
OS NOVOS ACORDOS DE COOPERAÇÃO E FACILITAÇÃO DE INVESTIMENTOS E A PARTICIPAÇÃO DA ADVOCACIA-GERAL DA UNIÃO

*THE NEW INVESTMENT COOPERATION AND
FACILITATION AGREEMENTS AND THE PARTICIPATION OF
THE FEDERAL ATTORNEY GENERAL*

Marcela Silva Bezerra

*Procuradora da Fazenda Nacional lotada na Procuradoria-Regional da Fazenda
Nacional da 1ª Região.*

Mestre em Direito Internacional pela University of Westminster.

Raquel Frota Fontenelle Sousa

Procuradora da Fazenda Nacional lotada na Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional.

Mestranda em Administração Pública pela Fundação Getúlio Vargas.

SUMÁRIO: Introdução; 1 A Proteção do Investidor Internacional na História do Direito Internacional; 2 Os Tratados Bilaterais de Investimento e a Arbitragem Internacional de Investimentos; 3 As Críticas ao Modelo Tradicional; 4 O Modelo Brasileiro; 5 A participação da Advocacia-Geral da União e Possíveis Contribuições; 6 Conclusão; Referências.

RESUMO: Este artigo pretende analisar o novo modelo de Acordo de Cooperação e Facilitação de Investimentos proposto pelo Brasil, no contexto dos tratados bilaterais de proteção ao investimento externo, buscando demonstrar a participação da Advocacia-Geral da União no processo, bem como as contribuições que podem ser prestadas pelo órgão na implementação de tais acordos. Para tal, será desenvolvido um apanhado histórico do regime de proteção internacional dos investidores externos, assim como da evolução dos tratados bilaterais de investimento a nível mundial e os fatores que levaram o Brasil à sua política de evasão ao regime tradicional e à elaboração do novo modelo.

PALAVRAS-CHAVE: Direito Internacional dos Investimentos; Arbitragem Internacional de Investimento. Tratados Bilaterais de Investimento. Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimentos. Advocacia-Geral da União. Brasil.

ABSTRACT: This article intends to analyze the new model of Investment Cooperation and Facilitation Agreement proposed by Brazil, in the context of the bilateral treaties for the foreign investment protection, seeking to demonstrate the participation of the Federal Attorney General in the process, as well as the contributions that may be provided by this organization in the implementation of such agreements. To this end, a historical overview of the international regime for the protection of foreign investors will be presented, as well as the evolution of the Bilateral Investment Treaties worldwide and the factors that have led Brazil to its policy to avoid the traditional regime and the elaboration of the new model.

KEYWORDS: International Investment Law. Foreign Direct Investment Arbitration. Bilateral Investment Treaties. Investment Cooperation and Facilitation Agreements. Federal Attorney General. Brazil.

INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, o processo de globalização tem exigido uma completa readequação do Direito Internacional às novas relações jurídicas emergentes. Um exemplo deste processo é o surgimento de um novo campo, denominado Direito Internacional dos Investimentos.

Apesar de haver sérias controvérsias a respeito da independência deste ramo como disciplina jurídica própria, a especialização do estudo é essencial para a análise de uma relação jurídica especial, formada entre um Estado e um investidor estrangeiro. Na grande maioria dos casos, o Estado Receptor do investimento é um país em desenvolvimento, enquanto que a empresa investidora geralmente é nacional de um país desenvolvido.

Diferentemente da relação jurídica do Direito Internacional clássico, formada entre dois Estados, ambos detentores de todos os poderes que emanam da soberania estatal, nesta nova relação, um Estado (chamado Estado Receptor) contrata diretamente com uma empresa estrangeira, que pretende investir no território nacional daquele país. Nesta relação, uma das partes possui a prerrogativa incontroversa da soberania estatal, o que tornaria a aplicação das regras clássicas do Direito Internacional inadequada, por tornar extremamente penosa a posição de uma das partes. Diante disso, foram surgindo por todo o mundo modelos especiais de contratos para regular tais situações e, posteriormente, tratados entre Estados visando tornar esta relação mais equânime, através da mitigação da soberania estatal do Estado Receptor do investimento.

No entanto, mais recentemente, a comunidade internacional tem percebido alguns efeitos colaterais deste regime, e iniciado um movimento de resistência aos padrões internacionais de proteção ao investidor estrangeiro, visando a proteção da soberania estatal do estado receptor. Segundo Van Harten (2007), tal processo se deu, principalmente, diante do resultado catastrófico de algumas arbitragens internacionais de investimento, que utilizam de princípios oriundos dessa “rede internacional de proteção” para interpretar contratos e tratados internacionais, de forma a evitar a assunção de riscos e prejuízos pelas empresas investidoras.

Neste contexto, o Brasil se mostra um interessante estudo de caso diante de sua tradicional resistência na ratificação de tratados bilaterais de investimento, e pela criação de um modelo próprio para facilitar a cooperação entre estados na promoção e proteção do investimento externo.

O presente artigo pretende estudar a evolução histórica dos instrumentos protetivos do investimento externo, chegando a uma breve análise do novo modelo desenvolvido pelo Brasil. Ao fim, busca-se

refletir as possíveis atuações e contribuições que possam ser prestadas pela Advocacia-Geral da União nos novos procedimentos que derivam destes novos ajustes.

CAPÍTULO 1 - A PROTEÇÃO DO INVESTIDOR INTERNACIONAL NA HISTÓRIA DO DIREITO INTERNACIONAL

Para Sornarajah (2017), o processo de criação de normas internacionais de proteção ao investidor estrangeiro se iniciou com a independência das antigas colônias europeias, o que tornou a atividade de investir em tais países mais arriscada. Isso porque os novos estados em formação não contavam com um sistema jurídico estável, e não mais possuíam a garantia de um estado colonizador.

Nessa época, ante a inexistência de regramento internacional próprio (incluindo aqui também os Costumes Internacionais), a única forma através da qual um investidor poderia buscar compensação por prejuízos sofridos no Estado Receptor era através da proteção diplomática de seu próprio Estado (o chamado Estado Anfitrião). Nestes casos, apenas o Estado Anfitrião teria um direito de reclamar compensação contra o Estado Receptor, por violação da regra costumeira de proteção do estrangeiro (MUCHLINSKI, ORTINO E SCHREUER, 2008). No entanto, a concretização de tal proteção era de difícil realização, estando sujeita a fatores como as relações políticas entre os Estados envolvidos, exigência de esgotamento dos remédios internos, dentre outros.

Neste contexto, a busca de novos padrões de proteção do investidor internacional culminou com a elaboração de acordos bilaterais entre Estados, com o objetivo de conferir proteção recíproca aos investidores nacionais de um deles, quando investem no território do outro. Na prática, tais acordos eram geralmente formalizados através de tratados entre um país desenvolvido, que via de regra era o Estado Anfitrião dos investidores, e um país em desenvolvimento, que quase sempre figurava como Estado Receptor. Estava criada a figura do Tratado Bilateral de Investimento.

Assim, através de uma obrigação bilateral, os Estados envolvidos criam um novo conjunto de princípios a serem observados por todos os acordos de investimento atingidos, gerando regras especiais de Direito Internacional aplicável a tais casos. A disseminação de tais tratados ocorreu numa velocidade e quantidade tal que ocasionou a criação de uma rede mundial de princípios e regras de proteção do investidor internacional, não obstante ainda restarem dúvidas quanto ao seu *status* de norma consumerista geral (MUCHLINSKI, ORTINO E SCHREUER, 2008).

CAPÍTULO 2 – OS TRATADOS BILATERAIS DE INVESTIMENTO E A ARBITRAGEM INTERNACIONAL DE INVESTIMENTOS

Como mencionado, a figura do Tratado Bilateral de Investimento, conhecido internacionalmente como “BIT” (do inglês *Bilateral Investment Treaty*), é um ajuste entre dois Estados, visando criar um conjunto de medidas protetivas ao investidor internacional, especialmente contra a expropriação de sua propriedade¹ pelo Estado Receptor, situação que já ocorreu bastante no passado.

Mas porque razão um Estado tipicamente receptor de investimentos assinaria um instrumento que visa primordialmente limitar os poderes oriundos de sua soberania? Como explica Sachs (2009), os países em desenvolvimento, que ocupam por mais das vezes a posição de Estado Receptor, são impulsionados a assinar tais tratados pela promessa de atrair investidores estrangeiros para seu território, o que traria vantagens como o incremento na economia local, aumento da oferta de emprego, da qualificação de seus trabalhadores e da transferência de tecnologia.

Além dos clássicos princípios internacionais de proteção do investidor, como o “Tratamento Justo e Equitativo”, “Tratamento Nacional” e “Tratamento da Nação Mais Favorecida”, outra figura comum nos BITs é a previsão de um método próprio de resolução de conflitos entre o investidor e o Estado Receptor, através de um sistema independente de arbitragem internacional especializada. Para exercer este papel, foi criado em 1966 o Centro Internacional para o Estabelecimento de Disputas sobre Investimentos (CIRDI), como órgão pertencente ao Banco Mundial.

Este sistema visa garantir, através de um colegiado externo, a aplicação da regra do devido processo legal, evitando possíveis decisões viciadas das cortes do Estado Receptor. Desta forma, o investidor internacional não mais depende de seu estado anfitrião para defender-se em âmbito internacional, nem necessita, obrigatoriamente, exaurir os remédios judiciais locais para ter acesso à corte internacional de arbitragem.

Como consequência da multiplicação do número de BITs assinados pelo mundo, as disputas entre Estado Receptor e investidor também se proliferaram na mesma velocidade, resultando em um grande número de severas decisões contrárias aos Estados Receptores. Até o final de 2014, conforme dados da UNCTAD apresentados pelo Ministério da Indústria,

1 Termo utilizado no sentido amplo. Segundo a definição da UNCTAD, “*The term ‘investment’ shall mean every kind of asset and in particular shall include, though not exclusively: a) movable and immovable property and any other property rights such as mortgages, liens and pledges; b) shares, stocks and debentures of companies or interests in the property of such companies; c) claims to money or to any performance under contract having a financial value; d) intellectual property rights and goodwill; e) business concessions conferred by law or under contract, including concessions to search for, cultivate, extract, or exploit natural resources*” (UNCTAD 2004).

Comércio Exterior e Serviços, o número de casos Investidor X Estado resolvidos pelo CIRDI chegou a 608, dos quais três quartos incluíram países em desenvolvimento e economias em transição, e 29% deles países da América Latina e do Caribe.

Esta situação gerou um desconforto aos países em desenvolvimento a respeito de tais ajustes, tendo em vista os grandes prejuízos sofridos e o baixo custo-benefício das medidas, conforme expuseram Singh e Ilge (2016) e Vandevelde (2005). Este processo provocou duas reações principais: alguns países começaram a denunciar os tratados já assinados ou não os renovaram, retirando-se do sistema como um todo; outros estão modificando os seus modelos de BIT, visando evitar o modelo tradicional.

As principais razões para esta “crise” do modelo tradicional de tratado bilateral de investimento serão discutidas no próximo item.

CAPÍTULO 3 - AS CRÍTICAS AO MODELO TRADICIONAL

A primeira razão que gerou receio nos países em desenvolvimento quanto ao sistema tradicional de proteção ao investidor estrangeiro diz respeito às dúvidas quanto à sua própria efetividade em atrair investimentos. Neste sentido, alguns estudos foram realizados visando verificar a ocorrência de uma relação direta entre a assinatura de um BIT e o aumento do fluxo de investimento no Estado considerado receptor.

O primeiro deles, publicado em 1998 pela UNCTAD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento) concluiu que a influência dos BITs no fluxo de investimento externo é fraca, enquanto outros fatores tem um impacto maior nesse processo, como por exemplo o tamanho do mercado local (SAUVANT e SACHS, 2009). Outros estudos apontam ainda a presença de recursos naturais, estabilidade econômica e política e até mesmo fatores geográficos e de infraestrutura como mais importantes para a decisão do investidor na escolha do Estado a investir (GALLAGHER e BIRCH, 2006).

Apesar de sofrerem críticas quanto à fragilidade dos resultados, os estudos indicam ao menos uma incerteza na efetividade dos BITs em atingir seu objetivo principal para os países em desenvolvimento, que seria o de atrair investimento externo. Tal conclusão certamente influenciou na decisão de tais países em assinar ou não novos tratados, especialmente quando as condições de proteção ao investidor propostas são mais benéficas (HALLWARD-DRIEMEIER, 2003).

Uma segunda razão de desconfiança com o modelo tradicional diz respeito às provisões comuns aos diversos modelos já assinados, que desconsideram a responsabilidade do investidor por questões afetas

ao desenvolvimento sustentável do Estado Receptor (como questões ambientais, trabalhistas, combate à violação dos direitos humanos, dentre outras). Esta situação pode criar uma falta de coerência entre a regulação específica prevista no BIT e as normas já em vigor no país em questão.

Para Zhan (2017), o desafio de um novo modelo de proteção do investidor estrangeiro é integrar o desenvolvimento sustentável dentre os objetivos do ajuste, evitando aqueles instrumentos focados exclusivamente na promoção de investimento.

Por fim, como já adiantado, o sistema de resolução de conflitos é hoje o maior responsável pelas críticas ao modelo tradicional de BIT. Algumas preocupações com relação à chamada “arbitragem internacional de investimentos” são levantadas pela doutrina.

Uma delas é a presunção de vício na própria formulação do sistema, uma vez que, diferentemente de outros tipos de procedimento arbitral, apenas uma das partes – o investidor – pode iniciar o processo, apresentando uma reclamação, e apenas a outra – o Estado Receptor – pode ser condenada a pagar compensação por danos sofridos com base nos textos dos tratados aplicáveis (SALACUSE, 2007).

Outro fator problemático é a aceitação, por diversos tribunais arbitrais, da chamada “*forum-shopping*”, que é a possibilidade de empresas investidoras escolherem a nacionalidade de sua conveniência, com o objetivo de apresentar uma reclamação contra o Estado Receptor com base em um tratado existente que inclua o país a ser “escolhido”. Assim, a empresa pode adquirir a nacionalidade de um Estado–parte de um BIT, ganhando acesso ao sistema de arbitragem acordado em tal instrumento simplesmente por criar uma “*holding*” naquele país (HARTEN, 2016).²

Outras desvantagens do regime comumente apontadas pela European Federation for Investment Law and Arbitration (EFILA) são a falta de transparência, os altos custos do sistema, a falta de independência e imparcialidade dos árbitros, e a criação de uma elite de árbitros.

Todas essas críticas levaram, mais recentemente, a um processo de realinhamento dos modelos de BITs aplicados pelos países em desenvolvimento, inclusive visando adequá-los à evolução normativa que tem ocorrido em tais países. Segundo De Magalhães Silva (2008, p. 53):

2 Um exemplo famoso desta situação foi a decisão do CIRDI no caso “Aguas Del Tunari vs. Bolívia” (Caso CIRDI nº ARB/03/2), no qual a empresa reclamou compensação pela terminação da concessão pelo uso da água na cidade de Cochabamba, devido a sérias manifestações populares contrárias ao ajuste. A companhia era constituída pela lei boliviana, mas pertencia a diversas empresas estrangeiras, originárias dos Estados Unidos, Espanha, Uruguai e Ilhas Cayman. Entretanto, visando utilizar os benefícios de um BIT assinado entre a Bolívia e os Países Baixos, a empresa mudou sua estrutura para incluir uma *holding* intermediária incorporada nos Países Baixos. Apesar das severas críticas ao esquema, o tribunal arbitral decidiu que um investidor pode mudar sua estrutura corporativa para obter os benefícios de um BIT, contanto que a reestruturação seja feita antes da pretensa violação de direitos.

Enquanto os BITs limitam a flexibilidade regulatória dentro da qual as partes contratantes podem perseguir suas políticas de desenvolvimento econômico, os tratados mais recentes incluem uma ampla variedade de disciplinas que afetam mais áreas do país hospedeiro da atividade de modo mais detalhado e complexo. Ao mesmo tempo, esses tratados colocam mais ênfase nas questões de política pública, em particular por meio, entre outros, da inclusão de salvaguardas e exceções relativas à saúde pública, meio-ambiente e segurança nacional.

CAPÍTULO 4 - O MODELO BRASILEIRO

Como já adiantado anteriormente, a posição do Brasil no sistema normativo internacional de investimentos é peculiar. Enquanto no final do milênio países desenvolvidos e em desenvolvimento pareciam ter entrado em uma corrida para assinatura do maior número de BITs possível, o Brasil se manteve isolado desta rede, não tendo ratificado nenhum tratado bilateral de investimentos no formato tradicional³. Esta postura pode ser explicada por fatores históricos que o país vivenciava à época.

De fato, no início da década de 1990, momento de maior popularidade dos BITs, o Brasil havia recentemente se libertado da ditadura militar e iniciado com sucesso um processo de liberalização econômica, que resultou, nos anos seguintes, na estabilização da economia e no controle da inflação. Tais eventos incentivaram em grande medida o direcionamento de investimentos externos ao país, apesar da inexistência de tratados bilaterais de proteção do investidor internacional em vigor⁴.

Tal posição confortável deixou o Brasil em um mero estado de vigília quanto aos problemas enfrentados pelos demais países emergentes que aderiram ao modelo tradicional de BIT e à arbitragem de investimentos através do CIRDI (cujo tratado de adesão o país também não aderiu).

No entanto, o próprio processo de liberalização e estabilização econômica ocorrido no Brasil gerou uma nova preocupação: o país aos poucos perdia sua posição clássica de Estado Receptor para se tornar, em alguns casos, o Estado Anfitrião de diversas empresas brasileiras que começaram a investir em outros países. Neste cenário, a ausência de tratados de proteção de investimentos colocava estas empresas em uma situação de fragilidade em comparação com investidores de outras nacionalidades.

Este processo, que não tem ocorrido apenas com o Brasil, mas também em outros países que se veem em uma “posição intermediária”

3 Apesar de ter efetivamente assinado 14 BITs, os quais tiveram sua ratificação recusada no Congresso Nacional.

4 Neste momento de liberalização, alguns BITs foram assinados, com países como França, Dinamarca, Alemanha, dentre outros, porém nenhum deles chegou a ser ratificado.

entre Estado Receptor e Anfitrião, fortaleceu o clamor pela criação de novos modelos de tratados bilaterais de proteção dos investimentos externos, que não apresentassem o engessamento observado no tradicional BIT, e pudessem refletir essas novas realidades.

Nesse sentido, países emergentes como Índia e África do Sul reformularam seus modelos de BIT, e o Brasil, por seu turno, criou um novo modelo próprio, chamado de Acordo de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFI), apresentando uma *“abordagem positiva que busca fomentar a cooperação institucional e a facilitação dos fluxos mútuos de investimentos entre as Partes”* (sítio do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços).

Todos os Acordos já ratificados até a presente data foram assinados com países em desenvolvimento, o que reforça a política brasileira de fortalecimento das chamadas relações “sul-sul”, e demonstra uma tendência entre tais países na criação de novos mercados nunca antes explorados e fortalecimento dos acordos regionais como forma de competir com os clássicos países exportadores de capital (FONTAINE e SEIFERT, 2010).

Contrariamente ao modelo tradicional de BIT, focado primariamente na proteção do investidor estrangeiro, o novo modelo brasileiro é mais preocupado com a cooperação e facilitação do investimento, nem que deste objetivo resulte uma redução justa nas previsões protetivas ao investidor. Para Brauch (2015), tal estratégia pode parecer conflitante com o interesse emergente de defesa das empresas brasileiras que investem no exterior, mas apresenta uma combinação de interesses dos mais diversos, incluindo as preocupações do governo quanto à proteção de seu espaço regulatório, as limitações constitucionais e o clamor da sociedade civil por um enfoque mais sustentável.

O resultado é um modelo substancialmente diverso do modelo tradicional de BIT, baseado na constante cooperação entre os Estados envolvidos, inclusive incluindo obrigações ao Estado Anfitrião, o que era praticamente inexistente no modelo tradicional de BIT (MOROSINI e RATTON, 2015). Suas características principais são: a busca de uma integração sustentável entre as partes; a necessidade de balancear os direitos e obrigações do investidor e do Estado Receptor; o desenvolvimento de agendas temáticas para facilitação e cooperação nos investimentos e a “mitigação” do risco do investidor, em contraste com o termo amplo “proteção” utilizado pelos BITs (Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços).

Há também previsões relativas à responsabilidade social do investidor e respeito aos direitos humanos reconhecidos internacionalmente, baseadas nas Diretrizes da OCDE para as Empresas Multinacionais.⁵

⁵ Veja o texto em < https://www.oecdwatch.org/publications-en/Publication_3816/at_multi_download/files?name=OECD%20Watch%20brochure%20%28Portugues%29 >.

Com relação ao sistema de resolução de conflitos, o país manteve sua conduta de permanecer ausente do sistema tradicional regulado pela Convenção de Washington, que criou o CIRDI. Os instrumentos ratificados inserem na discussão algo não muito explorado até então: a prevenção de conflitos. Isso é feito através da criação de um corpo de órgãos específicos, constituindo a chamada “governança institucional”.

Cada Estado signatário deve criar um “ponto focal”, grupo responsável por receber as queixas dos seus investidores, propor soluções e interagir com o ponto focal da outra parte, caso necessário (BRAUCH, 2015). Por outro lado, o chamado “comitê conjunto” deve ser formado por representantes das duas partes, e tem como funções o monitoramento da implementação do acordo, discussão de novas oportunidades para investimento e a prevenção e solução amigável de conflitos (Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços).

Com relação a este procedimento, sua grande diferença do modelo tradicional é a previsão da arbitragem Estado-Estado, e não mais Estado-Investidor, como previsto na quase totalidade dos BITs. No entanto, a solução de conflitos será realizada apenas como último recurso, no caso em que o mecanismo de prevenção de conflitos. De fato, o procedimento de tratamento de conflitos previsto nos acordos já ratificados preveem uma fase de negociações anterior à instalação formal da disputa.

Não se pretende no presente artigo realizar uma análise pormenorizada de tais instrumentos, mas apenas demonstrar suas principais inovações e seu potencial de sucesso perante a nova ordem que se desenha no campo do Direito Internacional de Investimentos. Para maiores informações sobre o novo modelo desenvolvido, assim como sobre os Acordos já assinados, sugere-se a pesquisa ao sítio do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços⁶.

CAPÍTULO 5 - A PARTICIPAÇÃO DA ADVOCACIA-GERAL DA UNIÃO E POSSÍVEIS CONTRIBUIÇÕES

É importante observar que as tratativas para elaboração do modelo inicial dos Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimentos contaram com a participação de diferentes órgãos da União, que possuem competência sobre a matéria. Assim, foi estabelecida uma equipe técnica que contou com representantes do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Ministério de Relações Exteriores, Ministério da Fazenda, CAMEX e Banco Central (informações constantes da Apresentação Geral

6 <<http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/negociacoes-internacionais/218-negociacoes-internacionais-de-investimentos/1949-nii-acfi>>.

do Modelo Brasileiro de Acordos de Investimentos sítio do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços).

Paralelamente, o assessoramento jurídico do processo contou com a intensa participação da Advocacia-Geral da União, através das Consultorias Jurídicas (CONJURs) dos Ministérios do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e de Relações Exteriores, bem como da Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional, como assessoria jurídica do Ministério da Fazenda.

Assim, na fase de elaboração do modelo do Acordo que culminou com os instrumentos já assinados e suas alterações, tais órgãos tiveram efetiva participação, dirimindo os questionamentos jurídicos levantados por meio de pareceres exarados pelas CONJURs ou pela Coordenação-Geral de Operações Financeiras (pertencente ao órgão central da PGFN). Além disso, esta última acompanhou as negociações dos acordos assinados, integrando a equipe brasileira nas negociações com as delegações estrangeiras⁷. Após a fase de negociações, tais órgãos foram também ouvidos para os fins de encaminhamento dos acordos assinados ao Congresso Nacional.

Não obstante a participação dos diversos setores da AGU como assessoramento jurídico na elaboração e negociação dos ACFIs, percebe-se que há ainda um campo amplo cuja participação do órgão pode ser de extrema valia.

Como exemplo, podemos citar a constituição dos pontos focais de cada ACFI já assinado. O Decreto nº 8.863, de 28 de setembro de 2016, que dispõe sobre a criação e estrutura de tais grupos, determina que deles participarão representantes dos Ministérios que constituem a CAMEX (Câmara de Comércio Exterior) e de pontos focais de órgãos e entidades da administração pública e de entidades paraestatais. Entende-se que a participação de representantes da AGU nestes grupos contribuirá com a manutenção da segurança jurídica em todos os procedimentos do grupo.

Paralelamente, outras atuações podem vir a se mostrar necessárias conforme os procedimentos previstos em cada Acordo comecem a ganhar efetividade. De fato, a busca de maior participação da AGU como assessoria jurídica da União em temas de Direito Internacional vem sendo promovida como prioridade pelo órgão, desde a criação do Departamento de Assuntos Internacionais, ainda no ano de 2005.

Em estudo realizado por Albarran (2010) expôs-se os desafios enfrentados pela AGU ao buscar maior participação na defesa e assessoria

7 O Regimento Interno da Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional (Portaria MF 36/2014), traz como competência da Coordenação-Geral de Operações Financeiras (art 12, XIII) *“participar de negociações internacionais relativas a Acordos de Promoção e Proteção de Investimentos e emitir pareceres quanto à legalidade de tais acordos”*.

jurídica da União em temas de Direito Internacional, dada a tradição do Itamaraty em contratar escritórios jurídicos especializados em Direito Internacional para este fim.

Assim, percebe-se que a intenção do órgão é a de capacitar seus advogados públicos cada vez mais em temas relacionados ao Direito Internacional, de forma a participar de forma mais efetiva da defesa da União a nível mundial. Entendemos que a sua atuação no campo dos ACFIs, por ainda estarem em fase de implementação, e terem contado com a participação da AGU desde o princípio, é uma boa oportunidade para demonstrar a importância do órgão como assessoria jurídica da União em temas internacionais, contribuindo para objetivo institucional acima apresentado.

6 CONCLUSÃO

Em resumo, pode-se concluir que o novo modelo de tratado de proteção de investimentos proposto pelo Brasil é hoje considerado uma inovação no campo do Direito Internacional dos Investimentos, trazendo diversos pontos que prometem contribuir para a discussão do tema em nível mundial. No entanto, a fase de implementação de tais acordos ainda está em seu princípio, e é importante que a questão seja tratada de forma séria e cuidadosa.

Para tal, considerando a experiência acumulada com a atuação no tema até então, entende-se que a participação ativa da AGU nas diversas fases e fóruns a serem implementados daqui em diante se mostra essencial para conferir a segurança jurídica durante este processo. Além disso, tal participação contribuirá para uma maior especialização do órgão e ao fortalecimento do seu objetivo institucional de intensificar sua participação em temas relacionados à defesa e assessoria jurídica da União em âmbito internacional.

REFERÊNCIAS

ALBARRAN, Michel Ivan Osandon. *A representação do Brasil em nível internacional: o lugar da Advocacia Geral da União*. 2010.

BRAUCH, MD. *The Brazil–Mozambique and Brazil–Angola Cooperation and Investment Facilitation Agreements (CIFAs): A descriptive overview* (Investment Treaty News, 21 May 2015). Disponível em: <www.iisd.org/itn/2015/05/21/the-brazil-mozambique-and-brazil-angola-cooperation-and-investment-facilitation-agreements-cifas-a-descriptive-overview/> Acesso em: 8 Ago 2018.

DE MAGALHÃES SILVA, Lauriana. Direito Internacional dos investimentos e tratados internacionais contra dupla tributação da renda doi. Revista do Mestrado em Direito da Universidade Católica de Brasília: *Escola de Direito*, v. 2, n. 1, 2008, p. 53.

EUROPEAN FEDERATION FOR INVESTMENT LAW AND ARBITRATION (EFILA). *A response to the criticism against ISDS* (2015). Disponível em: <http://efila.org/wp-content/uploads/2015/05/EFILA_in_response_to_the-criticism_of_ISDS_final_draft.pdf>. Acesso em: 31 ago. 2018.

FONTAINE, D De la; SEIFERT, J. *The role of South-South cooperation in present Brazilian foreign policy: Actors, interests and functions* (2010). Disponível em:<www.lai.su.se/polopoly_fs/1.135252.1368796865!/menu/standard/file/STCHLM_PAPERS_LatAm_2010_dana%20et%20al.pdf>. Acesso em: 8 Ago. 2017.

HALLWARD-DRIEMEIER, Mary. *Do bilateral investment treaties attract foreign direct investment? Only a bit... and they could bite*. The World Bank, 2003.

GALLAGHER, Kevin P.; BIRCH, Melissa BL. Do Investment Agreements Attract Investment-Evidence from Latin America. *J. World Investment & Trade*, v. 7, p. 961, 2006.

HARTEN, GV. *A critique of investment treaties* in K Singh and B Ilge (ed), *Rethinking Bilateral Investment Treaties* (Both ENDS, Madyam and SOMO, 2016) Disponível em: <www.bothends.org/en/Publications/document/159/Book-Rethinking-Bilateral-Investment-Treaties-Critical-Issues-and-Policy-Choices> Acesso em: 27 Ago. 2018.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS. *Apresentação Geral do Modelo Brasileiro de Acordos de Investimentos*. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/negociacoes-internacionais/218-negociacoes-internacionais-de-investimentos/1949-nii-acfi>>.

MOROSINI, F; RATTON, M. *The Brazilian Agreement on Cooperation and Facilitation of Investments (ACFI): a new formula for international investment agreements* (*Investment Treaty News*, 4 August 2015). Disponível em: <www.iisd.org/itn/2015/08/04/the-brazilian-agreement-on-cooperation-and-facilitation-of-investments-acfi-a-new-formula-for-international-investment-agreements/> Acesso em: 8 ago. 2018.

MUCHLINSKI, Peter; ORTINO, Federico; SCHREUER, Christoph (Ed.). *The Oxford handbook of international investment law*. Oxford University Press on Demand, 2008.

SALACUSE, JW. *Is There a Better Way - Alternative Methods of Treaty-Based, Investor-State Dispute Resolution*. (2007) Disponível em: <<http://ir.lawnet.fordham.edu/ilj/vol31/iss1/6>>. Acesso em: 31 ago. 2018.

SAUVANT, Karl P.; SACHS, Lisa E. *The effect of treaties on foreign direct investment: Bilateral investment treaties, double taxation treaties, and investment flows*. Oxford University Press, 2009.

SINGH, K; ILGE, B. *Rethinking Bilateral Investment Treaties* (2016). Disponível em: <www.bothends.org/en/Publications/document/159/Book-Rethinking-Bilateral-Investment-Treaties-Critical-Issues-and-Policy-Choices>. Acesso em: 27 ago. 2018.

SORNARAJAH, Muthucumaraswamy. *The international law on foreign investment*. Cambridge University Press, 2017.

SWENSON, Deborah L. Why do developing countries sign BITs. UC Davis J. *Int'l L. & Pol'y*, v. 12, p. 131, 2005.

UNCTAD, Key terms and concepts in IIAs: a glossary (2004). Disponível em: <https://unctad.org/en/Docs/iteit20042_en.pdf> Acesso em: 25 set. de 2018.

VANDEVELDE, KJ. *A Brief History of International Investment Agreements* (2005). Disponível em: <<https://ssrn.com/abstract=1478757>>. Acesso em: 25 set. 2018.

VAN HARTEN, Gus et al. *Investment treaty arbitration and public law*. OUP Catalogue, 2007.

ZHAN, J. *International Investment Rule-making: trends, challenges and way forward*. Disponível em: <www.bothends.org/en/Publications/document/159/Book-Rethinking-Bilateral-Investment-Treaties-Critical-Issues-and-Policy-Choices>. Acesso em: 27 ago. de 2018.