

Investimentos estrangeiros diretos na América Latina: avanços e retrocessos

Avance de investigación em curso

Globalização, integração regional e sub-regional

Jete Jane Fiorati ¹
Érika Capella Fernandes ²

Resumo

O presente artigo busca, inicialmente, tecer algumas considerações acerca do regime internacional de investimentos estrangeiros, situando a existência do CISDI, órgão reconhecido internacionalmente no âmbito da arbitragem de investimentos. Em um segundo momento, procura-se elencar as principais características dos investimentos estrangeiros dirigidos à América Latina e também dos investimentos provenientes dessa região. Se, por um lado, nota-se a existência de um crescente volume de investimentos estrangeiros nos países latino-americanos, por outro, verifica-se uma posição hostil desses países com relação ao CISDI. Com efeito, faz-se necessário analisar a postura latino-americana no âmbito da arbitragem de investimentos, investigando as principais críticas da região dirigidas ao CISDI e quais podem ser as consequências desse posicionamento.

Palavras-chave: Investimentos estrangeiros diretos, América Latina, CISDI.

1 Regime internacional dos investimentos estrangeiros diretos

Inicialmente, cumpre considerarmos que a expressão “investimento estrangeiro” passou a ser utilizada somente após a Segunda Guerra Mundial. Antes disso, era comum a utilização da expressão “bens estrangeiros”. Até aquele momento, existia somente uma política em relação aos bens dos estrangeiros que se encontravam situados em território nacional, mas não havia um regime internacional de investimentos estrangeiros, tal como se apresenta nos moldes atuais (Baptista, 1998, p. 17).

Com efeito, nota-se atualmente a existência de regulamentação específica para tratar do movimento de capitais, desde o seu ponto de partida até o de chegada, acentuando-se o caráter internacional da operação.

Neste novo cenário, ganham espaço os acordos celebrados entre investidores e Estados, os chamados acordos de promoção e proteção recíproca de investimentos (APPRIs), particularmente os tratados bilaterais de investimentos (TBIs), instrumentos internacionais de proteção aos investimentos estrangeiros.

A respeito destes acordos, afirma José Augusto Fontoura Costa que “podem ser instrumentos úteis para a liberalização e para o incremento da confiança, necessário para um bom clima de investimento” (Costa, 2006, p. 3). De fato, a confiança é um dos requisitos essenciais dessa relação tão peculiar.

Em primeiro lugar, a relação entre investidor e Estado receptor de investimento é marcada pela mútua dependência entre ambos: o investidor precisa do Estado receptor e o Estado precisa do investidor, sendo que cada uma das partes detém algo que interessa à outra. Enquanto o investidor possui capital, tecnologia e condições de contribuir para o crescimento econômico do Estado receptor

de investimento, este possui mão de obra, recursos naturais, posição geográfica e mercado consumidor para adquirir os produtos do investidor (Simões, 2010, p. 67).

Contudo, a relação entre ambos é naturalmente antagônica, notavelmente marcada pela presença de distintos interesses. Se, por um lado, o investidor busca aumentar seus lucros, estender o alcance de seu mercado e construir alianças estratégicas, por outro, o Estado almeja promover crescimento econômico, ter acesso à tecnologia, criar empregos e diminuir a pobreza (García-Bolívar, 2009, p. 465).

Em um ambiente em que coexistem distintos interesses em jogo, é possível antever a existências de eventuais conflitos entre as partes, principalmente quando há descumprimento dos acordos por elas firmados. Consequentemente, torna-se necessário estabelecer mecanismos de solução de controvérsias aptos a pôr fim nos eventuais conflitos.

Em um primeiro momento, a solução de conflitos entre investidores estrangeiros e Estados se dava por meio de apenas dois mecanismos: a solução judicial ou a proteção diplomática.

A solução judicial nunca se mostrou o instrumento mais adequado para resolver essa espécie de litígios, em razão da morosidade do Poder Judiciário, além das pressões políticas indevidas que seriam exercidas sobre os julgadores.

Há que se considerar, ainda, que temas como este, afetos ao comércio internacional, envolvem matérias muito específicas, daí a natural preferência de sejam analisados por árbitros especializados no assunto.

Além disso, atente-se para o seguinte fato: se um investidor estrangeiro, sentindo-se prejudicado pelo Estado no qual decidiu investir, precisar recorrer ao Poder Judiciário desse mesmo Estado, é bastante provável que sua demanda não seja julgada de maneira imparcial. Poderia haver a “indisposição de alguns tribunais internos em condenar seu próprio Estado” (Caetano, 2010, p. 5).

O segundo mecanismo disponível para dirimir as eventuais controvérsias consistia na proteção diplomática, instituto através do qual o Estado de onde provinha o investidor estrangeiro passava a encampar sua disputa, acionando o Estado receptor do investimento perante organismos internacionais, como a Corte Internacional de Justiça.

Contudo, esse mecanismo representava uma via aberta a poucas empresas, que possuísem grande capital político interno e fossem capazes de convencer o seu Estado a encampar sua disputa. Configurava, portanto, uma via restrita, sujeita à conjuntura política e econômica. Ademais, o instituto da proteção diplomática passou a ser utilizado de maneira abusiva por muitos países contra aqueles que adotavam medidas de nacionalização. A solução fornecida pela Corte Internacional de Justiça não era bem vista pelos Estados receptores de investimento, já que resultava na condenação destes. (Caetano, 2010, p. 5).

Consequentemente, muitos países latino-americanos passaram a desenvolver teorias contrárias à internacionalização da demanda. Dentre elas, destacou-se a Doutrina Calvo, desenvolvida pelo argentino Carlos Calvo. Tal doutrina baseava-se na premissa de que os estrangeiros que investem em um Estado teriam os mesmos direitos de receber proteção que um nacional do mesmo Estado, não podendo solicitar um nível de proteção mais elevado. Com isso, criou-se a chamada Cláusula Calvo, que era aposta em contratos entre Estados e investidores estrangeiros, implicando na renúncia do investidor quanto ao direito de proteção diplomática.

Insatisfeitos, governos dos países desenvolvidos, de onde emanavam os investimentos, declararam a nulidade da Cláusula Calvo. Ainda assim, a solução de controvérsias por meio da proteção diplomática continuava mostrando-se inconveniente.

Dessa maneira, as grandes empresas dos países desenvolvidos e exportadores de capital mobilizaram-se para a criação de um sistema neutro para a solução de controvérsias relativas a investimentos no exterior. Buscavam um sistema em que o investidor tivesse legitimidade para, em nome próprio, acionar o Estado receptor.

Assim, com vistas a propiciar um ambiente juridicamente seguro para os investimentos estrangeiros, a Convenção de Washington de 1965 instituiu um mecanismo jurídico para solucionar

litígios eventualmente surgidos entre investidores estrangeiros e Estados receptores de investimento. Desse modo, surgiu o Centro Internacional de Solução de Disputas sobre Investimentos – CISDI³, órgão ligado ao Banco Mundial, responsável por administrar procedimentos de conciliação e arbitragem envolvendo investidores e Estados receptores de investimentos.

Esse órgão é hoje reconhecido internacionalmente no âmbito da arbitragem de investimentos, contando com a adesão de 158 países que ratificaram a Convenção de Washington, o que demonstra sua grande importância, uma vez que poucos instrumentos internacionais possuem tal aceitação.

Contudo, recentemente, alguns países latino-americanos passaram a assumir uma postural hostil, dirigindo ao órgão uma série de críticas. Muitos desses países, sobretudo na última década, denunciaram a Convenção de Washington, tendo surgido, inclusive, a proposta de criar um centro regional para arbitragem de investimentos no âmbito da Unasul.

Avulta de importância a análise do processo que está se configurando na América Latina, mormente ao considerarmos o grande fluxo de investimentos dirigido a essa região e dela proveniente.

2 Fluxo de investimentos estrangeiros diretos na América Latina

Segundo relatório apresentado pela Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), no ano de 2012 os países latino-americanos e o Caribe atraíram fluxos crescentes de investimento estrangeiro direto (IED), resultado que mostrou ser extremamente significativo, mormente ao considerarmos o contexto internacional marcado pela notável redução dos fluxos mundiais de IED.

Conforme apurado pela organização, em 2012 houve um crescimento de 5,7% no volume de IED recebido pela América Latina e Caribe, com relação ao ano anterior (CEPAL, p. 9). Isso se deu em um momento em que os fluxos mundiais de IED sofreram redução de 13%, também com relação ao ano anterior, passando de 1,6 bilhões de dólares para 1,39 bilhões de dólares (CEPAL, p. 22).

Por tais motivos, tornou-se possível afirmar que: “los contextos locales en América Latina resultan particularmente favorables y atractivos para los inversores globales” (CEPAL, p. 9).

Os principais investidores da região continuam sendo EUA e países da União Europeia. No que tange ao principal país receptor de IED da América Latina, o lugar continua a ser ocupado pelo Brasil, que totaliza 38% do fluxo de investimentos recebidos, seguido pelo Chile (CEPAL, p. 10).

Contudo, é necessário avaliar, além dos aspectos quantitativos, os aspectos qualitativos dos investimentos recebidos, como sua capacidade em desenvolver setores estratégicos do país, transformar sua estrutura produtiva, acumular conhecimento e contribuir ao incremento e qualidade de emprego.

É possível vislumbrar que na maioria das economias sul-americanas, especializadas em recursos naturais, grande parte dos investimentos ainda dirige-se a esse setor. Também predominam investimentos no setor de serviços e em atividades de manufaturas. Por sua vez, os projetos envolvendo setores de alta tecnologia são escassos nos países latino-americanos e concentram-se nas duas maiores economias da região: Brasil e México.

De fato, os projetos de investimento na região centralizam-se nos setores de baixa e média-baixa tecnologia, o que contrasta com outras regiões em desenvolvimento, como a China, onde predominam projetos em setores tecnológicos alto e médio-alto.

Por isso, afirma-se que:

“no solo habrá que focalizar la atención en los montos recibidos, sino cada vez más en las características de la IED recibida y los proyectos de inversión, por un lado, y su adecuación a las necesidades de las agendas de desarrollo de los países, por el otro”. (CEPAL, p. 17).

Com relação aos investimentos estrangeiros provenientes dos países latino-americanos e destinados ao exterior, emanados das chamadas “empresas translatinas”, houve um aumento de 18% no ano de 2012, o que representa um máximo histórico. Esses investimentos são provenientes

especialmente do México, Chile, Colômbia e Brasil (CEPAL, p. 12) e ilustram a expansão internacional que as empresas dessa região têm alcançado nos últimos anos.

Especificamente no Brasil, no ano de 2012 registrou-se queda no valor total do fluxo de investimentos estrangeiros provenientes das empresas brasileiras, o que se justifica em razão da estratégia de tais empresas em obterem financiamento no exterior e a preferência por investirem em seu próprio mercado. Ainda assim, há que se considerar que o Brasil possui um volume de IED acumulado no exterior que totaliza mais de 200 milhões de dólares, sendo o país da América Latina com maior nível de IED investido em outros países (CEPAL, p. 46).

Aponta-se também que há outros países da região com alto índice de IED no exterior, como a Venezuela e a Argentina.

Em suma, tais dados são capazes de ilustrar o notável aumento e crescente importância que os investimentos estrangeiros diretos têm adquirido na América Latina.

É bastante considerável o aumento no fluxo de investimentos recebido pela América Latina em 2012, especialmente por se dar em um cenário marcado pela diminuição deste fluxo em escala global. Ainda, segundo o relatório apresentado pela CEPAL, essa tendência de crescimento nos fluxos de IED na América Latina deve repetir-se em 2013.

Com relação aos investimentos emanados da América Latina e destinados ao exterior, há uma expansão crescente das empresas translatinas.

Paralelamente aos dados aqui expostos, constata-se que alguns países latino-americanos têm assumido uma nova postura no âmbito da arbitragem de investimentos, demonstrando especial hostilidade com relação ao CISDI, fato este que merece ser objeto de atenta reflexão.

3 A relação entre a América Latina e o CISDI

Em um primeiro momento, os países da América Latina demonstraram rejeição ao CISDI. Na década de 1960, esses países manifestaram sua oposição ao projeto do Banco Mundial de criar um órgão especializado para dirimir controvérsias entre investidores e Estados receptores de investimentos. Essa posição ficou clara no Encontro Anual da Junta de Governadores do Banco Mundial em 1964, realizado em Tóquio, razão pela qual ficou conhecida como “El No de Tokyo”.

Entretanto, na década de 1980, o antagonismo destes países com relação ao regime de investimentos estrangeiros desapareceu. Conforme ensina García-Bolívar: “as if it were a pendulum, the Latin American public policies on foreign investment swung to the other extreme” (García-Bolívar, 2009, p. 467).

Principalmente ao longo da década de 1990, os Estados latino-americanos tornaram-se convencidos dos benefícios do liberalismo econômico e aderiram à Convenção de Washington de 1965, além de assinar vários tratados bilaterais de investimento, com vistas a propiciar um clima favorável para os investimentos.

Embora a América Latina demonstrasse finalmente apoiar o regime dos investimentos estrangeiros, recentes eventos indicam uma mudança de posição.

Especialmente em razão da crise financeira ocorrida na Argentina e das várias nacionalizações promovidas por governos da América do Sul, foi submetido ao CISDI grande número de reclamações, principalmente de investidores dos EUA e da Europa.

Segundo estatísticas apresentadas pelo CISDI⁴, a América do Sul figurou como parte em 30% dos casos e a América Central e Caribe foram parte em 6% dos casos registrados perante o órgão. Tais dados, embora não demonstrem o percentual exato de casos que envolvem exclusivamente os Estados da América Latina, permitem inferir que esses Estados estão presentes em grande parte das demandas submetidas ao órgão.

A partir do grande aumento no número de arbitragens submetidas ao Centro, ressurgiu uma crescente desconfiança dos países latino-americanos em relação à arbitragem de investimentos, o que tem refletido em sua política, havendo um renascimento de políticas hostis.

Tal hostilidade fica claramente demonstrada se considerarmos que vários países da região denunciaram a Convenção de Washington, como a Bolívia, em 2007, o Equador, em 2009, e a Venezuela, em 2012, sendo que México e Brasil sequer ratificaram a Convenção.

Com vistas a explicar o fenômeno, afirma García-Bolívar:

“...one the most important explanations for Latin America’s apparent retreat from the international law of foreign investment lies in the experience many countries have had with international investment disputes. In many respects there is a perception that it has been a bitter experience.” (García-Bolívar, 2009, p. 470).

De fato, a partir das más experiências sofridas por alguns Estados diante de sucessivas condenações no CISDI, surge uma série de críticas ao órgão.

Uma dessas críticas aponta os elevados custos nas arbitragens promovidas perante o CISDI, além da longa duração dos procedimentos arbitrais:

“The costs and length of the investment arbitration procedures could have exposed some weaknesses in the system of international law on foreign investment. On average, the legal costs of these cases range from around \$2 million in fees with around \$400 thousand in procedural costs at the low end. In some cases the fees have been substantially higher, such as \$4 million in the case of *Metalclad Corporation v. Mexico* and \$6 million in the *Pope & Talbot* NAFTA case. And it has been reported that in two investment arbitration cases the legal fees on the Czech Republic reached \$11 million.” (García-Bolívar, 2009, p. 473).

Outra crítica aponta a falta de transparência nos painéis de arbitragem, além da inconsistência nas decisões emanadas dos tribunais arbitrais.

No CISDI, não existe um tribunal permanente, mas vários tribunais arbitrais constituídos para resolver os casos submetidos ao órgão. Por essa razão, não há um sistema de precedentes, sendo possível encontrar decisões proferidas em sentidos diferentes e até mesmo contrários. Um exemplo disso é a inconsistência dos tribunais até mesmo ao definir o que é “investimento estrangeiro”.

Embora o conceito de investimento seja central para definir a competência *ratione materiae* do CISDI, a Convenção de Washington não trouxe uma definição do termo. A partir disso, a doutrina internacional passou a apontar algumas características típicas de investimentos, que começaram a ser citadas pelos tribunais arbitrais ao proferirem suas decisões, como verdadeiros requisitos para a submissão da controvérsia ao CISDI. Contudo, na interpretação do significado de “investimento”, começaram a surgir decisões em diferentes sentidos, causando grande incerteza em relação ao assunto. Nesse sentido, afirma Tiago Duarte que a definição de investimento estrangeiro pelos tribunais arbitrais “tornou-se mais errática e imprevisível” (Duarte, 2012, p. 282).

Há ainda outra crítica em relação ao CISDI, apontada pelos países latino-americanos. Trata-se da acusação de existência de um viés pró-investidor nas decisões do órgão, sendo que os Estados sofrem duras condenações e os tribunais não levam em consideração as situações de crises econômicas, interferido nas políticas públicas adotadas pelos Estados.

Aponta-se também que interesses não comerciais, como questões de saúde e meio ambiente, não recebem a atenção devida pelo órgão.

A esse respeito, cumpre notar que o problema não se limita ao CISDI. Os acordos de promoção e proteção recíproca de investimentos são concebidos especialmente para proteger o investimento, e não o Estado receptor deste investimento:

“Os APPRIs são, de fato, acordos de proteção do investimento estrangeiro. O efeito de atração é tido como derivado da estabilidade oferecida juridicamente, inclusive contra riscos políticos e mediante proteção internacional efetiva, inclusive com um sistema eficiente de solução de controvérsias. As regras de liberalização nem sempre estão presentes e a fixação de padrões ambientais e trabalhistas mínimos são pouco abrangentes e operativas.” (Costa, 2006, p. 5).

Assim, também são dirigidas várias críticas a esses instrumentos:

“Uma importante crítica feita aos APPRIs é que, por serem formulados para proteger investimentos oriundos de países industrializados realizados em países em desenvolvimento e em transição, são elaborados de maneira a favorecer os primeiros em detrimento de interesses dos últimos.” (Costa, 2006, p. 6).

Por fim, critica-se a ausência de uma via recursal no CISDI, que possibilite apelar da decisão proferida pelo tribunal arbitral.

Especialmente a partir dessas críticas e da crescente insatisfação demonstrada pela América Latina com relação ao CISDI, começam a surgir propostas de criação de um centro regional de solução de controvérsias no âmbito da União das Nações Sul Americanas.

A Unasul foi criada em 2008 com o intuito de reunir forças do Mercosul (Mercado Comum do Sul) e da CAN (Comunidade Andina de Nações) e seu tratado entrou em vigor em 2011, após obter o número mínimo de ratificações necessárias.

Em 2010, os Ministros das Relações Exteriores dos países membros da Unasul decidiram que o Equador seria responsável por liderar um grupo de trabalho responsável por elaborar o centro de arbitragem para solução de controvérsias relativas a investimentos estrangeiros.

Embora a proposta ainda não tenha sido aprovada, permite demonstrar as intenções dos países latino-americanos, que parecem se distanciar cada vez mais do CISDI. Importa, portanto, refletir acerca das possíveis consequências dessa postura, sobretudo em razão dos reflexos econômicos que pode ter para o fluxo de investimentos da região.

4 Consequências da nova postura latino-americana em relação à arbitragem de investimentos

Uma das preocupações que merecem ser consideradas em relação à nova postura dos países latino-americanos com relação ao CISDI diz respeito às chamadas empresas translatinas, que investem no exterior.

Vários países da América Latina, como Brasil, Chile, México, Colômbia, Argentina e Venezuela, passaram a ser exportadores de capital, o que exige mudança na mentalidade e postura desses países na ordem internacional.

Atualmente, é possível afirmar que: “Latin American countries are no longer solely capital-importing, they are also capital-exporting”. (García-Bolívar, 2009, p. 478).

Por tais motivos, haveria necessidade de proteger o investimento das empresas da região, a exemplo do que sempre fizeram os Estados tradicionalmente investidores. E essa proteção implica em fazer uso do CISDI, órgão reconhecido internacionalmente no âmbito da arbitragem de investimentos.

Nesse sentido, afirma José Carlos de Magalhães, defendendo especificamente a adesão do Brasil ao sistema do CISDI:

“O momento histórico que o Brasil atravessa com relação à arbitragem mostra-se, por conseguinte, adequado para que o Brasil passe a se vincular ao ICSID, não só, de um lado, para estimular maior segurança aos investidores estrangeiros, como também para propiciar um foro

alternativo a seus próprios investidores, que nos últimos anos vêm buscando mercados outros.” (Magalhães, 2009, p. 59).

De fato, não se pode negligenciar proteção às empresas da América Latina que investem no exterior, devendo ser garantida maior segurança a essas empresas com atuação transfronteiriça.

É possível notar que a postura do México, que também não ratificou a Convenção de Washington de 1965, já foi criticada por juristas do país:

“A partir de la adhesión de Canadá al CIADI México se convierte en un paria en la zona de libre comercio. Es hora (no – ya está tarde, pero no demasiado) de que México remedie esta contradicción. El arbitraje CIADI es un instrumento procurador del Estado de Derecho. Tanto nacional como internacional. [...] México tiene la oportunidad de continuar siendo un ejemplo de un estado impulsor del Estado de Derecho mundial, o ser señalado como la oveja negra del rebaño de internacional.” (González de Cossío, 2009, p. 192).

Uma segunda preocupação decorrente da postura da América Latina diz respeito ao temor de que a perda de segurança jurídica poderia diminuir investimentos na região e que investidores poderiam partir para outros locais, como Ásia e África. Consequentemente, a redução de investimentos estrangeiros na região traria efeitos negativos ao bem estar geral da população.

Em terceiro lugar, especificamente com relação à proposta surgida na Unasul para criar um centro de arbitragem regional, nos moldes do CISDI, há que se considerar que haverá ineficácia das decisões arbitrais caso fiquem sempre sujeitas à soberania dos países. De fato, não se pode ignorar que os investidores estrangeiros buscam obter segurança jurídica, sendo esta a principal razão que os leva a assinar tratados bilaterais de investimentos e fazer parte dos mecanismos de solução de controvérsias, como o CISDI. Sob esse prisma, um órgão que não lhes dê a devida segurança corre o risco de tornar-se ineficaz.

Em síntese, se o principal temor dos Estados latino-americanos, e que explica a hostilidade ao CISDI, consiste no receio de ter sua soberania restringida em troca da criação de um ambiente excessivamente favorável aos investidores, a melhor estratégia consiste em buscar a compatibilização entre os interesses privados das empresas e as políticas públicas estatais.

Somente dessa maneira será possível que ambas as partes desfrutem dos muitos benefícios que podem ser propiciados pelos investimentos estrangeiros diretos.

5 Considerações finais

No momento de elaboração da Convenção de Washington de 1965 e criação de um órgão específico para administrar procedimentos arbitrais relacionados a investimentos, alguns países latino-americanos mostraram-se relutantes. Posteriormente, tais países alteraram sua posição, aderindo a esse sistema.

Contudo, fatos recentes passaram a indicar novamente a hostilidade de alguns desses países com relação à arbitragem de investimentos.

Com efeito, essa crescente desconfiança dos países latino-americanos pode ser notada diante da política adotada por alguns desses países, como o possível descumprimento das sentenças do CISDI por parte do governo argentino, bem como as denúncias da Convenção de Washington de 1965 por parte da Bolívia, Equador e Venezuela, e ainda a ausência de ratificação da Convenção por parte das economias mais importantes da região – Brasil e México –, além das propostas de criação de um centro regional de solução de controvérsias relativas a investimentos no âmbito da Unasul.

Embora alguns autores tenham vislumbrado um possível ressurgimento da Doutrina Calvo na atual postura adotada pela América Latina, para outros autores esse fato parece improvável, mas isso

não significa que o atual regime de investimentos estrangeiros não tenha falhas (García-Bolívar, 2009, p. 481).

De fato, as várias críticas da América Latina dirigidas ao CISDI não podem ser desprezadas. Ao invés disso, merecem ser levadas em consideração, com vistas a aprimorar esse sistema. Tal aprimoramento mostra-se bastante recomendável. Afinal, apesar de ser naturalmente antagônica, a relação entre investidores estrangeiros e Estados receptores de investimentos possui potencial para beneficiar ambas as partes, principalmente no que tange à América Latina, região com fluxo de investimentos cada vez maior e com amplo potencial para crescer ainda mais.

Referências

Baptista, Luiz Olavo. (1998) *Investimentos internacionais no direito comparado e brasileiro*. Porto Alegre, RS, Brasil: Livraria do Advogado.

Caetano, Fernanda Araújo Kallás. (2010) Direito internacional dos investimentos na atualidade: uma análise da posição brasileira. *Revista Científica do Departamento de Ciências Jurídicas, Políticas e Gerenciais do UNI – BH*, 3(2).

CEPAL – *La inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Acesso em 06 de agosto de 2013. Extraído de <http://www.eclac.cl/publicaciones/>.

Costa, José Augusto Fontoura. (2006) Promoção e proteção do investimento estrangeiro – padrões de cooperação e competição na América Latina – análise do caso Argentino. *Anais do XV Encontro Preparatório para o Congresso Nacional do Conpedi*. Florianópolis: Fundação Boiteux.

Duarte, Tiago. Arbitragem ICSID e desenvolvimento econômico dos Estados. (2012) In: Correia, Fernando Alves; Machado, Jonatas E. M.; Loureiro, João Carlos. *Estudos em homenagem ao Professor Doutor José Joaquim Gomes Canotilho*. Coimbra: Coimbra Editora.

García-Bolívar, Omar E. (2009) Sovereignty vs. Investment Protection: Back to Calvo? *ICSID Review – Foreign Investment Law Journal*, 24, 464-488.

González de Cossío, Francisco. (2009) México ante el arbitraje CIADI: Prudente o rebelde? *Revista de arbitragem e mediação*, 20, 185-192.

ICSID – *International Centre for Settlement of Investment Disputes*. Acesso em 16 de julho de 2013. Extraído de: <https://icsid.worldbank.org/>.

Magalhães, José Carlos de. (2009) Acordos bilaterais de promoção e proteção de investimentos. *Revista de arbitragem e mediação*, 20, 53-65.

Moreno-Paredes, Euyelit Adriana. (2010) El Arbitraje de Inversiones en América del Sur: Propuesta de Creación de un Centro Alternativo de Arbitraje Dentro de la Estructura Internacional de la Unión de Naciones Suramericanas. *Inter-American Law Review*, 42, 175-195.

Simões, Bruno Graça. (2010) *Entre a soberania e a liberdade – admissão e estabelecimento de investimentos internacionais*. Dissertação de Mestrado, Universidade de São Paulo, São Paulo, Brasil.

Notas

¹ Professora Adjunta de Direito do Comércio Internacional da Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho – UNESP. Mestre e Doutora em Direito. Bolsista Pq1C do CNPq. Contato: jete@franca.unesp.br.

² Mestranda em Direito pela Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho – UNESP, na linha de pesquisa “Direito, Mercado e Relações Internacionais”. Bolsista da FAPESP. Contato: erika_capella@hotmail.com.

³ Também denominado ICSID (“International Centre for Settlement of Investment Disputes”) ou CIADI (“Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones”).

⁴ Tais dados encontram-se disponíveis no sítio eletrônico do órgão: <https://icsid.worldbank.org/>.