

ASPECTOS JURÍDICOS SOBRE O INVESTIMENTO ESTRANGEIRO E CONCORRÊNCIA: A TRANSPARÊNCIA NA ADOÇÃO DAS MEDIDAS RESTRITIVAS AOS DIREITOS DO INVESTIDOR

*LEGAL ASPECTS ON FOREIGN INVESTMENT AND COMPETITION: TRANSPARENCY
IN THE ADOPTION OF MEASURES RESTRICTIVE TO INVESTOR'S RIGHTS*

Clayton Vinicius Pegoraro de Araujo¹

Resumo: Este trabalho analisa os debates em torno da possibilidade de negociação de um acordo de cooperação multilateral na OMC – Organização Mundial do Comércio envolverem apenas princípios e regras procedimentais para os investidores estrangeiros e suas consequências no plano internacional e interno, levando em conta eventuais acordos para a celebração e tratados internacionais sobre a matéria.

Palavras-chave: Investimento Estrangeiro – Investidor - Concorrência.

Abstract: This paper analyzes the discussions about the possibility of negotiating a multilateral cooperation agreement in the WTO - World Trade Organization involving only procedural principles and rules for foreign investors and their consequences at the international and domestic levels, taking into account possible agreements for the celebration and international treaties on the matter.

Keywords: Foreign Investment – Investor – Competition.

Sumário: INTRODUÇÃO - 1 INVESTIMENTO ESTRANGEIRO – 2 INSTRUMENTOS INTERNACIONAIS RELATIVOS AO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO – CONCLUSÃO – REFERÊNCIAS.

INTRODUÇÃO

Apesar de os debates em torno da possibilidade de negociação de um acordo de cooperação multilateral na OMC – Organização Mundial do Comércio envolverem apenas princípios e regras procedimentais, com exceção da inclusão de algumas regras substantivas gerais sobre investimentos, mas alguns países têm defendido que se adotem, inclusive, outras

¹(*) Advogado, Doutor em Direito das Relações Econômicas Internacionais Mestre em Direito (área de concentração em Direito Internacional), Especialista em Direito Público, Professor Doutor na Universidade Presbiteriana Mackenzie/SP, onde atua nos cursos de graduação e pós-graduação "lato-sensu" e Professor Titular na USCS - Universidade Municipal de São Caetano do Sul/SP. Pós-doutorando em Economia Política PUC/SP.

medidas para restrição de acordos verticais que, muitas vezes, causam distorções expressivas no comércio internacional². A grande dificuldade nesse particular reside no fato de que os efeitos causados por esses acordos podem ser tanto prejudiciais quanto benéficos, dependendo da estrutura de cada mercado que venha a ser afetado. Não obstante, conforme estudo divulgado pela UNCTAD - Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento³, as definições legais e os graus de proibições incluídos nas disposições concernentes ao controle dos acordos verticais variam de um país para outro, o que também dificulta a negociação de um acordo multilateral. Nos países em desenvolvimento, por exemplo, alguns acordos verticais podem ser importantes quando envolvem mercados de menor porte e menos estruturados, nos quais empresas multinacionais tendem a exercer posição dominante, contribuindo, pois, para seu crescimento e desenvolvimento. Mesmo assim, acordos verticais – como concentrações empresariais, monopólios, acordos entre fornecedores e distribuidores no sentido de restringir a entrada de novos competidores – preocupam grande parte dos países-membros da OMC. Vários casos que envolveram aplicação extraterritorial de leis antitruste tinham como objeto de investigação acordos verticais.

O fato é que, do ponto de vista realista, é muito difícil a inclusão de regras substantivas sobre acordos verticais em um marco multilateral na OMC sobre cooperação antitruste, já que uma parte considerável de seus membros, entre eles países desenvolvidos como os Estados Unidos, é contrária a eventuais negociações nesse sentido.

Podemos, neste diapasão e para melhor ilustrar a questão, trazer o escólio de Faria (2002, p. 95), que comenta sobre a questão dos investimentos e a nova ordem econômica mundial:

A geração de vastas e complexas redes de interesses interdependentes ao lado de espaços econômicos exclusivos, os efeitos perversos da degradação dos preços dos produtos primários sobre a economia dos países exportadores, o impacto altamente corrosivo ocasionado pelas flutuações das taxas de juros na dívida externa dos países em desenvolvimento [...] as crescentes dificuldades dos governos nacionais para controlar os circuitos comerciais e financeiros [...] são apenas alguns dos exemplos desse padrão de estratificação da “economia-mundo”.

²Para um estudo mais aprofundado da cooperação internacional em matéria de acordos verticais e concentração de empresas, confira Ana Maria de Oliveira Nusdeo.

³ Cf. WTO – WT/WGTCP/W/197 – Grupo de Trabalho sobre Interação entre Comércio e Política de Concorrência – Comunicação da UNCTAD.

Por outro lado, poder-se-ia chegar a um resultado satisfatório no controle de atos anticompetitivos resultantes de acordos verticais mediante cooperação técnica em casos concretos, como as notificações, consultas, intercâmbio de informações e de provas relativas aos casos investigados.

Assim, a título de comparação, não é somente no campo das relações empresariais que se verifica a necessidade de uma regulação do ponto de vista internacional. Igualmente se observa essa necessidade nas relações trabalhistas e na contratação coletiva, pois sempre existe o fator econômico envolvido, conforme bem observa Delboni (2009, p. 63):

Na Europa, em sua maioria, as negociações coletivas dão-se em nível de setores da indústria ou categorias. Entretanto, em alguns de seus países, entre eles Áustria, Noruega e Dinamarca, a negociação é altamente centralizada, dando-se a nível nacional, o que pode prejudicar os resultados como um todo em economias com diferenças regionais muito acentuadas. [...]

Outro ponto introdutório ao tema é a noção da análise de motivos e, principalmente barreiras ao investimento estrangeiro. Neste sentido Costa (2006 p. 64), analisa em seu texto sobre o MERCOSUL, fatores que podem impactar, além da questão comercial e histórica, o investimento estrangeiro:

Embora a identificação analítica dos motivos para o investimento estrangeiro seja importante para a compreensão das políticas de atração de investimentos, é necessário ter em conta que os investidores observam todos esses aspectos e atuam com base em mesclas de incentivos e barreiras. Deste modo, por exemplo, um país que tem mão-de-obra muito barata pode ser preterido em favor de um onde, até como decorrência do preço mais elevado das horas de trabalho, há mercados mais atraentes. Os fatores considerados, portanto, podem ser de diversas ordens e, decerto, variam conforme o setor da economia.

1 INVESTIMENTO ESTRANGEIRO

Para os investimentos estrangeiros, do ponto de vista histórico, são necessários eventos que os justifiquem. Os protocolos de Protocolos IED – Investimento Estrangeiro Direto. Esses eventos moldam o ambiente de investimento global, que continua para gerar novos refinamentos nestes protocolos estabelecidos. As proteções modernas de IED sofrem influência direta das tensões ideológicas de governos e entre os países importadores e exportadores de

capital, bem como uma relação com o crescimento do ativismo da sociedade civil e desenvolvimentos da econômica internacional.

Modernamente, os protocolos de IED devem ser analisados em quatro fases distintas, que incluem regulação em sociedades históricas, o período de regulação antes do fim da Segunda Guerra, o período imediatamente posterior à guerra e a atual situação econômica globalizada.

É fato de comum senso, que o investimento estrangeiro merce a devida proteção e garantias mínimas, notadamente pelo ideal de regulação presente nos ordenamentos jurídicos e numa situação, como dito anteriormente, de cunho eminentemente global. Assim, explica Palma (2016, p. 126): Os Acordos Bilaterais de Investimento têm por objetivo assegurar, de forma recíproca, garantias mínimas aos investimentos e aos investidores de uma parte contratante no território da outra parte contratante (“*level playing field*”).

Essas garantias consubstanciam, por um lado, um conjunto de direitos substantivos que são assegurados aos investidores (como a regra do tratamento nacional ou o direito a indenização em caso de expropriação) mas, também, o acesso à arbitragem internacional como modo de resolução dos litígios em alternativa aos tribunais nacionais e cuja principal vantagem residirá na deslocalização dos litígios relativos a investimentos efetuados em destinos considerados de *risco político* para ambientes que possam garantir, de forma acrescida, a resolução imparcial da regulação da contenda.

Presentemente, os acordos bilaterais de proteção do investimento estrangeiro continuam a prevalecer em termos quantitativos, porém, em termos de impacto económico o destaque deve ser dado aos Acordos regionais, ou Acordos Mega regionais, como são designados no jargão do comércio internacional. (...)

A era pós-Segunda Guerra Mundial inaugurou uma nova realidade nas relações econômicas globais.

Desenvolvimentos geopolíticos tornaram-se a força motriz por trás dos protocolos de proteção IED, principalmente entre o fim da Segunda Guerra Mundial e o colapso da União Soviética. O fim da guerra inaugurou uma nova era de relações econômicas globais entre vencedores e aliados, onde se procurou estabelecer um quadro global para garantir a prosperidade da ordem econômica.

Neste ponto, o sistema de Bretton Woods foi destinado a liberalizar o comércio global e guarda contra o sentimento protecionista que muitos acreditavam ter precipitado a guerra.⁴

Não é de hoje que a regulamentação do IED existe e pode ser rastreada ao longo de muitos séculos. Os primeiros povos comerciantes, como os fenícios, mantiveram uma vigilância constante investimentos em seus territórios. Versões do que hoje conhecemos como domínio eminente pode ser encontrado na Roma antiga, na esteira do Império Romano que confiou a propriedade de não-romanos no curso da conquista e, eventualmente, desenvolveu a prática, com a utilização da propriedade privada na promoção de projetos públicos.

Estas práticas desenvolvidas no Império Romano foram adotadas pela legislação civil nos séculos que se seguiram, bem como na chamada “common law”, com adoção de práticas semelhantes de lei civil. No início do século XVIII, como exemplo, o parlamento britânico desenvolveu a prática de pagar indenização ao se apropriar de terras para fins públicos.

Um pouco depois a Revolução Americana, os Estados Unidos e a Grã-Bretanha assinaram o Tratado de Jay, que, entre outras coisas, estipulou a proteção de seus investidores nacionais do país anfitrião governo.

Em maio de 1995, a OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico iniciou as negociações sobre um Acordo Multilateral sobre Investimentos (MAI – sigla em inglês). Referido MAI procurou estabelecer um novo corpo de leis de investimento universal que garantisse às empresas direitos incondicionais para comprar, vender e fazer operações financeiras em todo o mundo, com capacidade de ultrapassar, em última análise, os limites das leis nacionais. No entanto, as negociações fracassaram em 1998, quando primeiro a França, e depois outros países, retiraram-se sucessivamente após a pressão de um movimento global de ONG’s, grupos de cidadãos e governos de países pobres.

Os oponentes do MAI viam o acordo como uma ameaça à soberania nacional e à democracia e argumentavam que isso levaria a uma desordem do ponto de ambiental e trabalhista, respectivamente. O fracasso das negociações do MAI apresentou uma nova ordem global contrária a tais movimentos. No entanto, os governos de países ricos continuam a pressionar por disposições de investimento semelhantes em acordos comerciais regionais, bem como na OMC - Organização Mundial do Comércio. Na Reunião Ministerial da OMC em

⁴ The post–World War II era ushered in a new reality in global economic relations. Geopolitical developments became the driving force behind FDI protection protocols between the end of World War II and the collapse of the Soviet Union. The end of that war ushered in a new era of neoliberal global economic relations as the Allied victors sought to establish a global framework to ensure economic prosperity as they envisaged it. The Bretton-Woods System was intended to liberalize global trade and guard against the protectionist sentiment that many believed had precipitated that war.

Cancun, em setembro de 2003, os membros mais ricos da OMC tentaram introduzir um Acordo Multilateral de Investimentos (MAI) por meio das questões de "Cingapura".

Por seu turno, países menos favorecidos envidaram esforços, mas fracassaram novamente, no entanto, um grupo de mais de vinte países se uniu para exigir um acordo comercial mais justo. Neste sentido é a posição do Governo brasileiro, por meio do MDIC – Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços:

“Portanto, desde a Rodada Uruguai da OMC, o MAI foi o único acordo multilateral que buscou expandir e harmonizar as normas de acordos de investimento, tendo sido negociado no âmbito da OCDE, de 1995 a 1998, e inviabilizado devido ao grande número de reservas e exceções impostas pelos países.

Atualmente, a política de investimento formulada e adotada pela OCDE está contida principalmente no *Guidelines for Multinational Enterprises – Diretrizes para Empresas Multinacionais*. Essas diretrizes estabelecem as recomendações adotadas pelos governos que são direcionadas às empresas multinacionais que estejam operando ou que venham a operar nos países membros da OCDE. Elas estabelecem princípios e padrões para uma condução responsável de negócios em várias áreas, incluindo: emprego e relações industriais; direitos humanos; meio-ambiente; acesso à informação; combate à corrupção; interesse do consumidor; tecnologia e ciência; concorrência e tributação”.⁵

No direito internacional, em geral, a questão dos investimentos estrangeiros, realizada por pessoas físicas ou jurídicas num Estado diferente daquele de que são nacionais, é colocada no contexto do tratamento de estrangeiros e da sua propriedade. As regras sobre a proteção de investimentos estrangeiros, especialmente previstas em tratados bilaterais, visam salvaguardar sua existência e consistência, limitando a liberdade do Estado hospedeiro em exercer sua autoridade sobre ativos estrangeiros e, portanto, resguardando os investimentos estrangeiros.

Em particular, o Estado de acolhimento não pode privar arbitrariamente estrangeiros de sua propriedade, o investimento estrangeiro deve garantir a plena proteção prevista pela legislação nacional, e a adoção de medidas preventivas e repressivas se forem objeto de ataques, ameaças ou preconceitos.

Com base nos princípios estabelecidos na Declaração Sobre a Soberania Permanente dos Recursos Naturais de 1962 (artigo 2º) e na Carta de Direitos e Deveres Econômicos dos Estados de 1974 (parágrafo 3º), ambos adotados pela Assembleia Geral das Nações Unidas, os países afirmam a liberdade do Estado de regular os investimentos estrangeiros de acordo com a legislação nacional e os objetivos nacionais de política econômica e social. Expropriação e nacionalização. No que diz respeito ao tratamento de investimentos estrangeiros, deve ser

⁵ BRASIL. Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. OCDE, in, <http://www.mdic.gov.br/legislacao/9-assuntos/categ-comercio-exterior/353-certificado-form-23>.

incluído o problema da regulação internacional da expropriação e nacionalização de bens estrangeiros e das condições a serem cumpridas para cumprir o direito internacional. Para além das condições de interesse público e de não discriminação, a prática internacional é agora inequívoca no que diz respeito à obrigação de pagar uma compensação justa, em oposição ao princípio de uma compensação rápida, eficaz e adequada, apoiada por alguns estados industrializados para reivindicar o valor de mercado da propriedade expropriada.

Neste sentido é a análise de Cançado Trindade (1984, p. 216) sobre o tema da expropriação e a doutrina Calvo:

“(…) também houve questões que o grupo de trabalho não conseguiu resolver: trata-se do delicado e discutido art. 29 da Carta (princípio da soberania sobre recursos naturais, nacionalização e indenização, regulamentação dos investimentos estrangeiros e das empresas multinacionais) assim como dos arts. 49 e 26 da Carta (princípio da não-discriminação no comércio internacional e tratamento da nação-mais-favorecida). O art. 29, por exemplo, sobre expropriação, tornou-se um dos mais controvertidos da Carta: veio ele a refletir a filosofia da doutrina Calvo prevalecente nos países latino-americanos, sendo, porém, contestado por alguns dos principais países exportadores de capital. Tampouco logrou o grupo de trabalho obter um acordo quanto ao princípio, proposto inicialmente pela Argentina e a que se opôs o Brasil, de informação e consultas prévias entre os Estados interessados em caso de exploração em comum dos recursos naturais (posteriormente incorporado no art. 39 da Carta)”.⁶

2 INSTRUMENTOS INTERNACIONAIS RELATIVOS AO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO

Os instrumentos destinados a garantir os indivíduos contra os riscos relacionados aos investimentos estrangeiros estão previstos na Convenção para a Solução de Controvérsias sobre Investimentos entre Estados e Nacionais de Outros Estados (Convenção de Washington, 1965) e na Convenção que cria a Agência Multilateral para Garantia de Investimento (MIGA - Seoul, 1985).

Estas tomadas de decisão derivam da necessidade de disposições em matéria de proteção do investimento e referem-se à experiência adquirida no funcionamento da proteção do investimento no passado. Foram apresentadas melhorias concretas e pertinentes ao investimento nos acordos comerciais, por exemplo, no âmbito da UE – União Europeia. As disposições relativas à proteção dos investimentos, incluindo a resolução de disputas entre investidor e Estado, são importantes para os fluxos de investimentos e geralmente funcionaram

⁶ CANÇADO TRINDADE. Antônio Augusto. *As Nações Unidas e a Nova Ordem Econômica Internacional*. Revista de Informação Legislativa. Brasília a. 21 n. 81 jan./mar. 1984 - SUPLEMENTO

bem. O sistema precisa, no entanto, de melhorias para um melhor equilíbrio entre Estados, regulação e a necessidade de proteger os investidores, além de garantir que o próprio sistema de arbitragem seja imune a objeções, por exemplo, em relação à transparência, nomeação de árbitros e custos de processo.

Neste sentido, com o Tratado de Lisboa, a UE adquiriu a competência para negociar acordos de investimento. Com o tempo, isso trará o benefício para criação de um único conjunto de regras sobre a proteção do investimento para os Estados-Membros nos acordos de comércio e investimento da UE. Além disso, isso representa uma oportunidade única para estabelecer uma nova agenda para disposições em matéria de proteção e resolução do investimento de disputas entre investidores e estados. Isso também refletiu as posições expressas pelo Parlamento Europeu na sua resolução de 6 de abril de 2011 sobre a futura política europeia de investimento internacional.

Com o seu peso na economia mundial, a UE ocupa uma posição importante para a discussão sobre a proteção do investimento e resolução de disputas entre investidor e Estado em acordos da UE. Importante, desta maneira, o convencimento de seus parceiros de negócios para necessidade de regras mais claras e melhores. Salvo melhor juízo, isto ocorrerá, principalmente, por meio de negociações bilaterais. Existe além disso, a possibilidade de influenciar o contexto multilateral, por exemplo, no âmbito da UNCITRAL - Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional, a UE já solicitou a criação de novas regras bem-sucedidas em matéria de transparência aplicáveis, para acordos de investimento.

Existe uma importância neste convencimento dos parceiros de negócios, principalmente no que tange a confiabilidade e expectativa de retorno. Neste diapasão é o entendimento de Trindade e Fraga (2016, p.8)

Portanto, em regra, realizar-se-ão investimentos em países estrangeiros se as expectativas de retorno forem maiores que os seus custos de oportunidade. Assim, infere-se que a decisão de se realizarem investimentos em outros países depende fundamentalmente do conhecimento da expectativa de retorno deste investimento (empreendimento), para o que, contudo, é imprescindível que seja possível mensurar esta expectativa de retorno. Desta forma, considerando-se que uma das principais, se não a principal variável para determinar a decisão de se realizar (ou não) determinado investimento estrangeiro são os retornos esperados, constitui-se requisito (pressuposto) para tanto, contudo, que seja viável esta mensuração ou estimação, para então poder-se compará-los com os custos de oportunidade e, então, decidir-se por qual alternativa se constitui a melhor.

Os investimentos são um fator crucial para o crescimento e emprego. Isto é particularmente verdadeiro para a UE, onde a economia é forte com base na abertura ao comércio e investimento, que representam a chave para criar e manter negócios e empregos. É fato que as empresas de investimentos desenvolvem cadeias de valor globais, com papel cada vez maior na moderna economia internacional. Não criarão apenas novas oportunidades de negócios, mas também valor agregado, emprego e renda.

Esta é a razão pela qual os acordos comerciais devem promover o investimento e criar novas oportunidades para empresas em todo o mundo. As empresas que investem no exterior encontram problemas que, por uma série de razões, nem sempre podem ser resolvidas dentro do quadro do direito interno. Existem casos raros, mas dramáticos de expropriação forçada pelo país anfitrião, discriminação, expropriação sem compensação justa, a revogação de licenças de negócios, bem como abusos de parte do Estado de acolhimento como a ausência de um julgamento justo até a impossibilidade de realizar transferências internacionais de capital.

Portanto, tornar o sistema de arbitragem mais transparente em primeiro lugar, foi uma das bandeiras defendidas pela UE, com êxito, em uma maior transparência em nível internacional. Como dito, desempenhou um papel de liderança nas negociações na UNCITRAL, na qual os membros concordaram com as normas transparência dos procedimentos investigativos e de jurisdição contenciosa sobre o investimento internacional. Outro ponto de interesse é que a UE já introduziu obrigações de transparência na UNCITRAL, no acordo com o Canadá, com apoio a inclusão de disposições semelhantes nos seus outros acordos. Enfrentando conflitos de interesses e consistência de sentenças arbitrais, a UE introduziu um código de conduta que estabelece obrigações específicas para os árbitros. Este código de conduta já é uma realidade no acordo negociado com o Canadá, sedo que a UE apoiará vigorosamente a sua adoção em futuros contratos de investimento. Estas obrigações dizem respeito a conflitos de interesses bem como questões éticas mais gerais para os árbitros, ou seja, como deveriam agir em certas situações.

A UE incluiu no acordo comercial com o Canadá uma lista de temas, a ser acordado entre as partes, que podem atuar como árbitros em certas disputas. Estes assuntos serão selecionados com base em sua competência e terá a obrigação de cumprir o código de conduta. As mesmas negociações também visaram criar um mecanismo para apelo, novo elemento também no sistema de resolução das disputas, o que garante consistência e aumenta a legitimidade do sistema através da prestação da revisão das sentenças arbitrais. Neste sentido,

ao introduzir garantias para as partes no acordo com o Canadá, a UE concordou com cláusulas que permitirão ao país do investidor que apresente observações nos processos em curso.

Neste contexto, a concorrência (bem como as práticas anti-competitivas) poderão auxiliar ou prejudicar o investimento estrangeiro, pois, desde a Carta de Havana de 1948 já era previsto tratamento do assunto concorrencial, ou seja, uma prevenção de práticas abusivas por parte das empresas – públicas ou privadas – para afastamento dos concorrentes. Este tema é relevante no trabalho de Thorstensen (1998, p. 74), onde destaca:

“Vários exemplos de práticas anticompetitivas com efeitos comerciais podem ser citados, sejam elas praticadas pelos governos, pelas empresas, ou por empresas com suporte do próprio governo. Algumas vezes, o governo participa diretamente na operação, mas, outras vezes, pode não aplicar a lei anticoncorrência do país, para proteger uma indústria ou serviço nacionais. Dentre tais exemplos: formação e operação de cartéis de crise, cujo objetivo é a recuperação e reestruturação de indústrias em dificuldades; manutenção de barreiras à entrada no mercado para produtores estrangeiros (...)”.

CONCLUSÃO

Diante dos apontamentos aqui trazidos podemos concluir que a matéria jurídica sobre a regulação do investimento estrangeiro é complexa e demanda uma análise criteriosa por parte do investidor.

Por outro lado, existem mecanismos de expropriação que podem servir aos dirigentes estatais como barreira à entrada de novos concorrentes e até ao cerceamento, em última análise, da livre concorrência entre *players* de uma mesma categoria de negócios.

Assim, deve ser levado em conta a contextualização das operações dos investidores estrangeiros e seus benefícios ao mercado interno, bem como as consequências ao mercado e sua regulação para eventuais acordos internacionais sobre investimento.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços**. OCDE, in, <<http://www.mdic.gov.br/legislacao/9-assuntos/categ-comercio-exterior/353-certificado-form-23>> . Acesso em: 14 mai. 2018.

CANÇADO TRINDADE. Antônio Augusto. **As Nações Unidas e a Nova Ordem Econômica Internacional**. Revista de Informação Legislativa. 21 n. 81 jan./mar. 1984 – SUPLEMENTO. Brasília, 1984.

COSTA, José Augusto Fontoura. **Proteção e promoção do investimento estrangeiro no Mercosul – uma ferramenta para a implementação de um bom clima de investimentos?** Revista Brasileira Política Internacional. 49 (2): 60-77, 2006.

DELBONI, Denise Poiani. **Relações trabalhistas e contratação coletiva no Brasil e na União Europeia.** São Paulo: LTR, 2009.

FARIA, José Eduardo. **O Direito na Economia Globalizada.** São Paulo: Malheiros, 2002.

PALMA, Maria João. **A Proteção do Investimento Estrangeiro – Uma Nova Política Europeia?** Análise Europeia 1 (2016) 124-134. Lisboa : Associação Portuguesa de Estudos Europeus, 2016.

THORSTENSEN, Vera. **A OMC – Organização Mundial do Comércio e as negociações sobre investimentos e concorrência.** Revista Brasileira de Política Internacional. 41 (1): 57-89, 1998.

TRAKMAN, Leon E; RANIERI, Nicola W. **Foreign Direct Investment: A Historical Perspective, in Trakman and Ranieri (eds), Regionalism in International Investment Law.** Oxford: Oxford University Press, 2013.

TRINDADE, Manoel Gustavo Neubarth; FRAGA, Patrícia Fraga. **Contratos de Investimento Estrangeiro: Segurança Jurídica como Pressuposto e como Incentivo.** IV Congresso Anual da Associação Mineira de Direito e Economia – anais. Minas Gerais: AMDE, 2016.

WTO – World Trade Organization - *Working Group on the Interaction between Trade and Competition Policy – WT/WGTCP/W/207* – Communication from the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) – Hard Core Cartels.

Recebido em: junho de 2018

Aprovado em: julho de 2018

Clayton Vinicius Pegoraro de Araujo: clayton.araujo@mackenzie.br