiras do direito internacional; a transferência de dinheiro etc⁵⁸.

Como as partes envolvidas não encontram um efetivo respaldo nos acordos multilaterais para resolver esses problemas, pela falta de efetividade dos mesmos como se apontou, as partes têm recorrido aos chamados centros de arbitragem para solução de conflitos sobre investimento. A principal instituição de arbitragem que vem atuando nesses casos tem sido *International Centre for Settlement of Investment Disputes* (ICSID), que é um órgão integrante do Banco Mundial. Com menor atuação encontram-se nesta lista também a *Permanent Court of Arbitration* (PCA), a *International Chamber of Commerce* (ICC), a *Cairo Regional Center for International Commercial Arbitration* (CRCICA), *London Court of International Arbitration* (CIA), a *Moscow Chamber of Commerce and Industry* (MCCI) e a *Stockholm Chamber of Commerce* (SCC)⁵⁹.

O Site de Solução de Controvérsias de Investimento da UNCTAD elabora uma ampla estatística com as informações sobre casos de arbitragem internacional iniciados por investidores contra Estados, cujos resultados dos últimos anos podem ser avaliados a partir da tabela que segue.

⁵⁸ Ver <http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS>.

⁵⁹ Ver <http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS/FilterByRulesAndInstitution>.

Tabela 3 - Resultado dos Processos de Solução de Conflitos sobre Investimentos

Ano	A favor do investidor	A favor do Estado	Processo pendente	Processo descontinuado
2010	24	14	1	2
2011	33	18	4	1
2012	26	20	14	6
2013	25	14	27	5
2014	12	8	33	8
2015	8	5	63	3
2016	1	1	70	1
2017	-	-	65	0

Fonte: *Investment Dispute Settlement (UNCTAD)*

Os principais países que estão sendo questionados pelas empresas multinacionais por conta dos mais diversos conflitos envolvendo as partes são a Argentina, a Espanha e a República Checa como mostra a figura a seguir.

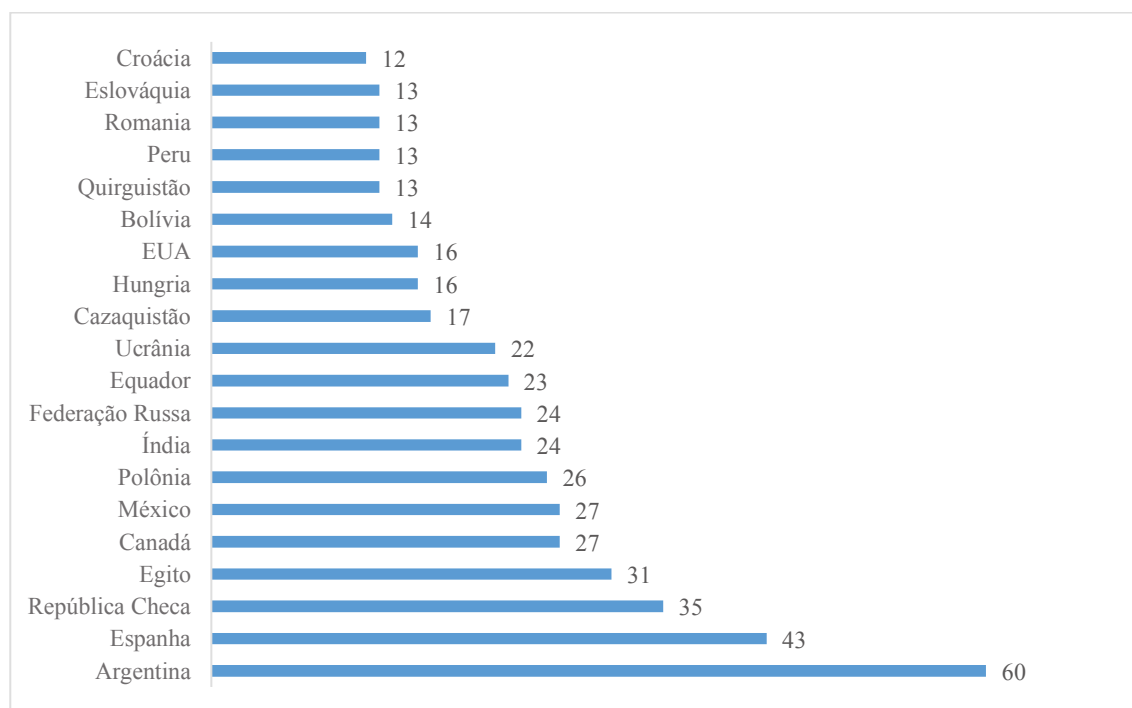


Figura 3 – Número de Casos como Estado Respondente – 1997/2017

Fonte: *Investment Dispute Settlement (UNCTAD)*

Quando aos países de origem das empresas requerentes, os Estados Unidos se destacam com a maior parte dos procedimentos abertos, seguidos pelos Países Baixos e pelo Reino Unido, conforme mostra a figura a seguir.

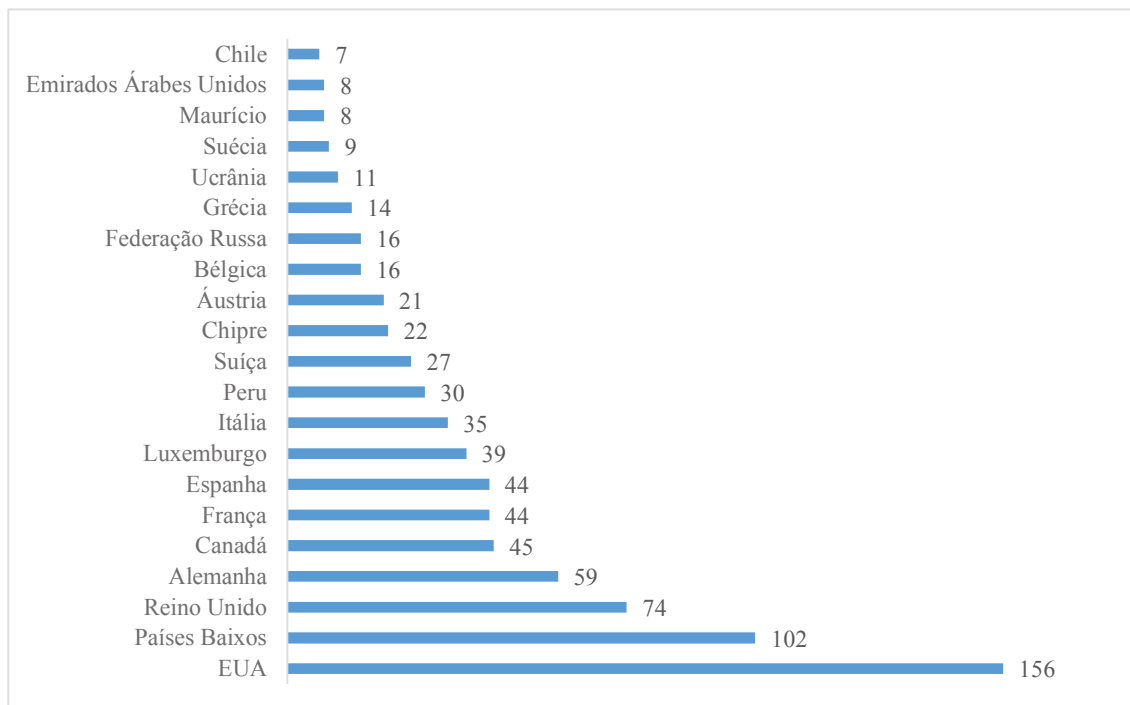


Figura 4 – Número de Casos como Estados requerentes

Fonte: *Investment Dispute Settlement (UNCTAD)*

Por fim, cabe destacar que dentro os casos apontados, um dos menores conflitos encontrados que levam as empresas a procurar os mecanismos de solução de controvérsia para investimentos são as expropriações (diretas e indiretas), cujos números encontram-se na figura a seguir.

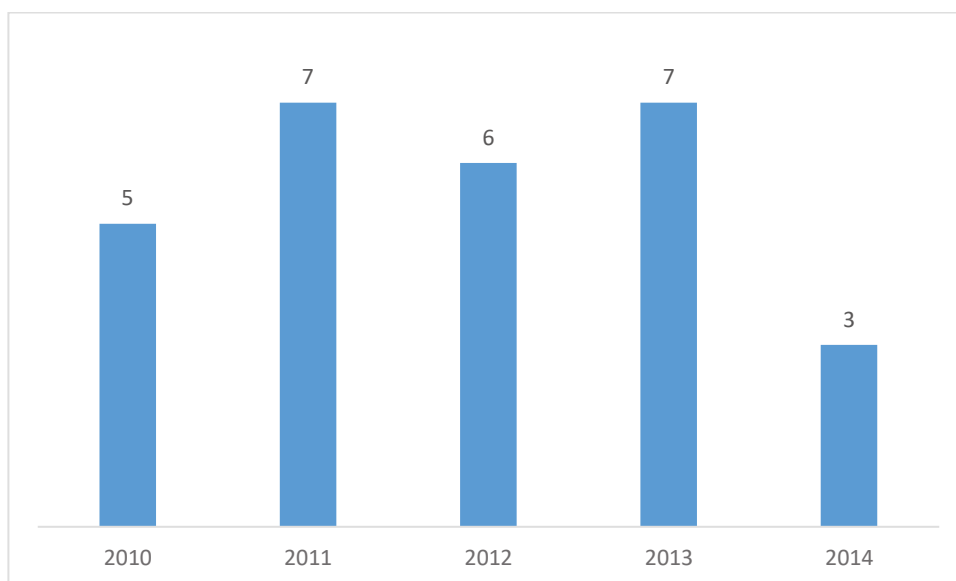


Figura 5 – Número de Casos de Expropriações Diretas ou Indiretas

Fonte: *Investment Dispute Settlement (UNCTAD)*

Por fim, tem-se que dos 28 (vinte e oito) casos descritos na figura acima, 2 (dois) ainda estão pendentes aguardando a decisão final, enquanto que os demais 26 (vinte e seis) o resultado foi favorável aos investidores, ou seja, ao longo do período analisado nenhum caso analisado pelo sistema de solução de controvérsia foi favorável aos países acolhedores dos investimentos diretos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os fluxos de IDP têm crescido de forma expressiva ao longo das três últimas décadas, representando um dos principais vetores de interligação do capital internacional diante de um mundo cada vez mais globalizado. Entre 1990 e 2016 os fluxos reais de IDP, a partir da perspectiva dos países acolhedores, cresceu 9,7% ao ano em média. Além disso, a proporção desses fluxos em relação ao comércio internacional de mercadorias quase dobrou no mesmo período, perfazendo uma proporção média de 9,4%.

Vários são os fatores que levam as empresas a buscar atuar produtivamente em outro país, mas os principais motivos são o acesso ao mercado interno do país acolhedor, o acesso aos recursos disponíveis nesses países e, de forma cada vez mais presente, a busca por uma integração global da cadeia produtiva.

Ademais, observa-se também a participação cada vez maior de certos países em desenvolvimento no acolhimento desses capitais, com destaque para a China e para o Brasil. Por outro lado, os países desenvolvidos ainda dominam a “exportação” desses investimentos, fato que reforça a própria condição econômica e produtiva dos países pertencentes a esse bloco.

Diante desse contexto de crescimento dos fluxos de IDP como uma das principais expressões da globalização, o que se inferiu foi a importância dos Estados num agressivo processo de concorrência para o acolhimento dos investimentos em seus respectivos territórios, que procuram dar aos investidores eventuais vantagens para que esses instalem suas plantas produtivas (de bens e serviços).

Todavia, o acrescentamento dos fluxos de IDP também evidenciam outro intenso movimento atrelado à atuação dos Estados acolhedores, que são decorrentes dos conflitos que passam a existir entre as partes envolvidas, tendo em vista que parte-se do pressuposto de que mesmo no atual ambiente de amplas relações globais, a atuação dos Estados ainda são preponderantes no sistema internacional, sobretudo porque os mesmos procuram defender seus interesses e manter sua soberania, fato que por vezes tem colidido com a atuação dos investidores.

Diante desse contexto, os Estados (acolhedores e dos países de origem dos investimentos) e os investidores vêm procurando encontrar uma forma de solução desses conflitos, a partir do estabelecimento de sistemas multilaterais de investimentos, tentativas essas que não se mostram efetivas, tendo em vista os interesses divergentes que estão envolvidos nas negociações e a preocupação com a soberania dos Estados.

Ao não se estabelecer um sistema multilateral efetivo que proteja os dois lados, formas alternativas vêm sendo utilizadas para tanto, tais como os acordos bilaterais que geralmente estão vinculados aos acordos de comércio ou, como se constatou, recorrer aos sistemas de solução de controvérsias, recurso que como se observou tem crescido de forma significativa nos últimos anos, e tem como principal instituição de arbitragem a *International Centre for Settlement of Investment Disputes* (ICSID), que é um órgão integrante do Banco Mundial, além de outras instituições que estão procurando atuar como mediadoras.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BUCKLEY, P.; CASSON, M. **The future of the multinational enterprise**. London, MacMillan, 1976.

BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS. Disponível em: www.bea.gov.

CHESNAIS, F. **A Mundialização do Capital**. Rio de Janeiro: Xamã, 1996.

_____. A teoria do regime de acumulação financeirizado: conteúdo, alcance e interrogações. **Economia e Sociedade**, Campinas, v.11, n.1(18), 2002.

CHOSSUDOVSKY, M. **A Globalização da Pobreza: impactos das reformas do FMI e do Banco Mundial**. São Paulo: Moderna, 1999.

CORAZZA, G. **A inserção do Brasil na Globalização Financeira**. In: Congrès International Marx. Paris, 2004.

_____. Globalização Financeira: a utopia do mercado e a re-invenção da política. **Economia Ensaios**, Uberlândia, v. 19, n. 02, 2005.

DICKEN, P. **Global Shift: Transforming the World Economy**. London: Paul Chapman Publishing, 1998.

DUNNING, J. **Multinational enterprise and the global economy**. Wokingham: Addison-Wesley, 1993.

EICHENGREEN, Barry. **A Globalização do capital: uma história do sistema monetário internacional**. São Paulo: Editora 34, 2000.

GILPIN, R. **A Economia Política das Relações Internacionais**. Brasília: Editora UNB, 2002.

HYMER, Stephen. **Empresas multinacionais: a internacionalização do capital**. Rio de Janeiro: Graal, 1983.

Investment Dispute Settlement (UNCTAD). Disponível em: <http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS/AdvancedSearch>.

KREGEL, J. A. Riscos e implicações da globalização financeira para a autonomia de políticas nacionais. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 7, 1996.

The International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID). Disponível em: <https://icsid.worldbank.org/en/>.

UNCTAD STAT. Disponível em: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740>.

VERNON, R. International Investment and international trade in the product cycle. **Quarterly Journal of Economics**. MA: MIT Press, 1966.

WORLD BANK. Disponível em: www.worldbank.org.

WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO). Disponível em: <www.wto.org>.

Investment Dispute Settlement (UNCTAD). Disponível em: <http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS/AdvancedSearch>.