

Textos Cindes N°28

**Acordos, regras e iniciativas
internacionais aplicáveis a IDEs:
mapeamento, evolução e implicações.**

Pedro da Motta Veiga*

Dezembro de 2011

* Diretor do CINDES



1. Introdução

Os fluxos de investimentos internacionais foram, no pós-guerra, objeto de intensa atenção e de muitas iniciativas dos países emissores e receptores de capital. A Carta de Havana de 1948 pretendia criar uma Organização Internacional do Comércio para lidar com temas comerciais, mas também com as “regulações nacionais relativas a firmas internacionais e com as práticas empresariais restritivas” (Sarafian, 1992). O Artigo 12 da Carta de Havana fixava alguns parâmetros para a negociação futura de um acordo internacional de investimentos: “essas diretrizes de negociação não se destinavam a ser juridicamente vinculantes. Elas reconheciam, entretanto, a tensão existente entre direitos privados e bens públicos e entre o movimento de capitais e o desenvolvimento de economias domésticas que é inerente a todo investimento” (Mann e Von Moltke, 2004).

Abstraindo-se esta iniciativa frustrada, pode-se afirmar que datam do final dos anos 50 e início dos 60 as primeiras iniciativas de negociação de acordos especificamente voltados para o tema de investimentos.

A descolonização e a emergência do nacionalismo econômico (e de seu corolário de política externa, o terceiro-mundismo) como doutrina de governo nos grandes países em desenvolvimento fez das empresas transnacionais originárias dos países desenvolvidos um alvo preferencial de medidas restritivas dos Estados. Os países líderes do G77 levaram suas preocupações com a atuação das multinacionais às arenas de negociação internacional, nos anos 60 e 70, no âmbito da UNCTAD. O objetivo central dos países em desenvolvimento era chegar a um instrumento mandatário capaz de supervisionar a atuação das empresas transnacionais, coibindo seus possíveis excessos. Apesar de praticamente concluído no início dos anos 80, integrando, por pressão dos países da OCDE, regras para o tratamento das empresas transnacionais pelos países receptores, o Código da UNCTAD nunca chegou a ser implementado e, em 1992, foram suspensas as negociações em torno deste instrumento.

Do lado dos países desenvolvidos (emissores de capitais), a sensibilidade política outorgada ao tema dos investimentos diretos estrangeiros (IDEs) se traduziu em iniciativas de negociação, essencialmente em âmbito bilateral, de acordos de proteção de investimentos. As primeiras iniciativas neste sentido datam do final dos anos 50 e início dos 60.

De lá para cá diferentes mecanismos e instrumentos, mesclando atores públicos e privados, e tendo como objeto as políticas estatais e a atuação empresarial foram desenhados e postos em prática, configurando um cenário complexo, no qual as diferentes iniciativas não necessariamente convergem. Este *patchwork* que constitui hoje um regime internacional de investimentos *de facto* expressa, em suas diferentes camadas, momentos políticos diversos, reunindo tanto iniciativas que expressam a hegemonia do paradigma liberal de políticas públicas nos anos 90 quanto a evolução recente do cenário global, marcado por críticas crescentes ao modelo liberal de globalização.

Enquanto no período liberal os acordos de proteção de investimentos foram o modelo por excelência de acordo internacional nesta área, hoje eles convivem com uma safra mais recente de instrumentos, em geral voluntários, de responsabilização das empresas transnacionais e de comprometimento destas com certos padrões de governança e de responsabilidade social – definida de maneira cada vez mais extensa e profunda.

Assentado até recentemente em instrumentos intergovernamentais já bastante heterogêneos quanto a objetivos, escopo e abrangência, como os acordos de proteção de investimentos e a normativa do sistema multilateral de comércio (OMC) aplicada a investimentos, o regime internacional de investimentos vem passando por um processo de “diversificação” que inclui os instrumentos que têm por objeto a responsabilidade social das empresas transnacionais e os contratos entre investidores e Estados receptores. Além disso, mais recentemente, legislações federais e subfederais dos EUA criaram unilateralmente regras aplicáveis a empresas com interesses diretos ou indiretos em regiões de conflito na África, acrescentando ao cenário regulatório em que atuam as empresas transnacionais uma nova “camada” de regras.

As evoluções ocorridas em todas estas dimensões de *rules-setting* são descritas nas seções 2 a 4 deste trabalho. A seção 5 explicita a posição do Governo e das empresas transnacionais brasileiras frente a este conjunto de iniciativas. A seção 6 apresenta as principais conclusões do trabalho.

2. Os acordos de proteção de investimentos

No primeiro acordo bilateral firmado, em 1959, entre um país desenvolvido (a Alemanha) e um país em desenvolvimento (o Paquistão), o foco central era a proteção dos direitos do investidor e o acordo não se preocupava com os direitos do país anfitrião do investimento – em contraste com o que transparecia nas diretrizes propostas pelo Artigo 12 da Carta de Havana.

Uma razão forte para essa evolução estaria vinculada ao ambiente político dominante nos países em desenvolvimento, naquele período: os processos de descolonização e de formação de novos Estados nacionais faziam da expropriação e da nacionalização dos ativos estrangeiros naqueles países um risco constante e bastante real.

Mesmo quando este risco tornou-se menos importante, os acordos bilaterais de investimento mantiveram-se dentro deste padrão, focados na proteção dos direitos dos investidores e envolvendo pares de países com níveis distintos de desenvolvimento. As regras e disciplinas estabelecidas por estes acordos passaram a basear-se, em grande medida, em princípios trazidos do regime comercial gerenciado pelo GATT – tratamento nacional¹, Nação Mais Favorecida² – deixando de lado a consideração das relações complexas entre os direitos do investidor e aqueles do Estado anfitrião (Mann e Von Moltke, 2004). Mais além da incorporação dos princípios de não discriminação do GATT, os BITs desenvolveram disciplinas e regras de uma natureza nova – *standards absolutos* (isto é, não relativos como os *standards* de TN e NMF do GATT) de tratamento do IDE, conceito de expropriação indireta, etc – que viriam a estar, mais tarde, no centro das críticas endereçadas aos acordos de investimentos.

Estes acordos viriam a constituir, nas décadas seguintes, o eixo principal de desenvolvimento de um pouco coerente, mas crescentemente complexo regime internacional. O papel

¹ O princípio de tratamento nacional estabelece que não deve haver discriminação entre investidores domésticos e investidores estrangeiros por parte da legislação do país onde são feitos os investimentos.

² De acordo com o princípio de nação mais favorecida, não deve haver discriminação entre investidores estrangeiros, devendo todos ser tratados de forma isonômica independente de suas origens.

protagônico dos acordos bilaterais de investimento neste regime viria a se reforçar nos anos 80 e 90, impulsionado por dois tipos de fatores:

- o crescimento exponencial dos fluxos de investimento privado internacional e a simultânea intensificação das relações entre produção de bens e serviços e entre fluxos de comércio e de investimentos internacionais.; e
- a revisão unilateral, nos países da OCDE e em diversos países em desenvolvimento, de regimes de investimento restritivos em relação ao capital estrangeiro em setores de bens e serviços. A liberalização dos regimes de investimentos tornou-se a regra, expressando a hegemonia que o paradigma liberal de políticas adquiriu internacionalmente naquelas décadas.

A convergência destes fatores determinou uma nova e intensa demanda das empresas transnacionais por regras estáveis e previsíveis, aplicáveis internacionalmente e que lhes permitissem organizar sem restrições suas atividades, combinando fluxos comerciais e de investimentos e reduzindo custos de transação. Simultaneamente, cresceram os incentivos para que os Estados nacionais buscassem atrair investimentos externos e acordos de proteção e promoção de investimentos foram percebidos como mecanismos capazes de contribuir para este objetivo.

Refletindo a influência destes fatores, o número de acordos bilaterais de investimentos registrou crescimento exponencial, principalmente a partir de 1990. A partir do início dessa década, mais de 2.000 acordos bilaterais de investimentos foram assinados (mais de 90% dos quais entraram em vigor) e, no final de 2010, havia mais de 2.800 Acordos bilaterais de investimentos assinados em todo o mundo (UNCTAD, 2011).

Essa vasta rede de acordos envolve cerca de 180 países, entre eles todas as grandes economias emergentes (China, Índia, Rússia, México), menos o Brasil. Durante muito tempo os acordos bilaterais de investimentos tipicamente envolveram um país desenvolvido e um em desenvolvimento. No entanto, o número desses acordos entre países em desenvolvimento

vinha crescendo fortemente nos anos anteriores à crise de 2008: no final de 2006, 608 acordos bilaterais de investimentos Sul-Sul haviam sido assinados, representando 27% do estoque total desse tipo de acordo.

Nos anos 90, o crescimento exponencial dos acordos de investimentos traduziu em parte a expansão de acordos desta natureza entre países em desenvolvimento, mas, ao final da década, os acordos entre países desenvolvidos e em desenvolvimento ainda eram nitidamente majoritários. Datam também dos anos 90 as primeiras iniciativas em que acordos de investimento foram incluídos – como capítulos específicos – em acordos bilaterais ou regionais de livre comércio.

Uma característica central do quadro resultante deste padrão de disseminação dos acordos de investimento é o fato de, embora incorporando princípios e conceitos do GATT, estes se terem desenvolvido à margem do quadro institucional de regulação multilateral do comércio.

A “geração 90” de acordos de investimentos traduz claramente a prioridade concedida aos objetivos (i) de prover aos investidores externos proteção e garantias ampliadas, inclusive com novos mecanismos institucionais e com novas disposições substantivas incluídas nos acordos; e (ii) de definir regras liberais de admissão e de estabelecimento dos investidores estrangeiros nos países receptores e, se possível, de ampliar o grau de liberalização aplicável, no momento da assinatura dos acordos, aos fluxos de investimentos entre as Partes contratantes dos acordos.

Não há um modelo único de acordo de proteção de investimentos. Os EUA, o Canadá e diversos países da União Européia têm seus modelos de acordo, que são objeto de atualizações e de modificações, em função da evolução de percepções e do ambiente político em que se define a política comercial e de investimentos desses países. Apesar das diferenças entre os modelos existentes, é possível listar as principais provisões dos Acordos bilaterais de investimentos, que em geral estão presentes nos modelos de acordo³:

³ UNCTAD - Bilateral Investment Treaties 1995 - 2006: trends in investment rulemaking, 2007.

- escopo de aplicação e definição de investimento e investidor - prevalecem, nos diferentes modelos de acordo, definições amplas de investimento, incluindo vasta gama de ativos.

- admissão e estabelecimento - é nessa área que se observa a diferença mais notável entre modelos de acordos bilaterais de investimentos. O modelo dos países da União Européia limita a proteção aos investimentos já estabelecidos e não prevê nenhum direito de admissão (ou pré-estabelecimento). Portanto, não inclui mecanismo de liberalização que amplie gradativamente o acesso ao mercado dos países signatários de seu modelo de acordo. Já o modelo dos EUA prevê regras de admissão de novos investidores, indo além da proteção dos investimentos uma vez que estes se tenham efetuado para incluir provisões de acesso aos mercados. Nos dois modelos, prevê-se tratamento nacional e de nação mais favorecida aos investimentos protegidos.

- regras de expropriação - essas regras estabelecem condições para a compensação aos investidores dos ativos expropriados. O aspecto mais polêmico dos acordos, no que tange às regras de expropriação, diz respeito à extensão de tais regras àquilo que se denomina, em muitos deles, “expropriação indireta” ou “medidas equivalentes à expropriação”. Para muitos críticos dos acordos bilaterais de investimentos, o principal efeito das disciplinas aplicadas à “expropriação indireta” seria o de restringir a margem de manobra regulatória do Estado frente aos investidores externos, inclusive em áreas onde a ação estatal buscaria atender a objetivos de interesse público, como a preservação ambiental, o controle de emissões, etc. A experiência do NAFTA nessa área levou os EUA a rever a cláusula de expropriação indireta em seus acordos de investimento mais recentes, buscando reduzir o escopo de abrangência do conceito.

- requisitos de desempenho - muitos acordos de investimento proíbem a adoção, pelos Estados, de requisitos de desempenho (exigência de compromisso de exportação ou requisitos de conteúdo nacional, por exemplo) aplicados aos IDE. Quando os acordos incluem este tipo de cláusula, a proibição vai além do estabelecido pelo Acordo de TRIMs da

OMC, incluindo na lista de requisitos proibidos várias modalidades que não são vetadas pelo acordo multilateral⁴.

- mecanismo de solução de controvérsias investidor-Estado - trata-se da principal inovação institucional dos acordos de investimento, presente na imensa maioria desses arranjos, em contraste com a institucionalidade da OMC, que somente prevê mecanismo de solução de diferenças entre os Estados. Confere aos investidores estrangeiros o direito de recorrer à arbitragem internacional em instâncias especializadas, como o ICSID (Centro Internacional de Soluções de Disputas de Investimentos, vinculado ao Banco Mundial), para defender direitos definidos pelos acordos e que teriam sido violados pelo Estado receptor do investimento.

Na primeira década do século XXI, o número de controvérsias levadas à arbitragem internacional cresceu exponencialmente. Intensas críticas oriundas de países desenvolvidos e em desenvolvimento apontam esse mecanismo como um fator de inibição da liberdade regulatória dos Estados, inclusive quando esses perseguem objetivos públicos legítimos. Em resposta a essas críticas, diversos modelos de acordo, ao serem atualizados, introduziram novas disposições relativas à operação desse instrumento, aumentando a sua transparência, criando instâncias de apelação ou condicionando o recurso à arbitragem internacional ao esgotamento dos recursos jurídicos domésticos no país que recebe o investimento.

A dinâmica de assinatura de acordos bilaterais baseados na proteção ampliada dos direitos do investidor e na liberalização das regras aplicadas aos fluxos de investimentos começou a perder fôlego no final dos anos 90, sob a pressão de tendências políticas que emergem e se consolidam, nos países desenvolvidos e em desenvolvimento.

O fracasso das negociações do Acordo Multilateral de Investimentos (*Multilateral Agreement on Investments – MAI*) da OCDE, em 1998, foi um momento emblemático da reversão de tendências, ao sinalizar o esgotamento do impulso liberalizante que os acordos de investimentos traduziam melhor – e de forma mais completa do que qualquer outro tipo de acordo. De fato, os acordos de investimentos tornaram-se, na visão dos críticos da

⁴ Ver, na Seção 3, sobre o Acordo de TRIMs

globalização, o paradigma de compromisso internacional que instaurava marcada assimetria entre os direitos dos investidores privados – protegidos pelo acordo – e aqueles do Estado nacional regulador – tolhido em sua capacidade regulatória pelo acordo.

Num ambiente político menos favorável à liberalização dos fluxos de comércio e investimentos, os acordos de investimentos tornaram-se o alvo privilegiado até mesmo de *experts*, governos e instituições que, sem serem críticos da globalização, vêem naqueles acordos mais custos do que benefícios.

A crítica aos acordos de investimentos aponta para um conjunto de características que dizem respeito à interface entre Estados nacionais e compromissos internacionais e cujo resultado essencial seria o de limitar os direitos dos Estados anfitriões para regular, tal limitação se dando em nome do respeito aos direitos do investidor.

Embora seja possível identificar um “núcleo duro” de disposições dos acordos baseados em diferentes modelos, a intensificação das críticas a muitas dessas disposições, nos países desenvolvidos e em desenvolvimento, têm produzido, nos últimos anos, um movimento “revisionista” na área dos acordos de investimento. Como resultado desse movimento, registra-se um processo de crescente diferenciação dentro do universo de acordos, identificável menos no nível da arquitetura destes e mais no plano do conteúdo concreto de suas disposições.

As principais inovações introduzidas nos acordos nos últimos anos envolvem precisamente aqueles modelos mais ambiciosos, que incluem cláusulas de pré-estabelecimento (acesso a mercado) e regras para disciplinar expropriações indiretas.

Frente às críticas e às controvérsias geradas pelo uso de conceitos muito amplos nessas áreas, os acordos mais recentemente assinados pelos EUA passaram a limitar a abrangência de certas definições e cláusulas. Em acordos de investimento assinados em diferentes regiões do mundo registra-se também a proliferação de exceções gerais que isentam das obrigações dos acordos medidas voltadas para garantir objetivos de política pública em áreas como saúde, segurança, meio ambiente e promoção de direitos sociais, trabalhistas e humanos.

Alguns críticos sugerem que a revisão de modelos deveria ir além, incluindo outros aspectos. Assim, de um lado, os Acordos bilaterais de investimentos deveriam evitar expandir as proibições de requisitos de desempenho que vão além daquelas estabelecidas pelo Acordo de TRIMs da OMC e, de forma mais geral, deveriam incluir no acordo disposições típicas de tratamento diferenciado e mais favorável para países em desenvolvimento⁵. De outro, os acordos deveriam incluir disposições que obrigassem os Estados exportadores de capitais e os investidores a respeitar determinados padrões e a cumprir certas normas que tornariam os investimentos mais benéficos para o país anfitrião⁶.

A evolução dos acordos de investimentos a partir de qualificações a conceitos e cláusulas que os compõem resulta da avaliação que os países desenvolvidos fazem de sua experiência progressa – e principalmente dos contenciosos tratados ao abrigo desses acordos. Já a crítica mais ampla aos principais modelos de acordo traduz principalmente as preocupações de ONGs ambientalistas ou críticas da globalização no Norte e as visões “desenvolvimentistas” de países do Sul.

Em suma, nos últimos anos, o regime internacional de investimentos vem se distanciando do paradigma dos anos 80 e 90 do século XX, caracterizado pela difusão de acordos essencialmente focados na liberalização dos fluxos de IDEs, em sua proteção e na harmonização dos regimes nacionais de IDEs (em torno de um vetor liberal). Embora o número de acordos bilaterais de proteção de investimentos continue a crescer (UNCTAD, 2011), os custos e benefícios dos acordos de investimento típicos das décadas anteriores passaram a ser mais questionados, tanto em países desenvolvidos quanto naqueles em desenvolvimento.

Nestes, preocupações com a “qualidade” do IDE e sua contribuição para objetivos de política industrial e de desenvolvimento ganharam maior peso. A crescente importância da agenda da sustentabilidade na esfera internacional agregou nova fonte de crítica aos acordos de proteção

⁵ Torrent, R. and Molinuevo, M. - Towards a new model of North-South agreements: keeping multilateralism and development in mind, processado, 2004.

⁶ International Institute for Sustainable Development - IISD model international agreement on investment for sustainable development – Negotiator’s handbook, 2005.

de investimentos, considerados com fatores capazes de restringir a capacidade regulatória dos Estados nacionais na esfera sócio-ambiental.

Estas preocupações têm tido impacto sobre o desenho dos acordos de investimentos, muitos dos quais vêm incluindo mecanismos e disposições que garantem aos países hóspedes dos investimentos maior “espaço de política”. A exclusão de certos setores ou de certos instrumentos de política do escopo dos acordos é um destes mecanismos de flexibilização das disciplinas dos acordos.

Ao lado das críticas aos acordos de investimentos originadas de preocupações com o direito dos Estados nacionais a regular e com a provisão de bens públicos globais, a questão dos direitos humanos tem-se consolidado, nos últimos anos, como uma nova fonte de críticas àqueles acordos. A questão adquiriu dimensão institucional relevante quando *“the need to identify and understand the linkages between international investment agreements and the debate on business and human rights was recognized by the Special Representative of the Secretary General for Business and Human Rights (SRSG) at the consultations on the “Duty to Protect” held in Copenhagen in November 2007”* (Mann, 2008).

O relatório anual do SRSG de 2006 (Schemberg, 2006) já observava que *“severe imbalances between the scope of markets and business organizations on the one hand, and the capacity of societies to protect and promote the core values of social community on the other, are not sustainable”*.

Neste sentido, Mann (2008), por exemplo, questiona se *“the international investment law regime plays a positive or negative role today in embedding global capital markets with the shared values and institutional practices that are supportive of sound human rights policy?”* Sua resposta é que *“it does not at present play a positive role, and has the significant potential to play a negative role”*.

Este tipo de questão passa a ganhar relevância – acrescentando-se à agenda ambiental e social – na medida em que crescem os investimentos (não só externos) em setores intensivos em recursos naturais, muitas vezes feitos em regiões habitadas por povos indígenas, minorias

étnicas e outros grupos sociais econômica e culturalmente vulneráveis (mulheres e crianças, especialmente).

Além de constituir uma nova fonte de crítica aos acordos de proteção de investimentos (e aos contratos investidor-Estado), a preocupação com os direitos humanos negativamente impactados pelos IDEs extravasou para uma série de iniciativas voluntárias de responsabilidade social corporativa e, também, mais recentemente para legislações nacionais, como o Dodd-Frank Act, nos EUA.

3. Os investimentos na agenda do multilateralismo comercial

Assim como os acordos bilaterais, o segundo vetor de constituição de um regime internacional de investimentos – o regime multilateral de comércio, expresso pelas negociações e acordos do GATT e de sua sucessora, a OMC – se volta para o estabelecimento de disciplinas que limitem o grau de discricionariedade dos Estados nacionais frente aos investidores externos. No entanto, o grau de alcance e cobertura dos instrumentos multilaterais nesta área temática (os investimentos internacionais) nunca chegou perto daquele alcançado pelos instrumentos bilaterais.

Não há um acordo de proteção de investimentos no âmbito da OMC. No entanto, há, na arquitetura da normativa multilateral, acordos e disposições com diferentes níveis de relevância para os investimentos externos e para os investidores estrangeiros. Há acordos que, de forma direta, protegem o investimento internacional e ajudam a criar um ambiente mais liberal para o investimento internacional e há aqueles que não protegem os investimentos externos, mas tratam de questões regulatórias que têm relevância imediata para os investidores internacionais e seus investimentos.

Em meados da década de 80, os investimentos internacionais foram, juntamente com o comércio de serviços e os direitos de propriedade intelectual (DPI), um dos “novos temas” da agenda de negociações comerciais internacionais a ser tratada pela Rodada Uruguaia do GATT. Nesta Rodada, assinou-se o acordo de Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (TRIMs), que proíbe os Estados nacionais de exigir dos investidores externos certos requisitos de desempenho associados a conteúdo nacional e a desempenho comercial.

O Acordo de TRIMs não se refere especificamente a empresas ou a investimentos estrangeiros, aplicando-se suas disposições a todas as empresas. No entanto, como as empresas multinacionais tendem a ser mais intensivas em comércio que suas contrapartes domésticas, o ônus das medidas de investimento relacionadas ao comércio tendem a recair de forma mais forte sobre aquele grupo (OECD, 2003).

De acordo com Messerlin (1995), o Acordo sobre as TRIMs é, essencialmente, “uma simples reafirmação da aplicação das regras do GATT às TRIMs”. Dito de outra forma, o Acordo não faz mais do que codificar a jurisprudência existente do GATT e conclamar os países a eliminar progressivamente as medidas que são [desde já] incompatíveis com as regras do GATT.

As disciplinas do GATT são consideradas passíveis de aplicação às políticas de investimento na medida em que estas afetam diretamente os fluxos de comércio (Hoekman e Kosteci, 1996). Assim, da longa lista de TRIMs cuja eliminação foi sugerida pelos EUA no início das negociações⁷, o Acordo só reteve aquelas que violam os Art. III (tratamento nacional) e XI (proibição do uso de restrições quantitativas) do GATT.

O Acordo não especifica a totalidade das medidas que se pretende eliminar, apenas indicando, à guisa de ilustração, medidas que são consideradas incompatíveis com as regras do GATT, essencialmente as medidas de conteúdo local – assimiladas a restrições quantitativas às importações – e as obrigações de equilíbrio comercial⁸ - cujos efeitos combinam os de restrições quantitativas às importações e de subsídios às exportações.

As disposições do Acordo de Comércio de Serviços (GATS) cobrem os investimentos diretos em setores de serviços, mas os governos nacionais mantêm, graças à arquitetura deste acordo, ampla margem para oferecer proteção a seus setores de serviços e para impor restrições contra investimentos estrangeiros nestes setores. De maneira geral, a arquitetura do GATS e sua

⁷ A lista de TRIMs apresentada pelos EUA incluía: obrigações de conteúdo local; de desempenho exportador e de equilíbrio comercial; de produção local; de transferência de tecnologia, além de restrições cambiais e de limites à participação acionária do capital externo em empresas locais.

⁸ Este tipo de obrigação impõe à empresa estrangeira a manutenção de determinada relação entre importações e exportações.

metodologia de assunção de compromissos incentivaram os Estados-membros a adotar uma estratégia de consolidar o *status quo* das regulações nacionais aplicáveis ao comércio e aos investimentos de serviços, evitando comprometer-se com liberalizações adicionais⁹.

O mandato de Doha, estabelecido em novembro de 2001, além de prever a continuação das negociações de serviços – o que tem implicações diretas para as negociações de investimentos nestes setores – estabeleceu que o início das negociações sobre “comércio e investimentos” deveria ocorrer após a Quinta Conferência Ministerial da OMC (realizada em Cancun, em setembro de 2003) com base em modalidades de negociação que seriam definidas nesta Conferência. A recusa de países em desenvolvimento em negociar os chamados temas de Cingapura (entre os quais, investimentos) foi um dos fatores que estiveram na origem do fracasso da Conferência de Cancun. Na seqüência, as negociações em Genebra, durante o primeiro semestre de 2004, levaram à eliminação do tema de investimentos da agenda da Rodada de Doha.

Ao fim e ao cabo, a negociação do tema de investimentos não produziu resultados concretos na esfera multilateral (ou mesmo na plurilateral) após a Rodada Uruguai – exceto pela conclusão dos Protocolos de Serviços Financeiros e de Telecomunicações do GATS – e a dinâmica negociadora manteve-se essencialmente na esfera bilateral, ou seja, a mesma esfera em que os acordos de investimentos tiveram origem e se multiplicaram.

4. As normas e padrões de comportamento empresarial

O terceiro vetor de constituição de um regime internacional de investimentos envolve o estabelecimento de normas e padrões cujo objeto são, não os Estados nacionais e suas regulações aplicáveis a investimentos diretos (como no caso dos dois outros vetores), mas as práticas e políticas das empresas transnacionais.

⁹ Outros acordos firmados no âmbito da OMC têm implicações para os investimentos internacionais, embora não os tenham como objeto. É o caso dos Acordos de Compras Governamentais (de âmbito plurilateral) e de TRIPs (este último, por exemplo, protege os direitos de propriedade intelectual, parte crescentemente importante dos ativos dos investidores internacionais). Ambos os acordos incluem disposições sobre não discriminação, tratamento nacional, etc. Também o acordo de Subsídios e Medidas Compensatórias (ASCM) tem alguma relevância para a área de investimentos, pelo fato de que certos tipos de incentivos ao investimento podem ser classificados como subsídios e são considerados proibidos ou “acionáveis” à luz das disciplinas do Acordo. No entanto, as implicações do ASCM para os investimentos externos são apenas indiretas e sua relevância é contingente à utilização, pelos governos anfitriões destes investimentos, de incentivos classificáveis como subsídios para atraí-los.

De maneira geral, as críticas aos acordos de investimentos apontam para a busca de um maior equilíbrio de direitos entre investidores externos e governos dos países hóspedes. Já os instrumentos gerados sob inspiração da matriz de Responsabilidade Social Corporativa (RSC) atacam o desequilíbrio entre deveres de investidores e governos, buscando aumentar a “cota” de deveres dos primeiros nos países de destino de seus investimentos. Tais instrumentos são, em sua imensa maioria, voluntários – daí serem classificados como “*soft law*” - mas seu número e seu alcance cresceu fortemente na última década.

O universo de instrumentos inspirados no modelo de RSC inclui hoje:

- padrões gerados por organizações intergovernamentais, derivados de princípios universais expressos em declarações e acordos internacionais, formulados nas Nações Unidas (*Global Compact*, por ex.), na OCDE e na OIT. Os princípios estabelecidos nestes documentos são referência para os demais tipos de iniciativas inspiradas na “matriz RSC”;
- padrões produzidos por iniciativas *multistakeholders*. Este tipo de iniciativa envolve diferentes atores (empresas, trabalhadores, sociedade civil, consumidores) e em geral os padrões que define se referem aos processos e métodos de produção, bem como às implicações ambientais e sociais destes (por exemplo, padrões ISO 26.000).
- códigos de associações industriais. Estes códigos, em geral setoriais, envolvem a adoção, pelas principais empresas de uma indústria, de normas e padrões para lidar com aspectos sociais e ambientais das cadeias de fornecimento e de suas operações internacionais; e
- códigos de empresas individuais. Há milhares destes códigos e mais de ¾ das grandes transnacionais de países desenvolvidos e em desenvolvimento têm políticas específicas para as áreas ambiental e social (UNCTAD, 2011).

Enquanto as iniciativas de primeiro tipo são intergovernamentais, as demais podem ser estritamente privadas ou envolver arranjos público-privados, incluindo na dimensão privada não apenas as empresas, mas representações de outros segmentos da sociedade.

Neste sentido, estas iniciativas contribuem para e expressam a tendência ao adensamento de marcos regulatórios públicos e *standards* privados “em um processo de pulverização de

iniciativas, e não de harmonização e isonomia competitiva global”, conforme um estudo do CINDES sobre iniciativas *multistakeholders* de certificação sócio-ambiental de *commodities* agrícolas brasileiras. Segundo Veiga e Rodrigues (2010), “na maioria das *commodities*, há várias iniciativas de arranjos institucionais transnacionais que competem entre si. Para o açúcar há mais de 50 iniciativas de certificação e criação de *standards* que misturam o global, o transnacional, o público e o privado.”

Embora haja manifestações deste vetor no último quarto do século XX, elas ganham impulso na primeira década do século XXI, no bojo de um processo de reversão de tendências políticas, que colocou sob intensas críticas o modelo liberal de acordo de investimentos e o desequilíbrio de direitos e deveres que tais acordos instaurariam entre Estados nacionais e investidores – em benefício destes.

Como se viu, os esforços dos países em desenvolvimento nos anos 70 e 80, no âmbito da UNCTAD, não resultaram em nenhum acordo, mas iniciativas de estabelecimento de padrões para empresas transnacionais prosperaram em um foro de negociação reservado até recentemente aos países desenvolvidos: a OCDE. Em 1976, foi assinada, nesta organização, a Declaração sobre Investimento Internacional e as Empresas Multinacionais, objeto de diversas atualizações desde então.

4.1. As iniciativas da OCDE

Em muitos aspectos, a Declaração da OCDE retoma temas e preocupações políticas caras aos países desenvolvidos e expressas no empenho destes em “empurrar” a agenda internacional de proteção de investimentos internacionais e em restringir o grau de discricionariedade dos Estados nacionais face aos investidores externos. Assim, por exemplo, as sucessivas revisões da Declaração refletiram a crescente preocupação, nos países industrializados, com o tratamento dispensado pelos governos dos países receptores às empresas transnacionais: o tema do tratamento nacional aos investimentos externos nos países da OCDE ganhou prioridade, sendo incluído na Declaração o Instrumento sobre Tratamento Nacional, devendo os Estados-membros registrar explicitamente suas exceções a este tipo de tratamento aos inversores estrangeiros.

A Declaração inclui, ainda, um Instrumento sobre Incentivos e Desincentivos aos investimentos internacionais, buscando tornar transparentes as medidas adotadas pelos signatários nesta área e prevendo consultas, procedimentos de revisão e estudos com vistas a estreitar a cooperação entre os Estados-membros nesse tema politicamente sensível. Também está anexada à Declaração um instrumento sobre *Conflicting Requirements*, que recomenda aos países-membros evitar ou minimizar requisitos conflitantes impostos às empresas multinacionais pelos governos dos diferentes países.

No entanto – e é neste sentido que a Declaração é uma expressão relevante do terceiro vetor de constituição do regime internacional de investimentos – o seu Anexo I são as Diretrizes sobre Empresas Multinacionais, que estabelecem princípios e padrões voluntários de conduta empresarial “responsável” que deveriam ser seguidos pelas empresas transnacionais. Nesta mesma linha, já no início da década de 90, as Diretrizes incorporaram a seu texto as questões da proteção ambiental e do emprego e relações industriais, sinalizando a emergência de uma novíssima geração de temas na arena das negociações econômicas internacionais.

Embora a adesão a seus princípios e padrões de responsabilidade social corporativa pelas empresas seja voluntária, as Diretrizes comprometem os Estados signatários com a sua implementação, cabendo a cada um deles definir um ponto focal nacional, responsável pela aplicação do instrumento e pelo encaminhamento de denúncias e queixas contra as empresas, amparadas pelas Diretrizes.

Até o momento, as Diretrizes já sofreram cinco revisões – 1979, 1984, 1992, 2000 e 2011. Em suas duas últimas revisões, as Diretrizes incorporaram novas áreas de responsabilidade social da empresa, como a luta contra a corrupção e a proteção dos consumidores. Também a cobertura da dimensão social se amplia consideravelmente a partir da versão de 2000, que contém recomendações para acabar com o trabalho infantil e o trabalho forçado, além de incluir todas as chamadas normas fundamentais do trabalho, consagradas nos instrumentos internacionais da OIT. Em relação ao meio ambiente, são feitas recomendações para que as empresas multinacionais melhorem seu comportamento do ponto de vista ambiental adotando medidas tais como uma melhor gestão ambiental interna, regras mais rígidas envolvendo a publicação de informações ambientais e medidas de intervenção mais eficazes sobre os efeitos no meio ambiente.

A última versão das Diretrizes, publicada em 2011¹⁰, promove nova ampliação do escopo da responsabilidade social atribuída às empresas, ao incorporar um capítulo sobre direitos

¹⁰ Embora não seja membro da OCDE, o Brasil é um dos signatários da Declaração.

humanos, que busca operacionalizar os princípios desenvolvidos pelo representante especial da ONU para negócios e direitos humanos. Juntamente com esta ampliação do campo temático das Diretrizes, a versão 2011 introduz o conceito operacional de *due diligence*, um processo através do qual as empresas podem identificar, prevenir, mitigar e prestar contas de como elas lidam com os impactos adversos atuais e potenciais de suas atividades, considerando-os como parte integral de seus processos decisórios e de seus sistemas de gestão de riscos. Este processo se aplica tanto às atividades da empresa transnacional, quanto às de seus parceiros locais (fornecedores, sócios, etc.) que tenham vinculações diretas com suas operações, bens e serviços.

Além disso, a última versão das Diretrizes da OCDE fortalece os mecanismos de implementação, estabelecendo regras mais claras e previsíveis para o tratamento das queixas pelos pontos focais nacionais do instrumento, enfatizando o papel da mediação no encaminhamento de conflitos e problemas.

As Diretrizes da OCDE incorporam princípios, objetivos e valores de diferentes instrumentos multilaterais, como as Convenções Fundamentais da OIT (consolidadas em 1998) e sua Declaração Tripartite de Princípios Referentes a Empresas Multinacionais e Política Social (de 2006, em sua última versão), os acordos ambientais e climáticos, o *Framework* da ONU sobre negócios e direitos humanos, a *United Nations Convention against Corruption (UNCAC)*, além de instrumentos da própria OCDE em áreas como competição, taxação das atividades das multinacionais, etc. Oferecem, neste sentido, um excelente exemplo do “estado da arte” no que se refere à extensão, em termos de áreas temáticas, do conceito de responsabilidade social corporativa e às suas implicações “verticais” – o processo de *due diligence* aplicado às atividades das empresas, mas também às de sua cadeia de fornecimento (*supply chain*), ilustrando este último aspecto.

As Diretrizes inovam também ao estabelecer, no que se refere a direitos humanos:

- a idéia de que “falhas de Estado” não eximem as empresas de suas próprias responsabilidades. Nos termos das Diretrizes, “*a State’s failure either to enforce relevant domestic laws, or to implement international human rights obligations or the fact that it may act contrary to such laws or international obligations does not diminish the expectation that enterprises respect human rights*”.

- o reconhecimento de que há circunstâncias que requerem que as empresas vão além da atenção aos direitos humanos internacionalmente reconhecidos. Isso porque “*in practice,*

some human rights may be at greater risk than others in particular industries or contexts, and therefore will be the focus of heightened attention” Por isso, “depending on circumstances, enterprises may need to consider additional standards. For instance, enterprises should respect the human rights of individuals belonging to specific groups or populations that require particular attention, where they may have adverse human rights impacts on them. In this connection, United Nations instruments have elaborated further on the rights of indigenous peoples; persons belonging to national or ethnic, religious and linguistic minorities; women; children; persons with disabilities; and migrant workers and their families. Moreover, in situations of armed conflict enterprises should respect the standards of international humanitarian law, which can help enterprises avoid the risks of causing or contributing to adverse impacts when operating in such difficult environments”.

Estas disposições acerca de responsabilidades empresariais em situações em que há falhas de Estado ou em que as atividades das transnacionais (e de sua cadeia de valor) as colocam em contato com contextos difíceis e /ou populações vulneráveis traduzem um tipo de preocupação que ganhou densidade, nos últimos anos, nos debates sobre IDEs e seus impactos positivos e negativos sobre as economias que os recebem.

Outro instrumento da OCDE – *Risk Awareness Tool for Multinational Enterprises in Weak Governance Zones* – aprovado em 2006, aprofunda as preocupações das Diretrizes, levando em consideração os contextos políticos em que muitos investimentos externos são feitos e, em especial, aqueles que se caracterizam por falência ou distorção da capacidade pública para assegurar a proteção dos cidadãos (*weak governance zones*).

Este instrumento reconhece que a criação de condições para o progresso em zonas em que as autoridades públicas não podem ou não querem assumir suas responsabilidades é um objetivo internacional relevante e que as empresas multinacionais podem contribuir para o objetivo de fortalecer a governança nestas zonas. O instrumento é direcionado às empresas, visando a orientá-las quanto à adoção de práticas de relacionamento com o ambiente local (parceiros e fornecedores, mas também atores políticos) e ao aperfeiçoamento de suas técnicas de gestão e de administração de risco. Estas orientações partem do pressuposto de que o ambiente de fraca governança favoreceria práticas das empresas que contribuiriam para agravar os problemas econômicos, políticos e sociais locais: incentivos à corrupção, despreocupação com impactos ambientais e sociais do investimento, etc. Diante deste cenário em que os

riscos são maximizados, o instrumento da OCDE funciona como um roteiro de temas e perguntas que as empresas devem se fazer para avaliar se seu comportamento contribui para impactar negativamente o frágil ambiente em que atuam e para adotar medidas que mitiguem estes riscos.

Alimentadas por estas preocupações, diversas iniciativas viram à luz, tanto em âmbito exclusivamente empresarial quanto em instituições intergovernamentais, voltadas para o estabelecimento de padrões desenhados seja para setores específicos, seja para contextos “críticos”. Em alguns casos, as iniciativas e os instrumentos que dela emergem definem padrões que combinam setores e contextos, como o caso dos instrumentos que têm como objeto as cadeias de suprimento de minérios de áreas afetadas por conflitos e de alto risco (caso que é tratado tanto por instrumentos da OCDE quanto pela nova legislação sobre o setor financeiro recentemente adotada pelos EUA – o *Dodd Frank Act*).

O setor de mineração tem sido, nos últimos anos, um objeto privilegiado deste tipo de iniciativas. A OCDE aprovou em 2010 um documento intitulado *OECD Due Diligence Guidance for Responsible Supply Chains of Minerals from Conflict-Affected and High-Risk Areas*, uma iniciativa focada nos importantes investimentos externos em mineração em países da África Central (Região dos Grandes Lagos), uma zona marcada por intensos conflitos armados nas últimas décadas.

Baseado nos princípios e na lógica de responsabilização dos Estados signatários e das empresas transnacionais deles originárias, este documento é apresentado pela OCDE como “*the first example of a collaborative government-backed multi-stakeholder initiative on responsible supply chain management of minerals from conflict-affected areas. Its objective is to help companies respect human rights and avoid contributing to conflict through their mineral sourcing practices*”. Assim como o documento da OCDE sobre investimentos em zonas de governança frágil, este instrumento, mais focado no setor mineral, pretende definir os passos que as companhias deveriam dar para identificar e lidar com os riscos atuais e potenciais para prevenir ou mitigar impactos adversos associados às suas atividades ou relacionamentos de negócios e políticos. Para fazê-lo, define um processo de *due diligence* aplicável à cadeia de suprimento do setor mineral e propõe que as empresas atuando no setor o integrem a seus sistemas de gerenciamento corporativo.

De acordo com o documento, as empresas se comprometeriam a evitar qualquer ação que contribua para o financiamento dos conflitos e a cumprir sanções determinadas pelas Nações Unidas. As políticas detalhadamente explicitadas no documento (sob a forma de uma *Model Supply Chain Policy*) deveriam ser adotadas pelas empresas atuando no setor de minérios em áreas de alto risco ou afetadas por conflitos.

4.2. Os padrões de desempenho da International Finance Corporation (IFC)

A IFC é o braço do Grupo Banco Mundial para financiar investimentos e projetos do setor privado. Em 2006, a IFC publicou um documento apresentando seus Padrões de Desempenho em Sustentabilidade Social e Ambiental, cobrindo oito áreas (cada um delas tendo seu padrão de desempenho próprio). O Box 1 apresenta as áreas cobertas pela iniciativa da IFC, que utiliza estes instrumentos como parte de suas condicionalidades na aprovação de financiamentos a projetos do setor privado em todo o mundo em desenvolvimento.

Box 1 – IFC’s Performance Standards

- Performance Standard 1: Social and Environmental Assessment and Management System
- Performance Standard 2: Labor and Working Conditions
- Performance Standard 3: Pollution Prevention and Abatement
- Performance Standard 4: Community Health, Safety and Security
- Performance Standard 5: Land Acquisition and Involuntary Resettlement
- Performance Standard 6: Biodiversity Conservation and Sustainable Natural Resource Management
- Performance Standard 7: Indigenous Peoples
- Performance Standard 8: Cultural Heritage

Fonte: IFC (2006).

O padrão 1 é a referência básica dos demais e ele afirma (i) a importância de identificar de forma sistemática e integrada os impactos, riscos e oportunidades ambientais e sociais do projeto; (ii) a necessidade de um engajamento efetivo da comunidade local através de

consultas sobre assuntos que as afetam; e (iii) a importância da gestão do desempenho social e ambiental pela empresa durante todo o ciclo de vida do projeto.

Os demais padrões se referem a dimensões específicas dos impactos potencialmente gerados por um projeto de investimento e definem requisitos para evitar, reduzir, mitigar ou compensar impactos do projeto sobre as populações ou o meio ambiente.

Cada padrão é objeto de uma descrição detalhada de questões a considerar e riscos a levar em conta, definindo-se recomendações acerca de como lidar com tais riscos. Além do documento em que os padrões são apresentados, há uma volumosa publicação que traz as diretrizes detalhadas para a aplicação de cada um dos padrões e que é submetido a atualizações.

A origem institucional desta iniciativa (o grupo Banco Mundial) e o fato de que ela se operacionalize como um conjunto de condicionalidades para a concessão de financiamento a empresas privadas – em geral, trata-se de empresas nacionais de países em desenvolvimento – conferem-lhe valor importante, como veículo de disseminação de novos critérios de avaliação de projetos. Tanto mais que o campo de impactos considerados supera em muito os tradicionais impactos ambientais e trabalhistas, para levar em consideração dimensões “novas” como a preservação da biodiversidade, a saúde, segurança e eventual reassentamento de comunidades locais, os impactos sobre povos indígenas, etc.

Certamente, este conjunto de condicionalidades define um padrão de desempenho e de responsabilidade sócio-ambiental das empresas bem mais exigente do que aquele que informa a avaliação de projetos tanto em bancos privados quanto em bancos públicos voltados para o financiamento dos investimentos (caso do BNDES no Brasil). Esta constatação, ao mesmo tempo em que valoriza ética e politicamente a iniciativa da IFC, reduz sua eficácia, já que isso significa haver ainda muitas “rotas alternativas” para empresas privadas que pretendam financiar seus investimentos sem comprometer-se com avaliações sistemáticas e abrangentes dos impactos sócio-ambientais de suas decisões.

4.3. *Iniciativas não governamentais no setor de mineração: a EITI e o Model Mine Development Agreement*

O crescimento acelerado da demanda por *commodities* minerais e o acirramento da disputa pelo acesso aos recursos naturais que a ele se associa – ambos os processos envolvendo, como ator de primeira grandeza, a China e suas empresas – gerou, nos últimos anos, um forte incremento nos preços daqueles produtos e a multiplicação de novos projetos de investimentos, muitos deles transnacionais. Estas evoluções, associadas aos potenciais impactos ambientais e sociais de projetos de mineração – frequentemente projetos de larga escala desenvolvidos em áreas habitadas por populações indígenas ou pobres ou em zonas ainda pouco submetidas à atividade humana – fez do setor mineral um alvo preferencial de iniciativas não governamentais de “regulação” destes investimentos à luz de objetivos de desenvolvimento sustentável e de respeito aos direitos das populações e comunidades locais.

Como seu nome indica, a *EATI – Extractive Industries Transparency Initiative* é um projeto *multistakeholder* voltado não apenas para a indústria de mineração, mas também para a de petróleo e gás, todas elas reunidas sob a rubrica de “indústrias extrativas”. Todas as principais empresas privadas – e algumas estatais – do setor de mineração fazem parte da iniciativa, que foi criada em 2003 e pretende definir um padrão global de transparência para as relações entre as empresas e os governos dos países que recebem os investimentos.

A transparência em questão se refere à publicação integral tanto dos valores pagos pelas empresas aos governos (a título de impostos, royalties, etc), quanto das receitas auferidas pelos governos a partir das atividades daquelas empresas, sendo todo o processo supervisionado por instâncias *multistakeholders*.

Embora a iniciativa seja não governamental, ela se dirige às empresas e aos governos, estes últimos sendo responsabilizados pela implementação da iniciativa em seus países. Na realidade, os membros da EATI são países que se comprometem com os princípios da iniciativa, aceitam compromissos para tornar-se membros candidatos e, ao cabo de um período de 18 meses, podem aplicar para o *status* de membro cumpridor (*Compliant Member*). Cabe ao governo garantir que todas as companhias que aderem ao programa publiquem seus relatórios com os valores pagos, bem como que todas as entidades

governamentais façam o mesmo com os valores recebidos, com base em dados auditados segundo padrões internacionais. A validação do processo através do qual um país se torna “membro cumpridor” é feita por um ente externo ao EITI.

Há hoje 12 membros plenos do EITI, seis dos quais africanos, quatro asiáticos e um europeu (Noruega). Em processo de acessão (candidaturas), há outros vinte e três países, quinze dos quais africanos, quatro asiáticos, três latino-americanos (Peru, Guatemala e Trinidad e Tobago) e um europeu (Albânia). A iniciativa é apoiada por sessenta das maiores empresas dos setores extrativistas, inclusive a Vale e a Petrobrás, e estas empresas devem declarar publicamente seu apoio à iniciativa, promovendo-a nacionalmente nos países em que opera, além de publicar anualmente relatório de sustentabilidade global ou de RSC. Também apoiam, inclusive financeiramente a iniciativa, investidores institucionais e privados, além de organizações internacionais, como o FMI, o Banco Mundial e os bancos regionais de desenvolvimento das Américas, África, Ásia e Europa.

A mesma preocupação com a transparência nas relações entre empresas transnacionais (neste caso, apenas do setor minerador) e governos hóspedes dos seus investimentos perpassa o *MMDA – Model Mine Development Agreement*, cujo objeto são os contratos entre investidores e Estados nacionais.

O MMDA é um produto das atividades do *Mining Law Committee* da *International Bar Association*, publicado em abril de 2011, que tem como objetivo maior que os contratos de mineração assinados entre empresas multinacionais e Estados nacionais reflitam, desde o início, a preocupação central com o desenvolvimento sustentável. Neste sentido, ele oferece um verdadeiro roteiro para a negociação de um contrato de desenvolvimento de um projeto de mineração preocupado com o desenvolvimento sustentável. Seu formato é o de um modelo de contrato, elaborado juridicamente e detalhando em quase 200 páginas todas as seções e questões que deveriam, sob a ótica do desenvolvimento sustentável, fazer parte deste tipo de contrato. Estas questões envolvem obrigações do investidor antes do início das operações (inclusive avaliações de impacto ambiental e social), as questões financeiras (inclusive o pagamento de impostos e direitos de exploração ao Estado), os direitos e obrigações mútuas (inclusive a aplicação, pela empresa, dos padrões de desempenho

desenvolvidos pela *International Finance Corporation*), medidas para prevenir e evitar a corrupção, as obrigações da empresa no período pós-fechamento da mina, etc.

Iniciativas como a EITI e MMDA estão crescentemente ampliando seu foco de preocupações. De um lado, há a questão da cadeia de fornecimento: se tais iniciativas não incluem fornecedores e parceiros locais dos investidores externos (como pretendem os instrumentos da OCDE) seu alcance será sempre limitado e seus efeitos positivos sobre a governança dos recursos naturais serão mais circunscritos. De outro, há a questão do foco em transparência, que se vai ampliando para passar a considerar como objeto de certificação os próprios contratos entre investidores e Estados nacionais (e não apenas os pagamentos e recebimentos feitos entre eles).

Este é um dos vetores através dos quais os contratos assinados entre investidores e Estados vêm ganhando relevância na discussão sobre o regime internacional de investimentos. O outro vetor tem a ver com o fato de que, frente ao desgaste político dos acordos de proteção de investimentos e seus mecanismos de solução de arbitragem, muitos investidores (inclusive de países que não tenham acordo de investimento com o país hospede de seus investimentos) têm optado por utilizar contratos individuais com os Estados como instrumento de proteção e garantia frente a riscos políticos e de política.

4.4. Iniciativas de transparência e questionamento dos contratos investidor-Estado

Como o exemplo recente do MMDA ilustra, os contratos individuais entre investidores externos e Estados hóspedes dos IDEs têm sido submetidos a crescente escrutínio de iniciativas *multistakeholders*, ONGs, etc. Parte significativa do esforço intelectual e de *advocacy* até há pouco dedicado à análise e crítica dos acordos intergovernamentais de proteção de investimentos tem se deslocado, nos últimos anos, para os contratos entre investidores e Estados.

Porque o foco nos contratos? Segundo Cotula (2011), “juntamente com a legislação nacional e internacional aplicável, os contratos investidor-Estado definem os termos de um projeto de investimento e a maneira pela qual os riscos, custos e benefícios são distribuídos”. Como estes contratos envolvem apenas o investidor e o Estado, suas provisões não recebem a

publicidade que acordos intergovernamentais de proteção de investimento usualmente têm. Isso aumentaria os riscos de captura regulatória de órgãos de Estado pelos investidores, tornando ainda mais importante o foco no conteúdo, mas também no processo de negociação destes contratos.

Nesta visão, conhecer e avaliar os contratos à luz de objetivos de desenvolvimento sustentável permitiria reduzir riscos de projetos de investimentos – especialmente os de grande porte voltados para a exploração de recursos naturais – e maximizar oportunidades a ele associadas. Mas mesmo autores que enfatizam a importância desta abordagem reconhecem que “a análise dos contratos não substitui as avaliações de impactos econômicos, sociais e ambientais do investimento” já que “contratos bem negociados podem ser implementados de forma precária e gerar resultados decepcionantes” (Cotula, 2011).

Na visão deste autor, os aspectos-chave dos contratos que deveriam ser objeto de revisão incluem:

- o processo de contratação, da negociação à administração do contrato;
- o equilíbrio do acordo econômico que o contrato materializa entre o investidor e o Estado;
- o grau em que considerações sociais e ambientais estão integradas ao texto do contrato, através de avaliações de impactos e do estabelecimento de padrões a aplicar durante o contrato; e
- a consideração de que o equilíbrio entre aspectos econômicos, sociais e ambientais pode evoluir durante o tempo de vida do contrato, exigindo do Estado a adoção de medidas regulatórias não previsíveis no momento da assinatura dos contratos.

Esse último aspecto tem recebido muita atenção dos analistas, que põem o foco na discussão e no questionamento das “cláusulas de estabilização” presentes nos contratos entre investidores e Estado. Na realidade, estas cláusulas replicam, no âmbito destes contratos, as cláusulas de “expropriação indireta”, presentes nos acordos de proteção de investimentos e

que constituem uma salvaguarda dos investidores contra medidas regulatórias do Estado hóspede que possam comprometer os resultados esperados do investimento.

No debate sobre acordos de investimentos, as cláusulas de expropriação indireta haviam se tornado um dos principais alvos das críticas oriundas da sociedade civil nos países desenvolvidos e em desenvolvimento e tais críticas estiveram na origem da revisão – reduzindo-se seu escopo – destas cláusulas em muitos dos acordos mais recentes.

As cláusulas de estabilização referem-se a questões fiscais (pagamento de impostos, *royalties*, rendas, etc) e a questões regulatórias de outra ordem, como as relativas a meio ambiente, temas sociais e trabalhistas, etc. As cláusulas podem ser do tipo “congelamento” (*freezing*) e de “equilíbrio financeiro”. As primeiras congelam o quadro regulatório que se aplicará ao ciclo de vida do projeto e do acordo com o *status quo* vigente no momento em que o investimento é feito, enquanto as demais estabelecem compensações que o Estado deve pagar se o investidor tiver custos adicionais para adequar-se a mudanças regulatórias ou concedem ao investidor uma isenção de cumprimento de novas regulações introduzidas após a realização do investimento (Mann, 2011). De acordo com este autor, estas disposições foram concebidas para evitar alterações na parcela de receitas e ganhos das empresas, independente da evolução dos preços de mercado, dos custos de insumos e de produção ou de outros fatores, ao longo de todo o ciclo de vida do projeto (Mann, 2011).

Além da constatação de que as cláusulas de estabilização podem desincentivar as empresas beneficiadas a buscar as melhores práticas por seus próprios meios – elas prefeririam repassar os custos de *compliance* com novas regulações ao Estado, recorrendo para isso às cláusulas de estabilização – os críticos deste tipo de instrumento observam que elas podem restringir a capacidade dos Estados para adotar e melhorar padrões ambientais e sociais. Além disso, elas criam uma situação de discriminação em favor dos IDEs *vis à vis* dos investidores domésticos, que – em caso de mudança regulatória – teriam que cumprir com as novas regras, incorrendo em custos adicionais, ao contrário dos investidores externos (Mann, 2011).

4.5. A responsabilidade social corporativa na nova legislação financeira dos EUA

Em julho de 2010, o Congresso dos EUA aprovou uma nova regulamentação das atividades financeiras no país – o *Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act* – visando a evitar a repetição dos problemas que estiveram na origem da crise de 2008. Esta nova e abrangente regulamentação inclui duas disposições que pouco têm a ver com os objetivos principais da lei e que visam a promover maior transparência e respeito aos direitos humanos por parte das empresas dos setores extrativistas (mineração, óleo e gás) e daquelas que utilizam minérios originários da República Democrática do Congo e de outros nove países vizinhos.

A motivação central destas disposições relaciona-se com o fato de que há evidências de que atividades de mineração na RDC e países vizinhos ajudam a financiar conflitos armados envolvendo governos e milícias diversas, responsáveis por uma longa lista de atrocidades contra populações vulneráveis e de violações de direitos humanos. O tema mobilizou intensamente agências das Nações Unidas e a opinião pública nos países desenvolvidos, estando inclusive na origem de iniciativas internacionais *multistakeholders* já aqui referidas, como a EITI, além da iniciativa da OCDE concretizada no documento *OECD Due Diligence Guidance for Responsible Supply Chains of Minerals from Conflict-Affected and High-Risk Areas*. Relatório das Nações Unidas revelaram vínculos diretos entre a violência nestas regiões e a competição por recursos naturais por parte dos grupos armados estatais e não estatais (Global Witness, 2011).

Estas disposições se aplicam às empresa listadas em Wall Street, sejam elas domésticas ou de capital estrangeiro, e estão consubstanciadas nas Seções 1502 e 1504 do Dodd-Frank Act. A Seção 1502 estabelece um mecanismo de *disclosure* e transparência pelo qual as companhias listadas em Wall Street que utilizem certos minérios (“*conflict minerals*”) devem tornar pública a participação de minérios originados na RDC ou países vizinhos em suas cadeias de fornecimento e/ou em seus produtos. Os minérios listados no texto da lei e caracterizados como “*conflict minerals*” são utilizados em equipamentos e artefatos eletrônicos em setores como o de telecomunicações, automóveis, informática, bens de consumo eletrônicos, etc. As empresas cobertas pela disposição devem empreender um processo de *due diligence* para determinar a presença de *conflict minerals* em seus produtos, identificando não apenas os

países de origem destes insumos, mas também, com a maior precisão possível, as minas de que são extraídos estes minérios. A metodologia prevista espelha o mecanismo da OCDE acima citado.

Caso a empresa conclua que os minérios por ela utilizados têm, em alguma medida, origem na RDC ou países vizinhos (ou se ela for incapaz de determinar a origem dos insumos), ela deverá explicitar esta conclusão em seu relatório anual. Os produtos somente poderão ser considerados “*conflict free*” se a empresa for capaz de demonstrar que os minérios não financiam ou beneficiam direta ou indiretamente grupos armados (também definidos na lei) na RDC e países vizinhos. A Seção 1502 não proíbe a utilização destes minérios, nem veda o provisionamento de insumos originários das zonas de conflito, mas pretende atuar indiretamente sobre as empresas que os consomem, impactando sua reputação.

Segundo a Ernst & Young (2011), não só empresas que manufaturam produtos que utilizam os *conflict minerals* como insumos devem cumprir com a disposição: “varejistas que comercializem produtos de marca (*private label products*) também estarão sujeitas às disposições”. Na estimativa desta empresa, mais de 5.500 firmas serão obrigadas a se submeter ao processo anual de *disclosure*.

A Seção 1504 do Dodd-Frank Act requer a abertura da informação relativa ao pagamento a governos estrangeiros feitos por empresas listadas em Wall Street e que atuem nos setores da indústria extrativa (mineração, petróleo e gás). A disposição baseia-se na proposta legislativa denominada *Energy Security Through Transparency Act* (ESTT), apresentada ao Senado e que insta a Administração a tornar os EUA um país associado (como “*implementing country*”) à EITI. A inspiração de ambas as propostas – a contida na ESTT e a explicitada na Seção 1504 do Dodd-Frank Act – é de fato a EITI, de quem elas importam o foco – as indústrias extrativas – e o mecanismo – a divulgação pública dos pagamentos feitos. A diferença é que a Seção 1504, como legislação nacional dos EUA, requer apenas que as empresas divulguem seus pagamentos, não podendo fazer o mesmo com os governos dos países de onde se extraem os recursos minerais (como faz a EITI). Esta disposição converge

com as preocupações que estão na origem das disposições anti-suborno e corrupção do *Foreign Corrupt Practices Act* (FCPA)¹¹.

Nenhuma destas duas disposições encontra-se ainda em vigor. Versões preliminares foram disponibilizadas para consulta pública pela SEC – *Securities and Exchange Commission* em dezembro de 2010. A versão final das duas Seções deveria ter sido divulgada pela SEC em abril de 2011, mas esta divulgação somente deverá ocorrer no final deste ano.

Na mesma linha destas medidas adotadas em âmbito federal, o estado a Califórnia adotou, em 2010, legislação que exige das empresas industriais e de varejo operando no estado que tornem públicos seus esforços para garantir que suas cadeias de fornecimento estão livres de escravidão e de tráfico humano. A lei – denominada *The California Transparency in Supply Chains Act of 2010* – deverá impactar cerca de 3.200 empresas e impõe exigência de que estas lidem com os riscos de escravidão e de tráfico humano em suas cadeias de suprimento, exigindo certificações e conduzindo auditorias junto a seus fornecedores.

5. O Brasil frente às regulações de investimento: implicações para as empresas brasileiras

A postura do Governo Brasileiro em relação a iniciativas intergovernamentais relacionadas a investimentos externos tem combinado certa distância em relação a iniciativas consideradas como “portadoras de riscos” para a estratégia industrial do país, naqueles foros com agendas mais amplas e de que o Brasil participa (por ex., a OMC), com a adoção de posturas defensivas voltadas para limitar o escopo das negociações e o alcance das disciplinas.

Estas posições estão enraizadas tanto na tradição brasileira de ativismo em políticas industriais e no objetivo de preservar dos regimes internacionais sua autonomia para formular e implementar tais políticas, quanto no fato de o Brasil ser um tradicional receptor de IDEs e, até recentemente, um marginal emissor deste tipo de fluxos.

¹¹ Segundo Arnold & Porter LLP (2011), “empresas que estão sujeitas à Seção 1504 (...) podem ficar em posição de desvantagem competitiva frente a empresas não sujeitas a esta exigência. Alguns governos estrangeiros podem preferir contratar empresas não sujeitas a este requerimento, como uma maneira de evitar o escrutínio público dos pagamentos que eles recebem”.

O Brasil continua sendo um grande receptor de IDEs e mantém – e tem mesmo aprofundado, nos últimos anos – sua preferência por políticas industriais ativas. O que vem mudando, entre os condicionantes das posições oficiais do Brasil, é o peso dos IDEs originários do país. Estes cresceram significativamente ao longo da primeira década do século XXI. Embora o processo de internacionalização de empresas brasileiras tenda a ser negativamente afetado no curto prazo pelos efeitos da crise internacional, é muito provável que ele volte a apresentar dinamismo, uma vez superada a fase mais aguda da crise, já que aquele processo reflete tendência estrutural da economia brasileira.

Esta evolução não alterou a posição brasileira frente aos acordos de proteção de investimentos. De fato, se o Brasil tem participação limitada na rede de acordos intergovernamentais que constituem um dos eixos do regime internacional de investimentos vigente, isso se deve essencialmente ao fato de que o país não ratificou nenhum dos mais de 2.800 acordos de proteção de investimentos em vigor no mundo.

Na realidade, o Brasil não permaneceu imune à “onda” de APPIs que se difundiu pelo mundo sobretudo a partir dos anos 90. O país assinou os dois acordos de investimento do Mercosul – aplicados um aos investimentos originários de extra-zona e outro aos investimentos entre os países-membros do bloco – e firmou 14 APPIs bilaterais – a maioria deles com países da União Européia – entre 1995 e 1999. No entanto, a ratificação de todos esses acordos enfrentou resistências no Congresso Nacional e nenhum deles foi sancionado pelo Legislativo¹².

As restrições brasileiras aos acordos bilaterais de investimentos têm origem essencialmente em preocupações relacionadas com a perda de margem de manobra do Estado no exercício de suas funções regulatórias e de implementação de políticas públicas, sobretudo na área industrial. As considerações jurídicas, que foram freqüentemente apresentadas como o grande

¹² Posteriormente, a pedido da equipe de transição entre os Governos FHC e Lula, o Executivo determinou a retirada dos APPIs do Congresso. Sob o Governo Lula, foi constituído um GT Interministerial para apresentar opções de encaminhamento para os APPIs assinados. O GTI elaborou um modelo de APPI considerado aceitável pelo governo e o Conselho de Ministros da CAMEX aprovou o seu relatório, bem como diretrizes para a eventual negociação (e renegociação, no caso dos acordos do Mercosul) de acordos de investimentos, com base no modelo proposto pelo GTI.

obstáculo para a assinatura de acordos pelo Brasil, parecem menos relevantes e se concentram no tema da forma de pagamento de eventuais expropriações.

Como membro da OMC, o Brasil tem o compromisso de cumprir os acordos firmados nesta organização, inclusive aqueles que se aplicam a políticas de investimentos: Acordos de TRIMs e de Subsídios e Medidas Compensatórias, além do GATS (modo 3 – investimentos em serviços). Nas negociações da Rodada Doha, o Brasil sempre teve posição defensiva nas negociações de investimentos, tema que foi introduzido como tal (e não indiretamente, como ocorreria na Rodada Uruguai e como ilustra o tema e o acordo de TRIMs) no início da Rodada. Apesar da agenda de investimentos nesta Rodada ter sido definida com escopo muito mais restrito do que aquela que caracteriza os acordos de proteção de investimentos, a resistência dos países em desenvolvimento levou à exclusão do tema da agenda da Rodada Doha, em 2003

Entre os instrumentos da OCDE aqui considerados, o Brasil assinou as Diretrizes sobre Empresas Multinacionais, embora não seja membro da organização. Na realidade, o Brasil tornou-se signatário deste documento quando de sua revisão de 2000 e designou, em 2003, como Ponto Focal Nacional, para efeito das disposições do instrumento, o Ministério da Fazenda.

No setor de indústrias extrativas, o Brasil não participa da EITI, iniciativa que exigiria do governo o cumprimento de certos requisitos aplicáveis tanto a empresas estrangeiras com investimentos no país quanto a empresas brasileiras com investimentos no exterior.

Independentemente da posição oficial do Governo brasileiro e de seu relativamente baixo grau de envolvimento com iniciativas de proteção de investimento, as empresas brasileiras que investem no exterior tendem a preocupar-se com a proteção dos seus investimentos. Especialmente no caso de firmas atuando em setores intensivos em recursos naturais ou de infra-estrutura, estas buscam mecanismos para garantir padrões elevados de proteção.

Em alguns casos, empresas brasileiras atuando na América do Sul logram incluir em seus contratos com entes estatais dos países em que investem cláusulas de proteção – como as “cláusulas de estabilização” – e de arbitragem internacional no caso de litígio. Em outros, empresas brasileiras firmam contratos através de suas filiais em países que têm acordos de

proteção de investimentos com aqueles em que fazem seus investimentos. De maneira geral, especialmente na América do Sul, as empresas brasileiras tendem a esperar que o bom relacionamento político do Brasil com seus vizinhos – em particular aqueles cujos governos vêm com restrição os IDE – sirva como mecanismo de proteção aos seus investimentos.

Os dois primeiros tipos de recurso – a inclusão de cláusulas contratuais e o uso de filiais estabelecidas em países que tenham APPIs com o país de destino dos investimentos na região – somente estão disponíveis para as grandes transnacionais brasileiras. O terceiro tipo – “a garantia” oferecida pelo bom relacionamento político do Brasil com seus vizinhos – já se provou no mínimo questionável à luz da experiência recente de empresas brasileiras na região. Além disso, ambos os instrumentos encontram-se hoje sob intenso questionamento e escrutínio da sociedade civil, em âmbito internacional.

Por outro lado, empresas transnacionais brasileiras com atuação em setores extrativistas associam-se a iniciativas como a EITI e outras focadas na responsabilidade social corporativa. As que são listadas na NYSE passarão a estar também sujeitas às disposições do Dodd-Frank Act, que estabelecem exigências de transparência no uso de “*conflict minerals*” e nos pagamentos feitos a governos de países africanos (RDC e vizinhos).

6. Conclusão

A partir dos anos 80, a constituição de um regime internacional de investimentos ganhou força, apoiada na difusão acelerada de acordos bilaterais de proteção de investimentos. A OMC deu uma contribuição limitada neste processo com seus acordos que concernem indiretamente os regimes nacionais de investimento, assinados na Rodada Uruguai, nos anos 90. O foco dos instrumentos, neste período, foi a proteção dos direitos dos investidores externos e a redução do risco político enfrentado por estes e associado a decisões e políticas dos governos dos países hóspedes do IDE. Mais recentemente, os contratos investidor-Estado vêm desempenhando papel complementar aos acordos intergovernamentais na função de garantir proteção aos IDEs.

Na primeira década do século XXI, estes instrumentos passaram a ser crescentemente objeto de críticas, tanto nos países desenvolvidos quanto naqueles em desenvolvimento. A ênfase

dos acordos intergovernamentais e dos contratos investidor-Estado na proteção dos direitos dos investidores sem contrapartida no estabelecimento de deveres destes ou na definição “positiva” de espaços de política para os Estados receptores dos investidores externos passou a ser fortemente questionada.

Nada disso impediu que acordos de proteção de investimentos e contratos entre investidores e Estados continuassem a se difundir pelo mundo, mas estes questionamentos deram um forte impulso à revisão, nos últimos anos, das disposições mais controversas de muitos acordos e a vasta gama de iniciativas (intergovernamentais, *multistakeholders*, privadas, unilaterais, etc) voltadas para definir:

- deveres de supervisão e controle dos Estados sobre atividades das empresas transnacionais. Os instrumentos da OCDE são a melhor ilustração deste tipo de mecanismo, que compromete os Estados signatários, mas carece de instrumentos eficazes de *enforcement* e mais ainda de sanção dos infratores; e

- compromissos ou obrigações de transparência e de mapeamento de riscos associados a violações de direitos humanos por parte das empresas transnacionais. Estes instrumentos são em geral voluntários, mas há exemplos interessantes de mecanismos que exigem das empresas o cumprimento de certos compromissos como condicionalidade para o acesso a fontes de financiamento ou de recursos para investimentos (caso das condicionalidades da IFC e das regras do Dodd-Frank Act para empresas listadas na NYSE).

No que se refere ao grau de *enforcement* e de sanção das regras estabelecidas, parece haver ainda uma importante assimetria entre os mecanismos de proteção dos IDEs – que comprometem legalmente os Estados e contam com mecanismos de solução de controvérsias – e as iniciativas que engajam a responsabilidade e as obrigações das empresas transnacionais, que se apóiam principalmente nos “riscos à reputação” empresarial para fazer valer suas disposições.

Mecanismos como as Diretrizes da OCDE ou a EITI, que engajam também os Estados nacionais que a eles se vinculam, tendem a contribuir para a redução desta assimetria. As condicionalidades da IFC e da Dodd-Frank Act também têm maior poder de *enforcement* e de

eficácia, embora somente se apliquem às empresas que buscam determinados mecanismos de financiamento ou de capitalização.

No que se refere às iniciativas tipicamente privadas e voluntárias, embora as declarações a acordos intergovernamentais funcionem como referência para muitas iniciativas delas – setoriais ou não – há uma grande heterogeneidade entre tais iniciativas, no que se refere a temas cobertos, ao envolvimento de diferentes *stakeholders* e, associado a este ponto, à legitimidade social do instrumento. Além disso, os próprios instrumentos evoluem e incorporam novas questões e preocupações, acompanhando a evolução das discussões em âmbito internacional. A multiplicidade de iniciativas e a falta de transparência em muitas delas contribuem para gerar questionamentos acerca da efetividade deste tipo de instrumento e do grau de *compliance* das empresas com os compromissos assumidos através da assinatura destes instrumentos. Para aumentar a credibilidade, muitas iniciativas buscaram separar o processo de *standard-setting* do processo de certificação, delegando este último a terceiras partes profissionalizadas¹³.

Em suma, há uma clara tendência, no cenário internacional, a submeter a maior escrutínio, nos países hóspedes de investimentos, acordos intergovernamentais de proteção de investimentos, assim como contratos entre investidores e o Estado – buscando sobretudo manter margens de liberdade para a adoção de certas políticas domésticas nos países hóspedes – ao mesmo tempo em que se introduzem e se difundem mecanismos e instrumentos de “responsabilização” das empresas (e de co-responsabilização de investidores e governos de países hóspedes do IDE) em relação à sua atuação e à de seus fornecedores. Sobretudo na África, em que o déficit de governança doméstico é elevado, iniciativas internacionais tendem a ganhar força como mecanismos suplementares de *enforcement* de certos padrões de conduta pelas empresas e pelos governos hóspedes.

¹³ Alguns destes padrões voluntários têm sido utilizados por governos para condicionar o acesso, através de investimentos, a certos recursos naturais ou a determinados instrumentos de política. Assim, por exemplo, a Guatemala proíbe que empresas florestais sem a certificação FSC operem dentro da reserva da Biosfera Maia. Já a Dinamarca somente concede assistência para investimentos externos a empresas nacionais que cumpram os padrões governamentais de RSC (UNCTAD, 2011). Nos dois casos, há uma articulação entre iniciativas privadas e medidas governamentais que criam maiores incentivos para que as empresas adotem padrões de RSC e os implementem.

Para as empresas transnacionais brasileiras, o quadro é um pouco diferente daquele com que se enfrentam as multinacionais da grande maioria de países, pelo fato de o Brasil não ter acordos bilaterais de proteção de investimentos. Como se disse, algumas transnacionais brasileiras contornam este problema, investindo através de filiais em países que têm este tipo de acordo com os países de destino do investimento ou assinando contratos diretamente com os governos destes países. Ao mesmo tempo, as iniciativas de “responsabilização” das empresas as afetarão, como às suas concorrentes de outros países.

Impactos destas evoluções sobre a competitividade das transnacionais brasileiras serão provavelmente neutros ou moderadamente positivos. Se a não assinatura pelo Brasil de acordos de proteção de investimentos constitui um fator de desvantagem competitiva das empresas brasileiras – o que não é nada óbvio – a tendência de redução da abrangência destes acordos diminuiria o tamanho daquela desvantagem. Por outro lado, supondo que as empresas concorrentes das transnacionais brasileiras também terão que se adaptar aos requisitos de iniciativas de “responsabilização” das empresas, estas ou não afetarão a competitividade atual das firmas brasileiras – *vis à vis* das empresas originárias de países desenvolvidos – ou poderão lhe ser benéficas – *vis à vis* das empresas originárias de países em desenvolvimento, especialmente aqueles submetidos a regimes não democráticos, como a China.

Referências Bibliográficas

Arnold & Porter LLP (2011) – *New CSR requirements: Dodd-Frank Act mandates disclosure to SEC on payments to foreign governments and use of minerals from the Democratic Republic of Congo.*

Cotula, L. (2011) - *Rethinking investor-state contracts through a sustainable development lens*, in *Investment Treaty New*, Issue 1, volume 2, October.

Ernst & Young (2011) – *Conflict minerals. Dodd-Frank Section 1502 and proposed SEC rule.*

Global Witness (2011) – *The Dodd-Frank Act's Section 1502 on conflict minerals*, 16 September.

Hoekman, B. and Kostecki, M. (1996) - *The political economy of the world trading system: from GATT to WTO* - Oxford University Press

International Finance Corporation (2006) – *International Finance Corporation's Policy on Social & Environmental Sustainability*, 30 April.

International Institute for Sustainable Development (2005) - *IISD model international agreement on investment for sustainable development – Negotiator's Handbook.*

Mann, H. (2011) - *Stabilization in investment contracts: rethinking the context, reformulating the result*, in *Investment Treaty New*, Issue 1, volume 2, October.

Mann, H. (2008) – *International investment agreements, business and human rights: key issues and opportunities*, IISD, February.

Mann, H. and von Moltke, K. (2004) – *Acordos de investimento: rumo a uma agenda para países em desenvolvimento*, in *Revista Brasileira de Comércio Exterior* n.81, October/December.

Messlerlin, P. (1996) - *La nouvelle organisation mondiale du commerce* - Ed. Dunod

Mining Law Committee/International Bar Association (2011) - *MMDA – Model Mine Development Agreement*, 4 April.

Motta Veiga, P. (2006) – *El régimen internacional de inversiones: un problemático status quo, un futuro incierto*, in Bouzas, R. (ed.) – *Después de Doha: la agenda emergente del sistema de comercio internacional*, Marcial Pons, 2007.

OCDE (2011) – *OECD Guidelines for Multinational Enterprises: recommendations for responsible business conduct in a global context*, 25 May.

OCDE (2010) - *OECD Due Diligence Guidance for Responsible Supply Chains of Minerals from Conflict-Affected and High-Risk Areas*.

OCDE (2006) – *OECD Risk Awareness Tool for Multinational Enterprises in Weak Governance Zones*.

OECD (2003) – *The investment architecture of the WTO*, TD/TC/WP(2002)41/FINAL, 14 April.

Sarafian, A.E. (1992) - *Direct investment issues for the 1990's: an overview* - Centre for International Studies, University of Toronto

Schekulin, M. (2011) – *Shaping global business conduct: the 2011 update of the OECD Guidelines for Multinational Enterprises*, Columbia FDI Perspectives, n. 47, 26 September.

Shemberg, A (2008) – *Stabilization clauses and human rights*, research project conducted for IFC and the UN Special Representative to the SG on Business and Human Rights, 11 March.

Torrent, R. and Molinuevo, M. (2004) - *Towards a new model of North-South agreements: keeping multilateralism and development in mind*, processado.

UNCTAD (2011) – *World Investment Report 2011 - non-equity modes of international production and development*.

UNCTAD (2007) - *Bilateral Investment Treaties 1995 - 2006: trends in investment rulemaking*.

Veiga, J.P. e Rodrigues, P. (2010) – *Certificação social e ambiental: arranjos institucionais e impactos sobre as commodities brasileiras*, Breves CINDES 34, agosto.