

REFLEXÕES SOBRE O DESENVOLVIMENTO DOS ESTADOS SOB A PERSPECTIVA DA CAPTAÇÃO DE INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS

REFLEXIONS ON THE DEVELOPMENT OF STATES
UNDER THE PERSPECTIVE OF FOREIGN INVESTMENTS

JOICE DUARTE GONÇALVES BERGAMASCHI¹

TANIA LOBO MUNIZ²

ELVE MIGUEL CENCI³

RESUMO

O fenômeno da globalização e expansão dos mercados, acentuado a partir da propagação de ideais neoliberais, possibilitou que a atuação dos agentes econômicos transpusesse fronteiras estatais com enorme facilidade, o que implicou num grande desafio à governança dos Estados, tendo em vista que o conceito tradicional de soberania se mostrou insuficiente a regulamentar as relações que ocorriam em nível transnacional. A fluência e vultuosidade das atividades comerciais viabilizou o extraordinário crescimento das chamadas empresas transnacionais, cujo potencial econômico se tornou determinante para a atuação dos Estados, que passaram a competir entre si, com a formalização de acordos internacionais e com a flexibilização de normas internas, a fim de se tornar solo atrativo para investimentos estrangeiros. Assim, por intermédio do método dedutivo, o estudo analisará as consequências provocadas pela desregulamentação, de modo a concluir que, para repercutir em desenvolvimento dos Estados, a intervenção estatal nas atividades de mercado por meio do Direito é a grande chave para promover ações econômicas que revertam em bem-estar social.

PALAVRAS-CHAVE: Desenvolvimento. Desregulamentação. Globalização. Investimentos estrangeiros. Soberania.

1 Mestre em Direito Negocial pela Universidade Estadual de Londrina – UEL/PR, com Bolsa CAPES. Bacharel em Direito pela Universidade Paranaense – UNIPAR/PR. Lattes: <http://lattes.cnpq.br/7558439735579054>. E-mail: joicedto@hotmail.com.

2 Doutora em Direito pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo - PUC/SP. Mestre em Direito pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo - PUC/SP. Graduada em Direito pela Universidade Estadual de Londrina – UEL/PR. Docente titular do Programa de Mestrado em Direito Negocial da Universidade Estadual de Londrina – UEL/PR. Lattes: <http://lattes.cnpq.br/4840316454306635>. E-mail: lobomuniz@gmail.com.

3 Doutor em Filosofia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro - UFRJ-RJ. Mestre em Filosofia pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul – PUC/RS. Graduado em Filosofia pela Universidade de Passo Fundo – UFF/RS. Graduado em Direito pelas Faculdades Metropolitanas de Londrina – FML/PR. Coordenador e Docente titular do Programa de Mestrado em Direito Negocial da Universidade Estadual de Londrina - UEL/PR. Lattes: <http://lattes.cnpq.br/0007556022902547>. E-mail: elve@uel.br.

Como citar esse artigo/How to cite this article:

BERGAMASCHI, Joice Duarte Gonçalves; MUNIZ, Tania Lobo; CENCI, Elve Miguel. *Reflexões sobre o desenvolvimento dos estados sob a perspectiva da captação de investimentos estrangeiros*. Revista Meritum, Belo Horizonte, vol. 15, n. 3, p. 157-174, Set./Dez. 2020. DOI: <https://doi.org/10.46560/meritum.v15i3.8029>.

ABSTRACT

The phenomenon of globalization and market expansion, accentuated by the propagation of neoliberal ideals, made it possible for the economic agents to transpose state borders with great ease, implying a great challenge to the governance of states, considering that the traditional concept of sovereignty was not sufficient to regulate the relations that took place at the transnational level. The fluency and voltuosity of the commercial activities enabled the extraordinary growth of the activities of the so-called transnational companies, whose economic potential became decisive for the actions of the States, which began to compete with each other, with the formalization of international agreements and with the flexibilization of internal rules, in order to become attractive ground for foreign investment. Thus, through the deductive method, the study will analyze the consequences of deregulation, in order to conclude that the investments made will not always have an impact on the development of States.

KEYWORDS: Development. Deregulation. Globalization. Foreign investments. Sovereignty.

INTRODUÇÃO

Em meados da década de 80 do Século XX a sociedade contemporânea passou por profundas transformações, com consequências que atingiram diversas dimensões da existência humana. A partir do fortalecimento de ideais neoliberais, ocorreram processos de reestruturação da economia, desregulamentação dos mercados e flexibilização da soberania dos Estados. Estes eventos provocaram abertura econômica e intensa utilização de novas tecnologias, mas também repercutiram em concentração de capital, enfraquecimento de direitos e exclusão social.

Neste contexto de expansão dos mercados para áreas internacionais, o avanço das atividades de empresas transnacionais ganhou destaque, impulsionado pela intensificação da publicidade que estimulava a proliferação do consumismo exagerado. Noutra banda, o crescimento exponencial destes conglomerados econômicos fez com que o seu poderio e influência passassem a ditar as normas para atuação dos Estados a cujas legislações deveriam se submeter.

De posse da convicção de que a operação de empresas transnacionais pode alavancar a economia e incrementar a inovação tecnológica dos meios de produção, os Estados passaram a duelar entre si para atrair investimentos estrangeiros, com a sujeição de sua soberania à organismos internacionais e a formalização de acordos que oferecem garantias aos investidores, além de frequentemente também se obrigarem a realizar a flexibilização de normas internas ambientais, trabalhistas, tributárias e outras mais, de forma a criar um ambiente nacional que favoreça a entrada de capital estrangeiro.

A partir daí, por meio de metodologia pautada em revisão bibliográfica e análise de documentos legais relevantes, o estudo contempla de maneira crítica a postura dos Estados de flexibilizar normas internas no objetivo de atrair investimentos estrangeiros, pois a referida desregulamentação tende a ferir diretamente direitos que o Estado tecnicamente deveria proteger. A investigação tem relevância porque aponta a regulação estatal por intermédio do Direito como fator central à indução de condutas econômicas que deem ênfase a proveitos sociais, no propósito de impedir que a incrementação da economia interna em termos numéricos se sobreponha ao bem-estar dos indivíduos e da sociedade nacional.

1. O DESENVOLVIMENTO E A ECONOMIA

De modo geral, os primeiros estudos que ligaram o desenvolvimento e a economia consideravam o desenvolvimento como o estágio mais elevado do crescimento econômico, quando conciliado com políticas de distribuição de renda e melhoria das condições de vida da população. Estudos mais recentes, entretanto, apontam para o entendimento de que o crescimento dentro de uma noção quantitativa representa apenas uma parcela do desenvolvimento, com delimitações que não podem se confundir.

Com efeito, o conceito do termo “desenvolvimento” não encontra delimitação pacífica, tendo evoluído com o passar dos anos. Norbert Rouland (1991, p. 186) discorre que, no seu surgimento, que se deu entre os séculos XII e XIII, a palavra “desenvolvimento” tinha como sentido “revelar, expor”, passando a significar a progressão de estágios mais simples para outros mais complexos apenas por volta de 1850. Desde então, o desenvolvimento passou a ser ligado à efetivação de diversas e complexas perspectivas, a depender do contexto em que analisado, envolvendo aspectos sociais, jurídicos, políticos, econômicos e culturais.

Em se tratando da economia e o processo de desenvolvimento, importante destacar os estudos do economista brasileiro Celso Furtado (1980, p. 17), que identifica o desenvolvimento em dois sentidos: o primeiro, relativo ao aumento da eficácia do sistema de produção por meio da acumulação e do progresso das técnicas; o segundo, relativo ao grau de satisfação das necessidades humanas.

Celso Furtado (1980, p. 20) entende que o grau de eficácia do sistema de produção não constitui condição suficiente para aferir o desenvolvimento como melhoria das condições de vida da população, havendo, pois, necessidade de substituir os indicadores clássicos, como o produto nacional global, o Produto Interno Bruto (PIB) ou a renda *per capita*, por outros indicadores que se ajustem melhor à noção de desenvolvimento como instrumento de satisfação das necessidades humanas.

Em Celso Furtado (2000, p. 102-107), a ideia de desenvolvimento compreende o crescimento, mas vai muito além dele, pois o desenvolvimento estaria ligado à elevação do nível material de vida das pessoas que compõem a sociedade, por intermédio de uma escala de valores que reflete o equilíbrio das forças ali existentes e prevaletentes.

A importância do elo entre a economia e o desenvolvimento fez com o arcabouço jurídico constitucional também se voltasse à tutela dos direitos e deveres que envolvem esta relação. Neste sentido, Gilberto Bercovici (2004, p. 24), discorre que a intrínseca relação entre a economia e a efetivação do processo de desenvolvimento pode ser verificada por meio da análise das constituições elaboradas após o final da Primeira Guerra Mundial, como a Constituição Mexicana de 1917 e a Constituição de Weimar de 1919, que inauguraram o constitucionalismo social e institucionalizaram os direitos econômicos e sociais.

Tais constituições se caracterizaram por trazer, ao lado dos tradicionais direitos individuais, a declaração dos direitos sociais ou direitos de prestação, que, ligados ao princípio da igualdade material, têm a sua concretização dependente de prestações diretas ou indiretas do Estado. “As concepções sociais ou socializantes, assim como a determinação de princípios constitucionais para a intervenção estatal nos domínios social e econômico, são, assim, consideradas fundamentos do novo constitucionalismo social” (BERCOVICI, 2004, p. 25).

De posse do entendimento de que o Estado é o principal agente promotor do desenvolvimento como bem-estar social, Gilberto Bercovici (2005, p. 52-53), ainda cuida de destacar que o subdesenvolvimento não é uma etapa do desenvolvimento, mas sim uma condição específica, que pode ser superada mediante transformação nas estruturas econômicas, produtivas, sociais, institucionais e políticas vigentes, acompanhado de um planejamento adequado e abrangente direcionado pelo Estado.

Em prol de uma economia de bem-estar ainda é importante destacar os estudos do economista indiano Amartya Sen, cuja abordagem define o desenvolvimento como um processo de ampliação da capacidade dos indivíduos terem opções e fazerem escolhas, numa ideia de ampliação do horizonte social e cultural da vida das pessoas. Dentro desta concepção, a liberdade é um componente do desenvolvimento, mas não apenas isso: a liberdade é o principal meio e o principal fim do desenvolvimento (SEN, 2000, p. 17-18).

Amartya Sen (2000, p. 17-18) diverge de visões mais restritas do desenvolvimento que o identificam com o Produto Interno Bruto e o simples aumento de rendas pessoais, discorrendo que o desenvolvimento pode ser encarado como um processo de expansão das liberdades reais desfrutadas pelas pessoas. A partir da correlação entre desenvolvimento e liberdade, o estudioso aponta para a necessidade de remoção das principais fontes de privação da liberdade, como a pobreza e a tirania, a carência de oportunidades econômicas, a destituição social sistemática, a negligência dos serviços públicos e a intolerância ou interferência excessiva de Estados repressivos.

Para Amartya Sen (2000, p. 32), o êxito de uma sociedade pode ser avaliado de acordo com as liberdades substantivas de que seus membros desfrutam, pois a liberdade não é apenas base de avaliação para o êxito e para o fracasso, mas também um determinante da iniciativa individual e da eficácia social. Neste entendimento, o indivíduo é visto como membro do público e participante de ações econômicas, sociais e políticas, deixando de lado a noção do ser humano como paciente de um processo inexorável, no qual ele não influencia em nem pode tomar parte.

A expansão da liberdade tem o papel de constituir e intermediar o desenvolvimento, já que prima pelo enriquecimento da vida humana numa expressão de prerrogativas que deem ao indivíduo condições de evitar privações como a fome, a subnutrição ou a morte prematura. Deste modo, as instituições são meios eficazes para garantir e consolidar liberdades importantes para o processo de desenvolvimento (SEN, 2000, p. 25-52).

Portanto, levando-se em conta os estudos mais recentes sobre a importância da economia como vetor propulsor do processo de desenvolvimento, é possível pensar nas instituições como instrumento de promoção do desenvolvimento, não apenas na esfera econômica, mas também social, política e jurídica. No seio desta concepção está o Estado e toda a sua estrutura jurídica, que deve ter as bases necessárias a permitir que os indivíduos possam ter condições reais de desenvolver todas as suas potencialidades.

2. GLOBALIZAÇÃO DOS MERCADOS, SOBERANIA ESTATAL E DIFICULDADES REGULATÓRIAS

O fenômeno da globalização dos mercados foi intensificado em razão do avanço de tecnologias de publicidade e de informação. Desde então, a atuação dos agentes econômicos ganhou enorme força porque a oferta de produtos e serviços não vislumbrava mais fronteiras. A ação dos mercados, entretanto, fez surgir questionamentos a respeito do papel do Estado na contenção das consequências nocivas que tal processo infligia às sociedades humanas.

A este despeito, Gilberto Dupas (2005, p. 33) discorre que "o capitalismo global se aposou por completo dos destinos da tecnologia, orientando-se exclusivamente para a criação de valor econômico", numa lógica em que a liderança tecnológica passou a determinar os padrões gerais da acumulação, pressionando valores éticos e normas morais estabelecidas pela sociedade.

Com efeito, se por um lado as novas tecnologias permitem a expansão da fragmentação geográfica das cadeias produtivas, por outro lado elas também viabilizam a utilização em larga escala de mão-de-obra barata em muitos países, bem como a deterioração de seu poder de troca em relação aos recursos naturais ali oferecidos, em função da maior velocidade de incorporação tecnológica aos serviços e produtos industrializados. Estas grandes corporações, que combinam disponibilidade de força de trabalho e de matérias-primas estratégicas num cenário que despreza fronteiras, sustentam as taxas de acumulação do sistema capitalista e introduzem imensos desafios à política mundial, sobretudo no tocante à atuação dos Estados (DUPAS, 2005, p. 35-36).

Ulrick Beck (1999, p. 30) define a globalização como um fenômeno irreversível, caracterizado pela ampliação geográfica e crescente interação do comércio internacional, bem como a conexão global dos mercados financeiros e o crescimento do poder das companhias transnacionais. O fenômeno implica processos em razão dos quais os Estados veem sua soberania, sua identidade, suas redes de comunicação, suas chances de poder e suas orientações sofrerem a interferência cruzada de atores transnacionais.

Não obstante, a universalização e o acirramento da concorrência em escala planetária, a concentração do poder empresarial e a consolidação de um sistema de corporações mundiais implicam na formação de redes de negócios que tendem a enfraquecer progressivamente o poder dos Estados. Isso porque, a figura de delimitação fronteiriça dos Estados vai cedendo lugar à geografia econômica, em que empresas transnacionais vão operando aleatoriamente, integrando e interligando os mercados, nos quais o que se busca, primordialmente, são regimes tributários e trabalhistas favoráveis, ou seja, um ambiente em que o econômico se sobrepõe ao político, o que faz com que os Estados percam o controle de sua soberania interna e externa (ACCIOLY, 2006, p. 70).

Com efeito, enquanto o conceito de soberania está ligado à ideia de territorialidade, a atuação dos agentes econômicos ultrapassa as fronteiras estatais quase sem nenhum controle, o que implica a necessidade de regulação do comércio internacional por intermédio de diretrizes que também sejam internacionais. Em consequência, espaços tradicionalmente

reservados ao Direito e à política tendem a não mais coincidir com o espaço territorial, o que levanta questões sobre o alcance e efetividade da soberania dos Estados.

Em face do caráter extraterritorial dos problemas surgidos, José Eduardo Faria (2010, p. 37-38) sustenta que os Estados tendem a perder autonomia para o mercado, enquanto instância de coordenação da vida social, pois, na dinâmica do comércio internacional, os países não são os agentes que ditam as regras, mas aqueles que buscam normativas que possam lhes socorrer dos interesses de forças econômicas privadas.

Cumprir analisar que, em princípio, qualquer governo nacional poderia recusar-se a abrir sua economia com o objetivo de tentar preservar uma relativa independência na definição de sua agenda decisória e, igualmente, negar-se a vincular decisões internas à lógica operacional dos mercados transnacionalizados (FARIA, 2010, p. 38). Entretanto, esta opção significaria correr o risco de fuga em massa de capitais e dificuldades subsequentes de acesso a fontes de crédito e de inovação tecnológica, o que acaba determinando a conduta de subordinação dos governos nacionais aos mercados.

Desta forma, a noção de soberania tem sido modificada a fim de melhor adequá-la à ordem jurídica internacional, que se encontra em profunda transformação. Neste sentido:

[...] o antigo conceito de soberania absoluta do Estado – e de seu poder de dispor como bem entender de suas fronteiras – foi superado pela evolução da ordem internacional, cada vez mais integrada com as ordens internacionais e com valores consagrados pela humanidade como um todo. Ignorar tratados, sob o pretexto de que as ordens internacional e interna são independentes e que o Estado, obrigando-se perante os outros países, não está obrigado a observar na esfera interna o compromisso soberanamente assumido, para usar termo tão do agrado dos que assim pensam, é ato que não mais se compadece com o mundo atual (MAGALHÃES, 2000, p. 62).

Com efeito, os novos contornos dados ao conceito de soberania estatal determinam a profunda interação entre as ordens interna e internacional, de modo que a adesão a documentos internacionais, bem como o respeito aos compromissos assumidos internacionalmente, são requisitos imprescindíveis ao completo reconhecimento dos Estados na ordem jurídica internacional.

Neste diapasão, atributos formais relacionados ao princípio da soberania, como supremacia, incondicionalidade, inalienabilidade, indivisibilidade, centralidade e unidade do Estado, são progressivamente relativizados e enfraquecidos não apenas pelo poder substantivo dos mercados, mas, igualmente, pela entrada em cena de novos atores locais ou regionais, reivindicando espaços de autonomia política, administrativa e fiscal cada vez mais amplos. (FARIA, 2010, p. 41).

Celso Duvivier de Albuquerque Mello (1993, p. 1987) enfatiza que a chamada “Nova Ordem Jurídica Internacional” é composta por “um conjunto de princípios, regras, e práticas privadas ou públicas que regem e organizam as relações econômicas entre os atores que hoje determinam a sociedade internacional: Estado, organizações internacionais e grupos transnacionais”, de modo que o que é relevante do conceito de soberania está relacionado à autodeterminação dos povos sobre o uso de recursos naturais, que lida diretamente com o próprio Direito do desenvolvimento e espelha, neste sentido, conflitos de interesses entre os países exportadores e importadores de capital.

Neste contexto, José Eduardo Faria (2010, p. 42) discorre que há justças e normatividades postas em prática em espaços supranacionais, com a formação de redes de atores e instituições com funcionalmente regional ou global, que demandam a harmonização das legislações nacionais, a padronização técnico-organizacional e a unificação burocrática decorrente da formação de grandes blocos comerciais e das experiências de integração regional.

Além disso, a dinâmica do mercado globalizado submete os Estados a mecanismos fiscalizadores e controladores oriundos dos mais diversos órgãos e organismos multilaterais. As inúmeras instituições deste gênero exercem funções que se entrelaçam e flexibilizam a soberania dos Estados, das quais são exemplo o Banco Mundial (BM), o Fundo Monetário Internacional (FMI), a Organização Mundial do Comércio (OMC), a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), e, ainda, órgãos de integração econômica regional, como a União Europeia (UE), o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) e o Mercado Comum do Cone Sul (MERCOSUL).

E se, por um lado, o conceito de soberania prevalece, carregado do preceito jurídico-político que lhe é ínsito, a necessidade de adaptação à realidade econômica mundial de interdependência fez evoluir a noção de soberania para a de competência territorial, em que cada Estado, como membro da comunidade internacional, exerce sua autoridade dentro de seu território (MAGALHÃES, 2006, p. 262). No âmbito internacional, a fim de bem desenvolver relações econômico-internacionais, os Estados optam por submeter a sua atuação ao controle de institutos e organismos internacionais.

A análise, então, faz constatar que a livre circulação de mercadorias, a formalização de acordos internacionais, bem como internacionalização de decisões políticas, demonstra uma perda do núcleo duro de poder dos Estados, qual seja a sua soberania, que na esfera internacional não tem a mesma preponderância valorativa que impera no âmbito interno dos países.

Não obstante, mesmo internamente, o papel tradicionalmente intervencionista dos Estados passou por grandes transformações, pois a velocidade exigida pelo consumo globalizado impôs uma dinâmica intensa de substituição dos bens e serviços oferecidos. O fenômeno levou os agentes econômicos a adotarem estratégias especialmente concebidas para pressionar os governos em relação à redução de barreiras, a fim de atribuir aos Estados o papel de garantia da estabilidade da ordem jurídica e a facilitação do funcionamento dos mercados (FARIA, 2010, p. 24).

A atuação das empresas transnacionais tem grande destaque dentro deste movimento que afeta o papel dos Estados. Isso porque a principal característica de uma empresa transnacional é a sua capacidade de orientar, centralizadamente, suas operações em diversos pontos do mundo, por meio de um planejamento global para aumento de sua influência e expansão de seu mercado de consumidores. Operando como se existisse um mercado mundial, estes conglomerados relativizam interesses locais, já que os mercados nacionais são considerados menos importantes (BAPTISTA, 1987, p. 25-26).

Do ponto vista jurídico, as empresas transnacionais estão sujeitas às jurisdições nacionais, contudo, em razão do seu poderio econômico, estes novos atores internacionais terminam por impor sobre os países uma série de pressões por desregulamentação, relacionadas

à flexibilização de leis ambientais, benefícios tributários e regimes de trabalho (DUPAS, 1999, p. 113). Os Estados tendem a ceder às pressões destes conglomerados, pois o principal instrumento das corporações transnacionais é a capacidade de dizer “não”, num contexto em que o poder da economia mundial diante dos Estados nacionais consiste em “não investir” (DUPAS, 2005, p. 41).

Nesta nova dinâmica imposta pelo mercado globalizado, os países veem-se dentro de um ciclo vicioso de submissão dos interesses estatais aos interesses dos agentes econômicos, num processo que coloca a capacidade de atrair investimentos estrangeiros como condição para o desenvolvimento econômico dos Estados.

3. OS ESTADOS E OS INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS

Um dos efeitos mais intrigantes advindos do fenômeno de globalização e expansão dos mercados é a constatação de que os Estados caminham numa competição para atrair capitais oriundos de investimentos estrangeiros, o que incide em queda de sua original capacidade de coordenação, controle e regulação do mercado.

Os investimentos estrangeiros são uma das principais fontes de entrada de financiamento externo nos países em desenvolvimento (FONSECA, 2008, p. 31) e consistem em transferência de ativos tangíveis e intangíveis de um país para o outro, com o propósito de utilizá-los gerando riqueza por meio do controle total ou parcial do proprietário dos ativos (SORNARAJAH, 2004, p. 7).

Mesmo Estados com forte indústria tendem a admiti-los, pois veem no investimento estrangeiro a suplementação do capital e tecnologia de que necessitam, além da possibilidade de fomentar a competição em seu próprio mercado interno (MAGALHÃES, 2006, p. 258). A entrada de capitais provenientes do exterior também é capaz de influenciar na fixação do índice de confiança internacional em relação à estabilidade econômica dos Estados.

No Brasil, a disciplina dos investimentos estrangeiros está prevista no artigo 172 da Constituição Federal, que determina que “A lei disciplinará, com base no interesse nacional, os investimentos de capital estrangeiro, incentivará os reinvestimentos e regulará a remessa de lucros” (BRASIL, 1988).

Na esfera internacional, a Organização Mundial do Comércio realiza o amparo dos investimentos estrangeiros por intermédio do Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (*Agreement on Trade-Related Investment Measures – TRIMs*). O TRIMs entrou em vigor em 1995 e faz parte dos tratados multilaterais sobre o comércio de mercadorias inserido no “Anexo I A” dos Acordos de Marraquexe, que vincula todos os membros da OMC.

A finalidade do TRIMs é promover desembaraços ao comércio e prevenir o uso de medidas de investimento que sejam incompatíveis com as disposições básicas do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (*Agreement on Tariffs and Trade – GATT*), como a discriminação contra produtos e investidores estrangeiros, o uso de medidas de investimento que possam levar

a restrições quantitativas ou medidas que exijam quantidades específicas de conteúdo local (OMC, 1995).

Ainda na esfera multilateral de tutela dos investimentos estrangeiros, importante também destacar a atuação Banco Mundial, por meio do sistema do Centro Internacional para Solução de Disputas sobre Investimentos (*International Centre for Settlement of Investment Disputes* – ICSID) e da Agência Multilateral de Garantia de Investimentos (*Multilateral Investment Guarantee Agency* - MIGA), que foram criados em 1966 e 1988, respectivamente, dentro da perspectiva de alavancar os investimentos estrangeiros nos países em desenvolvimento (ITAMARATY, 2020).

Os Tratados Bilaterais de Investimento (*Bilateral Investment Agreements* – BITs), contudo, constituem o conjunto mais significativo de regras sobre promoção e proteção de investimentos no exterior. Os BITs “são instrumentos através dos quais dois países, geralmente um país desenvolvido e um país em desenvolvimento, procuram regular relações em matérias de investimento, com a finalidade de aumentar o seu fluxo” (PERRONE-MOISÉS, 1998, p. 24).

Os BITs preveem o conceito de investimento e os setores cobertos, dispendo sobre o desejo de promover maior cooperação econômica entre as partes e encorajar o fluxo de capital privado, além de criar condições propícias para tanto. Os BITs também procuram deixar claro que a entidade, estrangeira ou controlada por nacionais da outra parte, terá direito à proteção estabelecida pelo tratado independentemente de haver sido constituída no país receptor do investimento (LOWENFELD, 2011, p. 555).

É de se ressaltar que os BITs, de forma geral, costumam conter obrigações e regras claras concentradas no campo da proteção dos investimentos estrangeiros, com uma estrutura jurídica bastante forte e sistemas eficientes de execução e aplicação de sanções. As regras sobre padrões ambientais e trabalhistas dentro destes acordos, entretanto, costumam ser bastante flexíveis, apresentando pouca precisão, clareza e conformação de obrigações concretas. De igual modo, a solução de controvérsias costuma estar limitada às regras de proteção de investimentos e investidores (COSTA, 2006, p. 70).

Não obstante, o reconhecimento de regras internacionais sobre investimentos estrangeiros “contribui para melhorar o ambiente de negócios, aumentando a segurança jurídica para o investidor e reduzindo o risco em investir” (THORSTENSEN; MESQUITA; GABRIEL, 2018, p. 8-9).

A força econômica de empresas transnacionais investidoras ficou evidente ainda no início do século XXI, quando levantamento promovido pela UNCTAD, no ano de 2001, apurou que entre as 100 maiores economias mundiais, 71 eram países e 29 eram conglomerados transnacionais (FARIA, 2010, p. 34). Estes dados confirmam, portanto, que a corrida entre Estados para atrair investidores estrangeiros não é desarrazoada, já que os números obtidos podem maximizar o desempenho final de suas economias.

Noutra banda, a facilidade de transferir plantas industriais e unidades de trabalho, conforme seus interesses, confere às empresas transnacionais um extraordinário poder para negociar o local de expansão de suas atividades com qualquer Estado, independente do continente onde esteja localizado. E quando tais empresas não têm suas exigências atendidas,

retiram seus investimentos dos países que lhes oferecem obstáculo e tão logo os realocam em outros Estados (FARIA, 2010, p. 34).

Com efeito, o que determina a operação de uma empresa transnacional nos países hospedeiros é o suporte econômico oferecido. Assim, novas localidades tornam-se atrativas em detrimento de outras, porque oferecem vantagens competitivas, como incentivos fiscais e mão-de-obra qualificada (NETO, 2006, p. 100). O poder empresarial cresce diante dos Estados e, em lugar de as empresas competirem por novos territórios de consumo, são os Estados que competem entre si oferecendo incentivos na busca por capitais provindos do exterior.

Esta constatação torna inevitável a proliferação de questionamentos contra os acordos de investimentos firmados, que tendem a não se preocupar com os interesses da comunidade internacional ou do país receptor e, a menos que estes documentos passem a refletir um equilíbrio entre os direitos dos investidores estrangeiros e os interesses regulatórios dos países receptores de investimentos, terão sua viabilidade futura constantemente contestada, pois tendem a conter normas que geram desequilíbrio numa relação que se pretendia ser recíproca (SORNARAJAH, 2004, p. 267-208).

Assim, embora se verifique que a atuação dos países para atrair investimentos estrangeiros esteja relacionada ao objetivo de promover o desenvolvimento de sua economia interna, não é de se deixar à margem a constatação não menos importante de que as forças de mercado, representadas por grandes empresas e conglomerados transnacionais, veem nesta condição a própria fragilidade dos Estados, que ao competirem entre si por meio da oferta de incentivos, terminam por atender a interesses privados que, quase sempre, não coadunam com os ideais de promoção do bem-estar social.

4. OS INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS E A PROMOÇÃO DO DESENVOLVIMENTO

A admissão de recursos provindos do exterior está ligada à necessidade de desenvolvimento do Estado receptor, que tem a convicção de que poderá alcançá-lo por intermédio da transferência de capitais e de tecnologias provindas de empresas transnacionais que optarem por instituir atividades em seu território.

A partir das ligações do desenvolvimento com aspectos sociais, jurídicos, políticos, econômicos e culturais, a sua importância fez com que o termo transpusesse a esfera da economia e passasse a ser objeto de tutela pelo Direito, tanto na esfera internacional quanto no âmbito interno dos Estados.

Outrossim, a origem do “desenvolvimento” enquanto direito normativamente assegurado remonta à Carta da Organização das Nações Unidas de 1945, que no preâmbulo e no artigo 1.3, já destacava que os Estados componentes se comprometiam a preservar a igualdade de direito das nações grandes e pequenas e a estabelecer condições sob as quais a justiça e o respeito às obrigações decorrentes de tratados e de outras fontes do Direito internacional pudessem ser mantidos, a fim de promover o progresso social e melhores con-

dições de vida dentro de uma ampla liberdade, bem como promover uma maior cooperação internacional para resolver os problemas internacionais de caráter econômico, social, cultural ou humanitário (ONU, 1945).

Já no ano de 1986, esse direito foi conclamado em caráter mundial em declaração própria, designada "Declaração Sobre o Direito ao Desenvolvimento", adotada pela Resolução n.º 41/128 da Assembleia Geral das Nações Unidas, cujo preâmbulo cuidou de dispor que:

[...] o desenvolvimento é um processo econômico, social, cultural e político abrangente, que visa o constante incremento do bem-estar de toda a população e de todos os indivíduos com base em sua participação ativa, livre e significativa no desenvolvimento e na distribuição justa dos benefícios daí resultantes (ONU, 1986).

O desenvolvimento depende, então, da promoção de vários aspectos, com a finalidade de propiciar bem-estar à população e justa distribuição dos benefícios advindos da exploração das atividades econômicas fomentadas. Assim, o desenvolvimento de um Estado depende do seu crescimento econômico, mas também perpassa pela criação de estruturas necessárias para que os povos possam melhorar seus níveis básicos de vida em campos que vão desde educação e saúde até o consumo, lazer e informação.

Uma vez que são necessários recursos financeiros para efetivar o vulto de direitos exigidos pelo desenvolvimento, este fato determina o intenso fomento às atividades de comércio pelos Estados, bem como a busca por investimentos estrangeiros no cenário globalizado da economia mundial.

Segundo José Eduardo Faria (2010, p. 34), como condição para atrair ou reter investimentos, que são geradores de empregos e permitem a elevação dos níveis locais de atividade econômica dos Estados, os conglomerados econômicos não hesitam em exigir desde isenções tributárias a adaptações em legislações trabalhistas, previdenciárias e ambientais, além de outras inúmeras garantias estatais, financeiras e jurídicas.

Para José Eduardo Faria (2010, p. 35), a assunção dos países a estas exigências faz com que os governos abdicuem de parcelas significativas de sua autonomia decisória e regulamentar, favorecendo a exploração da força de trabalho nas condições que mais interessam ao capital. Isso faz com que os indivíduos passem a viver sem leis protetoras efetivamente garantidas em sua universalidade, numa lógica em que o avanço da desregulamentação da economia está aprofundando a desigualdade e a exclusão (FARIA, 1997, p. 48-50).

Por conta disso, Eduardo Saldanha (2009, p.14) discorre que é essencial a imposição de uma dimensão ética ao instrumento jurídico que, a seu turno, municia a economia com um "caráter reflexivo sobre os fins últimos da atividade jurídica e econômica em uma sociedade, interrompendo o isolamento dos métodos de análise essencialmente quantitativos e dogmáticos", a fim de inserir a necessidade de avaliação dos processos de geração e divisão da riqueza a partir do concurso entre o raciocínio ético e o raciocínio jurídico. Esta abordagem coloca o Direito numa posição que realmente tenha condições de responder questões relacionadas à distribuição de riqueza e ampliação de liberdades humanas, de forma a conciliar amplitude social com aos ditames da eficiência econômica.

A este despeito, Flávia Piovesan (2006, p. 389), discorre que há necessidade de acentuar a responsabilidade social das empresas, na medida em que elas são as grandes beneficiá-

rias do processo de globalização, exemplificando a importância de encorajá-las, por meio de normas jurídicas, a adotarem códigos de direitos humanos relativos à atividade do comércio, bem como impor-lhes sanções comerciais quando violarem direitos, dentre outras medidas, para exercer o controle dos investimentos financeiros internacionais.

Não obstante haja necessidade de atrair investidores, isso não pode significar a supressão de direitos à sociedade nacional que procura expansão econômica, tendo em vista que o desenvolvimento vai muito além de expressões numéricas, traduzindo-se, principalmente em respeito a direitos e promoção do bem-estar social.

A promoção desta dimensão ética exige dos Estados a adoção de posturas e estratégias que possam promover políticas públicas que tenham por objetivo não apenas captar investimentos, mas inseri-los numa dinâmica que permita sejam transformados em capital produtivo para os indivíduos, de modo a pôr fim na distribuição desigual de direitos e repartir de maneira sustentável os ganhos do capitalismo. Flávia Closs Fonseca (2008, p. 196-197) discorre neste sentido:

O investimento estrangeiro direto (IED) é uma das principais fontes de financiamento para o desenvolvimento dos países e é fundamental para a promoção do chamado desenvolvimento sustentável, uma vez que são necessários bilhões de dólares para melhorar os padrões de vida e reduzir a pobreza mundiais, bem como para substituir práticas insustentáveis por sustentáveis, seja em âmbito industrial, energético, ambiental entre outros.

[...] Faz-se necessário, neste sentido, estabelecer regras que não apenas atraiam investimentos estrangeiros, mas sejam capazes de promover o desenvolvimento dos países. O investimento estrangeiro pode produzir efeitos positivos e negativos no processo de desenvolvimento dos países, desde que corretamente administrado.

Desta maneira, a promoção de proteção a investimentos estrangeiros oriundos da atuação de empresas transnacionais sem a sua respectiva contrapartida na promoção do desenvolvimento dos países receptores não se mostra razoável, porque contraria os próprios fins perseguidos pelos Estados, além de dar ensejo a políticas negativas de supressão e violação de direitos humanos, como se depreende da análise do caso "*Kiobel vs. Royal Dutch Petroleum*".

O caso "*Kiobel vs. Royal Dutch Petroleum*" envolveu a empresa americana *Shell* e sua atuação na Nigéria. A questão foi apresentada à Suprema Corte dos Estados Unidos pelo povo *Ogoni*, sob o argumento de que a *Shell* havia sido cúmplice na violação aos direitos humanos cometidos contra a população daquela região da Nigéria durante a ditadura de Abacha, entre 1992 e 1995. No feito em questão, ficou comprovado que a corporação auxiliou e proveu recursos para que o governo da Nigéria realizasse a repressão contra os protestantes contrários à *Shell*, que desde o início da exploração das atividades petrolíferas naquela região causava danos ambientais e sociais. As violações incluíram atos de tortura, execuções extrajudiciais e crimes contra a humanidade. Para pôr fim a longa batalha judicial, em 2009, a *Shell* concordou em pagar US\$15,5 milhões aos parentes das vítimas (RUGGIE, 2014, p.63-64).

O caso suscitado remete à reflexão sobre a necessidade de se adotar medidas normativas internacionais e nacionais mais eficientes, no sentido de vincular a atuação das empresas transnacionais ao respeito aos direitos humanos, para que o desempenho destes

conglomerados possa realmente reverter em desenvolvimento para os Estados que recebem os seus investimentos.

No âmbito internacional, ainda no ano de 1973, a Organização das Nações Unidas criou uma Comissão para discussão da temática "empresas transnacionais e direitos humanos", cuja pretensão de elaborar um "Código de Conduta da ONU sobre Empresas Transnacionais" restou frustrada em razão da forte resistência por parte dos Estados. Contemporaneamente, o assunto voltou a ser destaque após a elaboração do chamado "*Marco Ruggie*" (em homenagem ao seu idealizador, John Ruggie) aprovado por consenso no âmbito das Nações Unidas, em 2011, e reconhecido por fixar os "Princípios Orientadores sobre Empresas e Direitos Humanos" (ONU, 2011).

O denominado "*Marco Ruggie*" contém 31 princípios, que foram elaborados com a fixação de três pilares orientadores, quais sejam, "proteger, respeitar e reparar". A partir daí, atribuiu-se aos Estados a obrigação de proteger os direitos humanos, às empresas a responsabilidade de respeitar os direitos humanos e a necessidade de que existam recursos adequados e eficazes para reparar danos, em caso de descumprimento destes direitos pelas empresas (ONU, 2011).

Com efeito, apesar de não se revestirem de caráter vinculante, os princípios oriundos do "*Marco Ruggie*" representam grande progresso para a discussão internacional da temática "empresas transnacionais e direitos humanos". Acerca do avanço para obrigações vinculantes, cabe ressaltar que na 26ª Sessão da ONU, ocorrida em 26 de junho de 2014, foi aprovada a Resolução A/HRC/26/L, que criou uma comissão intergovernamental cuja finalidade é preparar um instrumento internacional juridicamente vinculante para regular as atividades das empresas transnacionais.

Assim, não existindo uma regulamentação internacional de cumprimento obrigatório que limite a atuação das empresas transnacionais, cabe ao próprio Estado, portanto, exigir que a prática de atividades empresariais respeite as instituições normativas que dão amparo aos direitos humanos no seu âmbito interno, de modo a direcionar os fins da atividade econômica ao atendimento dos pressupostos do desenvolvimento.

Jurgen Habermas (2001, p. 65), se destacou ao afirmar que não é possível utilizar de maneira efetiva a função de alocação e de descoberta de mercados autorregulados sem arcar com os custos sociais e com as divisões díspares que são incompatíveis com as condições de integração das sociedades compostas de forma liberal e democrática. Assim, é de se ressaltar a importância de intervenção normativa do Estado no domínio econômico no objetivo promover ações que revertam em respeito aos direitos humanos e promoção de bem-estar social, pilares de realização do desenvolvimento.

Neste sentido, os estudos de Calixto Salomão Filho (2008, p. 97-100) dão destaque ao Direito como fator preponderante para regulação da atividade econômica e indução dos agentes à realização de escolhas que visem o bem comum, já que regras bem elaboradas são capazes de criar um ambiente cooperativo, em que decisões acabam sendo tomadas de maneira natural e não coercitiva.

Com efeito, segundo o Autor, criar um ambiente propício à cooperação é a tarefa institucional mais importante dos Estados:

Em primeiro lugar, como já se viu, a cooperação, diversamente do comportamento individual, não aparece naturalmente na sociedade. Não há nessa afirmação qualquer concepção hobbesiana da natureza humana, mas simplesmente o reconhecimento de que existem condicionantes sociais a dificultar seu comportamento. Essa condicionante é, basicamente, o receio do comportamento estratégico da contraparte. Se assim é – e essa parece ser uma presunção no mínimo razoável –, então basta o Direito criar condições para que desapareça esse receio para que a cooperação encontre campo fértil (SALOMÃO FILHO, 2008, p. 100).

Calixto Salomão Filho (2008, p.101) ainda cuida de assinalar pontualmente que a presença da cooperação em setores regulados é fundamental para o desenvolvimento, porque assegura maior grau de efetividade às normas e decisões do órgão regulador, bem como assegura às partes a possibilidade de descobrir os comportamentos de maior proveito social em meio à atuação dos agentes de mercado.

A devida regulamentação das atividades dos agentes econômicos, aí incluídas as atividades dos investidores estrangeiros, deve ser feita, em primeiro lugar, no âmbito interno dos Estados, por meio do seu Poder Legislativo, para que fins desenvolvimentistas qualitativos sejam atendidos.

A este despeito, cabe ressaltar que o desenvolvimento é objetivo perseguido pela República Federativa do Brasil, cujos fins podem ser encontrados no artigo 3º, da Constituição Federal de 1988, que assim dispõe:

Art. 3º Constituem objetivos fundamentais da República Federativa do Brasil:

I - construir uma sociedade livre, justa e solidária;

II - garantir o desenvolvimento nacional;

III - erradicar a pobreza e a marginalização e reduzir as desigualdades sociais e regionais;

IV - promover o bem de todos, sem preconceitos de origem, raça, sexo, cor, idade e quaisquer outras formas de discriminação (BRASIL, 1988).

O artigo 170 da Constituição Federal do Brasil também dispõe sobre os princípios que regerão a atuação na ordem econômica, que, “fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, tem por fim assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social [...]”. No mesmo sentido, o artigo 219 da Constituição Federal do Brasil enaltece a importância do mercado para promoção do bem-estar, dispondo que “O mercado interno integra o patrimônio nacional e será incentivado de modo a viabilizar o desenvolvimento cultural e socioeconômico, o bem-estar da população e a autonomia tecnológica do País [...]” (BRASIL, 1988).

Pela descrição dos dispositivos constitucionais citados, é possível constatar que o desenvolvimento perseguido pela República Federativa do Brasil não se limita ao incremento de valores numéricos no mercado, mas insere uma dimensão qualitativa de melhoria das condições de vida da população. Para atenção destes fins, o constituinte também assegura a intervenção do Estado no domínio econômico, dispondo, no artigo 174, que “Como agente normativo e regulador da atividade econômica, o Estado exercerá, na forma da lei, as funções de fiscalização, incentivo e planejamento [...]” (BRASIL, 1988).

Havendo como exemplo as normativas constitucionais do Brasil, é de se concluir que não cabe ao Estado se distanciar de suas normativas internas de proteção e promoção do desenvolvimento para fins de atrair capitais estrangeiros. O desenvolvimento é finalidade e não pode ficar à margem de negociações que possam flexibilizar direitos que lhes são ínsitos, como direitos ambientais, trabalhistas e fiscais. A intervenção do Estado por meio do Direito para regulação destas áreas em face de investidores estrangeiros é essencial.

Jurgen Habermas (2001, p. 73) enaltece a necessidade de formação de uma consciência quanto à obrigatoriedade de solidariedade cosmopolita nas sociedades civis e nas esferas públicas políticas dos regimes geograficamente amplos que estão se desenvolvendo, pois apenas uma modificação na consciência dos cidadãos, efetiva em termos da política interna, bem como a autocompreensão dos atores capazes de atuar globalmente, poderá fazer com que eles se compreendam cada vez mais como membros do quadro de uma comunidade internacional e que, portanto, se encontram tanto submetidos a uma cooperação incontornável bem como ao respeito recíproco dos interesses.

É certo que o objetivo de qualquer empresa é atingir o lucro. E a expansão de empresas transnacionais para os diferentes países é orientada sempre pela possibilidade de maximização desses lucros. Contudo, mesmo a atividade empresarial deve observar os objetivos públicos de responsabilidade para com a promoção de desenvolvimento dos Estados, e ainda que esta não seja a máxima a ser perseguida pelas corporações, é um ideal que pode ser direcionado por intermédio da intervenção regulatória estatal.

E para propiciar o verdadeiro desenvolvimento, a atuação dos Estados quando da tentativa de atrair investimentos estrangeiros não deve acontecer sem primazia dos direitos humanos, porque crescimento econômico, por si, apenas, não significa desenvolvimento, quando o país deixa a desejar itens relacionados à proteção do meio ambiente, das relações de trabalho e outros mais. Enfim, uma atuação estatal mais ativa é necessária, no âmago de lutar para que o bem-estar social não seja subtraído aos interesses das forças de mercado.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O avanço da globalização e expansão dos mercados, com ápice em razão da revolução tecnológica, incidiu em um enfraquecimento da capacidade de resposta dos Estados nacionais por meio da fiscalização, controle e intervenção sobre os fluxos internacionais de capitais. O processo desencadeou uma crise na soberania dos Estados, que para bem se adaptarem a nova realidade do mercado globalizado, se viram obrigados a firmar acordos internacionais para regulamentação das relações econômicas difundidas em âmbito transnacional.

O avanço de ideais neoliberais de desregulamentação dos mercados encontrou solo fecundo e cresceu a atuação de empresas transnacionais investidoras, com ramificações em diversas regiões do planeta. O poderio econômico destes grandes conglomerados empresariais passou a ditar os rumos mesmo de políticas estatais, já que a busca por investimentos estrangeiros ocasionou a disputa entre Estados pela atração de novos investidores, por

intermédio da oferta de incentivos que, muitas vezes, incidem em flexibilização de normas nacionais de proteção aos direitos dos indivíduos.

A busca dos Estados por investimentos estrangeiros é legítima, principalmente quando se fala em países pobres, que veem na entrada de capital provindo do exterior a chance de alavancar sua economia interna, com a promoção de transferência de tecnologia, aprimoramento dos meios de produção e alocação de novos postos de trabalho. Contudo, a flexibilização de normativas de regulação do mercado para atrair investimentos externos pode significar apenas a atenção aos interesses de forças de mercado, sem compromisso para com o desenvolvimento interno dos países.

Os princípios contidos no "Marco Ruggie", de 2011, configuram o grande patamar de orientação da atuação das empresas transnacionais investidoras da esfera internacional. Muito embora seus pilares "proteger, respeitar e reparar" não se revistam de caráter vinculante, ainda assim, representam grande progresso para a discussão internacional da temática "empresas transnacionais e direitos humanos".

Neste contexto, a intervenção regulatória das atividades de mercado no âmbito interno de atuação dos Estados é a maior resposta para superar este *déficit* de obrigatoriedade das normativas estabelecidas no âmbito internacional. É necessário que o Estado conduza a realização do desenvolvimento por intermédio da devida intervenção normativa no domínio econômico, de maneira a compatibilizar a atuação das forças de mercado com o respeito aos direitos humanos fundamentais, principalmente porque o desenvolvimento, em sua acepção contemporânea, abrange esferas qualitativas de bem-estar humano.

A partir daí, vê-se a importância da ação governamental por intermédio do Direito, para fins de constituir um sistema normativo regulamentar capaz de enfrentar desigualdades sociais e compensar os desequilíbrios causados pelas forças de mercado, de modo a possibilitar o verdadeiro desenvolvimento, que não está ligado apenas ao vulto de riquezas e investimentos inseridos na sociedade. Neste diapasão, a intervenção estatal é essencial à promoção de complementaridade entre crescimento dos mercados e desenvolvimento humano.

REFERÊNCIAS

- ACCIOLY, Elizabeth. Globalização x soberania em blocos econômicos. In: *Globalização: desafios e implicações para o direito internacional contemporâneo*. Org. Sidney Guerra. Ijuí: Editora Unijuí, 2006.
- BAPTISTA, Luís Olavo. *Empresa transnacional e direito*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1987.
- BECK, Ulrich. *O que é a globalização? Equívocos do globalismo: resposta à globalização*. Trad. André Carone. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- BERCOVICI, Gilberto. *Constituição econômica e desenvolvimento: uma leitura a partir da constituição de 1988*. São Paulo, Malheiros, 2005.
- BERCOVICI, Gilberto. *Constituição e Estado de exceção permanente: atualidade de Weimar*. Rio de Janeiro: Azougue, 2004.
- BRASIL. *Constituição Federal de 1988*. Distrito Federal: Assembleia Nacional Constituinte, 1988.

- COSTA, José Augusto Fontoura. Proteção e promoção do investimento estrangeiro no MERCOSUL – uma ferramenta para a implementação de um bom clima de investimentos?. *Revista Brasileira de Política Internacional*. 49 (2): P. 60-77 [2006]. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rbpi/v49n2/a04v49n2.pdf>. Acesso em: 23 mai. 2020.
- DUPAS, Gilberto. *Economia global e exclusão social: pobreza, emprego, Estado e o futuro do capitalismo*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- DUPAS, Gilberto. *Atores e poderes na nova ordem global: assimetrias, instabilidades e imperativos de legitimação*. São Paulo: Editora UNESP, 2005.
- FARIA, José Eduardo. *Direito e conjuntura*. 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 2010.
- FARIA, José Eduardo. *Direitos humanos e globalização econômica: notas para uma discussão*. Estudos Avançados 11 (30), 1997.
- FARIA, José Eduardo. *O direito na economia globalizada*. 1ª ed. São Paulo: Malheiros, 2007.
- FONSECA, Karla Closs. *Investimentos estrangeiros: regulamentação internacional e acordos bilaterais*. Curitiba: Juruá, 2008.
- FURTADO, Celso. *Pequena introdução ao desenvolvimento econômico: enfoque interdisciplinar*. São Paulo: Nacional, 1980.
- FURTADO, Celso. *Teoria e política do desenvolvimento econômico*. 10 ed. São Paulo: Paz e Terra, 2000.
- HABERMAS, Jürgen. *A constelação pós-nacional – ensaios políticos*. São Paulo: Littera Mundi, 2001.
- ITAMARATY. *Banco Mundial*. Distrito Federal: Ministério das Relações Exteriores, 2020. Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/politica-externa/diplomacia-economica-comercial-e-financeira/120-banco-mundial>. Acesso em: 09 ago. de 2020.
- LOWENFELD, Andreas F. *International economic law*. 2 ed. Oxford: Oxford University Press, 2011.
- MAGALHÃES, José Carlos de. *Direito econômico internacional*. 1ª ed. 2ª tir. Curitiba: Juruá, 2006.
- MAGALHÃES, José Carlos de. *O Supremo Tribunal Federal e o direito internacional: uma análise crítica*. Porto Alegre: Livraria do Advogado Editora, 2000.
- MELLO, Celso D. de Albuquerque. *Curso de direito internacional público*. Rio de Janeiro: Renovar, 1993.
- NETO, José Cretella. Empresas transnacionais e investimentos. In: *Globalização: desafios e implicações para o direito internacional contemporâneo*. Org. Sidney Guerra. Ijuí: Editora Unijuí, 2006.
- OMC. *Acordo sobre medidas de investimento relacionadas ao comércio*. Marraquexe: Organização Mundial do Comércio, 1995. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/comercio-externo/negociacoes-internacionais/1885-omc-acordos-da-omc>. Acesso em: 23 mai. 2020.
- ONU. *Carta da ONU de 1945*. Nova York: Assembleia Geral das Nações Unidas, 1945.
- OMC. *Declaração sobre o direito ao desenvolvimento*. Nova York: Assembleia Geral das Nações Unidas, 1986.
- OMC. *Princípios orientadores sobre empresas e direitos humanos*. Nova York: Assembleia Geral das Nações Unidas, 2011.
- PERRONE-MOISÉS, Claudia. *Direito ao desenvolvimento e investimentos estrangeiros*. São Paulo: Editora Oliveira Mendes, 1998.
- PIOVESAN, Flavia. Globalização de direitos humanos. In: *Globalização: desafios e implicações para o direito internacional contemporâneo*. Org. Sidney Guerra. Ijuí: Editora Unijuí, 2006.
- ROULAND, Norbert. *Aux confins du droit*. Paris: Éditions Odile Jacob, 1991.
- RUGGIE, John Gerard. *Quando negócios não são apenas negócios: as corporações multinacionais e os direitos humanos*. São Paulo: Abril, 2014.
- SALDANHA, Eduardo. *Desenvolvimento e comércio internacional: a América latina e o tratamento especial e diferenciado*. Tese de Doutorado. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2009. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/84/84131/tde-10102012-104428/pt-br.php>. Acesso em: 20 maio 2020.

SALOMÃO FILHO, Calixto. *Regulação da atividade econômica: princípios e fundamentos jurídicos*. 2ª Edição revista e ampliada. São Paulo: Malheiros, 2008.

SEN, Amartya. *O desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Cia das Letras, 2000.

SORNARAJAH. *The international law on foreign investment*. 2 ed. United Kingdom: Cambridge University Press, 2004.

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

Recebido/Received: 22.06.2020.

Aprovado/Approved: 26.09.2020.