


REGIME INTERNACIONAL DO INVESTIMENTO E COMÉRCIO:  
PERSPECTIVAS DE APROXIMAÇÃO

*INTERNATIONAL INVESTMENT REGIME AND TRADE:  
PROSPECTS FOR THEIR APPROXIMATION*

Natália Paulino Bonnomi<sup>A</sup>

 <http://orcid.org/0000-0001-7680-4169>.

Eugênia Cristina Nilsen Ribeiro Barza<sup>B</sup>

 <https://orcid.org/0000-0003-4521-8073>.

<sup>A</sup> Doutora e Mestre no Programa de Pós-Graduação em Direito da Universidade Federal de Pernambuco. Doutorado sanduíche na Université de Genève. Advogada.

<sup>B</sup> Professora Associada, Departamento de Direito Público Especializado, Faculdade de Direito do Recife/Centro de Ciências Jurídicas, Universidade Federal de Pernambuco (UFPE).

Correspondência: [nataliapbmi@gmail.com](mailto:nataliapbmi@gmail.com).

DOI: 10.12957/rfd.2023.56524

Artigo submetido em 12/12/2020 e aceito para publicação em 13/01/2022.

**Resumo:** O presente artigo trata do regime internacional do investimento, em especial sua intersecção com o comércio internacional. O principal objetivo do artigo é, a partir de uma análise do histórico de disciplinamento conjunto do investimento e do comércio na seara internacional, demonstrar as perspectivas dessa regulamentação e verificar seus impactos para o regime internacional de investimento. A técnica de pesquisa adotada pelo artigo é a bibliográfica, em que serão explorados tanto a doutrina especializada na temática quanto os acordos internacionais de investimento e de comércio. Serão estudados: (i) os principais acordos internacionais de investimento; (ii) as tentativas de negociação multilateral em investimento e comércio; e (iii) a regulamentação de investimento e comércio na forma de acordos preferenciais de comércio, em particular os mega-acordos regionais de comércio. Conclui-se que tem havido uma tendência de aproximação entre investimento e comércio no contexto de acordos preferenciais de comércio, o que não necessariamente tem contribuído para a redução de inconsistências no regime internacional do investimento.

**Palavras-chave:** Investimento. Comércio internacional. Multilateralismo. Acordos preferenciais de comércio. Mega-acordos regionais de comércio.

**Abstract:** This article deals with the international investment regime, in particular with its interaction with international trade. The main objective of this article is, from the analysis of the history of the international disciplines on investment and trade, to demonstrate the perspectives for this regulation and to verify its impacts on the international investment regime. The research method is the bibliographic technique, through which the literature and international agreements on investment and trade will be examined. The article studies: (i) the main international investment agreements; (ii) the attempts of multilateral negotiations on investment and trade; and (iii) the regulation of investment and trade through preferential

trade agreements, specially mega-regional trade agreements. It was concluded that there is a tendency of approximation between investment and trade in preferential trade agreements, which does not necessarily contribute to the reduction of inconsistencies in the international investment regime.

**Keywords:** Investment. International trade. Multilateralism. Preferential trade agreements. Mega-regional trade agreements.

## INTRODUÇÃO

O investimento estrangeiro é um importante fator nas relações internacionais econômicas, o que torna bastante relevante sua regulamentação pelo Direito Internacional. Ainda que se tenham empreendido esforços para o disciplinamento do investimento em um nível multilateral, este permanece fragmentado em acordos bilaterais, acordos regionais e, em um período mais recente, acordos preferenciais de comércio.

Em razão da íntima relação entre investimento e comércio, parecia evidente e necessária a sua regulamentação de forma conjunta no âmbito internacional. Curiosamente, os temas tomaram caminhos apartados: o investimento estrangeiro foi dotado de uma regulamentação internacional fragmentada e o comércio internacional foi alçado a um sistema multilateral, encabeçado pela Organização Mundial do Comércio (OMC).

A relevância do questionamento suscitado por este artigo justifica-se pela intensa sobreposição de instrumentos normativos internacionais sobre investimento estrangeiro. Tal situação pode gerar incompatibilidade entre normas disciplinando o mesmo objeto, o que é indesejável para a regulamentação internacional do investimento.

Ao longo dos anos, diversas foram as tentativas de conciliar investimento e comércio em um regime internacional. Diante disso, situa-se a problemática do artigo: o regime internacional do investimento é fragmentado e, conseqüentemente, mais suscetível a inconsistências; poderia uma regulamentação internacional conjunta entre investimento e comércio beneficiar a normatização do investimento estrangeiro?

O principal objetivo do artigo é, portanto, demonstrar como uma regulação internacional conjunta do investimento estrangeiro com o comércio poderia contribuir para um regime internacional mais coeso. Para tanto, serão analisadas as diversas formas de regulamentação de investimento e comércio na seara internacional, bem como o seu atual

panorama internacional. Desse modo, o artigo examinará a literatura sobre o assunto, bem como os principais acordos internacionais que disciplinam o investimento estrangeiro.

Na primeira seção, serão estudados os instrumentos internacionais mais relevantes que compõem o regime internacional do investimento. Serão abordados o Acordo Multilateral de Investimento (MAI), as normas sobre empresas transnacionais elaboradas no âmbito da Organização das Nações Unidas (ONU) e da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), alguns acordos de blocos regionais e os acordos bilaterais de investimento (BITs).

Em seguida, na segunda seção, será explorado o histórico de tentativas de regulamentação conjunta entre investimento e comércio no âmbito internacional, em particular no nível multilateral. Essa seção destacará a regulação do investimento estrangeiro por meio dos Acordos da OMC.

Finalmente, na terceira seção, o artigo estará debruçado sobre os novos arranjos internacionais de regulamentação de investimento e comércio, com ênfase nos acordos preferenciais de comércio. O artigo retratará as repercussões desse tipo de regulação para o regime internacional do investimento para, então, destacar as perspectivas de disciplinamento conjunto.

## 1. REGIME INTERNACIONAL DO INVESTIMENTO

Houve diversas tentativas de regulamentação do investimento, à parte das tentativas de disciplinamento conjunto do comércio e do investimento, que serão devidamente abordadas no próximo tópico deste artigo. O principal instrumento que buscou normatizar o investimento estrangeiro de forma ampla e em uma esfera multilateral foi o Acordo Multilateral de Investimento (MAI), proposto no âmbito da OCDE em 1995.

O cenário internacional parecia favorável à instituição de um acordo regulador de investimentos, em especial pelos seguintes fatores: 1) a década de 1990, ao contrário da década de 1970, não foi marcada por atritos entre investidores e países receptores de investimento, mas sim pela crescente disputa entre países em desenvolvimento para atrair recursos advindos do exterior; 2) em 1985, foi criada, sob a égide do Banco Mundial, a Agência Multilateral de Garantia de Investimentos (MIGA), resultado da celebração da Convenção de Seul; 3) em 1992, foi assinado o Tratado Norte-Americano de Livre Comércio

(NAFTA), que, em seu Capítulo 11, lançou os princípios considerados basilares para o disciplinamento do investimento, os quais serviram, inclusive, como fonte de inspiração para o MAI (ZERBINI, 2007, p. 128-129).

O MAI estava pautado no seguinte tripé: liberalização dos fluxos de investimento; garantia do investimento; e segurança ao investidor de acesso direto ao contencioso internacional contra o Estado receptor em caso de medidas desfavoráveis ao investimento. O Acordo garantia, a exemplo dos demais instrumentos internacionais sobre a matéria, o tratamento nacional e o da nação mais favorecida, assim como o pagamento de indenização na hipótese de expropriação. Além disso, o MAI proibia a adoção de requisitos de desempenho pelo Estado receptor. No que tange à solução de controvérsias, o MAI admitia o ingresso do investidor contra o Estado receptor em tribunais arbitrais *ad hoc* - nos termos das regras da Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (UNCITRAL) - ou institucionalizados, como o Centro Internacional para a Arbitragem de Disputas sobre Investimentos (ICSID) (Ibid., p. 130-132).

Podem ser apontadas três principais razões para o fracasso na implementação do MAI, as quais são assim sintetizadas: 1) o receio de vários Estados referente à perda relativa de sua soberania, em particular em razão da amplitude do sistema de liberalização e proteção do investimento, bem como da restrição do poder regulatório do Estado; 2) o protesto da sociedade civil organizada e de organização não-governamentais; e 3) a estrutura do processo de negociação do Acordo, refletida na falta de entendimento dos Estados quanto ao conteúdo do Acordo (COSTA, 2010, p. 249).

Houve, ainda, esforços para se regulamentar as atividades das empresas transnacionais. Nesse contexto, devem-se destacar os instrumentos promovidos pela ONU e pela OCDE<sup>1</sup>.

A ONU apresentou uma tentativa de disciplinar a atuação das empresas transnacionais, na década de 1970, que por fim não foi aprovada. Por meio do Código de Conduta das Empresas Transnacionais, pretendia-se maximizar as contribuições dessas

---

<sup>1</sup> Sobre o tema da responsabilidade socioambiental de empresas transnacionais, especialmente no contexto do investimento estrangeiro, ver: BONNOMI, Natália Paulino. Responsabilidade social corporativa e investimento estrangeiro: lições do TPP, CETA e ACFI. Revista de Direito Constitucional e Internacional, v. 128, p. 289-304, 2021.

empresas para o desenvolvimento e minimizar os impactos negativos oriundos de suas atividades (FONSECA, 2010, p. 49-51).

Em seguida ao Código de Conduta, em 2000, foi lançado o Pacto Global um conjunto de princípios a serem adotados pelas empresas transnacionais que voluntariamente aderissem à plataforma para demonstrar seu comprometimento com o respeito aos direitos humanos. O Pacto Global conta com dez princípios nas seguintes frentes: direitos humanos, trabalho, meio ambiente e anticorrupção (WETZEL, 2015, p. 149-150).

Em 2011, a ONU, por intermédio de John Ruggie, então Representante Especial Secretário-Geral para Empresas e Direitos Humanos, elaborou um documento de adesão voluntária, intitulado Princípios Orientadores sobre Empresas e Direitos Humanos, destinado a compatibilizar a atuação das empresas estrangeiras ao dever do Estado de respeitar e proteger os direitos humanos (RUGGIE, 2018, p. 79).

Em 2014, iniciou-se sob a égide da ONU a negociação para a formulação de um tratado vinculante sobre empresas transnacionais e direitos humanos por iniciativa do Equador e de outros países aliados. Houve a criação de um Grupo de Trabalho sobre empresas transnacionais e outras empresas, cujo objetivo é elaborar um instrumento internacional legalmente vinculante para regular, por meio do Direito Internacional dos Direitos Humanos, as atividades das empresas transnacionais e outras empresas (MARTENS e SEITZ, 2016, p. 17).

Com abordagem semelhante à da ONU, voltada a regulamentar a atuação das empresas transnacionais, a OCDE elaborou um conjunto de Diretrizes para as Empresas Multinacionais em 1976, atualizadas em 2000 e em 2011, que formam um código multilateralmente aprovado e abrangente, e estabelece princípios e padrões voluntários para a conduta empresarial responsável em um contexto global, de acordo com as leis adotadas e os padrões internacionalmente reconhecidos.

Na esfera regional, também têm sido elaborados diversos acordos que incluem a matéria de investimento. Em acordos regionais, o primeiro acordo de integração econômica que tratou de investimento foi o Tratado de Roma, de 1957, que instituiu a Comunidade Europeia. Os investimentos passaram a fazer parte do modelo de integração almejado pelo Tratado de Roma, que previa a livre circulação de bens, serviços, capital e pessoas, com vistas à liberalização do comércio entre os países membros da Comunidade Europeia (FONSECA, op. cit., p. 52). Em matéria de investimento, deve-se destacar que a agora União Europeia

celebrou o Tratado de Lisboa, que entrou em vigor em 2009 e insere o investimento estrangeiro direto na categoria de política comercial comum, de competência exclusiva da União Europeia (SHAN e ZHANG, 2010, p. 1057-1058).

Já o NAFTA<sup>2</sup>, que entrou em vigor em 1994, foi o acordo regional mais avançado e detalhado em termos de liberalização e proteção do investimento na época de sua elaboração. O Capítulo 11 do NAFTA, que abordava a matéria de investimentos, pode ser compreendido em quatro partes: âmbito de aplicação, liberalização de investimento, proteção e solução de controvérsias (KURTZ, 2003, p. 733).

A definição de investimento contida no NAFTA era bastante ampla, baseada em ativos (Artigo 1139), o que permitia uma maior proteção do investimento. Embora fosse ampla, a definição sofria algumas limitações, como já explicitado, excluindo algumas atividades do conceito de investimento para fins do Acordo. Quanto à liberalização dos investimentos, que se traduz nas regras de não-discriminação, o NAFTA adotava o tratamento nacional e o da nação mais favorecida tanto para investimentos ainda não realizados quanto para investimentos já concretizados (Artigos 1102 a 1104 e 1106). Em relação à proteção do investimento, o NAFTA vedava a nacionalização ou expropriação, excetuando os casos que reunissem os seguintes requisitos: interesse público; não-discriminação; devido processo legal; e compensação [Artigo 1110(1)]. O NAFTA também viabilizava a proteção do investimento por meio de padrões internacionais mínimos, como o tratamento justo e equitativo e a garantia de proteção e segurança plena. Por fim, o NAFTA adotava a solução de disputas entre investidor e Estado em júízo arbitral.

No âmbito do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), a criação de regras sobre investimentos também constitui um objetivo do mercado comum idealizado pelo bloco. No que diz respeito ao investimento estrangeiro, o MERCOSUL conta com dois instrumentos para regulamentação: o Protocolo de Colônia para a Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos, aprovado pela Decisão CMC 11 de 1993, para investimentos intrazonais; e o Protocolo de Buenos Aires sobre Promoção e Proteção dos Investimentos Provenientes de Estados Não-Partes do MERCOSUL, aprovado pela Decisão CMC 11 de 1994, para investimentos extrazonais (FONSECA, op. cit., p. 55).

---

<sup>2</sup> Embora o NAFTA venha a ser substituído pelo USMCA, seu texto não foi substancialmente alterado no que se refere a investimento e foi fundamental para inspirar a elaboração de diversos BITs até hoje vigentes.

O Protocolo de Colônia adota a definição de investimento baseada em ativos (Artigo 1º), bem como garante a aplicação do tratamento nacional e da nação mais favorecida (Artigo 2º) e do tratamento justo e equitativo aos investidores. O Protocolo veda a adoção de medidas de nacionalização e expropriação em termos similares aos dispostos no NAFTA (Artigo 4º). Há previsão, ainda, da solução de controvérsias investidor-Estado (Artigo 9º). Percebe-se que o Protocolo de Colônia segue o modelo de acordo de investimento adotado pelos Estados Unidos. O Protocolo de Buenos Aires possui disposições semelhantes ao Protocolo de Colônia, com as devidas particularidades por se tratar de um acordo destinado à regulamentação dos investimentos oriundos de países fora da zona do bloco econômico.

Finalmente, os BITs constituem o principal instrumento de regulamentação do investimento estrangeiro e são firmados entre dois Estados para a formação de obrigações e direitos recíprocos. Embora essa relação seja constituída por dois Estados, os maiores beneficiários dos BITs são os investidores, haja vista a promoção e a proteção a eles asseguradas pelos tratados bilaterais. A celebração de BITs intensificou-se a partir da década de 1990 e eles têm sido utilizados tanto como uma forma de os Estados atraírem os investidores, em especial os países em desenvolvimento, quanto como uma maneira de garantir maior segurança e proteção aos investidores, o que interessa principalmente aos países desenvolvidos (Ibid., p. 59).

Os BITs originaram-se dos Tratados de Amizade, Comércio e Navegação, os quais, em um primeiro momento, apesar de conterem algumas disposições acerca da propriedade estrangeira, visavam à facilitação do comércio e da navegação. Apenas após a Segunda Guerra Mundial os referidos tratados passaram a ter como principal objetivo a proteção do investimento estrangeiro, e estes já contavam com disposições encontradas nos BITs atuais, como as cláusulas de tratamento nacional e da nação mais favorecida, regras sobre expropriação e transferências de fundos. Em 1959, a Alemanha e o Paquistão celebraram o primeiro BIT, e a partir daí o número de BITs vem crescendo de forma intensa (Ibid., p. 58-59).

Embora não seja possível afirmar que os BITs tenham o mesmo conteúdo e disposições, pode-se verificar que há certa uniformidade na estrutura dos acordos a partir dos princípios e cláusulas prescritos desde a Convenção Abs-Shawcross, de 1959, e o Projeto de Convenção da OCDE de Proteção da Propriedade Estrangeira de 1967. Os BITs têm como

finalidade precípua a liberalização, bem como a promoção e a proteção do investimento estrangeiro (COSTA, op. cit., p. 129).

Faz parte da estrutura dos BITs, ainda, a definição de investimento estrangeiro, adotada de acordo com os critérios trazidos no tópico anterior. A aplicação do acordo deve levar em conta a forma jurídica do investimento, os setores cobertos, a dimensão temporal dos investimentos e o vínculo dos investidores com o Estado de origem (Ibid., p. 132). Consta do acordo também a definição de investidor estrangeiro, a quem se aplica o BIT conforme o vínculo com o Estado originário (Ibid., p. 135).

Além disso, os BITs normalmente garantem o tratamento justo e equitativo, que pode ser traduzido como padrões mínimos de proteção do investimento, ainda que a proteção oferecida pelo Estado receptor a seus nacionais ou aos demais estrangeiros seja insuficiente (Ibid., p. 143-144). Juntamente ao tratamento justo e equitativo, os acordos bilaterais de investimento preveem a proteção e segurança plena, cuja terminologia pode variar a depender do acordo analisado. Essa cláusula possui uma abordagem ampla, assim como o tratamento justo e equitativo, e significa que o Estado receptor está obrigado a adotar medidas ativas para proteger o investimento de efeitos adversos, que podem partir do próprio Estado ou de seus órgãos ou de um terceiro país (DOLZER e SCHREUER, 2008, p. 149).

Ademais, os BITs regulamentam a solução de disputas entre investidor e Estado receptor. Os acordos normalmente adotam o mecanismo da arbitragem, seja ela investidor-Estado ou Estado-Estado. Os acordos podem optar por instituições arbitrais, tais como o ICSID e a Câmara de Comércio Internacional (CCI), ou por arbitragem *ad hoc*, segundo, por exemplo, as regras de arbitragem da UNCITRAL (KLYKOVA, 2014, p. 183).

Com esta breve análise dos diversos instrumentos normativos internacionais sobre investimento, é possível constatar o elevado grau de sobreposição de normas sobre investimento estrangeiro, as quais se somam, ainda, à legislação nacional própria de cada país. Essa sobreposição tende a criar um regime internacional inconsistente, prejudicando a segurança jurídica e mesmo gerando impactos econômicos negativos relacionados ao investimento estrangeiro.

Após a exposição das principais formas de disciplinamento do investimento por acordos internacionais, passa-se à análise das tentativas de regulamentação conjunta de comércio e investimento, em particular no plano multilateral.



## 2. TENTATIVAS DE CONCILIAÇÃO ENTRE COMÉRCIO E INVESTIMENTO NA ESFERA MULTILATERAL

Os regimes de comércio e investimento possuem uma origem comum nos tratados de amizade, comércio e navegação, porém tomaram rumos diversos e hoje não se encontram regulamentados de forma conjunta (STEGER, 2013, p. 2). Embora tenham trilhado caminhos separados, a relação de complementariedade entre comércio e investimento é evidente, haja vista seu objetivo de fomentar as relações econômicas internacionais e seu efeito de otimizar a produção realizada pelas empresas transnacionais (VOLPON, 2014, p. 653).

Tanto as empresas quanto os Estados veem o comércio e o investimento como setores entrelaçados. Para as empresas transnacionais o fluxo internacional de bens e de serviços tem assumido um papel cada vez mais relevante. Do ponto de vista dos Estados, quando as autoridades governamentais adotam medidas com políticas de desenvolvimento, elas podem interferir no investimento e no comércio indistintamente. Uma medida para promover e atrair o investimento estrangeiro pode, por exemplo, envolver a concessão de subsídios, o que demonstra sua repercussão também na esfera do comércio (STEGER, op. cit., p. 1).

Haja vista a relação íntima entre investimento e comércio, tanto na prática das empresas transnacionais quanto nos efeitos de medidas estatais, a tendência era de que ambos fossem regulamentados de maneira conjunta com o objetivo de formar um sistema mais coerente. Nesse sentido, foram elaboradas diversas tentativas de regulamentação conjunta, que serão adiante abordadas brevemente.

A Carta de Havana, por exemplo, criada em 1948, lançou as bases para o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) e para a posterior formação da OMC ao apresentar os princípios nos quais se fundamenta o sistema multilateral do comércio, como a nação mais favorecida e o tratamento nacional. Em seus Artigos 11 e 12, a Carta de Havana dispunha sobre o investimento estrangeiro, o que mostra a interligação entre os dois temas e a tentativa do instrumento multilateral de regulamentá-los de forma mais coesa.

Embora a Carta de Havana não tenha logrado êxito em seu maior objetivo, qual seja, criar a Organização Internacional do Comércio, parte de seus dispositivos foram incorporados ao GATT para regulamentar o comércio internacional de bens. Nas negociações do GATT, discutiam-se, desde a Rodada Tóquio, em 1979, as medidas de investimento relacionadas ao comércio internacional. Nesse período, deve-se destacar que o *Panel* no caso *Foreign*

*Investment Review Act* do Canadá reconheceu a existência de políticas de investimento nacionais que distorciam o comércio internacional. Esse reconhecimento se refletiu na Declaração Ministerial de Punta del Este, que lançou as bases para as negociações da Rodada Uruguai (RIBEIRO e XAVIER JÚNIOR, 2017, p. 179).

Como resultado da Rodada Uruguai, que ocorreu entre 1986 e 1994 e deu origem à OMC, surge o Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (Acordo TRIMs), que trata de medidas de investimento que possam distorcer o comércio. O Acordo não traça uma definição dessas medidas, limitando-se a declarar que suas disposições se aplicam às medidas de investimento relacionadas ao comércio. Deve-se ressaltar que as medidas de investimento não são, por si só, objeto de regulamentação pelo Acordo TRIMs, mas apenas quando destas advém uma repercussão discriminatória ao comércio internacional.

O principal objetivo do Acordo TRIMs é coibir o favorecimento dos Estados aos produtos domésticos em detrimento dos produtos estrangeiros, o que consiste no parâmetro utilizado pelo Acordo para estabelecer que a medida analisada distorce o comércio. Sendo assim, o Acordo contém, em seu anexo, uma lista exemplificativa com as medidas TRIMs que deverão ser gradativamente eliminadas pelos Estados membros da OMC. O primeiro grupo de medidas engloba as que violam o princípio do tratamento nacional, quais sejam, a obrigação de compra e uso de produtos nacionais especificados em volume, valor ou proporção; e a limitação do uso de conteúdo importado. O segundo grupo de medidas diz respeito às que afrontam a obrigação de eliminação de restrições quantitativas, e são exemplificadas pela restrição à importação de bens relacionados com a produção local; a restrição do acesso à moeda estrangeira; e a restrição à exportação de produtos (COSTA, op. cit., p. 99).

Além do Acordo TRIMs, o arcabouço normativo da OMC contém outros acordos relacionados a investimento: o Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (GATS), o Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS) e o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias.

O GATS disciplina o comércio de serviços e define os serviços prestados por estrangeiros nos Estados membros da OMC. Dos quatro modos de fornecimento cobertos pelo GATS um trata dos serviços prestados mediante a presença comercial no território de um membro (Artigo I, “c”), o que evidencia que o GATS se aplica ao investimento estrangeiro

no setor de serviços. Pela leitura do dispositivo, nota-se que a definição de investimento adotada pelo GATS é baseada em empresa, visto que se aplica somente aos serviços fornecidos por uma empresa.

Quanto aos princípios norteadores das relações comerciais de serviços, o GATS prevê os princípios da não-discriminação e do tratamento nacional. No entanto, o tratamento nacional se aplica apenas aos setores de serviço inscritos na lista de cada membro. O princípio da nação mais favorecida é previsto no GATS, mas também de maneira mitigada, uma vez que o Acordo permite que os membros listem as isenções ao dispositivo que contém essa obrigação desde que limitadas a dez anos da entrada em vigor do Acordo (SORNARAJAH, 2010, p. 263-264).

O GATS prevê, ainda, em seu Artigo XIV, as exceções gerais ao Acordo, que permitem aos Estados adotar medidas necessárias, por exemplo, para proteger a vida e a saúde humana, animal e vegetal desde que não sejam arbitrária ou injustificadamente discriminatórias nem constituam restrição disfarçada ao comércio internacional. Deve-se destacar que esse dispositivo se encontra, de forma semelhante, no Artigo XX do GATT, que se aplica ao comércio de bens.

Contudo, o principal instrumento do GATS são os compromissos de acesso a mercados, estabelecidos por meio de um sistema de listas positivas (*bottom up*), a partir das quais os Estados podem determinar a que setores será garantido o acesso aos serviços importados. Quando liberalizado o setor, mediante a adoção da lista, o Estado não pode tomar medidas limitadoras, previstas no Artigo XVI, 2 do GATS, salvo se as tiver afastado de forma explícita, conforme um sistema de lista negativa (*top down*) portanto (COSTA, op. cit., p. 101).

Existem, ainda, alguns serviços que estão fora do âmbito de aplicação do GATS, tais como o setor financeiro, de telecomunicações, de transporte aéreo e transporte marítimo, que são sujeitos a negociações especiais. Embora o GATS não tenha por objetivo principal regulamentar o investimento estrangeiro, quanto mais setores incluídos nos compromissos de acesso a mercado, maior sua implementação e facilidade na prestação internacional de serviços (Idem).

Já o Acordo TRIPs protege os direitos de propriedade intelectual, e, como tais direitos geralmente são incluídos como investimento nos acordos internacionais, percebe-se a estreita relação entre o TRIPs e a regulamentação do investimento. A questão acerca da licença

compulsória, mecanismo de flexibilização às disposições do TRIPs utilizado especialmente pelos países em desenvolvimento em razão de, por exemplo, necessidade de saúde pública, pode ser uma questão problemática no âmbito do investimento estrangeiro (SORNARAJAH, op. cit., p. 265).

Por fim, o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias também gera um impacto sobre o investimento, uma vez que, ao estabelecer normas sobre a concessão de subsídios, inclui incentivos a investimentos que causam efeitos distorcivos, o que enseja seu banimento ou sua limitação. Existem, no contexto do Acordo, os subsídios proibidos, que são vinculados à exportação ou à utilização de produtos domésticos em detrimento de produtos importados; e os subsídios acionáveis, que causam efeitos adversos aos interesses dos demais Membros e sério prejuízo aos interesses do outro Membro (GABRIEL, MESQUITA e THORSTENSEN, 2018, p. 19).

Sendo assim, apesar de haver uma normatização sobre investimento estrangeiro no âmbito da OMC, o seu campo de aplicação ainda é muito restrito. Em 1996, foi estabelecido, na Conferência Ministerial de Singapura, o Grupo de Trabalho sobre a Relação entre Comércio e Investimento, que incluiu a temática do investimento nas negociações da Rodada Doha, para discutir questões como a definição de investimentos, a não-discriminação e a solução de controvérsias. Nessa época, quando se encerraram as negociações do MAI, muitos Estados passaram a acreditar que a OMC seria a instância mais adequada para tratar de investimento. A partir da Conferência Ministerial de Cancun, realizada em 2003, os Estados acabaram decidindo por retirar o tema de investimento da pauta de negociações da Rodada Doha, em grande parte porque os países em desenvolvimento estavam mais interessados em negociar questões como os subsídios na agricultura e regras *antidumping* (Ibid., p. 870-871).

Nos acordos multilaterais da OMC, portanto, a regulamentação do investimento estrangeiro permanece limitada, de modo geral, à proibição de restrições quantitativas e ao comércio de serviços. No entanto, existem iniciativas, nas esferas regionais, de regulamentação conjunta de comércio e investimento, que serão debatidos na próxima seção deste artigo.

O fato de haver uma multiplicidade de acordos de comércio que regulamentam o investimento estrangeiro demonstra o vínculo presente entre as duas áreas. Entretanto, essa relação entre comércio e investimento não foi suficiente para que fosse criado um sistema

internacional que os regulamentasse de forma conjunta e abrangente, cuja concepção foi impedida em razão de circunstâncias históricas (BROUDE, 2011, p. 06).

No caso do comércio internacional, as políticas protecionistas e a vontade de reestruturar as relações de comércio transatlânticas foram determinantes para desenvolver um arranjo multilateral que resultou no GATT. Tais necessidades não existiam no âmbito do investimento a fim de alcançar sua proteção e liberalização, ao menos não em uma esfera multilateral, o que justifica que o tema de investimento tenha ocupado apenas uma parte pequena e pouco efetiva da Carta de Havana. Quando o investimento passou a demandar uma regulamentação internacional, isso aconteceu em uma perspectiva bilateral Norte-Sul e em setores não disciplinados pelo comércio, como infraestrutura e indústria extrativa (Idem).

Enquanto a normatização do comércio internacional foi concretizada principalmente através da OMC e de seus acordos multilaterais, o investimento estrangeiro tem sido regulamentado de forma fragmentada por acordos bilaterais ou regionais. O comércio passou a ser disciplinado por meio das rodadas de negociação do GATT, nas quais os Estados, então denominados Contratantes, pactuavam sobre a redução de barreiras comerciais e sobre as normas basilares para se estabelecer um livre comércio.

Com a institucionalização do GATT, a partir da criação da OMC, em 1995, o arcabouço normativo sobre o comércio internacional consolidou-se, e os Estados Membros da OMC submeteram-se às disposições de todos os seus acordos mediante o princípio do *single undertaking*. A OMC conta com acordos que disciplinam os principais aspectos do comércio, como barreiras técnicas, subsídios, agricultura, propriedade intelectual, entre outros, a fim de regulamentar o comércio como um todo e promover a liberalização comercial. Sendo assim, os Membros da OMC estão vinculados aos diversos acordos que compõem a Organização, bem como estão comprometidos a submeter suas disputas comerciais ao Órgão de Solução de Controvérsias da OMC.

Já o regime internacional de investimento, como visto na seção anterior, encontra-se fragmentado, em sua grande parte disperso em BITs e acordos regionais. Embora tenha havido tentativas de regulamentação multilateral do investimento estrangeiro, nenhuma obteve sucesso ou alcançou o nível de normatização necessário para que se permitisse reconhecer a existência de um acordo multilateral de investimento estrangeiro.

Diante disso, a seção adiante será dedicada aos atuais arranjos internacionais de regulamentação do investimento, de modo a visualizar perspectivas de seu disciplinamento

em conjunto com o comércio. A partir daí, traçam-se as possibilidades de uma eventual regulamentação conjunta contribuir para um regime internacional de investimento e comércio mais coeso e coerente.

### 3. TENDÊNCIAS NA REGULAMENTAÇÃO INTERNACIONAL DO INVESTIMENTO

A fragmentariedade na regulamentação do investimento estrangeiro pode gerar uma dificuldade para que haja um grau mais elevado de segurança e previsibilidade no regime internacional do investimento, o que acaba por impactar de forma negativa nas relações econômicas. O cenário é distinto no sistema multilateral do comércio, uma vez que o comércio internacional é regido por normas claras e vinculantes a todos os Membros da OMC, contidas em acordos multilaterais que disciplinam os aspectos mais relevantes do comércio para evitar o protecionismo e fomentar a liberalização comercial. A coesão do sistema multilateral do comércio muito deve também ao Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, que imprime uma interpretação significativamente uniforme aos dispositivos dos acordos da Organização.

Sendo assim, a regulamentação do investimento estrangeiro por um acordo multilateral poderia trazer uma maior coerência ao sistema, bem como mais segurança e previsibilidade nas relações entre investidor e Estado receptor, a par do que ocorre nas relações de comércio internacional. Em matéria de investimento, portanto, não se chegou a um consenso em torno de um acordo internacional mais amplo, o que acabou ensejando a multiplicação de acordos regionais para tratar também de investimento.

Diante dos problemas trazidos pela regulamentação fragmentada do investimento estrangeiro, surgiram diversas propostas a fim de fornecer uma maior integração ao sistema do Direito Internacional do Investimento. Essas propostas envolvem uma maior transparência de documentos, laudos arbitrais e procedimentos; a limitação dos direitos do investidor; a ampliação do *policy space* do Estado receptor; a inclusão de responsabilidade de empresas transnacionais; a limitação da discricionariedade dos árbitros; etc. (ALVAREZ, 2011, p. 393)

Desse modo, enquanto as negociações no âmbito do comércio internacional não avançam no sentido de englobar o tema de investimento, tem crescido a quantidade de Estados envolvidos nos denominados mega-acordos regionais de comércio, cujas principais características são reunir Estados que detêm grandes economias e tratar de diversos temas,

tais como comércio, investimento, propriedade intelectual, serviços, padrões de proteção ao meio ambiente, entre outros.

Essa tendência pode ser expressa na celebração dos seguintes acordos, dentre eles: Acordo de Livre Comércio Continental Africano (AfCFTA), assinado por diversos países da União Africana; Parceria Econômica Global Abrangente (RCEP) entre países da região Ásia-Pacífico; e Acordo Abrangente e Progressivo para a Parceria Transpacífica (CPTPP), que envolve diversos países.

Em princípio, o motivo de se celebrar um mega-acordo regional é uniformizar as regras sobre matérias relacionadas ao comércio a fim de reduzir custos e facilitar as relações comerciais. Isso porque a existência de variados acordos para disciplinar o comércio pode significar numerosas tarifas e regras de origem dos produtos, bem como padrões de tratamento distintos, o que configura o problema do *spaghetti bowl*, levantado por Bhagwati. Sendo assim, a adesão dos Estados a um conjunto de normas comuns, como os mega-acordos regionais, tende a facilitar o comércio entre os Estados participantes. Além disso, aponta-se na celebração dos mega-acordos regionais de comércio a vantagem de tornar mais provável a aprovação em nível multilateral de disposições já negociadas e aprovadas no âmbito dos citados acordos regionais (SCHREINER, 2017, p. 158).

Atualmente, portanto, tem se destacado a regulamentação internacional do investimento estrangeiro por meio de acordos preferenciais de comércio, especialmente sob a estrutura dos mega-acordos regionais. Vale ressaltar que a atual conjuntura, representada pela retirada dos Estados Unidos do então TPP e da saída do Reino Unido da União Europeia (*Brexit*), não significa o fim dos mega-acordos regionais. Isso porque, ainda que encontrem dificuldades para sua entrada em vigor, os mega-acordos regionais já representam um novo marco regulatório utilizado como referência para acordos em níveis variados. Dessa maneira, a celebração dos mega-acordos regionais tem exercido importante papel na regulamentação do investimento.

Desse modo, tem-se considerado os mega-acordos regionais de comércio como uma oportunidade para consolidar a regulamentação multifacetada e fragmentada atual. Embora possa parecer que os mega-acordos regionais sejam a solução para a uniformização de temas que não conseguiram ser negociados ou são ainda controversos no contexto da OMC, estes podem apenas evidenciar as inconsistências no regime internacional do investimento.

Em primeiro lugar, os acordos preferenciais de comércio podem permitir a instauração de procedimentos paralelos sobre os mesmos fatos. Isso pode ocorrer no caso de, por exemplo, um Estado receptor apresentar uma consulta na OMC e o investidor estrangeiro dar início a uma disputa arbitral com fundamento em um acordo preferencial de comércio (RIBEIRO e XAVIER JÚNIOR, op. cit., p. 194).

Há também um alto grau de incongruências que podem ser geradas em virtude de eventuais conflitos entre os acordos preferenciais de comércio e outros acordos existentes, assim como com as obrigações assumidas perante a OMC. Nesse sentido, é válido ressaltar que os acordos preferenciais de comércio representam uma exceção ao princípio da não-discriminação, haja vista que os benefícios garantidos nesses acordos não se estendem aos Estados não integrantes (Ibid., p. 196).

Além disso, a UNCTAD aponta que eles podem gerar ainda mais inconsistências, resultantes da sobreposição com acordos já existentes. O relatório indica, ainda, o risco de se excluir os Estados não-participantes dos mega-acordos regionais das negociações sobre normas que irão definir o sistema do comércio e, assim, transformá-los em *rule takers*, os quais não participam da criação das regras, que acabam por lhes ser impostas e que, aliás, podem ser de difícil cumprimento para Estados em desenvolvimento e menos desenvolvidos (UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, 2014, p. 121-123).

No caso específico do Brasil, há alguns pontos de desalinhamento da política e da legislação brasileira aos padrões estabelecidos em mega-acordos de comércio, a exemplo do CPTPP, em áreas como política industrial, empresas estatais e regulamentação do investimento estrangeiro direto (BADIN, MOROSINI e TRUBEK, 2019). Além disso, há impactos negativos para a economia brasileira em face de seu isolamento quanto às negociações de tais acordos (FERRAZ e THORSTENSEN, 2014, p. 16).

Outro problema enfrentado pelo regime internacional do investimento é a crise de legitimidade da arbitragem investidor-Estado como solução de conflitos sobre investimento estrangeiro. Grande parte do criticismo ao regime fragmentado de regulamentação do investimento se deve à interpretação muitas vezes inconsistente dos acordos pelos tribunais arbitrais. Em razão disso, os Estados têm optado por dois caminhos no que se refere aos mecanismos de solução de controvérsias sobre investimento: a manutenção e a reforma do sistema de solução de conflitos entre investidor e Estado ou a substituição desse sistema (UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, 2018, p. 47).



Por um lado, a reforma do mecanismo de solução de controvérsias investidor-Estado inclui o aprimoramento do procedimento arbitral por meio da ampliação de transparência e do desestímulo à submissão de demandas infundadas; a limitação de acesso aos investidores através da redução da matéria suscetível à jurisdição da arbitragem sobre investimento; introdução de um sistema de apelação; etc. Por outro lado, a substituição do mecanismo investidor-Estado normalmente se reflete na criação de uma corte internacional de investimento ou na sua substituição por um mecanismo Estado-Estado (Ibid., p. 48).

Nesse sentido, é importante ressaltar a proposta da União Europeia de criar um tribunal internacional para resolver disputas entre investidores e Estados, que pretende superar as limitações existentes no sistema atual. As diferenças do tribunal proposto pela União Europeia para o sistema atual de resolução de conflitos sobre investimento são as seguintes: a) a corte seria uma instituição internacional permanente; b) as decisões do tribunal seriam mais consistentes em virtude da formação de uma jurisprudência pelo julgamento de diversos casos; c) a corte permitiria que as partes apelassem da decisão; e d) o tribunal seria mais transparente por meio da publicação dos procedimentos e das decisões, da publicidade das audiências e da participação de terceiros, como ONGs, associações empresárias, grupos de consumidores etc.<sup>3</sup> Vale ressaltar que a proposta de criação de uma corte internacional de investimentos se materializou em alguns acordos, dentre eles o CETA, firmado entre União Europeia e Canadá.

Visualiza-se, desse modo, que o atual regime internacional de investimento se encontra ainda fragmentado, formado por BITs, acordos regionais e acordos preferenciais de comércio. O crescente regionalismo no sistema internacional de investimento parecia promissor para a criação de um regime mais coerente e funcional. No entanto, o regionalismo levou o sistema ao caminho oposto, haja vista a multiplicação e a sobreposição de instrumentos internacionais sobre investimento, o que apenas eleva o grau de inconsistência do regime (UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, 2013, p. 4).

Além disso, a celebração de acordos preferenciais de comércio, em particular os mega-acordos, pode ensejar a exclusão de determinados países das negociações de temas

---

<sup>3</sup> Informações sobre o projeto da União Europeia para criação do tribunal internacional de investimentos disponíveis em: <[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/september/tradoc\\_156042.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/september/tradoc_156042.pdf)>. Acesso em: 30 jan 2022.

importantes para a sua economia, como investimento. Isso acaba por impedir que os interesses desses países, sobretudo países em desenvolvimento, sejam considerados na criação de novas regras, que passarão a governar as relações internacionais econômicas na ausência de instrumentos multilaterais para tal fim (SCHREINER, op. cit., p. 154).

Constatou-se, portanto, que regulamentação do investimento no plano internacional tem-se realizado, atualmente, em acordos preferenciais de comércio, somados aos BITs e acordos regionais já existentes. A existência simultânea de diversos acordos sobre investimento aumenta a complexidade de sua regulamentação internacional e favorecem a fragmentação e incoerência das regras sobre a matéria (MÜLLER, 2021, p. 271). Sendo assim, embora os acordos preferenciais de comércio pudessem apresentar o caminho para uma maior convergência regulatória no regime internacional de investimento, o que se observa é que o regionalismo tem gerado ainda mais incoerência ao sistema em razão da sobreposição e da inconsistência das normas sobre investimento nas diversas esferas das relações internacionais.

Ademais, os acordos preferenciais de comércio podem levar ao isolamento de alguns países da negociação e criação de regras essenciais para regular as relações internacionais econômicas. Esse isolamento tende a prejudicar a integração econômica sobretudo de países em desenvolvimento, a exemplo do Brasil.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O artigo abordou, de forma geral, os principais acordos e tentativas de negociação que embasam o regime internacional de investimento, em particular os que convergem com o sistema de regulação do comércio internacional. O artigo buscou explorar o histórico de regulamentação do investimento no Direito Internacional, sua intersecção com o tema do comércio internacional e as perspectivas de aproximação entre investimento e comércio no contexto internacional.

O artigo partiu da seguinte pergunta: considerando a fragmentação do regime internacional do investimento, quais os impactos de sua regulamentação em conjunto com o comércio internacional? Este questionamento pretende atender o principal objetivo do artigo, que consiste em avaliar a contribuição de uma regulação conjunta de comércio e investimento

para a construção de um regime internacional mais coeso, que ofereça maior segurança e previsibilidade às relações econômicas.

Esta pergunta reflete os caminhos aparentemente opostos tomados pelo investimento e pelo comércio no âmbito do Direito Internacional: enquanto a primeira matéria se encontra em acordos internacionais dispersos, como BITs e acordos regionais, o segundo é lastreado por um sistema multilateral mais consistente gerenciado pela OMC. Dessa maneira, o artigo averiguou as tentativas de conciliação entre esses dois temas na esfera internacional e as perspectivas de regulação do investimento por meio de acordos preferenciais de comércio, sobretudo mega-acordos regionais, que têm permeado as relações internacionais econômicas.

Para tanto, o artigo analisou a doutrina sobre o panorama de regulamentação internacional do investimento, em especial no que se relaciona ao comércio internacional. O artigo examinou, ainda, os acordos internacionais de investimento e documentos elaborados por pela UNCTAD acerca do tema de investimento estrangeiro.

A primeira seção dedicou-se ao estudo do regime internacional do investimento em seus variados níveis de regulamentação. Analisaram-se o MAI, os instrumentos de regulação das empresas transnacionais promovidos pela ONU e pela OCDE, os acordos regionais (como o antigo NAFTA, a União Europeia e o MERCOSUL) e os BITs.

A segunda seção tratou das tentativas de regulamentação conjunta do investimento e do comércio internacional desde a Carta de Havana. Versou-se, ainda, sobre os instrumentos de normatização de investimento no âmbito da OMC.

Por fim, a terceira seção apresentou as perspectivas de regulamentação do investimento e do comércio na esfera internacional. Verificou-se que, em virtude da resistência de se inserir o tema de investimento em uma negociação multilateral, os Estados partiram para a celebração de acordos preferenciais de comércio.

Diante disso, observou-se que o regime internacional de investimento permanece fragmentado, consubstanciado em BITs, acordos regionais e acordos preferenciais de comércio, com os recentes mega-acordos. Os acordos preferenciais de comércio, em particular na forma de mega-acordos, podem acarretar o isolamento de países, sobretudo os países em desenvolvimento, assim como elevar as incongruências do regime internacional do investimento diante da sobreposição de normas disciplinando investimento.

Desta feita, por um lado, os acordos preferenciais de comércio possibilitaram uma maior aproximação dos temas de investimento e comércio em acordos internacionais. Por

outro lado, tal regulamentação não parece ser suficiente para eliminar as inconsistências do regime; pelo contrário, pode fomentar um sistema ainda mais complexo e menos coeso.

Sendo assim, a atual forma de regulação conjunta do comércio internacional e do investimento estrangeiro, em especial na forma de acordos preferenciais de comércio, carece do potencial para eliminar ou mesmo diminuir as inconsistências dos instrumentos normativos internacionais fragmentados sobre investimentos. Isso ocorre não apenas pela ainda maior diversidade de normas sobre a mesma matéria, que podem ser incompatíveis entre si, mas também pelo isolamento de países que não participam de tais arranjos ou não possuem poder de barganha suficiente para fazer valer seus interesses econômicos na negociação desses acordos, em especial países em desenvolvimento.

Nesse sentido, defende-se que negociações multilaterais sobre investimento estrangeiro seriam essenciais para a definição de normas claras e abrangentes sobre o tema e intersecções com matérias correlatas, que ensejariam maior segurança jurídica e previsibilidade nas relações econômicas. Além disso, a proposta de um novo instrumento multilateral sobre investimento estrangeiro consiste em uma oportunidade de se disciplinar questões atuais relacionadas a investimento, as quais não foram reguladas ou devidamente aprofundadas em instrumentos normativos mais antigos, até agora vigentes. Por fim, a negociação em âmbito multilateral permite a participação ampla de países em variados graus de desenvolvimento, em um ambiente de negociação em que sejam considerados seus interesses e suas peculiaridades.

## REFERÊNCIAS

ALVAREZ, José E. *The Public International Law Regime Governing International Investment*. Hague Academy of International Law, 2011.

BADIN, Michelle Sanchez; MOROSINI, Fabio Costa; TRUBEK, David M. O Brasil face aos novos padrões de comércio e investimento dos acordos internacionais. *Revista Brasileira de Políticas Públicas*, Brasília, v. 9, n. 1, p. 304-332, 2019.

BMJ CONSULTORES ASSOCIADOS. *Comércio internacional em foco: 2018-2019*. Blumenau, 2018.

BONNOMI, Natália Paulino. Responsabilidade social corporativa e investimento estrangeiro: lições do TPP, CETA e ACFI. *Revista de Direito Constitucional e Internacional*, v. 128, p. 289-304, 2021.

BROUDE, Tomer. Investment and Trade: The 'Lottie and Lisa' of International Economic Law? Hebrew University of Jerusalem Legal Studies Research Paper, nº 10-11, 2011.

COSTA, José Augusto Fontoura. Direito internacional do investimento estrangeiro. Curitiba, Juruá, 2010.

DOLZER, Rudolf; SCHREUER, Christoph. Principles of International Investment Law. Oxford University Press, 2008.

FERRAZ, Lucas; THORSTENSEN, Vera. O isolamento do Brasil em relação aos acordos e mega-acordos comerciais. Boletim de Economia e Política Internacional, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), nº 16, p. 5-17, jan.-abr. 2014.

FONSECA, Karla Closs. Investimentos estrangeiros: regulamentação internacional e acordos bilaterais. Curitiba: Juruá, 2010.

GABRIEL, Vivian Daniele Rocha; MESQUITA, Alebe Linhares; THORSTENSEN, Vera. A regulamentação internacional do investimento estrangeiro: desafios e perspectivas para o Brasil. São Paulo: VT Assessoria Consultoria e Treinamento Ltda., 2018.

KLYKOVA, Kristina. Features of International Investment Arbitration. *In*: RIBEIRO, Marilda Rosado de Sá (Org.). Direito Internacional dos Investimentos. Rio de Janeiro: Renovar, p. 181-214, 2014.

KURTZ, Jürgen. A General Investment Agreement in the WTO? Lessons from Chapter 11 of NAFTA and the OECD Multilateral Agreement on Investment. U. Pa. J. Int'l Econ. L, p. 713-789, 2003.

MARTENS, Jens; SEITZ, Karolin. The Struggle for a UN Treaty: Towards global regulation on human rights and business. New York: Rosa Luxemburg Stiftung, Bonn: Global Policy Forum, 2016.

MÜLLER, Carolina Jezler. Desafios da Fragmentação do Direito Internacional dos Investimentos no Avanço de Novos Modelos de Acordos. Coletânea WIT – Estudos sobre Comércio Internacional em Homenagem à Professora Vera Thorstensen. Disponível em: <<https://womeninsidetrade.com/wp-content/uploads/2021/04/Coleta%CC%82nea-WIT-Edic%CC%A7a%CC%83o-1-Homenagem-a%CC%80-Prof.-Vera-Thorstensen-1.0.pdf>>. Acesso em: 30 jan. 2022.

RIBEIRO, Marilda Rosado de Sá; XAVIER JÚNIOR, Ely Caetano. Acordos de livre comércio e acordos megarregionais: perspectivas da regulação de comércio e investimento. *In*: MOROSINI, Fábio (Coord.). Regulamentação do comércio internacional e do investimento estrangeiro. São Paulo: Saraiva, p. 177-204, 2017.

RUGGIE, John Gerard. ¿Jerarquía o ecosistema? La regulación de los riesgos relativos a los derechos humanos provenientes de las empresas multinacionales. *In*: GARAVITO, César

Rodríguez. Empresas y derechos humanos en el siglo XXI: la actividad corporativa bajo la lupa, entre las regulaciones internacionales y la acción de la sociedad civil. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores, p. 75-97, 2018.

SCHREINER, Alexandre Luís. Os acordos preferenciais de comércio do século XXI e a parceria transpacífico: implicações para os países latino-americanos. *In*: MOROSINI, Fábio (Coord.). Regulamentação do comércio internacional e do investimento estrangeiro. São Paulo: Saraiva, p. 149-174, 2017.

SHAN, Wenhua; ZHANG, Sheng. The Treaty of Lisbon: Half Way toward a Common Investment Policy. *European Journal of International Law*, Vol. 21, n° 4, p. 1049-1073, 2010.

SORNARAJAH, M. The international law on foreign investment. Cambridge University Press, 2010.

STEGER, Debra P. International Trade and Investment: Towards a Common Regime? *In*: ECHANDI, Roberto; SAUVÉ, Pierre (Eds.). Prospects for International Investment Law and Policy. Cambridge University Press, 2013.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. UNCTAD's Reform Package for the International Investment Regime. New York and Geneva, 2018.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. World Investment Report 2014: investing in the SDGs: an action plan. Geneva: UNCTAD, 2014.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. IIA Issues Note: The rise of regionalism in international investment policymaking: consolidation or complexity? UNCTAD, n° 3, 2013.

VOLPON, Fernanda Torres. Investimento estrangeiro e comércio internacional. *In*: RIBEIRO, Marilda Rosado de Sá (Org.). Direito Internacional dos Investimentos. Rio de Janeiro: Renovar, p. 639-658, 2014.

WETZEL, Julia Ruth-Maria. Human Rights in Transnational Business: Translating Human Rights Obligations to Compliance Procedures. Luzern: Springer, 2015.

ZERBINI, Eugenia C. G. de Jesus. Regras Multilaterais sobre o Investimento Internacional. *In*: AMARAL JÚNIOR, Alberto do; SANCHEZ, Michelle Ratton (Coord.). Regulamentação Internacional dos Investimentos: algumas lições para o Brasil. São Paulo: Aduaneiras, p. 125-149, 2007.