

TCC/UNICAMP  
R354i  
IE/2608



**Universidade Estadual de Campinas**

**IE - Instituto de Economia**

**Investimento Direto Estrangeiro: um estudo sobre suas regulamentações na OMC e  
ALCA**

**Nome: Talita Miranda Ribeiro RA: 009931**

**Prof. Orientador: Fernando Sarti**

**CEDOC/IE**

**Resumo:** A intensificação da internacionalização dos fluxos de comércio e de capital foram acompanhadas por uma maior liberalização dos regimes nacionais de regulamentação. Dentro deste contexto, o Investimento Direto Estrangeiro tornou-se uma variável de grande importância para o desenvolvimento dos países. Para que possamos analisar os impactos deste nas economias nacionais é preciso observar primeiro a quais regulamentações está submetido o investimento. No caso do Brasil, a análise dos Acordos de Investimento da OMC e as medidas negociadas no âmbito da ALCA.

**Palavras-chave:** Investimento Direto Estrangeiro, Acordos de Investimento, OMC, ALCA.

## Sumário

1. Introdução.....	5
2. Investimento Direto Estrangeiro - Um panorama.....	7
2.1 Investimento Direto Estrangeiro - Definições e classificações .....	7
2.2 Evolução e conjuntura mundiais do IDE .....	8
2.3 – Investimento Direto Externo no Brasil .....	15
3. Acordos Internacionais de Investimento .....	19
3.1 Esferas dos acordos.....	19
3.2 Trade Related Investment Measures Agreement- TRIMs.....	22
3.3 Área de Livre Comercio das Américas- ALCA.....	27
4. Conclusões.....	38
Bibliografia.....	40
Anexo 1: Artigos do Trade Related Investment Measures Agreement .....	42
Anexo 2: Artigos do capítulo sobre Investimentos da ALCA que apresentam incompatibilidades ou ambigüidades.....	45

## Tabelas

Tabela 1- Participação de IDE no PIB .....	5
Tabela 2 – Mudanças no quadro regulatório do IDE, 1991- 2003 .....	9
Tabela 3 – Requerimentos de Performance (de 0 a 6) .....	10
Tabela 4 - Fluxo internacional de IDE 1994-1999 (um U\$ bilhões).....	11
Tabela 5 – Fluxo de IDE, 2001-2002(US\$ bilhões).....	14
Tabela 6 - Ingresso de Investimento Direto por Atividade Econômica 2001-2004(como % do total).....	25
Tabela 7 – Participação dos países selecionados nas exportações brasileiras sobre o total ....	29
Tabela 8- Participação dos países selecionados nas importações brasileiras sobre o total .....	29
Tabela 9 – Participação Brasileira no Comércio Exterior Norte- Americano em 2005 (em US\$ bilhões).....	30
Tabela 10 – Participação dos Estados Unidos no total de ingressos de IDE no Brasil (US\$ milhões).....	31

## **Gráficos**

Gráfico 1- Participação das transnacionais em 2002 .....	12
Gráfico 2- Taxas de crescimento dos Fluxos de IDE e dos PIBs nacionais 1980-2002 (%)...13	
Gráfico 3- Fluxo de IDE no Brasil, 1990-2002 (US\$ bilhões) .....	15
Gráfico 4- Participação Estrangeira no total de fusões e aquisições no Brasil.....17	
Gráfico 5 – Número de Acordos Bilaterais de Investimento Concluídos.....20	
Gráfico 6 – Gráfico Comparativo do Sistema Regulatório de Investimento no Brasil.....26	

## **Quadros**

Quadro 1. Acordos Bilaterais Assinados pelo Brasil, concluídos até 01 junho de 2005.....21	
Quadro 2. Lista Ilustrativa de TRIMs Proibidas.....23	

## 1. Introdução

A década de 90 abriu um novo padrão internacional de comércio e produção industrial. O reflexo disto é a chamada internacionalização, tanto no campo produtivo quanto no financeiro, visto que existe uma sinergia muito grande entre fluxos de comércio e de capitais. Esse movimento acabou por reger as relações entre os países, solidificando uma tendência iniciada décadas atrás. Este processo foi marcado pela liberalização dos regimes de comércio e de fluxo de capitais. Essas mudanças tiveram como principal base as normas do Consenso de Washington.

Com esse processo de internacionalização, houve um aumento significativo da participação estrangeira nas economias nacionais, devido à expansão das empresas transnacionais. Assim, os fluxos de Investimento Direto Estrangeiro no mundo cresceram sensivelmente. A tabela a seguir mostra a participação do IDE no PIB no mundo e no Brasil durante a década de 90.

**Tabela 1- Participação de IDE no PIB**

	<u>Mundo</u>	<u>Brasil</u>
1990	9%	8%
1991	9%	9%
1992	9%	10%
1993	10%	8%
1994	10%	7%
1995	10%	6%
1996	11%	6%
1997	12%	8%
1998	15%	17%
1999	17%	31%

Fonte: UNCTAD

Em alguns países, o processo de internacionalização produtiva foi acompanhado de medidas que visaram por um lado, selecionar os tipos de investimento, e por outro, definir certos tipos de contrapartida para a economia doméstica. No Brasil, apesar do aprofundamento do processo de internacionalização produtiva, não se utilizou nenhum tipo de regulamentação específica sobre o IDE abrangendo todos os setores da economia.

O Investimento Direto Estrangeiro (IDE) pode ser uma variável de extrema importância para fins de crescimento econômico e desenvolvimento. Nas últimas décadas tem se observado que a

percepção destas características benéficas do IDE tem aumentado cada vez mais entre países desenvolvidos e em desenvolvimento.

Pretende-se discutir aqui a regulamentação do investimento direto estrangeiro nos âmbitos da OMC, através da análise do Trade Related Investment Measures Agreement e o capítulo referente a esse assunto em negociação na Área de Livre Comércio das Américas. Além disso, tenta-se traçar os impactos de tais medidas em países em desenvolvimento como o Brasil e a possibilidade de se utilizar de políticas para o desenvolvimento econômico sem entrar no mérito dos ganhos e perdas de eficiência que essas regulamentações causam ou venham a causar.

Assim, além desta introdução, seguem-se três capítulos. O segundo capítulo, que tratará de traçar linhas gerais sobre o Investimento Direto Externo, engloba três seções: a primeira irá descrever algumas das definições e classificações deste tipo de investimento, a segunda tem o intuito de delinear alguns dos movimentos e a evolução do IDE no mundo ao longo das três últimas décadas, enfatizando o período mais recente e a terceira seção possui uma breve análise sobre a inserção do Brasil em relação ao IDE nesta conjuntura internacional. O terceiro capítulo também está dividido em três seções: a primeira mostra define a esfera dos acordos internacionais de investimento, mostrando a evolução destes no mundo; a segunda tem como objetivo explicitar e analisar as medidas contidas no acordo sobre investimento da OMC, assim como seus impactos sobre o Brasil; e finalmente a terceira discute os temas e tópicos abordados pelo capítulo da investimentos da ALCA, o que acarreta ao Brasil e as medidas cabíveis para dar maior liberdade a políticas de desenvolvimento. Por fim, seguem-se as conclusões do presente trabalho.

## 2. Investimento Direto Estrangeiro - Um panorama

### 2.1 Investimento Direto Estrangeiro - Definições e classificações

O Investimento Direto Estrangeiro amplia ou cria ativos em um país estrangeiro. Segundo a definição do Banco Central do Brasil, “engloba a participação no capital total ou parcial de empresas sediadas no país e os empréstimos intercompanhia, concedidos pelas matrizes no exterior a suas filiais no país e os recebidos pelas matrizes no exterior concedidos por suas filiais no país anfitrião”.

O investimento direto é caracterizado por uma participação duradoura e um significativo grau de influência na direção da empresa. O Manual de Balanço de Pagamentos define como investimento direto a aquisição de 10% ou mais de ações ordinárias ou do total de votos. No Brasil, existem normativos diferenciados para os investimentos em carteira e diretos, que atendem de forma eficiente ao conceito de participação efetiva na empresa, apesar de não mencionar o limite de 10%.

O investimento direto está dividido em duas modalidades: participação no capital e empréstimos intercompanhias. A participação no capital compreende os ingressos de recursos de bens, moeda e as conversões externas em investimento estrangeiro direto, incluindo os valores destinados ao programa de privatizações, relacionados com a aquisição/subscrição/aumento de capital, total ou parcial do capital social de empresas residentes. Os empréstimos intercompanhias compreendem os créditos concedidos pelas matrizes, sediadas no exterior, a suas subsidiárias ou filiais estabelecidas no país.

O IDE pode ser dividido em três categorias, basicamente:

- Greenfield: investimento que cria um novo ativo, como uma subsidiária de controle total estrangeiro, ou como parte em uma *joint venture* com uma firma local, que pode ser privada ou estatal.
- Fusões e aquisições: este tipo de investimento requer uma aquisição ou fusão com uma firma local. A aquisição significa adquirir um controle acionário de mais de 10% em uma firma local ou filial estrangeira existente. Neste tipo de investimento, os ativos e operações das duas firmas pertencentes a dois diferentes países são combinados para estabelecer uma nova entidade legal.
- Brownfield: remete a um modelo híbrido. Neste tipo de investimento, o investidor adquire uma firma, mas troca os equipamentos e planta quase que totalmente. Às vezes, trabalhadores e linhas de produtos também são modificados.

Entretanto, a mensuração deste tipo de investimento não é acurada. A ausência de padrões contábeis, a má fiscalização e as diferenças nas definições do IDE concorrem para as divergências existentes nas estatísticas disponíveis sobre investimento estrangeiro. Ademais, as empresas transnacionais costumam declarar o fluxo de recursos intercompanhias de acordo com a legislação vigente, facilitando a emissão de recursos para a matriz.

## **2.2 Evolução e conjuntura mundiais do IDE**

Os países, principalmente aqueles menos desenvolvidos, têm dependido de ajuda bilateral e multilateral para financiarem seu desenvolvimento. O capital privado estrangeiro não havia recebido atenção adequada ou importância na maioria destes países até o início dos anos 70.

Essa relutância provinha por um lado, do passado colonial, e por outro, do receio dos impactos negativos de futuros pagamentos de juros no balanço de pagamentos do país, os efeitos do poder de mercado na economia nacional e a transferência de preço das multinacionais. Existia uma crença de que os fluxos de IDE teriam mais aspectos negativos que positivos.

Entretanto, desde os anos 80, tem crescido o consenso, mesmo entre os países em desenvolvimento, de que os resultados do IDE são positivos. Assim, os países começaram a considerá-lo como uma fonte alternativa de financiamento do desenvolvimento, considerado uma melhor alternativa que crédito bancário, por causa das altas e variáveis taxas de juros, e investimento de portfólio, que carrega seus próprios riscos, ou seja, volatilidade diária e falta de comprometimento do investidor perante objetivos maiores das economias nacionais. É também considerado o principal canal de transferência a longo prazo de capital, tecnologia e gerencial, assim como uma ligação entre as economias nacionais e o mercado mundial.

Nos últimos vinte anos, os países em desenvolvimento não só se tornaram permissivos a entrada de IDE, como tem competido para atraí-lo. Como resultado, o período tem sido caracterizado pela liberalização dos regimes de investimento, aumentando a demanda por maior proteção ao IDE. Restrições à entrada e operações de filiais estrangeiras têm se reduzido ou sido eliminadas. Os investidores têm sido permitidos a transferir seus lucros e capital livremente, enquanto garantias de não expropriação e transferência de fundos têm sido generalizada. Ou seja, as condições para maior entrada de IDE estão sendo criadas.

Mudanças em políticas governamentais e leis que dizem respeito ao IDE, desde 1991, dão uma idéia desta tendência. Segundo um estudo da organização CUTS (2001), das 140 mudanças em leis

sobre o IDE em 1999, 131 eram liberalizantes em relação a investidores estrangeiros. A maioria das medidas dos países em desenvolvimento reduzia restrições setoriais para entrada de capital estrangeiro ou liberalizava operações em indústrias dantes fechadas ou restritas ao IDE. A tabela a seguir mostra a evolução de mudanças regulatórias entre os anos de 1991 e 2003 para atrair fluxos de IDE, assim como se as mudanças são desfavoráveis para o IDE. É importante observar como as mudanças favoráveis à entrada de IDE superam de longe as não favoráveis.

**Tabela 2 – Mudanças no quadro regulatório do IDE, 1991- 2003**

Item	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Número de países que introduziram mudanças em seus regimes de investimento	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70	82
Número de mudanças regulatórias	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208	248	244
Mais favoráveis ao IDE	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194	236	220
Menos favoráveis ao IDE	2	0	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24

Fonte: WIR 2004, Unctad.

Podemos tomar como exemplo desta liberalização, a diminuição de requerimentos de performance em diversos países. Requerimentos de performance são imposições feitas aos investidores (empresas transnacionais) demandando deles um certo comprometimento com objetivos específicos em relação às suas operações no país receptor, como geração de empregos, aumento do valor agregado dos produtos da indústria nacional e melhora na balança comercial. Eles são utilizados como complemento de políticas para o desenvolvimento, e podem incluir desde controle de comércio exterior, até transferência de tecnologia e participação acionária local obrigatória.

Tanto em países desenvolvidos como em desenvolvimento podemos notar essa tendência. A tabela a seguir mostra essa tendência em alguns países em desenvolvimento (quanto maior a nota, maior é a incidência de requerimentos de performance):

**Tabela 3 – Requerimentos de Performance (de 0 a 6)**

<b>País</b>	<b>1992</b>	<b>1996</b>	<b>1999</b>
Argentina	1	0,5	0,5
Brasil	0,5	0	0
China	4	3	3,5
Colômbia	1	1	1
Coreia	0	0	0
Equador	1	1	1
Egito	2	1	1
Filipinas	2	1	1
Guatemala	1	0,5	0
Índia	1,5	1,5	1
Indonésia	3	1	0
Irã	3	3	3
Malásia	3	2	2,5
México	2	0,5	0
Nigéria	3	0	0,5
Paquistão	3	3	3
Síria	2	2	2
Taiwan	1	1	1
Tailândia	2	1	1
<b>Média</b>	<b>1,89</b>	<b>1,21</b>	<b>1,16</b>

Fonte: Unctad

Há uma ressalva a ser feita em relação aos dados. O Brasil, por exemplo, apresenta nota 0, ou seja, não possui incidência alguma de requerimentos de performance, tanto no ano de 1996 quanto em 1999. Entretanto, durante esse período a indústria automobilística brasileira se beneficiou de diversos desses requisitos impostos pelo governo brasileiro a fim de proteger e impulsionar o setor. Medidas como mínimo de quantidade exportada foram utilizados em grande escala.

A diminuição de requerimentos de performance, além de outras medidas para atrair IDE também se deu devido à expansão de acordos multilaterais e bilaterais, item que será aprofundado no capítulo seguinte, através da análise dos acordos de investimento da OMC, TRIMs (Trade Related Investment Measures).

A liberalização dos regimes de investimento, juntamente com o contexto de liquidez internacional, trouxeram novas possibilidades de financiamento para os países, sendo o IDE uma das mais importantes variáveis deste processo. Os fluxos de IDE elevaram-se em grande escala a partir da década de 90, crescendo a uma taxa anual de 26%. A maior parte destes fluxos teve como destino os países desenvolvidos, enquanto os esforços dos países em desenvolvimento não têm sido tão bem recompensados. Os fluxos de IDE para países em desenvolvimento de 1994 a 1999 cresceram a uma taxa anual média de 15%, e sua participação no total dos fluxos foi de 41% em 1994, caindo para 24%

em 1999, enquanto os países desenvolvidos têm observado um crescimento de participação e uma média anual de crescimento de 36%.

**Tabela 4 - Fluxo internacional de IDE 1994-1999 (um US bilhões)**

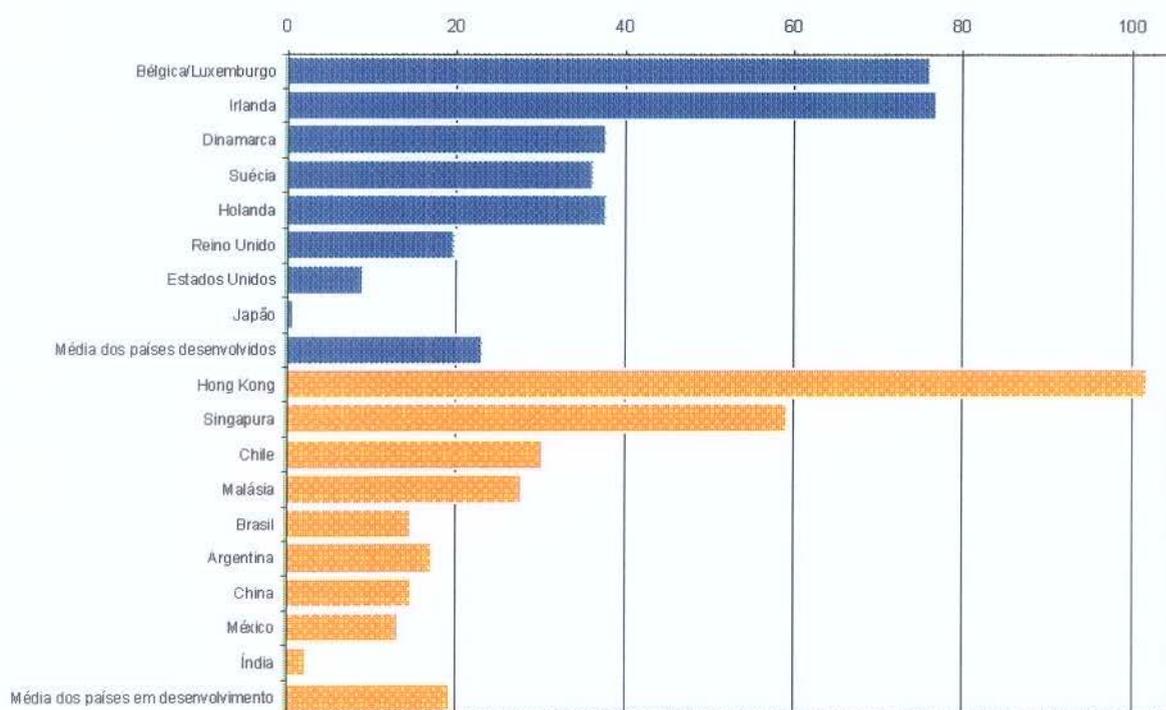
Região Receptora	Anos					
	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Países desenvolvidos	145,16	205,69	219,79	275,23	480,648	636,45
(%do total)	56,7	61,98	58,22	58,18	70,67	73,54
Países em desenvolvimento	104,92	111,88	145,03	178,79	179,48	207,62
(%do total)	40,99	33,72	38,42	37,79	26,39	23,99
Economias em transição	5,9	14,27	12,7	19,03	19,39	21,42
(%do total)	2,32	4,3	3,36	4,02	2,94	2,47
<b>Total</b>	<b>255,98</b>	<b>331,84</b>	<b>377,84</b>	<b>473,05</b>	<b>680,08</b>	<b>865,49</b>

Fonte: Unctad

Mesmo entre os países em desenvolvimento, a distribuição dos investimentos diretos não foi igual: China, Brasil e Argentina foram os principais receptores de IDE até 1999, com uma clara vantagem para a China. Outro exemplo é de que o Chile, uma economia relativamente pequena, recebeu mais IDE que toda a África.

As empresas transnacionais foram responsáveis pela maioria destes investimentos. Acredita-se que elas podem aumentar a competitividade, diversificando seus investimentos, através da difusão de empreendimentos em diversas localidades. O gráfico a seguir mostra a participação das transnacionais nas economias locais em países escolhidos

**Gráfico 1- Participação das transnacionais em 2002<sup>1</sup>**



Fonte: World Investment Report 2004

Os fatores que determinam tal movimento podem ser estrutura tributária, regime competitivo, requerimentos de entrada e estabelecimento, proteção do investimento, recursos naturais, incentivos e mecanismos institucionais. Entretanto, o que determina o IDE é algo bem mais complexo. Por exemplo, na maioria destes determinantes, a Índia parece um lugar mais atrativo que a China, mas não atrai nem um décimo de IDE que a China recebe. Entretanto, como veremos no tópico a seguir em relação ao Brasil nem sempre a entrada dessas empresas representam somente impactos positivos na economia.

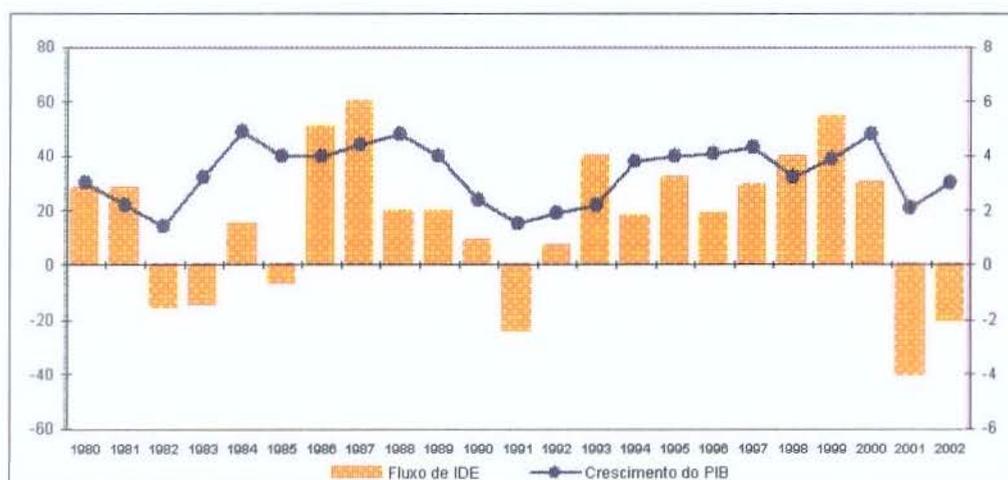
Apesar da grande receptividade dos países em relação ao IDE, os últimos anos têm mostrado um contexto de queda, em termos globais. Os anos de 2001 e 2002 apresentaram quedas consecutivas no volume de IDE em todo mundo. Outras quedas nos fluxos de IDE tinham sido observadas em outros períodos, com em 1976 (queda de 21%); 1982/1983(queda de 14%); 1991(queda de 21%) e em 2001/2002(queda de 31% em média). Estes períodos de queda têm relação, geralmente, com períodos

<sup>1</sup> Essa participação é uma média de quatro medidas: fluxos de IDE como uma porcentagem da formação bruta de capital fixo entre 1998 e 2000, estoque de entrada de IDE com uma porcentagem do PIB em 2000, valor agregado por filiais estrangeiras como porcentagem do PIB em 2000 e pessoas empregadas nas filiais estrangeiras como uma porcentagem do total de empregados na economia em 2000.

de recessão ou crescimento lento nos países receptores ou países de origem do IDE. O gráfico a seguir mostra a correlação entre esses dois movimentos.

**Gráfico 2- Taxas de crescimento dos Fluxos de IDE e dos PIBs nacionais 1980-2002 (%)**

Fonte: Unctad



Porém, esse movimento tem algumas especificidades em relação aos outros. No último período os fluxos de IDE diminuíram em 108 das 195 economias. Além do baixo crescimento econômico na maioria dos países, outra causa desta queda foi a diminuição de número de fusões e aquisições. A diminuição das privatizações em países como Brasil e México também tiveram importante papel nesse declínio. As transnacionais diminuíram suas operações no exterior já em 2001. Entretanto, assim como os fluxos de IDE se distribuem de forma desigual pelo globo, assim também se deu a queda. Os países em desenvolvimento observaram uma queda de 23%, em média. A África foi o continente mais atingido, com uma queda de 41% em relação ao ano anterior, seguido pela América Latina e Caribe (33%), e Ásia, que graças ao grande desempenho chinês, não apresentou queda significativa. Entre os países desenvolvidos, a queda de 22% teve como 54% de sua causa o fraco desempenho de Estados Unidos e Reino Unido. A tabela a seguir mostra os fluxos de IDE nas principais economias de cada região, a fim de ilustrar os dados acima.

**Tabela 5 – Fluxo de IDE, 2001-2002(US\$ bilhões)**

<b>Região Receptora</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>Mundo</b>	<b>823,8</b>	<b>651,2</b>
<b>Países desenvolvidos</b>	<b>589,4</b>	<b>460,3</b>
União Européia	389,4	374,4
Estados Unidos	144	30
<b>Países em desenvolvimento</b>	<b>209,4</b>	<b>162,1</b>
África	18,8	11
América Latina	83,7	56
Argentina	3,2	1
Brasil	22,5	16,6
México	25,3	13,6
Ásia e Pacífico	106,9	95,1
China	46,8	52,7
Hong Kong	23,8	13,7
Índia	3,4	3,4
Europa Central e Oriental	25	28,7

Fonte: Unctad

No entanto, o ano de 2004 representou uma pequena ascensão dos fluxos de IDE após anos de queda, o que foi liderado, basicamente por países em desenvolvimento. Diversos fatores podem explicar esse fato, como novas formas de explorar a competitividade dos países menos desenvolvidos ou o crescimento dos preços de *commodities*. A Ásia foi responsável pela atração da maior parte dos investimentos. A América Latina apresentou uma pequena melhora, graças a recuperação econômica da região, crescimento da economia mundial e melhora nos preços das *commodities*. Os países desenvolvidos, por sua vez, ainda continuam a apresentar declínio com exceção dos Estados Unidos e Reino Unido.

É importante ressaltar ainda a grande importância que o setor de serviços tem tido nos fluxos de investimento direto estrangeiro. Os serviços chegam a representar 72% do PIB nos países desenvolvidos e 52% nos em desenvolvimento. Como em sua maioria os serviços são *non-tradables*, a única maneira de explorar outros mercados é através do IDE. Serviços como bancários, financeiros, seguradoras, telecomunicações, fornecimento de água e eletricidade, setor hoteleiro e alimentício (principalmente fast-foods) atraí investimentos em diversos países. Nos países em desenvolvimento, por exemplo, o estoque de IDE em serviços que era de aproximadamente US\$160 bilhões em 1990 cresceu para US\$1,1 trilhão em 2002. Entretanto, o investimento direto estrangeiro em serviços é,

basicamente, *market-seeking*, o que pode impactar negativamente nos países, pois tem como seu principal foco o mercado interno.

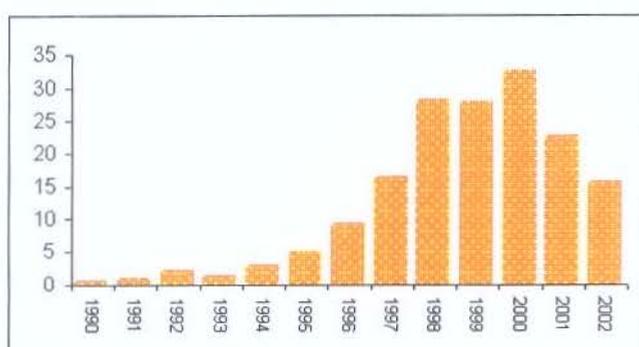
Assim, é possível observar que o Investimento Direto Estrangeiro interpreta importante papel nas economias no mundo todo, apresentando uma fase de reviravolta na maioria dos países no último ano, e um aumento dos investimentos em serviços, o que demonstra uma certa mudança de composição do IDE. Segundo perspectivas do Banco Mundial, os fluxos de IDE para 2004 e 2005 para países em desenvolvimento irão continuar em um patamar de US\$150 bilhões. Dada essa conjuntura mundial, a próxima seção deste capítulo tratará de analisar o caso brasileiro e suas especificidades.

### 2.3 – Investimento Direto Externo no Brasil

No Brasil, o IDE começou a ser mais expressivo a partir da década de 90, visto que os níveis de investimento estrangeiro foram insignificantes na década de 80 após a crise da dívida. Os fatores responsáveis por essa inversão foram o contexto de liquidez internacional, assim como a abertura de um novo padrão internacional de comércio e produção industrial. O reflexo disto é a chamada internacionalização, que operou na área produtiva e nos mercados financeiros.

A conjuntura internacional inaugurada nos anos 90 de liquidez internacional e mudanças nos marcos regulatórios possibilitaram a retomada dos fluxos de capital para os países em desenvolvimento. Durante os anos 90 o fluxo líquido de investimentos diretos estrangeiros intensificou-se indo de US\$ 630 milhões em 1990 para US\$9,2 bilhões em 1996 e US\$ 16,3 bilhões em 1997, atingindo seu auge em 2000, alcançando o patamar de aproximadamente US\$33 bilhões, como se pode observar no gráfico a seguir:

**Gráfico 3- Fluxo de IDE no Brasil, 1990-2002 (US\$ bilhões)**



Fonte: Unctad

As empresas transnacionais foram as maiores responsáveis pelo volume de IDE que afluíu para o Brasil. Desde os anos 60, estas empresas já possuíam posição de destaque na economia nacional, como um dos pilares do tripé do modelo desenvolvimentista (capital estatal, capital privado nacional e capital privado estrangeiro).

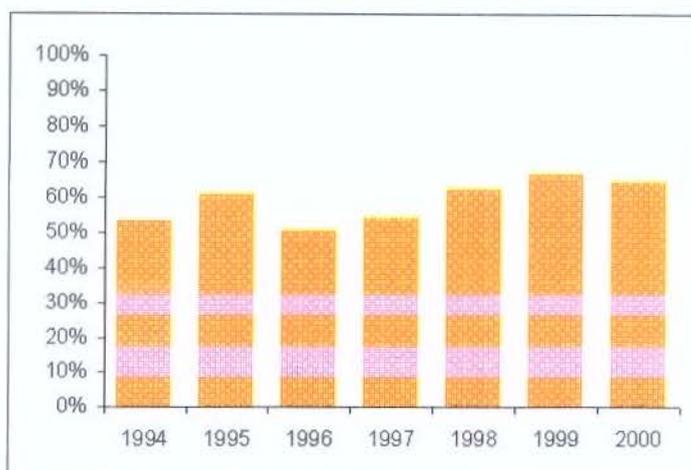
No período de pré-abertura econômica, as empresas estrangeiras tiveram como maior incentivo para a entrada o potencial crescimento do mercado interno, e acabaram por contribuir para o crescimento da estrutura industrial brasileira e participar ativamente do comércio exterior.

A agenda de reformas instituída a partir do governo Collor, acarretando na mudança abrupta de um modelo para o outro, foi realizada através da eliminação de barreiras protecionistas sem um prévio preparo por parte das empresas nacionais, do enxugamento do Estado e das empresas estatais e do remodelamento do papel do Estado na economia, tendo reduzido o seu poder de barganha na promoção de políticas potencializadoras do crescimento.

Assim, esse novo modelo, conjuntamente à estabilização da economia a partir de 1994 com o Plano Real (provocando um efeito-renda, reconstituindo os mecanismos de crédito ao consumidor e possibilitando uma maior previsibilidade aos retornos auferidos), aumentaram as possibilidades de lucratividade destas empresas.

Entretanto, boa parte deste investimento trazido por essas empresas transnacionais foi na forma de fusões ou aquisições, ou seja, não criaram novos ativos, apenas ampliaram a capacidade produtiva existente, seguindo a tendência dos países avançados. Segundo Laplane e Sarti (1999), entre 1995/1996 a cada US\$6 gastos e aquisições de empresas, US\$1 foi gasto no Brasil. Entre os principais investidores estão os Estados Unidos, responsáveis por um terço das aquisições, seguidos dos europeus.

**Gráfico 4- Participação Estrangeira no total de fusões e aquisições no Brasil**



Fonte: KPMG

Os impactos das empresas transnacionais e dos seus investimentos foram abordados por muitos autores. Segundo Fritsch e Franco, as transnacionais, através da expectativa de novos fluxos de IDE, diminuiriam a restrição externa do país através do aporte de capital e contribuindo no bom resultado do saldo comercial.

Barros e Goldenstein (1997) afirmam que essas empresas trariam novas formas de gestão e tecnologia tornando o mercado brasileiro mais competitivo. Em relação ao comércio exterior, os autores dividem em dois momentos o impacto na balança comercial: um primeiro momento onde haveria aumento das importações de capital, para o aparelhamento das empresas, e um segundo, onde esses impactos cessariam após a maturação destes investimentos.

Já Laplane e Sarti (1997, 1999) afirmam que os investimentos dessas empresas estiveram concentrados especialmente em segmentos do mercado interno. Além disso, afirmam que o IDE não alterou significativamente a pauta exportadora brasileira, pois estas empresas concentraram-se na produção de bens intermediários e tem uma forte propensão a importar produtos de mais alta intensidade tecnológica. Ainda concluem que os impactos a curto prazo tem auxiliado no financiamento do déficit em transações correntes, principal restrição externa ao crescimento; entretanto, no longo prazo, os impactos desses fluxos de investimento sobre as restrições externas ao crescimento não serão significativas e a possibilidade de que venham substituir o consumo como motor do dinamismo da economia parece-lhes uma hipótese irreal dado o quadro atual.

Nos anos de 2001 e 2002, o Brasil também experimentou uma forte queda dos fluxos de IDE (36%), como pode ser observado no gráfico 3 e tabela 3 do presente trabalho, apesar de ter sido o maior

receptor de IDE na América Latina em 2002. A crise argentina também colaborou para tal quadro, além da conjuntura internacional negativa. O setor que mais recebeu IDE foi o setor alimentício, seguido pelo automobilístico e químico.

Frente a esse contexto, é relevante analisar as regulamentações do IDE nos acordos da OMC e ALCA(ainda em discussão), nos quais o Brasil se insere, afim de buscar mecanismos de aumentar a contribuição das empresas transnacionais e aumentar a eficiência dos investimentos, para o desenvolvimento e crescimento da economia brasileira.

### **3. Acordos Internacionais de Investimento**

#### **3.1 Esferas dos acordos**

O número de acordos internacionais de investimento cresceu de forma expressiva nos últimos anos, particularmente em termos regionais e bilaterais. Eles refletem e complementam políticas nacionais que se tornaram mais receptivas à entrada de IDE. Segundo relatório da Unctad, em média, mais de três acordos de investimento são assinados por semana. É importante notar que esses acordos têm incorporado cada vez mais assuntos decorrentes do investimento, como serviços e mercadorias.

Acordos bilaterais de investimento contribuem para a criação de um ambiente favorável entre dois países a fim de garantir proteção e segurança ao investimento estrangeiro e assegurar um certo tratamento especial em relação a outros países, permitindo um aumento do fluxo de IDE. Este tipo de acordo é similar em sua essência, porém há significativas diferenças. Eles têm a vantagem de permitir aos países que escolham seus parceiros, podendo optar por investidores chave e oferecem flexibilidade na redação dos acordos. Entretanto, assimetrias de poder de barganha podem levar a desvantagens para países menos desenvolvidos.

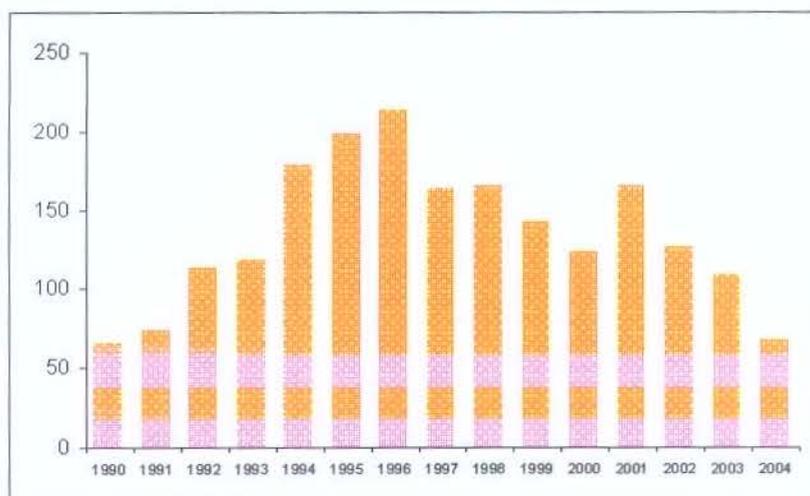
Tradicionalmente, estes acordos englobam definição de investimento, admissão e estabelecimento, tratamento nacional, tratamento de nação mais favorecida, tratamento justo e igual, compensação em caso de expropriação, garantias de livres transferências e mecanismos de disputas.

Existem dois tipos de modelo de acordos bilaterais: o europeu e o norte-americano. Basicamente, ambos cobrem as mesmas áreas: admissão e tratamento, transferências, expropriação e mecanismos de disputa. Uma das diferenças entre os modelos é que no modelo europeu as provisões de tratamento se aplicam apenas ao investimento depois de estabelecido, enquanto no norte-americano elas se aplicam também no pré-estabelecimento. Outra diferença é que o modelo americano disciplina a imposição de um certo número de requerimentos de performance e é um pouco mais elaborado que o modelo europeu em alguns tópicos, como em relação ao direito de entrada.

Inicialmente, os acordos bilaterais de investimento eram realizados entre um país desenvolvido-exportador de capital - e um em desenvolvimento-importador de capital - por iniciativa do país desenvolvido, tendo como finalidade assegurar proteção legal a seus investimentos. Esse padrão começou a mudar no início dos anos 80, época em que os países em desenvolvimento intensificaram os acordos entre si. Segundo relatório da Unctad, ao fim de 1999, cerca de 55% dos acordos bilaterais envolveu países desenvolvidos.

O ano de 2004 apresentou uma continuidade na expansão deste tipo de acordo, entretanto um pouco menos intensa. Durante o ano, 73 novos acordos foram concluídos, representando um total acumulado de 2.392 acordos. A proporção de acordos que envolveram países desenvolvidos e em desenvolvimento se mostrou equilibrada: 40% dos acordos foi realizado entre países desenvolvidos e em desenvolvimento e 25% entre países em desenvolvimento.

**Gráfico 5 – Número de Acordos Bilaterais de Investimento Concluídos**



Fonte: Unctad

Durante os anos 90 o Brasil negociou 14 acordos bilaterais. Entre eles, seis tiveram dificuldades ao passar pelo Congresso Nacional, não sendo ratificados. Uma das razões era a preocupação com dar garantias e benefícios a investidores estrangeiros que não eram oferecidos nem a investidores nacionais. Os outros acordos não tiveram chance nem de passar pelo Congresso por essas mesmas dificuldades. Desde 1999 o país não assinou nenhum acordo bilateral de investimento. A seguir, segue um quadro dos acordos bilaterais assinados pelo Brasil até 2005 e os respectivos países parceiros:

**Quadro 1. Acordos Bilaterais Assinados pelo Brasil, concluídos até 01 junho de 2005**

<b>Parceiros</b>	<b>Data de assinatura do acordo</b>
Belgica e Luxemburgo	06 de janeiro de 1999
Chile	22 de março de 1994
Cuba	26 de junho de 1997
Dinamarca	4 de maio de 1995
Finlandia	28 de março de 1995
França	21 de março de 1995
Alemanha	21 de setembro de 1995
Italia	3 de abril de 1995
Republica da Coreia	1 de setembro de 1995
Holanda	25 de novembro de 1998
Portugal	9 de fevereiro de 1994
Suíça	11 de novembro de 1994
Reino Unido	19 de julho de 1994
Venezuela	04 de julho de 1995

Por sua vez, acordos regionais discutem uma maior gama de assuntos. Eles geralmente incluem uma maior liberalização para entrada de investimento estrangeiro, diminuindo as restrições. Eles envolvem um maior grau de cooperação entre seus membros, às vezes marcada pela criação de instituições supranacionais. O caso da União Européia é, com certeza, o mais ilustrativo. Estes acordos possuem características similares às dos acordos multilaterais: eles geralmente têm importantes estruturas institucionais e providenciam para que haja crescimento e desenvolvimento contínuo.

Acordos regionais têm ajudado a mudar estruturas legais e políticas pré-existentes. Muitos acordos que foram criados com o intuito de liberalizar trocas comerciais também estão cada vez mais abertos para a questão do investimento. A ALCA (Área de Livre Comércio das Américas) inclui em seus debates posições sobre o tratamento dado ao investimento, o que será discutido com maior detalhamento na próxima seção.

Acordos multilaterais tornam possível a formulação e aplicação de leis gerais. Tais acordos geralmente contam com grande apoio institucional e provisões para revisão e desenvolvimento. Porém, precisam obter consenso entre um grande número de países, tendo suas provisões de ser muito gerais e abertas a casos especiais.

A este nível, há diversos prós e contras. Do lado das vantagens, argumenta-se que estes acordos iriam facilitar uma maior expansão do investimento direto estrangeiro, pois contribuiria para uma maior

transparência, estabilidade, previsão e segurança para os investidores e os países que receberiam o investimento. Além disso, criaria uma base legal comum, complementando os acordos bilaterais e regionais. Contudo, este marco regulatório ainda não poderia impor limites aos países, que ainda estariam livres para realizar acordos bilaterais e regionais e impor suas próprias regras. Ademais, as normas seriam uniformes, o que abriria discussão para exceções, tratamento específico e diferencial e questões sobre desenvolvimento.

Existem poucos acordos multilaterais, especialmente que trate especificamente do investimento direto externo. Um dos mais importantes acordos na esfera multilateral é o TRIMs (Trade Related Investment Measures Agreement) da Organização Mundial de Comércio, que será discutido na próxima seção. No âmbito da OCDE (Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico) houve negociações em meados dos anos 90, resultando no MAI (Acordo Multilateral de Investimento), que abrange os investimentos de *portfolio* ou indiretos. Além destes, temos o Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (GATS)-que regulamenta que seus membros concedam tratamento não menos favorável aos IDE daquele que concedem a seus próprios serviços e prestadores - e o Acordo sobre Aspectos de Propriedade Intelectual relacionados ao Comércio (TRIPs) - que estabelece regras mínimas de proteção de patentes, que são acordos multilaterais de extrema importância para a regulamentação do IDE.

A tentativa de regulamentação multilateral do investimento não data de hoje. Ao fim da Segunda Guerra Mundial, tentou-se criar uma Organização Internacional de Comércio, cujas atribuições incluíam a regulamentação dos investimentos internacionais. Graças à oposição dos Estados Unidos, esta organização não se concretizou. Ao invés desta, criou-se, em 1947, o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), porém de escopo bem mais limitado, regulamentando apenas o comércio de bens.

Somente durante a Rodada do Uruguai, que teve início em 1986, é que o assunto investimento foi colocado em pauta, graças a discussões acerca dos requisitos de desempenho que eram impostos sobre os países investidores. Criou-se a OMC que se tornou ativa em 1995, dispendo sobre comércio e internacional, inclusive sobre investimentos (redação do TRIMs), representando um grande passo na concepção de regras comuns para disciplinar os fluxos de investimento direto.

### **3.2 Trade Related Investment Measures Agreement- TRIMs**

O TRIMs tornou-se efetivo a partir de 1995 como parte da Rodada do Uruguai. Dizia respeito principalmente a medidas que violavam dois princípios do GATT: tratamento nacional e eliminação

geral de restrições quantitativas. Ele proibia que países membros fizessem acordos de investimento que se baseassem em leis, políticas e regulamentações que favorecesse produtos domésticos. O acordo refletiu as divergências entre os países, com disputas entre os desenvolvidos e a resistência dos em desenvolvimento, fato que levou o acordo a disciplinar apenas sobre medidas de investimento com efeitos diretos sobre o comércio.

Este acordo aplica-se somente a medidas que dizem respeito a mercadorias, não incluindo serviços. Reconhece que certas medidas podem restringir ou distorcer o comércio. O acordo não definiu as medidas, entretanto proporcionou uma lista ilustrativa, que aborda o papel de certos requerimentos de performance e restrições quantitativas em relação a importação e conteúdo doméstico.

### **Quadro 2. Lista Ilustrativa de TRIMs Proibidas**

TRIMs incompatíveis com o Artigo III (tratamento nacional) do GATT 1994, incluindo aquelas que são obrigatórias, forçadas por leis domésticas, decisões administrativas, ou concessões que são necessárias para obter vantagem, e que requerem:

- a) utilização de produtos de origem nacional, especificados em termos de produtos individuais, volume ou valor dos produtos, ou como proporção do volume ou do valor da produção local;
- b) utilização de produtos importados limitada a uma proporção do volume ou do valor da produção local.

TRIMs incompatíveis com o Artigo XI do GATT 1994, incluindo aquelas que são obrigatórias ou forçadas por leis domésticas ou decisões administrativas, ou concessões que são necessárias para obter vantagem, e que requerem:

- a) utilização de produtos importados restrita a uma proporção da produção local, ou a uma proporção do volume ou valor da produção destinada às exportações;
- b) utilização de produtos importados restrita em termos de acesso a divisas estrangeiras, como uma proporção da entrada de divisas da empresa respectiva;
- c) requerimentos de exportação ou venda para a exportação especificados em termos de produtos individuais, volume ou valor dos produtos, ou como proporção do volume ou do valor da produção local.

Fonte: Organização Mundial de Comércio (OMC)

Países membros passaram por um período de 90 dias, em que deveriam identificar as medidas de investimento que deveriam ser eliminadas. Após serem identificadas as TRIMs a serem eliminadas, foi concedido aos países um período para transição, cuja duração variou entre os membros, sendo de 2 anos para os países desenvolvidos, 5 anos para países em desenvolvimento e 7 anos para países menos desenvolvidos. Alguns países em desenvolvimento e menos desenvolvidos conseguiram uma extensão do prazo para algumas indústrias, entre eles a Argentina (até 31 de dezembro de 2006 para a indústria automobilística), México (até 31 de dezembro de 2003 para a indústria automobilística), e o Paquistão (mínimo de 7 anos contando de janeiro de 2000 a fim de reduzir impostos de importação de componentes e partes para produtos domésticos).

Apesar da possibilidade de extensão dos prazos para países em desenvolvimento para indústrias emergentes, manobras de política industrial foram reduzidas. Para países em desenvolvimento como o Brasil, a exigência de alguns requerimentos de performance como desempenho exportador e conteúdo local são importantes para traçar políticas de desenvolvimento e orientação dos impactos das empresas transnacionais na economia nacional.

Muitos países vêm reivindicando a flexibilização deste acordo, incluindo o Brasil. No ano de 2002 o Brasil, juntamente com a Índia e com o apoio de uma grande gama de países como Argentina, Colômbia e Paquistão, redigiu uma proposta de flexibilização, visto que as regras foram impostas aos países da mesma forma, não levando em conta a grande disparidade de desenvolvimento tecnológico e industrial que existe entre seus países membros. O objetivo dos países foi de possibilitar uma maior liberdade para os países em desenvolvimento para implementar políticas. As medidas propostas pelos dois países incluem promover a indústria doméstica em setores de maior valor agregado ou intensivos em tecnologia, estimular transferência de tecnologia, estimular métodos ou produtos ambientalmente corretos, a fim de contribuir para o desenvolvimento sustentável, aumentar a capacidade de exportação em casos em que os déficits estruturais na conta corrente causarem uma maior redução nas importações, promover pequenas e médias empresas e gerar empregos.

Entre os países desenvolvidos impera o consenso de que as regras dos TRIMs não devem sofrer flexibilização. Alguns países apóiam o aumento da regulamentação dos requerimentos de performance. Os Estados Unidos afirmaram que a expansão da lista de TRIMs proibidas, como exportação e transferência de tecnologia iria ser benéfico aos países em desenvolvimento, atraindo uma maior quantidade de IDE. Outro argumento dos países desenvolvidos é de que já há tratamento especial aos menos desenvolvidos, visto que o acordo proporciona um maior prazo para que estes se adaptem as provisões.

Obviamente, a redação de um acordo multilateral sobre investimento aponta para uma maior interação entre os países com relação a este assunto, assim como impõe regras que nivelam os países membros, instituindo um quadro legal comum, oferecendo maior segurança aos investidores. Entretanto, o acordo da OMC não trata de importantes assuntos que dizem respeito a todos os países envolvidos.

Uma das grandes falhas deste acordo é de não existir nenhum dispositivo regulamentando a conduta de empresas transnacionais, apenas às medidas que não devem ser impostas pelos países. Essas empresas são responsáveis por boa parte da produção mundial de bens. Como se pode ver pelo gráfico 1 do capítulo 2, elas têm grande participação na economia dos países, tanto dos desenvolvidos quanto em desenvolvimento. Contribuem com os fluxos de IDE, criação de novas tecnologias, criação de empregos, comércio mundial de bens e serviços, ou seja, auxiliam a globalização e a interação entre os países. Assim, não é possível impor regras a essas empresas para que essas possam contribuir para um maior desenvolvimento econômico e um maior comprometimento com políticas de longo prazo.

Outra falha é que não inclui os investimentos diretos em serviços. Como fora dito no capítulo 2, este tipo de investimento tem crescido a cada dia e cada vez mais se torna importante para manobras de desenvolvimento. No Brasil, por exemplo, o ingresso de investimentos diretos no setor de serviços ultrapassou 40% do total em 2004, como pode ser visto na tabela a seguir.

**Tabela 6 - Ingresso de Investimento Direto por Atividade Econômica 2001-2004 (como % do total)**

<b>Atividade Econômica</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
Agricultura, pecuária e extrativa mineral	7,10%	3,40%	11,53%	5,29%
Indústria	33,27%	40,23%	34,92%	52,84%
Serviços	59,63%	56,37%	53,55%	41,87%

Fonte: Banco Central do Brasil

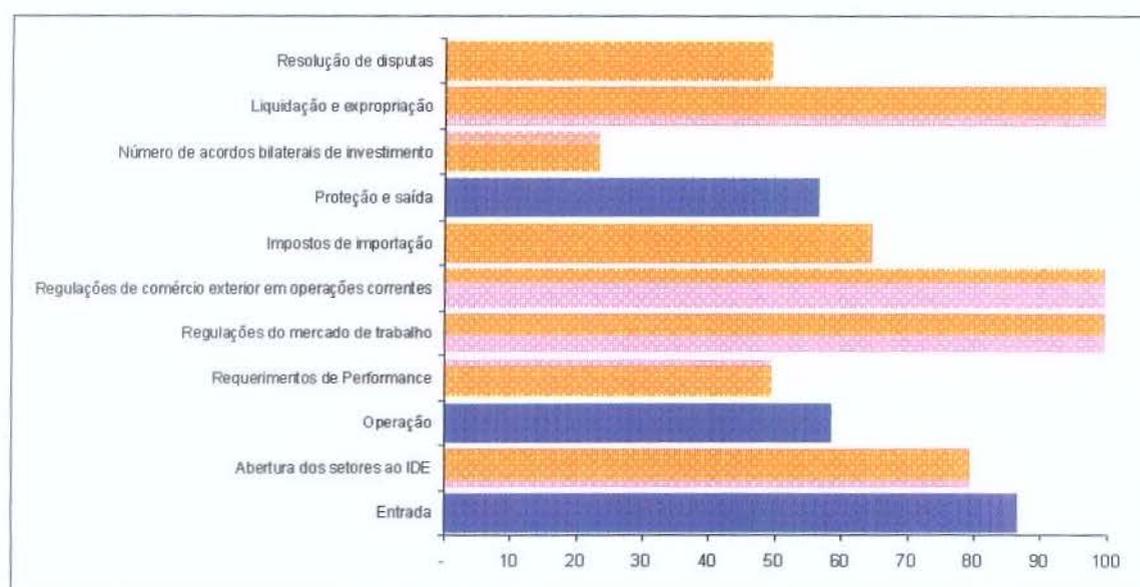
Além disso, impede a utilização de algumas medidas em relação ao investimento focadas no desenvolvimento econômico nacional, muito importante para países menos desenvolvidos, visto que prega uma maior liberalização dos sistemas regulatórios nacionais de investimento.

Entretanto, é importante analisarmos o real impacto do acordo da OMC até o momento. O objetivo do acordo multilateral de investimento da OMC é proporcionar um ambiente seguro e favorável aos investimentos diretos em relação aos bens e mercadorias, potencializando o fluxo destes

investimentos e seus impactos. Ele foi formalmente colocado em prática, para todos os países, a partir do início de 2002(salvos as exceções citadas anteriormente).

Tomando o Brasil como um exemplo, temos que o país é um dos mais abertos a recepção de IDE. Segundo instrumento de comparação da Unctad, em uma escala de 1 a 100, onde 1 é o nível menos competitivo e 100 o mais competitivo, temos:

**Gráfico 6 – Gráfico Comparativo do Sistema Regulatório de Investimento no Brasil**



Fonte: Unctad

Ao analisarmos o gráfico, podemos observar que o Brasil possui uma grande abertura à entrada de IDE. Porém, como podemos ver através dos dados do segundo capítulo, os últimos anos apresentaram queda contínua deste tipo de investimento em relação aos anos da década de 90. No outro lado da discussão se posiciona a China, grande receptora de investimentos estrangeiros, que, no entanto, impõe diversos requerimentos de performance aos seus investidores. Podemos então deduzir que a regulamentação do investimento que busca a liberalização dos sistemas nacionais não necessariamente é a responsável pela maior atração deste.

Com a adoção de medidas regulatórias que impedem a utilização de requerimentos de performance fica cada vez mais difícil direcionar a atividade das empresas multinacionais com olhos nos interesses da economia nacional. Outros requerimentos de performance tais como requerimento de estabelecer uma *joint venture* com participação de uma empresa doméstica, requerimentos de criação empregos, requerimentos de transferência de tecnologia, requerimentos de P & D, entre outros, que não

são proibidos no âmbito da OMC, entretanto encontram-se proibidos ou desencorajados na maioria dos acordos bilaterais ou regionais.

Para que países como o Brasil possam se utilizar das regulamentações existentes, é necessário ocorrer uma flexibilização dos termos dos acordos, fazendo com que disparidades de desenvolvimento e avanço tecnológico – que levam a disparidades no poder de barganha dos países - sejam respeitadas, proporcionando um nivelamento de oportunidades entre países.

### **3.3 Área de Livre Comércio das Américas- ALCA**

A Área de Livre Comércio das Américas teve início durante a Cúpula das Américas realizada em dezembro de 1994 em Miami, Estados Unidos, celebrada por 34 chefes de governo e Estado do continente (Antigua e Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belize, Bolívia, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Equador, EUA, Grenada, Guatemala, Guiana, Haiti, Honduras, Jamaica, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, Republica Dominicana, Santa Lucia, São Cristóvão e Névis, São Vicente e Granadinas, Suriname, Trinidad e Tobago, Uruguai e Venezuela). Tais governantes se comprometeram a eliminar barreiras comerciais e de investimento, a fim de realizar uma maior integração entre os países.

Dentro do acordo definiu-se um período de transição de 1994 a 1998, cujo objetivo era “identificar e examinar as medidas relacionadas com o comércio em suas respectivas áreas com vistas a definir os possíveis enfoques das negociações”<sup>22</sup> através de grupos de trabalho constituídos por chefes de governo. Estes grupos de trabalho discutiram tópicos relacionados ao comércio em quatro reuniões, que ocorreram em junho de 1995, em Denver, Estados Unidos, em março de 1996, em Cartagena, Colômbia, em maio de 1997, em Belo Horizonte, Brasil, e em março de 1998, em São José, Costa Rica. Os assuntos discutidos foram: Acesso a Mercados, Procedimentos Aduaneiros e Regras de Origem, Investimento, Normas e Barreiras Técnicas ao Comércio, Medidas Sanitárias e Fitossanitárias, Subsídios, Antidumping e Direitos Compensatórios, Economias Menores, Compras Governamentais, Direitos da Propriedade Intelectual, Serviços, e Política de Concorrência e Solução de Controvérsias.

A oficialização das negociações da ALCA se deu durante a Cúpula das Américas realizada em Santiago, no Chile em abril de 1998. Após essa data seguiram-se diversas reuniões entre os países a fim de estabelecer prazos, medidas e traçar planos para a concretização do acordo. Foi durante a Terceira Cúpula das Américas, realizada entre 21 e 22 de abril de 2001 em Quebec, Canadá, que os países

acordaram em publicar a minuta do acordo da ALCA, definindo capítulos sobre agricultura, compras do setor público, investimentos, acesso a mercados, subsídios, antidumping e direitos compensatórios, solução de controvérsias, serviços, direitos de propriedade intelectual e defesa da concorrência. Instituiu-se também a fixação de prazos para a conclusão das negociações em janeiro de 2005 e a entrada em vigor até dezembro de 2005.

Em novembro de 2002 em Quito, Equador, foi acordado um cronograma e prazos fixos para propostas específicas de corte de tarifas e redução de barreiras. Os ministros renovaram seu compromisso com o prazo de 2005 para conclusão das negociações, apresentaram novas instruções para os grupos negociadores, divulgaram uma versão atualizada do texto do acordo, concordaram com uma redução tarifária com base nas taxas praticadas e não nas taxas consolidadas da OMC e lançaram um Programa de Cooperação Hemisférica para ajudar na capacitação comercial dos países mais pobres. No encerramento da reunião ministerial de Quito, os Estados Unidos e o Brasil assumiram a copresidência do processo da ALCA, abrindo a oportunidade de cooperação com um importante parceiro e potência econômica.

Até o presente momento as negociações ainda não tiveram fim graças às diversas disputas sobre os termos do acordo, fazendo com que a instituição definitiva das medidas do acordo não tenha data prevista.

A finalização da ALCA compreenderá 34 países membros com mais de 800 milhões de pessoas, envolvendo US\$800 bilhões em transações comerciais. A maior integração do bloco é de extrema importância para todos os países envolvidos. Como podemos ver pelas tabelas abaixo, os países americanos respondem por grande fatia do comércio brasileiro.

---

<sup>2</sup> Trecho retirado de [www.fta-alca.org](http://www.fta-alca.org)

**Tabela 7 – Participação dos países selecionados nas exportações brasileiras sobre o total**

<b>País</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005 (até outubro)</b>
Estados Unidos	22,84%	20,77%	18,99%
Argentina	6,24%	7,64%	8,39%
México	3,75%	4,09%	3,45%
Chile	2,57%	2,64%	3,01%
Canadá	1,34%	1,24%	1,55%
Colômbia	1,02%	1,08%	1,22%
Paraguai	0,97%	0,90%	0,82%
Venezuela	0,83%	1,52%	1,88%
Peru	0,67%	0,65%	0,81%
Uruguai	0,55%	0,69%	0,72%
Bolívia	0,49%	0,55%	0,55%
<b>TOTAL</b>	<b>41,27%</b>	<b>41,79%</b>	<b>41,37%</b>

Fonte: Secex

**Tabela 8- Participação dos países selecionados nas importações brasileiras sobre o total**

<b>País</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005(até outubro)</b>
Estados Unidos	19,81%	18,05%	17,36%
Argentina	9,68%	8,87%	8,48%
México	1,10%	1,12%	1,14%
Chile	1,70%	2,23%	2,20%
Canadá	1,55%	1,38%	1,42%
Colômbia	0,20%	0,23%	0,19%
Paraguai	0,98%	0,47%	0,44%
Venezuela	0,57%	0,32%	0,36%
Peru	0,49%	0,56%	0,64%
Uruguai	1,11%	0,83%	0,67%
Bolívia	1,08%	1,14%	1,22%
<b>TOTAL</b>	<b>38,28%</b>	<b>35,19%</b>	<b>34,12%</b>

Fonte: Secex

Separando os principais parceiros comerciais do Brasil no continente americano, podemos observar que estes correspondem a aproximadamente 42% das exportações brasileiras, sendo os Estados Unidos e Argentina os maiores importadores de produtos brasileiros. Por sua vez, a parcela de produtos importados de outros países americanos também é alta: aproximadamente 35% das importações brasileiras. Novamente, os dois maiores parceiros comerciais são Estados Unidos e Argentina.

Segundo outros dados da Secex, - através da análise de comércio exterior por bloco econômico - 45,4% das exportações do Brasil de 2005 (até outubro) destinaram-se aos países da ALCA (44,44% em 2003 e 45,31% em 2004), enquanto apenas 22,78% destinaram-se para a União Européia (25,26% em 2003 e 25,04% em 2004), outro grande bloco comercial. Em relação às importações, neste mesmo período, 34,77% das importações brasileiras provinham de países da ALCA (38,87% em 2003 e

35,93% em 2004), enquanto apenas 25,05% provinham da União Européia (26,97% em 2003 e 25,35% em 2004).

Um acordo comercial com os Estados Unidos representaria uma maior integração comercial entre os países e um ganho para o Brasil, visto que este país sozinho é responsável por aproximadamente 20% de todo o comércio exterior realizado pelo Brasil. A participação brasileira no comércio exterior deste país já é bem mais tímida: o Brasil ocupa a posição de 14º maior parceiro comercial dos EUA, participando de aproximadamente 1,5% do comércio norte-americano como pode ser visto na tabela a seguir.

**Tabela 9 – Participação Brasileira no Comércio Exterior Norte- Americano em 2005 (em  
US\$ bilhões)**

Mês	Exportações para o Brasil	Importações do Brasil	Total do Comércio dos EUA	Participação do Brasil
Janeiro	1,1	2,0	189,1	1,64%
Fevereiro	2,2	3,7	380,1	1,55%
Março	3,4	5,7	595,0	1,53%
Abril	4,6	7,8	806,2	1,54%
Mai	5,9	9,7	1.018,0	1,53%
Junho	7,2	11,9	1.237,9	1,54%
Julho	8,6	14,1	1.444,1	1,57%
Agosto	10,0	16,0	1.667,5	1,56%
Setembro	11,2	18,0	1.888,0	1,55%

Fonte: U.S. Census Bureau

Os maiores parceiros comerciais dos EUA são o Canadá e o México, seguidos da China (aproximadamente 10% do comércio) e do Japão (aproximadamente 7% do comércio). Os dois primeiros (também membros do NAFTA, isto é, do Acordo de Livre Comércio da América do Norte) representaram, conjuntamente, cerca de 31% de todo comércio exterior dos EUA durante os meses de 2005 (dados até setembro). Segundo dados do U.S. Census Bureau, o Canadá representa cerca de 20% e o México, aproximadamente 11%.

O mesmo ocorre em termos de investimento. Como podemos observar na tabela seguinte, os Estados Unidos são responsáveis por aproximadamente 20% dos investimentos diretos que ingressam no Brasil. Em termos de estoque de IDE, segundo dados do Banco Central do Brasil, este país representava em 1995 26,03% do total e em 2000, representava 23,78%.

**Tabela 10 – Participação dos Estados Unidos no total de ingressos de IDE no Brasil (US\$ milhões)**

Ano	IDE provindo dos EUA	% do total de ingressos no Brasil
2001	4.464,93	21,22%
2002	2.614,58	13,92%
2003	2.382,75	18,47%
2004	3.977,83	19,63%

Fonte: Banco Central

Temos que o IDE provindo do Brasil ainda é muito ínfimo. Poucas empresas brasileiras investem no exterior e a participação brasileira no ingresso de IDE nos Estados Unidos também acompanha a tendência do comércio.

Tendo esses números em mente, observamos a importância do comércio com os países americanos, especialmente com os Estados Unidos. Voltando aos termos da ALCA, em relação ao investimento, um grupo específico foi formado pra discutir as medidas cabíveis. Segundo a Declaração Ministerial de São José da Costa Rica de 19 de março de 1998, o objetivo do grupo é de “Estabelecer um marco jurídico justo e transparente que promova os investimentos mediante a criação de um ambiente estável e previsível que proteja os investidores, seu investimento e os fluxos a eles relacionados, sem criar obstáculos aos investimentos de fora do hemisfério”.

Assim, foram realizadas diversas reuniões entre os membros, quando foram decididas e ratificadas algumas medidas sobre o investimento. O capítulo correspondente ao investimento é constituído de 19 artigos, sendo estes: Âmbito de Aplicação, Tratamento Nacional, Tratamento de Nação Mais Favorecida, Exceções ao Tratamento Nacional e ao Tratamento de Nação Mais Favorecida, Nível de Tratamento, Tratamento Justo e Equitativo, Requisitos de Desempenho, Pessoal Chave/Alta Gerência, Transferências, Expropriação e Indenização, Compensação por Prejuízos, Exceções Gerais e Reservas, Solução de Controvérsias, Solução de Controvérsias entre um Estado Parte e outro Estado Parte, Solução de Controvérsias entre um Investidor de um Estado Parte e um Estado Parte que recebe o Investimento, Definições Básicas, Transparência, Compromisso de não tornar menos estritas as leis nacionais sobre meio ambiente de modo a atrair Investimentos e Compromisso de não tornar menos estritas as Leis Nacionais de Trabalho para atrair Investimento.

Quanto ao âmbito de aplicação, é importante ressaltar que o acordo aplica-se tanto a investimentos efetuados após a ratificação, quanto os existentes anteriormente da entrada em vigor. As

medidas não se aplicam a atividades que tenham reserva de mercado, serviços financeiros e controvérsias surgidas antes da entrada em vigor do acordo.

A questão de tratamento nacional significa não favorecer os investidores domésticos em detrimento de investidores de países membros, ou seja, ambos tem de ter o mesmo tratamento. O artigo sobre Tratamento de Nação Mais Favorecida discorre sobre tema similar ao anterior; afirma que o tratamento dado aos países membros não pode ser menos favorável ao dado aos investidores de qualquer país não-parte.

O acordo também pondera sobre exceções aos artigos acima citados. Um país membro pode oferecer tratamento especial a investidor de país membro ou não membro “em virtude de sua atual ou futura participação em:

- a) convênios que estabeleçam disposições para evitar a dupla tributação;
- b) acordos internacionais relativos, total ou parcialmente, a questões tributárias;
- c) zonas de livre comércio, uniões aduaneiras, mercados comuns, uniões econômicas ou monetárias e instituições semelhantes.”

Entretanto, alguns dos artigos presentes no capítulo de investimentos da ALCA podem apresentar certas incompatibilidades com a legislação brasileira ou com políticas de desenvolvimento nacional<sup>3</sup>. Artigos como Tratamento Justo e Equitativo, Expropriação e Indenização e Pessoal Chave/Alta Gerência podem gerar incompatibilidades com a legislação brasileira, e outros artigos podem possuir ambigüidade em sua redação, o que merece análise cuidadosa por parte dos negociantes. São artigos como Tratamento Justo e Equitativo, Compensação por Prejuízos e Solução de Controvérsias. Alguns argumentam que o artigo sobre Compensação por Prejuízos acaba concedendo aos investidores “o direito de mover ação para compensação de “prejuízos” decorrentes de leis trabalhistas, ambientais e outras de cada país”. Sobre o artigo sobre Solução de Controvérsias, Zerbini afirma que eventuais controvérsias entre investidores estrangeiros e países Parte “longe de caracterizar um contencioso de interesses privados, na prática apresenta-se como um contencioso de interesse público, por envolver, em suas decisões, interesses que vão além dos limites estritos daqueles do investidor, causando impactos até em políticas públicas”, o que levaria a uma submissão dos interesses nacionais aos interesses privados das empresas transnacionais investidoras. Além disso, investidores privados passariam a desfrutar de status legal antes reservado a Estados nacionais. O investidor de um país membro da ALCA teria o direito de recorrer à arbitragem internacional, no âmbito do Banco Mundial ou da ONU, ultrapassando assim a legislação e o sistema judicial do país hóspede do investimento.

---

<sup>3</sup> Tais artigos encontram-se no Anexo 2.

Artigos como o de Tratamento Nacional, Transferências e Requisitos de Desempenho são os temas mais sensíveis das negociações, pois podem interferir em políticas nacionais de desenvolvimento. É importante, portanto, analisarmos cada um destes artigos.

Em relação ao artigo de Tratamento Nacional, temos que a definição se mostra relativa. Além disso, a passagem “em condições similares” também leva a outra relativização. Como dito anteriormente, as medidas se aplicam no pré e pós-estabelecimento. Ademais, este artigo afeta diversos dispositivos da legislação brasileira, como:

- Código Civil – art. 1.134 a 1.141; Decreto no. 3.444, de 28/04/2000, que afirma a necessidade de autorização do Poder Executivo (MDIC) para o funcionamento de sociedade estrangeira ou para sua nacionalização, de aprovação do Poder Executivo para modificação no contrato ou estatuto e de representante no Brasil.
- Lei no. 4.131, de 3/9/1962, que discorre sobre a necessidade de registro, atualizado anualmente, do investimento estrangeiro no Banco Central do Brasil e de discriminar a parcela de capital e dos créditos pertencentes a estrangeiros; a proibição para pagamento de royalties entre filial de empresa estrangeira estabelecida no Brasil e sua matriz com sede no exterior; restrições, por prazo limitado, à importação e às transferências dos capitais estrangeiros em caso de grave desequilíbrio de Balanço de Pagamentos ou houver sérias razões para prever a iminência de tal situação;
- Artigo 177 da Constituição Federal: Pesquisa e lavra das jazidas de petróleo, refinação, importação e exportação, transporte do petróleo bruto e de seus derivados e de gás natural são monopólios da União, podendo ser exercidas, mediante concessão ou autorização, por empresa constituída sob as leis brasileiras, com sede e administração no Brasil.

Além disso, o financiamento através de empréstimos do BNDES tem custo distinto para empresas estrangeiras e nacionais. Para as primeiras, é calculado com base nas captações externas do BNDES (custo de captação do BNDES + 5% ao ano de spread); para as nacionais, é a taxa de juros de longo prazo.

Os instrumentos de política econômica afetados correspondem a medidas de política industrial e controle de capitais. A dúvida é se essas medidas irão favorecer empresas de capital nacional ou empresas brasileiras e se o crédito será diferenciado conforme a nacionalidade do investimento, ou seja, se a política de concessão de crédito pelo BNDES terá de ser alterada.

Em relação às Transferências, a definição nos termos do acordo é muito ampla, o que acarretaria na proibição dos controles de capital, pois inclui todas as formas de ativos com características de investimento, como companhias, ações, certas formas de dívida, certas concessões,

contratos e propriedade intelectual. Se houvesse a possibilidade de negociação para controle de capitais, provavelmente se estenderia para o âmbito dos capitais de curto prazo, não incluindo IDE. Foi proposto que o investidor tem o direito de transferir fundos para dentro ou fora de qualquer país da ALCA sem demora e a uma taxa de câmbio de mercado. Essa garantia cobriria todas as transferências relacionadas a um investimento, inclusive juros, remessa de lucros, repatriação do capital e injeção de recursos financeiros adicionais depois da realização do investimento inicial. O artigo também não menciona exceção para uma crise no Balanço de Pagamentos, o que iria impedir a tomada de medidas de controle de capitais nesse tipo de situação. Seria vantajosa aos países mais sensíveis a este tipo de crise uma definição formal nos termos do acordo. O principal dispositivo legal afetado é a lei no. 4.131, de 3/9/1962, que dispõe que as transferências de recursos ao exterior decorrentes de valores apurados a título de lucros, juros sobre capital próprio, retorno de capital ou ganho de capital requerem prévio registro do investimento no Banco Central do Brasil e pagamento prévio do imposto devido, que os pedidos de registro de contrato, para efeito de transferências financeiras para o pagamento de "royalties", devido pelo uso de patentes, marcas de indústria e comércio ou outros títulos da mesma espécie, são instruídos com certidão probatória da existência e vigência, no Brasil, dos respectivos privilégios concedidos pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial, bem como de documento hábil probatório de que eles não caducaram no país de origem; proibição para pagamento de royalties entre filial de empresa estrangeira estabelecida no Brasil e sua matriz com sede no exterior; restrições, por prazo limitado, à importação e às transferências dos capitais estrangeiros em caso de grave desequilíbrio de BP ou houver sérias razões para prever a iminência de tal situação (lucros: até 10% ao ano da receita bruta da empresa; royalties e assistência técnica: até 5% ao ano); encargos financeiros sobre importações (até 10%) e transferências (até 50%); o Conselho Monetário Nacional pode determinar que as operações cambiais referentes a movimentos de capitais sejam efetuadas, no todo ou em parte, em mercado financeiro de câmbio separado do mercado de exportação e importação, sempre que a situação cambial assim o recomendar.

Finalmente, os Requisitos de Desempenho ou Requerimentos de Performance. Na seção anterior pudemos analisar os requerimentos de performance proibidos pelo acordo da OMC. Na realidade, tratava-se de uma lista ilustrativa de medidas de investimento ligadas ao comércio que poderiam prejudicá-lo diretamente. O acordo da ALCA amplia as TRIMs contidas no acordo da OMC, interferindo em medidas utilizadas para o crescimento e desenvolvimento econômico. Incluem, além daqueles propostos pelo Trade Related Investment Measures Agreement, a proibição de requerimentos de desempenho exportador, conteúdo nacional, vinculação de divisas de importação a de exportação, transferência de tecnologia, e outros requerimentos como condição para o estabelecimento, expansão

ou manutenção dos investimentos. Isso impede o governo brasileiro de possuir alguma autonomia para limitar e focar as atividades das empresas transnacionais em favor de políticas econômicas.

É importante ressaltar que diferentemente do acordo da OMC, a ALCA inclui os serviços em suas provisões, ou seja, as restrições também se estendem para este setor. Os principais dispositivos legais afetados seriam:

- Lei no. 8.884, de 11/06/1994 que afirma que decisões dos órgãos de defesa da concorrência podem estabelecer requisitos de desempenho às empresas;
- Decreto-Lei no. 288, de 28/02/1967 e Lei no. 8.387, de 30/12/1991 sobre a Zona Franca de Manaus: exige o cumprimento de nível de industrialização local compatível com o processo produtivo básico, a fim de obter os incentivos (cumprimento de programas de exportação; cumprimento de programa de aplicações de P&D, nacionalização compulsória de matérias-primas, componentes, partes e peças) e limita importações de matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem constante da respectiva resolução aprobatória do projeto e suas alterações;
- Contrato de Concessão da ANP: as empresas de petróleo são obrigadas a investir 1% de seu faturamento em P&D no Brasil.

O Nafta (Acordo de Livre Comércio da América do Norte) pode dar uma boa base para observarmos o impacto que a ALCA teria. O Nafta foi negociado em termos muito mais amplos que os acordados na OMC, assim como os Estados Unidos pretendem com a ALCA. Diversos requerimentos de performance foram proibidos, como conteúdo nacional, quantitativos de exportação e transferência de tecnologia. No artigo sobre transferências, não há espaço para controle de capitais, já que a transferência de lucros, dividendos, juros, ganhos de capital, pagamento de royalties, entre outros é permitido. Visto que o acordo fora realizado entre dois países desenvolvidos (Canadá e Estados Unidos) e um em desenvolvimento (México), faz-se necessário para o Brasil analisar os impactos do ponto de vista do México.

A grande abertura do mercado mexicano aos produtos e capital canadense, mas principalmente americano, trouxe consigo diversas mudanças na estrutura produtiva mexicana. Houve grande aumento do fluxo de comércio e entrada de IDE no país. Entretanto, se observarmos de perto, essa evolução possui especificidades perversas. Houve uma clara especialização regressiva, com uma queda no conteúdo tecnológico dos produtos mexicanos. Além disso, não existem mais requerimentos e controles que façam com que o investimento permaneça no país, ou seja, os controles do capitais foram banidos. Atualmente com a evolução da organização das transnacionais e da logística mundial, a proximidade

com o mercado americano já não representa mais uma vantagem tão indispensável. Assim como os capitais entram com mais facilidade, ao menor tremor da economia, os capitais migram para países mais vantajosos financeiramente. Nos últimos anos a indústria mexicana luta para não perder espaço para a China, o país que mais atrai IDE no mundo hoje.

Podemos concluir, assim, que uma maior integração entre os países da América se faz necessária, o que iria contribuir para uma maior solidificação do bloco, fazendo frente a outros fortes blocos econômicos, como a União Européia, entretanto, não sob os termos apresentados pela ALCA. Podemos observar claramente como os interesses norte-americanos se mostram explicitados nos tópicos e negociações.

As diferenças entre poder de barganha se mostram mais evidentes nesta negociação que nas negociações da OMC. Os Estados Unidos, assim como na OMC, descartam a possibilidade de flexibilização dos termos, o que acaba por prejudicar países com menor grau de desenvolvimento tecnológico, industrial e até mesmo social.

Assim como estão, os termos da ALCA possibilitam a livre atividade das empresas estrangeiras, sem precisar possuir nenhum vínculo com objetivos maiores de desenvolvimento econômico e social do país hóspede. Requerimentos de Performance antes usados em larga escala por países desenvolvidos, agora são proibidos para os menos desenvolvidos.

Um estudo realizado sobre o impacto da ALCA em diversas cadeias produtivas e definiram ameaças e oportunidades para o Brasil ao entrar neste bloco. Coutinho e Sabbatini afirmam existir quatro conjuntos de ameaças, que seriam: “aumento significativo de importações oriundas do NAFTA...; forte redução das exportações para a América Latina, exclusive o México; extensão das preferências para outros países/regiões anulando as vantagens que beneficiariam as empresas brasileiras; e deslocamento de Investimento Direto Estrangeiro do Brasil para outros destinos concorrentes.”

Essas ameaças se devem pelo fato do Brasil possuir menor desenvolvimento industrial que países como EUA e Canadá, o que levaria a uma pressão competitiva sobre os produtores locais, aumentando as importações provindas destes países e perda de mercado dentro do continente americano pelo Brasil. Além disso, afirmam que o deslocamento de IDE se daria graças a uma alteração de estratégias das multinacionais, facilitada pela maior abertura dos países latino-americanos.

Mesmo as oportunidades citadas pelos autores têm diversas condições. As oportunidades só se dariam em setores já competitivos (entretanto o setor do agronegócio ficaria de fora, já que existe grande resistência dos EUA em liberalizar este setor) e dependeriam das estratégias das empresas.

Paulo Nogueira Batista Jr. Afirma que a não adesão do Brasil a ALCA não o condenaria ao isolamento no continente americano, visto que as outras economias (exceto EUA, Canadá e México) são menores que a brasileira e o comércio com esses países poderia ser ampliado através de acordos bilaterais, sem a presença dos EUA. Argumenta ainda que “a expansão do comércio não pressupõe o livre comércio”, citando os exemplos de grandes potências como EUA, União Européia e Japão que não possuem acordos de livre comércio entre si.

#### 4. Conclusões

Não há evidências conclusivas de que Acordos de Investimentos possam levar a um aumento de IDE. Estatísticas demonstram que, não obstante muitos países em desenvolvimento terem firmado acordos bilaterais de investimento, eles ainda são destinatários de menos de 1/3 do total do fluxo de IED no mundo. Portanto, isso não constitui maior ou menor atratividade de investimentos. Como observado no segundo capítulo, este fluxo se deve a diversas variáveis, sendo muito mais complexo do que parece.

As atuais negociações tanto no plano multilateral, quanto regional e bilateral indicam para uma maior liberalização dos regimes de investimento nacionais. Os acordos, apesar de prometerem uma maior integração entre os países, com o aumento do fluxo de comércio e das relações, acabam por restringir o espaço para a adoção de políticas que constituem importante mecanismo de estímulo ao desenvolvimento. Além disso, reduz a capacidade dos governos de coordenar a atuação das empresas transnacionais, focando em objetivos de crescimento.

No caso do acordo TRIMs da OMC seria necessária a flexibilização das medidas, para que os países menos desenvolvidos tenham oportunidade de utilizar medidas tão utilizadas por países desenvolvidos no passado.

No acordo da ALCA, as ressalvas são ainda maiores. Visto que o acordo amplia as medidas da OMC, restringe ainda mais políticas industriais e coordenação de empresas estrangeiras. Além disso, podem levar a efeitos negativos à estrutura industrial brasileira, uma vez que ampliaria a pressão competitiva sobre as empresas brasileiras por empresas dos Estados Unidos e Canadá, principalmente. A liberalização continental poderia acarretar em maior poder de mercado das empresas transnacionais, que teriam mais liberdade para transferir lucros, para realizar estratégias desvinculadas a políticas de desenvolvimento (visto que não seria mais necessário corresponder a requisitos de performance), entre outros. Tal como concebida, a ALCA responde a interesses norte-americanos, tendo como consequência a perda de soberania e autonomia de política governamental.

O ritmo das negociações sofreu mudanças durante os últimos anos e apresentou grandes diferenças entre os governos, tanto brasileiro como americano. Durante o governo de Fernando Henrique Cardoso, os negociadores brasileiros buscavam adiar as negociações, visto que os termos do acordo não agradavam o governo brasileiro, porém este achava imprescindível a participação do Brasil. O governo americano também possuía postura diferente: o governo Clinton buscava apressar as negociações, de forma que os artigos fossem ratificados. Ambos os governos mudaram de estratégia. As negociações durante o governo Lula sofreram uma queda de ritmo. O Mercosul se apresenta mais

fortalecido que há alguns anos, o que aumentou o poder de barganha dos países latinos. Com a entrada da Venezuela no Mercosul no fim do presente ano, espera-se que este poder de barganha aumente, já que o país é um dos maiores produtores de petróleo do mundo. O governo americano sob o comando de Bush também diminuiu o ritmo. Com uma proposta mais protecionista, o governo republicano não prosseguiu as negociações com a mesma intensidade que o governo anterior.

Até o presente dia, a ALCA não saiu do papel. A quarta cúpula das Américas se encerra em Mar del Plata com “acordo com desacordo” segundo declaração final da reunião. Isso graças a discordâncias por parte dos países do Mercosul e da Venezuela quanto à redação atual do acordo. Estes cinco países afirmaram “que entendem que não há condições para continuar negociando a ALCA nos termos em que está proposta”.

A próxima reunião da Cúpula das Américas se dará em 2006 em Trinidad e Tobago. Espera-se que haja maior flexibilidade por parte do governo dos Estados Unidos. Se o governo Bush decidir continuar com o discurso de máximo de abertura nos temas e setores em que os EUA apresentam vantagens competitivas e protecionismo para setores pouco competitivos da sua economia, a ALCA pode nunca sair do papel.

Para países como o Brasil, é importante cautela nas negociações dos acordos, juntamente com políticas de aumento da competitividade das empresas nacionais, encontrando um equilíbrio entre a contribuição dos acordos de investimento para a expansão do fluxo de investimento e a preservação do espaço para perseguir objetivos orientados para o desenvolvimento.

## **Bibliografia**

Área de Livre Comércio das Américas – [www.ftaa-alca.org](http://www.ftaa-alca.org)

Banco Central do Brasil. [www.bc.gov.br](http://www.bc.gov.br)

BATISTA JR., Paulo Nogueira. A ALCA e o Brasil - Principais Pontos? - Boletim BOP nº 09, da ADURN - Ssind.

CELLI Jr., U.– Cadernos PROLAM/USP (ano 4 - vol. 1 - 2005)

COUTINHO, L e SABBATINI, R. “Impactos potenciais da ALCA sobre a indústria brasileira: síntese de estudos setoriais de competitividade” in AMARAL JUNIOR, A. E SANCHEZ, M.R. O Brasil e a Alca: os desafios da integração. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

CRANE, Philip M.- (presidente da Subcomissão Comercial de Orçamento da Câmara) - Alca: Promessa de Prosperidade Econômica e Fortalecimento das Parcerias Regionais.

CUTS. *All about International Investment Agreements. Monographs on investment and Competition policy*, # 7, 2001.

Diário Vermelho. [www.vermelho.org.br](http://www.vermelho.org.br)

GOLDENSTEIN, L., BARROS, J. R. M. Avaliação do Processo de Reestruturação Industrial Brasileiro. Revista de Economia política vol. 17, n. 2 (66), abril-junho/1997

FRITSCH, W. E FRANCO, G. H. B. Estratégia Industrial e investimento estrangeiro. As perspectivas do Brasil e o Novo Governo - Editora Nobel 1990

KPMG. Fusões e Aquisições no Brasil-Análise dos anos 90

LAPLANE, M.F. Investimento para o Desenvolvimento-Boletim do Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia maio/2004.

LAPLANE, M.F., SARTI, F. Investimento Direto Estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90. Economia e sociedade, Campinas, n.8, junho 1997

LAPLANE, M. F. e SARTI, F. Investimento Direto Estrangeiro e o impacto na balança comercial nos anos 90- Texto para discussão n.629, Brasília, Ipea, fevereiro 1999.

NEGRI, F. de , - Desempenho comercial das empresas estrangeiras no Brasil na década de 90. Tese de mestrado em Economia Instituto de Economia-Unicamp. Campinas-SP. Ano de obtenção: 2003.

Receita Federal do Brasil. [www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br)

SECEX – Secretaria de Comércio Exterior - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

UNCTAD. *Bilateral Investment Treaties 1959-1999*.

UNCTAD. *Investment Policy Review – Brazil*, 31 janeiro de 2005.

UNCTAD. *Investment Compass*

UNCTAD. *World Investment Report 2002.*

UNCTAD. *World Investment Report 2003.*

UNCTAD. *World Investment Report 2004.*

UNCTAD. *World Investment Report 2005.*

UNCTAD. [www.unctad.org](http://www.unctad.org)

U.S. Census Bureau. [www.census.gov](http://www.census.gov)

U.S. Department of State. Brazil - 2005 INVESTMENT CLIMATE STATEMENT

World Trade Organization. [www.wto.org](http://www.wto.org)

ZERBINI, Eugenia C.G. de Jesus – NECIN (Núcleo de Estudos sobre Conflitos Internacionais – Projeto CAPES).

## **Anexo 1: Artigos do Trade Related Investment Measures Agreement**

### **Artigo 1 - Cobertura**

Este acordo se aplica a medidas de investimento ligadas ao comércio de apenas mercadorias.

### **Artigo 2 – Tratamento Nacional e Restrições Quantitativas**

1. Sem prejuízo de outros direitos e obrigações sob o GATT 1994, nenhum membro deve aplicar TRIMs que são inconsistentes com o Artigo III ou XI do GATT 1994.
2. Uma lista ilustrativa que são inconsistentes com o tratamento nacional descrito no parágrafo 4 do artigo III do GATT 1994 e a eliminação geral que restrições quantitativas descrita no parágrafo 1 do artigo XI do GATT 1994 está contido no anexo deste acordo.

### **Artigo 3 - Exceções**

Todas as exceções sob o GATT 1994 devem se aplicar, como apropriado, às provisões deste acordo.

### **Artigo 4 – Países Membros em Desenvolvimento**

Um país membros em desenvolvimento deve ser livre para se desviar temporariamente das provisões do Artigo 2 e do Artigo XVIII do GATT 1994, o entendimento sobre as provisões do Balanço de Pagamentos do GATT 1994, e a declaração sobre Medidas de Comércio Relacionadas ao Balanço de Pagamentos adotado em 28 novembro de 1979 (BISD 26S/205-209) permite que o membro se desvie das provisões dos Artigos III e XI do GATT 1994.

### **Artigo 5 - Notificação e Arranjos de Transição**

1. Membros, dentro de 90 dias da data de entrada no Acordo da OMC, deve notificar ao Conselho de Comércio de Bens todas as TRIMs que estão sendo aplicadas que não estão em conformidade com as provisões deste acordo. Tais TRIMs de aplicação geral ou específica deverão ser modificadas, juntamente com suas principais medidas.

2. Cada membro deve eliminar todas TRIMs que forem notificadas sob o parágrafo 1 dentro de dois anos da data da entrada no acordo da OMC em caso de país membro desenvolvido, dentro de cinco anos no caso de país membro em desenvolvimento e dentro de sete anos no caso de país membro menos desenvolvido.

3. Sob pedido, o Conselho de Comércio de Bens pode estender o período de transição para a eliminação das TRIMs notificadas sob o parágrafo 1 para um país membro em desenvolvimento, incluindo os países membros menos desenvolvidos, que demonstrarem dificuldades particulares para implementar as provisões deste acordo. Em consideração a este pedido, o Conselho de Comércio de Bens deve levar em conta o desenvolvimento individual, necessidades financeiras e comerciais do membro em questão.

4. Durante o período de transição, os membros não devem modificar os termos de nenhuma TRIM que está definida sob o parágrafo 1 daqueles preexistentes na entrada no acordo da OMC, assim como o aumento do grau de inconsistência com as provisões do Artigo 2. TRIMs introduzidas em menos de 180 dias antes da data de entrada no acordo da OMC não deve se beneficiar dos arranjos de transição dispostos no parágrafo 2.

5. Não obstante às provisões do Artigo 2, um membro, a fim de não acarretar em desvantagens para empresas já estabelecidas que são objeto de uma TRIM definida sob o parágrafo 1, pode aplicar, durante o período de transição, a mesma TRIM a um novo investimento, onde os produtos deste investimento são similares aos produtos das empresas já estabelecidas e onde houver necessidade que evitar distorções nas condições de competitividade entre novos investimentos e empresas já estabelecidas. Qualquer TRIM aplicada a um novo investimento deve ser notificada ao Conselho de Comércio de Bens. O termos de tal TRIM devem ser equivalentes em seu efeito sobre a competitividade aos aplicáveis as empresas estabelecidas, e deve ser eliminada ao mesmo tempo.

## **Artigo 6 – Transparência**

1. Membros reafirmam, em relação ao TRIMs, seu comprometimento com obrigações de transparência e notificação no Artigo X do GATT 1994, na obrigação sobre "Notificação" contido no Acordo Relativo a Notificação, Orientação, Resolução de Disputas e Inspeção adotado em 28 de novembro de 1979 e na Decisão Ministerial sobre Procedimentos de Notificação adotado em 15 de abril de 1994.

2. Cada membro deve notificar à Secretaria de publicações em qual TRIM pode ser achado, incluindo aquelas aplicadas por governos regionais e locais e autoridades dentro de seus territórios.

3. Cada membro deve conceder consideração a pedidos para informação, e esforço adequado para consulta, em qualquer assunto levantado por outro membro deste acordo. Em conformidade com o Artigo X do GATT 1994 nenhum membro pode negar ceder informações, que pode impedir o cumprimento da lei, ou ser contrário ao interesse público ou pode prejudicar interesses comerciais legítimos de empresas em particular, públicas ou privadas.

### **Artigo 7 – Comitê sobre Medidas de Investimento Relativas ao Comércio**

1. Um Comitê sobre Medidas de Investimento Relativas ao Comércio (conhecido neste acordo como o “Comitê”) está por meio deste acordo estabelecido, e deve estar aberto a todos os membros. O Comitê deve eleger seu próprio Presidente e Vice - Presidente, e deve se encontrar não menos que uma vez por ano ou ao pedido de qualquer membro.

2. O Comitê deve cumprir as responsabilidades designadas pelo Conselho de Comércio de Bens e deve possibilitar aos membros a oportunidade de consultar sobre qualquer tópico relacionados à operação e implementação deste acordo.

3. O Comitê deve monitorar a operação e implementação deste acordo e deve reportar anualmente ao Conselho de Comércio de Bens.

### **Artigo 8 - Consulta e Resolução de Disputas**

As provisões dos Artigos XXII e XXIII do GATT 1994, como elaboradas e aplicadas pelo Acordo de Resolução de Disputas, deve aplicar às consultas e a resolução de disputas sob este acordo.

### **Artigo 9 - Revisão pelo Conselho de Comércio de Bens**

Em não mais que cinco anos após a entrada no acordo da OMC, o Conselho de Comércio de Bens deve revisar a operação deste acordo e, se apropriado, propor à Conferência Ministerial correções a este texto. No curso desta correção, o Conselho de Comércio de Bens deve considerar se o acordo deve ser complementado com provisões sobre a política de investimento e competitividade.

## **Anexo 2: Artigos do capítulo sobre Investimentos da ALCA que apresentam incompatibilidades ou ambigüidades.**

### **Artigo 2 – Tratamento Nacional**

[1. Cada Parte outorgará aos investidores de outra Parte e aos investimentos [de]dos investidores de outra Parte um tratamento não menos favorável do que o outorgado [,em circunstâncias semelhantes,] a seus próprios investidores e aos investimentos desses investidores [no tocante à realização, aquisição, expansão, administração, condução, operação, venda ou outra disposição dos investimentos].]

[1. [Cada Parte] [Uma Parte] outorgará aos investidores de outra Parte, um tratamento não menos favorável do que o outorgado, em circunstâncias semelhantes, a seus próprios investidores [no referente][com relação] à realização, aquisição, expansão, administração, condução, operação, venda ou outra disposição dos investimentos [em seu território]. [Cada Parte] [Uma Parte] outorgará [aos investimentos cobertos][aos investimentos dos investidores de outra Parte] um tratamento não menos favorável do que o outorgado, em circunstâncias semelhantes, aos investimentos [em seu território] de seus próprios investidores no tocante à realização, aquisição, expansão, administração, condução, operação, venda ou outra disposição dos investimentos. [O tratamento que cada Parte deve outorgar nos termos deste parágrafo é o "tratamento nacional". [O tratamento que deverá outorgar um estado, território, possessão ou província, nos termos do parágrafo 1, será um tratamento não menos favorável do que o tratamento que outorga, em circunstâncias semelhantes, a pessoas físicas residentes em outros estados, territórios, possessões ou províncias da Parte da qual forma parte e a companhias constituídas de acordo com as leis dos mesmos, bem como a seus respectivos investimentos.]]

[1.[Uma vez que tenha admitido em seu território investimentos de investidores de outra Parte Contratante,] Cada Parte Contratante [outorgará] [aos referidos investimentos] [aos investimentos das outras Partes Contratantes criados ou realizados em seu território,] [um tratamento não menos favorável do que o outorgado] aos investimentos [de seus próprios investidores] [de seus próprios investidores nacionais, na realização, aquisição expansão, administração, condução, operação, venda ou outras disposições relacionadas ao investimento] [ou a investidores de um terceiro Estado, se este último tratamento for mais favorável]. O tratamento nacional deverá ser outorgado de acordo com as normas legais do Estado que recebe o investimento].

[2. O tratamento outorgado por uma Parte, em conformidade com o parágrafo 1, significa, com relação a um Estado, um tratamento não menos favorável do que o tratamento mais favorável que esse Estado

outorgue, em circunstâncias semelhantes, aos investidores e investimentos de investidores da Parte à qual pertencem.]

### **Artigo 6 – Tratamento Justo e Equitativo**

[1.[Cada Parte][Uma Parte] [Cada Parte Contratante][outorgará] [garantirá] [assegurarà a todo momento] [aos investimentos dos investidores de outra Parte][aos investidores de outra Parte e a seus investimentos][aos investimentos dos investidores de uma das Partes Contratantes][aos investimentos dos investidores das demais Partes Contratantes, realizados em conformidade com o presente Convênio][aos investimentos cobertos de investidores das outras Partes][aos investimentos de outra Parte Contratante][um tratamento acorde com o direito internacional, inclusive][tratamento justo e equitativo][um tratamento justo e equitativo]dentro de seu território][bem como proteção e segurança plena][bem como proteção e segurança jurídica dentro de seu território][em conformidade com as normas e princípios do Direito Internacional,][em conformidade com os princípios de direito internacional][e não prejudicará sua gestão, manutenção, uso, gozo ou disposição por meio de medidas injustificadas ou discriminatórias][e assegurará que o exercício dos direitos aqui reconhecidos não serão obstaculizados na prática.].]

### **Artigo 7 – Requisitos de Desempenho**

[1.[Requisitos de desempenho:] [Nenhuma Parte poderá impor [nem exigir o cumprimento] [nem fazer cumprir] [qualquer dos seguintes requisitos ou compromissos][qualquer dos seguintes requisitos ou fazer cumprir nenhum compromisso [ou obrigação][ou iniciativa][referentes ao estabelecimento, aquisição, expansão, administração, condução [ou operação] [,operação,][venda ou outra disposição]de um investimento de um investidor de uma Parte][ou de um país não-Parte] [,em relação a qualquer investimento de um investidor de qualquer Parte] em seu território para:] [1. Nenhuma das Partes Contratantes poderá impor ou exigir, exceto em caso de disposição legal contrária, qualquer um dos seguintes requisitos, relativos à autorização para o estabelecimento, expansão, manutenção ou aquisição de um investimento:]

[exportar um determinado [tipo,] nível ou percentual de [bens] [mercadorias] ou serviços;]

[alcançar um determinado grau ou percentual de conteúdo nacional;]

[adquirir, utilizar ou dar preferência [de compra] [a] [aos] [bens produzidos][às mercadorias produzidas] [ou a serviços prestados] [ou aos serviços prestados] sem seu território [, ou adquirir

bens][de produtores] [de pessoas] [ou serviços de prestadores de serviços][ou adquirir mercadorias ou serviços de pessoas][de seu território][em seu território]; [ou,]

[vincular, de qualquer forma, o volume ou valor das importações ao volume ou valor das exportações, ou ao montante de entrada de divisas associado [a esse] [ao referido] investimento;] [estabelecer qualquer tipo de relação entre o volume e o valor das importações e o volume e o valor das exportações ou o volume do fluxo de divisas estrangeiras associado a esses investimentos.]

[restringir as vendas em seu território de [bens] [mercadorias] ou serviços que tal investimento [produza ou preste] [produz ou presta] relacionando de qualquer maneira as referidas vendas ao volume ou valor [de suas][das] exportações ou a [aos] lucros gerados em divisas;]

[transferir a uma pessoa em seu território, [uma tecnologia,] [uma tecnologia específica,] um processo produtivo ou outro conhecimento [reservado] [de sua propriedade][,exceto quando o requisito for imposto [ou o compromisso ou obrigação se façam cumprir] por um tribunal de justiça ou de administração ou autoridade [competente,] [com competência] para reparar uma suposta violação das leis em matéria de concorrência ou para atuar de maneira não seja incompatível com outras disposições deste [Acordo] [Tratado]]; o]

[atuar como fornecedor exclusivo de][fornecer exclusivamente a partir do território da Parte][[os] [bens][as][ mercadorias] que [produza][produz] ou serviço que [preste] [presta] para um mercado específico [,] regional ou [para o mercado] mundial.] [Este parágrafo não será aplicado a [nenhum outro] requisito [algum] além daqueles aqui indicados.]

[1. Nenhuma das Partes estabelecerá, unilateralmente, requisitos de desempenho que requeiram ou exijam o compromisso de exportar mercadorias ou que especifiquem que certas mercadorias ou serviços sejam adquiridos localmente, ou que imponham quaisquer outros requisitos semelhantes como condição para o estabelecimento, a expansão ou a manutenção dos investimentos.]

[1. Nenhuma Parte Contratante estabelecerá requisitos de desempenho mediante a adoção de medidas em matéria de investimento que sejam incompatíveis com as disciplinas vigentes no âmbito do Acordo de Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio da OMC e com o subsequente desenvolvimento das referidas disciplinas.]

[1. As Partes não poderão impor nenhum requisito de desempenho incompatível com as disciplinas do Acordo da OMC sobre as Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio, como condição para realizar, ampliar ou manter os investimentos.]

[2. A medida que exigir que um investimento empregue uma tecnologia de modo a cumprir com requisitos de saúde,[ambiente ou segurança ] [segurança ou] [meio] [ambiente] de aplicação geral, não será considerada incompatível com o parágrafo 1 item f). Para maior segurança, [os Artigos

CEDOC/IE

\_\_\_(Tratamento Nacional) e \_\_\_(Tratamento de Nação Mais Favorecida) [as disposições sobre Tratamento Nacional e Tratamento de Nação Mais Favorecida] aplicam-se à citada medida.]

[3. [Incentivos de desempenho:][Nenhuma Parte] [Nenhuma das Partes] poderá condicionar o recebimento [de um incentivo ou vantagem][de uma vantagem][de um benefício] ou a continuação de seu recebimento [em relação ao estabelecimento, aquisição, expansão, administração, condução, operação, venda ou outra disposição de][em relação a] um investimento em seu território por parte de um investidor de [uma Parte][um país Parte] [ou de um país não-Parte][ou não-Parte] ao cumprimento de qualquer dos seguintes requisitos:

adquirir, utilizar ou dar preferência a [bens produzidos] [mercadorias produzidas] em seu território ou a [comprar bens de][adquirir mercadorias de][produtores][pessoas] em seu território;

alcançar um determinado grau ou percentual de conteúdo nacional; [ou,]

vincular, de qualquer forma, o volume ou valor dos investimentos ao volume ou valor das exportações, ou ao montante das entradas de divisas associadas [ao referido][a esse] investimento[.] [;ou,]

[restringir as vendas em seu território [dos bens] [das mercadorias] ou serviços que tal investimento [produza ou preste] [produz ou presta], vinculando, de qualquer forma, as referidas vendas ao volume ou valor de suas exportações ou a [aos] lucros que gerem em divisas.]

[Este parágrafo não será aplicado a nenhum [outro] requisito [algum] além daqueles aqui indicados.]

[3. O presente Artigo não será aplicado, entretanto, àqueles requisitos de desempenho condicionados à concessão de uma vantagem ou benefício pela Parte que recebe o investimento.]

[4.Exclusões e exceções]

[1. As disposições contidas:

a) nas alíneas a), b) e c) do parágrafo 1 e nas alíneas a) e b) do parágrafo 3][nos parágrafos 1(a), (b) e (c) e 3(a) e (b)][do Artigo \_\_\_(Requisitos de desempenho)][não se aplicam][não serão aplicados] aos requisitos referentes à habilitação dos bens [ou serviços] [e serviços] a programas de promoção às exportações e de [ajuda interna][ajuda externa];

b) [nas alíneas b) e c) do parágrafo 1][nos parágrafos 1(b), (c) e (f)][nos parágrafos 1(b), (c), (f) e (g)] e [nas alíneas a) e b) do parágrafo 3][nos parágrafos 3(a) e (b)][do Artigo \_\_\_ (Requisitos de desempenho)][não se aplicam][não serão aplicados] às compras realizadas por uma Parte ou por uma empresa do Estado;

c) [nas alíneas a) e b) do parágrafo 3][nos parágrafos 3 (a) e (b)][do Artigo \_\_\_(Requisitos de desempenho)][não se aplicam][não serão aplicados] aos requisitos impostos por uma Parte importadora [relacionados ao conteúdo necessário dos bens][com relação ao conteúdo dos bens necessários] [aos

bens que, em virtude de seu conteúdo,][para habilitar-se][habilitem-se][a receber]tarifas e cotas preferenciais.]

[2. As disposições do parágrafo 1 (f) não se aplicam:

a) às medidas relacionadas à transferência de direitos de propriedade intelectual já consagrados e que sejam compatíveis com as disposições dos Artigos XXX [CITAR ARTIGOS ESPECÍFICOS] do Capítulo XX (Direitos de Propriedade Intelectual) ou  
b) quando o requisito for imposto ou o compromisso ou iniciativa se façam cumprir por um tribunal judicial ou administrativo, ou por uma autoridade competente, para reparar uma suposta violação das leis em matéria de concorrência. Essa exceção estará conforme a linguagem do capítulo sobre propriedade intelectual.]

[3. Nada do disposto [no parágrafo 3] [neste artigo] será interpretado como impedimento para que [uma Parte imponha] [em relação a um investimento de um investidor de uma Parte] [ou de um investidor de um país não-Parte][em seu território,] [requisitos de localização geográfica para unidades produtivas, de geração de emprego ou de formação de mão-de-obra, ou para o desempenho de atividades em matéria de pesquisa e desenvolvimento.][uma Parte condicione o recebimento de [um incentivo ou vantagem][uma vantagem] [um benefício] ou a continuação de seu recebimento, em relação a um investimento em seu território por parte de um investidor de [uma Parte][ou de um país não-Parte][um país Parte ou não-Parte], ao cumprimento de um requisito no sentido de que [em seu território] situe a produção, preste serviços, forme ou empregue trabalhadores, construa ou amplie [certas] instalações [particulares], ou que leve a cabo pesquisa e desenvolvimento [,em seu território].]]

[4. [Nos casos em que as referidas medidas não sejam aplicadas de maneira arbitrária ou injustificada, ou não constituam restrição encoberta ao comércio ou investimento internacionais, nada do disposto nos parágrafos 1(b) ou (c) ou 3 (a) ou (b)][Nada do disposto nos parágrafos 1(b), 1(c), 1(f), 3(a) e 3(b) será interpretado no sentido de impedir a uma Parte adotar ou manter medidas [,inclusive de natureza ambiental:][necessárias para:]

a) [necessárias para] assegurar o cumprimento das leis e regulamentações que não sejam incompatíveis com as disposições deste [Tratado][Acordo];  
b) [necessárias para] proteger a vida ou a saúde humana, animal ou vegetal; ou  
c) [relacionadas] à preservação dos recursos naturais não-renováveis, vivos ou não.

[nos casos em que as referidas medidas não sejam aplicadas de maneira arbitrária ou injustificada, e sempre que as referidas medidas não constituam um restrição encoberta ao comércio ou ao investimento]]

[5. Não obstante o anteriormente disposto, as Partes Contratantes poderão adotar ou manter as medidas necessárias para assegurar, dentre outros objetivos:

a) o cumprimento das leis e regulamentações que não sejam incompatíveis com as disposições deste Tratado;

b) a diminuição dos desequilíbrios regionais;

c) o desempenho de atividades relacionadas à pesquisa, ao desenvolvimento e à adoção de novas tecnologias.]

[6. Se, na opinião de uma Parte, a imposição por outra Parte de qualquer requisito não previsto no parágrafo 1 afetar negativamente o fluxo comercial, ou constituir uma barreira significativa ao investimento, o assunto será considerado pelo Comitê de Investimento, a ser previsto neste tratado. Se o Comitê considerar que o requisito em questão afeta negativamente o fluxo comercial, recomendará à Comissão a suspensão da prática respectiva.]

[7. Este artigo não exclui a aplicação de qualquer compromisso, obrigação ou requisito entre partes privadas.]

## **Artigo 8 – Pessoal Chave / Alta Gerência**

[Alta gerência empresarial][Altos Executivos][e Conselho Administrativo] [e Diretores]]

[Administração, Entrada de Pessoal e Pessoal Chave][Entrada e Permanência de Pessoal Chave]

[1. Nenhuma Parte poderá exigir que uma empresa dessa Parte [, que seja um investimento de um investidor de outra Parte,] designe indivíduos de uma nacionalidade particular para ocupar cargos de alta gerência [nessa empresa][sem prejuízo do estabelecido em sua legislação].]

[1. O número ou proporção de pessoal estrangeiro passível de trabalhar em uma empresa ou de desempenhar funções de direção, de administração ou de gerência, está sujeito às disposições da legislação de cada Parte Contratante e não poderá, em caso algum, impedir ou obstaculizar o exercício, por parte de um investidor, do controle de seu investimento.]

[1. Os investidores poderão solicitar às Partes que admitam em seus territórios, em conformidade com suas respectivas leis, regulamentos e procedimentos nacionais, pessoal de alta gerência, pessoas que possuam conhecimento técnico especializado ou outro pessoal chave por consentimento mútuo, que sejam necessários para garantir a segurança, o controle ou a administração ordenada de um investimento. As referidas pessoas não exercerão qualquer profissão caso não cumpram com todos e cada um dos requisitos nacionais.]

[1. [Capacidade de contratar pessoal de alta gerência: Cada Parte permitirá que os investimentos

cobertos contratem o pessoal administrativo superior que desejem, seja qual for a nacionalidade do referido pessoal.]. De acordo com [sua legislação interna sobre] [a legislação relativa à] entrada e permanência de estrangeiros, [cada Parte Contratante][uma Parte] permitirá a entrada e permanência em seu território [dos investidores de uma das Partes e das pessoas por eles contratadas para ocupar cargos de nível administrativo superior ou por seus conhecimentos especializados, com o propósito][de nacionais de outra Parte, definidos como tais pela primeira das Partes, a fim] de estabelecer, desenvolver, administrar [ou assessorar o funcionamento de] um investimento[, administrar um investimento, assessorar em sua exploração ou fornecer serviços essenciais] no qual [tais investidores][eles - ou uma empresa de outra Parte que os empregue]tenham comprometido[ou estejam a ponto de comprometer, uma quantidade importante de] capital ou de outros recursos. [Em conformidade com sua legislação interna sobre a matéria, cada Parte Contratante permitirá que os investidores de uma das Partes contratem o pessoal administrativo e técnico que desejarem.]]

[1. Para os fins do presente acordo, por pessoal chave entende-se pessoal de alta gerência ou de conhecimento técnico especializado, considerado indispensável para assegurar o controle, a administração e a operação adequada do investimento. Os Estados Partes não exigirão dos investidores de outro Estado Parte a designação de pessoal chave de uma nacionalidade específica. O Estado Parte que recebe o investimento outorgará autorização de entrada temporária ao referido pessoal chave, segundo as leis, regulamentos e políticas relativas à entrada de pessoal estrangeiro, em especial as de trabalho e imigração. O exercício de uma profissão regulamentada, no Estado Parte que recebe o investimento, deverá atender a todos os requisitos de sua legislação.]

[2. Ao autorizar a entrada, conforme o disposto no parágrafo 1, nenhuma das Partes exigirá exame de certificação profissional ou outro procedimento de efeito semelhante, nem aplicará nenhuma restrição numérica.]

[3. Uma Parte poderá exigir que a maioria dos membros [dos órgãos de administração] [juntas diretivas] [do Conselho Administrativo] de uma empresa dessa Parte seja de uma nacionalidade particular, ou [seja] residente no território da Parte, sempre e quando o requisito não prejudique [materialmente] [significativamente] a capacidade do investidor de exercer o controle de seu investimento.]

## **Artigo 9 – Transferências**

[1. Cada Parte permitirá que [em seu território] [quaisquer transferências relacionadas ao investimento de um investidor de outra Parte][quaisquer transferências relacionadas à uma inversão coberta][em seu

território][em território da] [Parte] sejam realizadas livremente e sem demora [tanto dentro como fora de seu território]. [Essas transferências incluem:]

[1. Cada Parte permitirá a realização de transferências, em moeda de livre conversão, dos recursos relacionados ao investimento de um investidor de uma Parte no território de outra das Partes. Tais transferências incluirão em particular, embora não exclusivamente,:

[1. As Partes Contratantes assegurarão aos investidores das outras Partes Contratantes, a livre transferência dos fluxos de investimento e de seus lucros.]

[1. As Partes assegurarão a um investidor de outra Parte, com relação a um investimento coberto pelo presente Acordo, a livre transferência dos investimentos e dos lucros deles decorrentes. O investidor poderá transferir igualmente:]

[1. Cada Parte Contratante permitirá aos investidores de outra Parte Contratante a livre transferência dos investimentos, de suas rendas e, em particular, embora não exclusivamente, de:]

a) [contribuições de capital;] [capital e dos montantes adicionais necessários à manutenção e ao desenvolvimento dos investimentos;]

b) [lucros, dividendos, juros, ganhos de capital, pagamento de royalties, gastos de administração, assistência técnica [e outras despesas], lucros em espécie e [outros] montantes decorrentes do investimento;]

[os lucros, rendimentos, rendas, juros, dividendos e outras receitas correntes;]

[juros, dividendos, rendas, lucros e outros receitas;]

[salários e outras remunerações devidas a um cidadão de outra Parte que esteja autorizado a trabalhar em um investimento, no território da Parte que recebe o investimento;][as remunerações e salários dos nacionais de uma Parte Contratante que tenham obtido autorização para trabalhar em um cargo relacionado a um investimento.][salários, vencimentos e outras remunerações recebidas pelos cidadãos de uma Parte Contratante que tenham obtido autorização de trabalho em um cargo relacionado a um investimento.][salários, vencimentos e outras remunerações recebidos por cidadãos de uma Parte Contratante no território de uma das Partes, correspondentes a contratos de trabalho relacionados a um investimento;]

[receitas decorrentes da venda ou liquidação, total ou parcial, do investimento;][a receita da venda ou liquidação, total ou parcial, de um investimento;]

[lucros dividendos, ganhos de capital e receitas decorrentes da venda ou liquidação total ou parcial do investimento;]

[juros, pagamento de royalties, custos de administração e assistência técnica e outras despesas;]

c) [pagamentos efetuados segundo os termos de um contrato [do qual faça parte um investidor ou seu

investimento,][inclusive pagamentos relacionados a um contrato de empréstimo;][recursos para o pagamento de empréstimos diretamente relacionados a um investimento específico;] [pagamentos de empréstimos do exterior relacionados a um investimento;]

d) [pagamentos [decorrentes de compensações ou indenizações ][decorrentes de indenizações] [relativos a expropriações][efetuados em conformidade com o Artigo sobre Expropriações]; e pagamentos que provenham da aplicação das disposições relativas [ao mecanismo] [à Seção] de solução de controvérsias [contidas na seção B deste Capítulo] [entre uma Parte e um investidor de outra Parte].]

[as indenizações previstas para expropriações;][as compensações por prejuízos;] [os recursos decorrentes da solução de uma controvérsia;] [compensações [decorrentes de] [devidas a um investidor em virtude de assuntos relacionados a](artigo sobre expropriação) e (artigo sobre compensação por prejuízos) pagamentos derivados de uma controvérsia em matéria de investimento.]

[as compensações, indenizações ou outros pagamentos provenientes de expropriações e compensações;]

e) royalties e honorários, e qualquer outro pagamento relativo aos direitos de propriedade intelectual ou imaterial, inclusive direitos autorais e de propriedade industrial, tais como patentes, desenhos industriais, marcas, nomes comerciais, procedimentos técnicos, know-how, bem como royalties e honorários decorrentes de licenças para a prospeção, cultivo, extração ou exploração de recursos naturais;]

[2. No que se refere às transações à vista (spot) na divisa a ser transferida,] cada Parte permitirá que as transferências [relacionadas a um investimento coberto] sejam realizadas [em divisas][em divisa][em moeda estrangeira] [livremente conversível][em moeda de livre circulação] [no mercado] [no mercado financeiro internacional] na taxa de câmbio prevalecente na data da transferência.]

[2. A transferência será realizada previamente ao cumprimento dos requisitos estabelecidos na legislação interna e, em particular, prévio pagamento dos impostos correspondentes. Outrossim, será efetuada em moeda de livre conversão, sem restrições nem demora, na taxa de câmbio prevalecente na data da transferência, em conformidade com a legislação da Parte Contratante em cujo território realizou-se o investimento.]

[2. As transferências serão efetuadas sem demora, na moeda de conversão na qual o capital foi originalmente investido ou em qualquer outra moeda conversível acordada entre o investidor e a Parte Contratante em questão. Salvo determinação em contrário, as transferências serão efetuadas na taxa de câmbio correspondente à data da transferência, em conformidade com as normas vigentes em matéria

de divisas.]

[2. As transferências serão efetuadas sem demora, em moeda de livre conversão, à taxa de câmbio de mercado no momento da transferência, conforme procedimentos estabelecidos pela Parte Contratante em cujo território realizou-se o investimento.]

[2. As transferências serão realizadas conforme a taxa de câmbio vigente no mercado na data da transferência, nos termos da legislação vigente da Parte Contratante que admitiu o investimento, uma vez cumpridas as obrigações tributárias correspondentes.]

[3. Cada Parte permitirá que os lucros em espécie relacionados a um investimento coberto sejam realizados tal como autorizado ou especificado na autorização de investimentos, no acordo de investimento ou em outro convênio escrito acordado entre a Parte e um investimento coberto ou um investidor de outra Parte.]

[4. Para os fins deste Capítulo, uma transferência será considerada como realizada sem demora quando for efetuada dentro do prazo normalmente necessário ao cumprimento das formalidades de transferência.]

[5. Nenhuma Parte poderá exigir que seus investidores efetuem a transferência de suas receitas, ganhos ou lucros ou outros montantes decorrentes de, ou atribuíveis a, investimentos levados a cabo em território de outra Parte, nem os sancionará caso não realizem a transferência.]

[6. Não obstante o disposto nos parágrafos [1 e 2,] [1 a 3,] uma Parte poderá impedir a realização de uma transferências por meio da aplicação eqüitativa [,] [e] não-discriminatória [e de boa fé] [de suas leis] [nos seguintes casos]:]

[6. Sem prejuízo do disposto nos parágrafos 1, 2 e 8, uma Parte Contratante poderá impedir uma transferência de modo a proteger os direitos decorrentes de processos administrativos, judiciais ou de arbitragem, em particular, embora não exclusivamente:]

[6. Em relação às transferências, as Partes poderão implementar, de forma eqüitativa e não-discriminatória, sua legislação referente a:

a) [[falência, inadimplência ou proteção dos direitos dos credores;][falência ou concordata]]

b) [[emissão, comércio ou negociação de valores;][futuros, opções ou derivativos;] [de modo a assegurar o cumprimento das leis e regulamentos: i) relativos à emissão, transmissão e negociação de valores, futuros ou derivativos; ou ii) relativos à apresentação de relatórios ou registros de transferências; ou]]

c) [infrações criminais ou penais [ou infrações administrativas][ou decisões em processos administrativos ou judiciais.]]

d) [relatórios de transferência de divisas ou outros instrumentos monetários; ou] [não-cumprimento do

requisito relativo à apresentação de relatórios de transferência de divisas ou outros instrumentos monetários; ou] relatórios financeiros ou registro de transferências, quando necessário, visando a auxiliar as autoridades policiais ou os órgãos reguladores do setor financeiro;]]

e) [[garantia] de cumprimento [das sentenças ou laudos emitidos] [ou decisões] [em um processo contencioso][em contenciosos] [em processos judiciais] [em procedimentos judiciais ou administrativos] [de um processo judicial ou das ordens de um tribunal.] [ou,]]

f) [estabelecimento dos instrumentos ou mecanismos necessários para assegurar o pagamento do imposto de renda por meios tais como a retenção do montante relativo a dividendos ou a outros itens.]

[Não-cumprimento de obrigações tributárias;]

g) [não-cumprimento de obrigações trabalhistas;]

h) [direitos sociais;]

[7. O parágrafo 5 não será interpretado como um impedimento para que uma Parte, mediante a aplicação de suas leis de maneira equitativa, não-discriminatória e de boa fé, imponha qualquer medida relacionada às alíneas (a) a (e) do parágrafo 6.]

[7. As disposições do presente artigo não serão obstáculo à adoção de medidas que visem à aplicação equitativa, imparcial, não-discriminatória e de boa fé, da proteção dos direitos e obrigações previstos no regime jurídico interno de cada Parte Contratante e, em particular, dos direitos dos credores dos investidores, bem como daquelas medidas administrativas e judiciais que sejam determinadas no decorrer de um processo administrativo, judicial ou de arbitragem;

[8. Não obstante as disposições do parágrafo 1, uma Parte poderá restringir as transferências de lucros em espécie, nos casos em que, de outra maneira, pudesse restringir essas transferências ,nos termos deste Acordo, inclusive o previsto no parágrafo 6.]

[9. [Não obstante as disposições deste artigo, cada Parte terá direito, em circunstâncias de extrema dificuldade ou gravidade no balanço de pagamentos, a limitar temporariamente as transferências, de forma equitativa e não-discriminatória, em conformidade com os critérios internacionalmente aceitos. As limitações adotadas ou mantidas por uma Parte nos termos deste parágrafo, bem como sua eliminação, serão prontamente notificadas à outra Parte.][Não obstante as disposições do presente Artigo, cada Parte poderá estabelecer controles temporários para operações de câmbio, nos casos em que a balança de pagamentos da Parte interessada apresentar sério desequilíbrio e que essa Parte implemente um programa de acordo com critérios internacionalmente aceitos.]]

[9. Cada Parte Contratante terá direito, em situações de existência ou eminência de desequilíbrios ou dificuldades graves na balança de pagamentos, a aplicar medidas que limitem temporariamente as transferências, em forma equitativa, não-discriminatória e de boa fé.]

[9. As disposições deste Capítulo não impedirão que as Partes Contratantes apliquem, em casos excepcionais ou graves de balanço de pagamentos, medidas contempladas em Acordos internacionais.]

[9. Não obstante as disposições do presente Artigo, as Partes poderão estabelecer controles temporários de suas operações de câmbio, em casos de desequilíbrio fundamental no Balanço de Pagamentos da Parte que recebe o investimento.]

[9. As economias pequenas poderão restringir as transferências em casos de dificuldades graves de balanço de pagamentos devido à volatilidade e vulnerabilidade de suas economias,]

[9. Sem prejuízo do estabelecido no presente artigo, cada Parte poderá limitar as transferências em conformidade com o previsto na disposição sobre Balanço de Pagamentos do Acordo.]

### **Artigo 10 - Expropriação e indenização**

[1. Nenhuma das Partes poderá nacionalizar nem expropriar, direta ou indiretamente, um investimento de um investidor de outra Parte em seu território, nem adotar nenhuma medida equivalente à expropriação ou nacionalização desse investimento ("expropriação"), exceto:

(a) por razões de utilidade pública [ou ordem pública] [e] [ou] interesse social][, conforme previsto no anexo a este artigo][em conformidade com o estabelecido na legislação nacional das Partes];

(b) em base não-discriminatória;

(c) de acordo com os princípios da legalidade [e do devido processo][e o Artigo][sobre Tratamento justo e equitativo][\_(Nível mínimo de tratamento)];

(d) mediante indenização conforme [os parágrafos 2 a 4] [os parágrafos 2,3,5 e 9].

[1. Nenhum dos Estados Partes adotará medidas de nacionalização ou expropriação ou qualquer outra medida de efeito semelhante contra investimentos situados em seu território e que pertençam a investidores de outros Estados Partes, a menos que tais medidas sejam adotadas por razões de utilidade pública ou de interesse social, de forma não-discriminatória e mediante o devido processo legal. As medidas serão acompanhadas de disposições referentes ao pagamento de um pronta, adequada e efetiva indenização.

[1. Os investimentos ou rendimentos dos investidores de uma Parte não serão nacionalizados, expropriados ou sujeitos a medidas que tenham efeito semelhante à nacionalização ou expropriação (doravante "expropriação") no território de outra Parte, exceto por razões de utilidade pública, de acordo com os princípios da legalidade e do processo devido, de forma não-discriminatória e mediante pronta, adequada e efetiva indenização. O montante dessa indenização será determinado por meio de negociações entre a Parte em questão e o investidor afetado e buscará proporcionar uma compensação pela ação tomada.]

[1. Nenhuma das Partes Contratantes expropriará ou nacionalizará os investimentos de investidores de outra Parte Contratante que se encontre estabelecido em seu território, nem aplicará medidas com efeitos equivalentes, exceto nos casos em que tais medidas sejam adotadas conforme previsto nas Constituições Políticas das Partes Contratantes, em conformidade com a Lei, de maneira não-discriminatória e mediante pronta, adequada e efetiva indenização.]

[2. A indenização será equivalente ao justo valor de mercado que [tenha][tinha] o investimento expropriado imediatamente antes [que a medida expropriatória, adotada ou em vias de ser adotada, tenha sido anunciada, publicada ou de qualquer modo tenha chegado ao conhecimento público.][de a expropriação ter sido levada a efeito (data da expropriação), e não apresentará nenhuma mudança de valor porque a intenção de expropriar foi conhecida previamente à data de expropriação.] Os critérios de avaliação poderão incluir o valor corrente, o valor do ativo, inclusive o valor fiscal declarado dos bens tangíveis, bem como outros critérios, quando apropriados, para determinar o justo valor de mercado.]

[2. O montante da referida compensação será baseado no valor de mercado que o investimento expropriado tinha imediatamente antes do momento em que a nacionalização ou expropriação foi tornada pública e incluirá juros desde a data da expropriação até a data do pagamento.]

[2. A indenização prevista no parágrafo anterior será equivalente ao preço justo que o investimento apresente imediatamente antes de que as medidas sejam adotadas ou antes de que as medidas sejam tornadas públicas, o que ocorra primeiro, e incluirá os juros acumulados entre a data de expropriação e a data de pagamento. Essa indenização será livremente conversível nos termos do artigo sobre Transferências do presente Capítulo.

[3. a) O pagamento da indenização será feito sem demora e será totalmente liquidável.]

[3. b) Caso a indenização seja paga em uma moeda do G7, a indenização incluirá juros a uma taxa comercialmente razoável para a moeda desde a data da expropriação até a data efetiva de pagamento.

[4. O montante pago como indenização não poderá ser inferior ao montante equivalente que, de acordo com a taxa de câmbio vigente na data de determinação do justo valor de mercado, teria sido pago nessa data ao investidor expropriado [na moeda de livre circulação em que foi efetuado o investimento.][em uma moeda de livre conversão no mercado financeiro internacional.] A indenização incluirá o pagamento de juros calculados desde o dia da privação da posse [do bem expropriado] [do investimento expropriado] até o dia do pagamento, e estes serão estimados em base a uma taxa de captação média de juros no sistema bancário nacional da Parte onde foi efetuado o investimento.]

[5. Uma vez paga, a indenização poderá ser transferida livremente tal como previsto no

## Artigo \_\_\_(Transferências)]

[5. Os pagamentos serão livremente transferíveis ao tipo de câmbio vigente.]

[6. O investidor afetado terá direito, em conformidade com as leis da Parte que realiza a expropriação, a uma pronta revisão de seu caso e a uma avaliação de seus investimentos ou rendimentos por parte de uma autoridade judicial ou outra autoridade independente dessa Parte.]

[6. Um investidor cujo investimento foi sujeito às medidas referidas no presente artigo terá direito a uma revisão de seu caso e a uma avaliação do montante da indenização por parte das autoridades competentes da Parte Contratante que as adotou.]

[7. Para os fins deste Artigo, e para maior segurança, uma medida não-discriminatória de aplicação geral não será considerada como uma medida equivalente à expropriação [de um instrumento de dívida][de um valor de dívida] ou de um empréstimo cobertos por este Capítulo, apenas porque a referida medida impõe custos a um devedor que resultam na falta de pagamento

da dívida.]

[8. Se um Estado Parte ou uma de suas agências efetuar um pagamento a um investidor de um Estado Parte em virtude de um seguro de cobertura de riscos não-comerciais de um investimento desse investidor, o Estado Parte em cujo território foi realizado o investimento reconhecerá a validade da sub-rogação em favor do Estado Parte ou de qualquer de suas agências que efetuou tal pagamento, com os mesmos direitos ou títulos do investidor, de modo a obter a compensação correspondente.]

[9. Este artigo não se aplica à expedição de licenças obrigatórias, outorgadas em relação a direitos de propriedade intelectual, ou à revogação, limitação ou estabelecimento de direitos de propriedade intelectual na medida em que a expedição, revogação, limitação ou estabelecimento estejam em conformidade com as normas do Acordo TRIPS]

[10. Nada do previsto neste Acordo proibirá que, em conformidade com a Lei e para atender o interesse público e social, sejam estabelecidos monopólios com poder discricionário de alocação de renda, prévia indenização dos investidores que sejam privados do exercício de uma atividade econômica lícita. Para tanto, será levado em conta o previsto neste artigo.]

## **Artigo 11 - Compensação por Prejuízos**

[1. Os investidores de um Estado Parte que sofrerem prejuízos em seus investimentos em outro Estado Parte, em decorrência de guerra ou outro conflito armado, estado de emergência nacional, revolta, insurreição ou motim no território desse outro Estado Parte terão, por parte do mesmo, um tratamento não menos favorável do que o concedido a seus próprios investidores ou a investidores de outros Estados no que se refere à restituição, indenização, compensação ou outra forma de ressarcimento.]

[1. Cada Parte outorgará aos investidores de outra Parte, relativamente a investimentos que venham a sofrer prejuízos em seu território devido a conflitos armados ou distúrbios civis, [ou em casos de força maior (desastres naturais),] [um] tratamento não-discriminatório [quanto à reparação, indenização, compensação ou outros acordos][quanto a qualquer medida que adote ou mantenha] em relação a esses prejuízos.]

[1. Quando investidores de uma das Partes Contratantes venham a sofrer prejuízos porque seus investimentos, dentro do território de outra Parte Contratante, foram afetados por uma guerra, um conflito armado, um estado de emergência nacional, distúrbios civis, desastres naturais e outros acontecimentos semelhantes nesse território, esta última Parte Contratante lhes outorgará, com relação à restituição, indenização, compensação ou outros acordos, um tratamento não menos favorável do que o concedido a seus próprios investidores e a investidores de outros Estados. Os pagamentos serão livremente transferíveis.]

[1. Os investidores de uma Parte Contratante que sofram prejuízos em seus investimentos no território de outra Parte Contratante, em decorrência de guerra, conflito armado, revolução, estado de emergência, insurreição ou outras situações semelhantes, receberão dessa Parte Contratante, e de acordo com os princípios aceitos do Direito Internacional, no que diz respeito à reparação, indenização, compensação ou outro acordo ou ressarcimento, um tratamento não menos favorável do que o concedido a seus próprios investidores ou a investidores de terceiros Estados, o que seja mais favorável].

[1. Os investidores de uma Parte que venham a sofrer prejuízos porque seus investimentos ou rendimentos no território de outra Parte foram afetados por um conflito armado, uma emergência nacional ou um desastre natural nesse território receberão dessa Parte um tratamento não menos favorável do que o concedido a investidores de qualquer outro Estado, no que se refere à restituição, indenização, compensação ou outro acordo. Essa compensação deverá ser reinvestida no país anfitrião. As economias pequenas podem atrasar o pagamento da compensação por razões de balanço de pagamentos e priorizar os pagamentos para atender metas de desenvolvimento nacional].

[1. Um investidor de uma Parte que tenha sofrido prejuízos relacionados a seu investimento no território de outro Estado Parte em decorrência de guerra ou outro conflito armado, revolução, emergência nacional, insurreição, comoção interna ou acontecimentos semelhantes, receberá desta última Parte, no que se refere à restituição, indenização, compensação ou qualquer outro acordo, um tratamento não menos favorável do que o concedido a seus próprios investidores ou a investidores de um terceiro Estado, o que for mais favorável ao investidor.]

[1. Sem prejuízo das disposições do artigo sobre Tratamento Justo e Equitativo, e não obstante o

disposto no parágrafo 6 (b) do artigo sobre Reservas e Exceções, cada Parte outorgará aos investidores de outra Parte e aos investimentos dos investidores de outra Parte, cujos investimentos sofram prejuízos em seu território devido a conflitos armados ou distúrbios civis, tratamento não-discriminatório com relação a qualquer medida que adote ou mantenha no tocante a esses prejuízos.]

[2. Não obstante o disposto no parágrafo anterior, um investidor de uma Parte que, em qualquer das situações referidas nesse parágrafo, sofra prejuízos no território de outra Parte em decorrência de:

(A) requisição de seus investimentos ou de parte deles pelas forças ou autoridades desta última Parte;

ou

(B) destruição de seus investimentos ou de parte deles por forças ou autoridades desta última Parte, que não tenham sido requisitadas devido à uma necessidade emergencial,

receberá desta última Parte uma restituição ou compensação que, em qualquer caso, será expedita, adequada e eficaz e, no tocante à compensação, estará sujeita aos termos do Artigo X [expropriação].]

[2. As disposições do parágrafo anterior não se aplicam às medidas existentes, relativas a subsídios ou doações, que possam ser incompatíveis com o disposto no artigo sobre Tratamento Nacional, exceto pelo previsto no parágrafo 6 (b) do artigo sobre Reservas e Exceções.]