



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SOCIOECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS
CURSO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Vinícius Santos Maia

**Impacto do Acordo de Cooperação Econômica entre o Mercosul e a União Europeia
sobre o Investimento Direto Estrangeiro Europeu no Brasil**

Florianópolis

2023

Vinícius Santos Maia

**Impacto do Acordo de Cooperação Econômica entre o Mercosul e a União Europeia
sobre o Investimento Direto Estrangeiro Europeu no Brasil**

Trabalho de Conclusão do curso de Graduação em Relações Internacionais do Centro Socioeconômico da Universidade Federal de Santa Catarina como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais.

Orientador: Prof. Fernando Seabra. Dr.

Florianópolis

2023

Maia, Vinícius Santos

Impacto do Acordo de Cooperação Econômica entre o Mercosul e a União Europeia sobre o Investimento Direto Estrangeiro Europeu no Brasil / Vinícius Santos Maia ; orientador, Fernando Seabra, 2023.

97 p.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Socioeconômico, Graduação em Relações Internacionais, Florianópolis, 2023.

Inclui referências.

1. Relações Internacionais. 2. Mercosul. 3. IDE. 4. União Europeia. 5. Acordos Regionais de Comércio. I. Seabra, Fernando. II. Universidade Federal de Santa Catarina. Graduação em Relações Internacionais. III. Título.

Vinicius Santos Maia

**Impacto do Acordo de Cooperação Econômica entre o Mercosul e a União Europeia sobre o
Investimento Direto Estrangeiro Europeu no Brasil**

Este Trabalho de Conclusão de Curso foi julgado adequado para obtenção do título de Bacharel em
Relações Internacionais e aprovado em sua forma final pelo Curso de Relações Internacionais

Florianópolis, 29 de novembro de 2023.

Coordenação do Curso

Banca examinadora

Prof.a Fernando Seabra, Dr.

Orientador

Prof.a Clarissa Franziozi Dri, Dra.

Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Daniel Ricardo Castelan, Dr.

Universidade Federal de Santa Catarina

Florianópolis, 2023.

AGRADECIMENTOS

Insiro aqui meus profundos agradecimentos a todos que, de alguma forma, me levaram a este momento e me apoiaram na execução deste trabalho. Primeiramente, agradeço ao Prof. Dr. Fernando Seabra, que me orientou durante todo este processo. Também deixo meus agradecimentos ao Laboratório de Transporte e Logística da UFSC (LabTrans); foram dois anos fazendo parte desta instituição, que me proporcionou um grande crescimento profissional e pessoal.

Aos meus amigos: Gab, Gi, Hani, Isa, Ju, Luis, Rafa e Susan. Tive a sorte de poder contar com vocês durante todos esses anos; foram muitas noites viradas estudando, festejando e passando perrengues juntos. Vocês acabaram sendo minha segunda família em Florianópolis, a família que eu escolhi. Sou muito feliz por ter compartilhado tantos momentos bons e de risadas verdadeiras com vocês. Todos têm um lugar muito especial no meu coração.

Agradeço também à Atlética de Relações Internacionais (A3RI), que me acolheu desde que entrei no curso e foi presente durante toda a minha graduação. Dentro dessa instituição, acabamos por aprender muito, especialmente sobre como trabalhar em equipe. Fico muito feliz pelos amigos que fiz nos anos participando.

Meus agradecimentos à minha namorada, Laura, que sempre esteve ao meu lado, me dando apoio em todos os momentos neste processo de finalização de curso. Te amo.

Em especial, gostaria de agradecer à minha família: minha mãe Aneri, meu pai Itamar e meu irmão Caique. Vocês foram as pessoas que mais me incentivaram a seguir meus objetivos, por mais difíceis que eles parecessem. Eram vocês que sempre estavam presentes, mesmo à distância, para me ajudar nos momentos mais difíceis. Vocês são minha bússola desde que saí de casa e sei que nunca vou poder retribuir por tudo que fizeram por mim. Amo vocês.

Por fim, agradeço do fundo do meu coração a todos que cruzaram o meu caminho e dividiram momentos únicos comigo durante este tempo na UFSC, mudando para sempre minha vida. Fui muito feliz nesses quatro anos e todos vocês foram parte disso. Hoje, posso afirmar que a felicidade só é verdadeira quando compartilhada.

RESUMO

O presente trabalho analisa os impactos do Acordo de Associação Birregional entre o Mercado Comum do Sul (Mercosul) e a União Europeia (UE), focando no investimento direto estrangeiro (IDE) europeu no Brasil. Para isso é realizada uma contextualização histórica sobre as relações de comércio e investimentos internacionais, e sobre como os blocos regionais se inserem nesse contexto, além de compreender como evoluíram as negociações do acordo. É discutida, através de revisão bibliográfica, as relações entre teorias de investimento direto estrangeiro e o regionalismo. Por fim, compara-se acordos anteriores firmados pela UE, relacionados a comércio e investimento, com o acordo atual entre Mercosul e UE. Com isso é possível concluir o impacto do acordo sobre o fluxo de investimento direto estrangeiro europeu no Brasil e identificar áreas nas quais o acordo pode ter maior impacto sobre o IDE. A metodologia desse estudo se classifica como quanti-qualitativa. É uma pesquisa explicativa com procedimentos observacionais e comparativos, com uma abordagem bibliográfica. O resultado encontrado foi que o Acordo de Associação Birregional entre Mercosul e UE, possui todas as bases para aumentar o investimento direto estrangeiro europeu no Brasil. Com o setor de energias renováveis tendo grandes perspectivas de crescimento.

Palavras-chave: Mercosul; União Europeia; IDE; acordos regionais de comércio.

ABSTRACT

The present study analyzes the impacts of the Bi-regional Association Agreement between the Southern Common Market (Mercosul) and the European Union (EU), focusing on European Foreign Direct Investment (FDI) in Brazil. For this purpose, a historical contextualization is conducted on international trade and investment relations, and how regional blocks fit into this context, in addition to understanding how the negotiations of the agreement have evolved. The relationship between foreign direct investment theories and regionalism is discussed through a bibliographic review. Finally, previous agreements signed by the EU, related to trade and investment, are compared with the current agreement between Mercosul and the EU. This enables conclusions on the impact of the agreement on the flow of European foreign direct investment in Brazil and identifies areas where the agreement may have the greatest impact on FDI. The methodology of this study is classified as both quantitative and qualitative. It is an explanatory research with observational and comparative procedures, employing a bibliographic approach. The result found is that the Bi-regional Association Agreement between Mercosul and the EU has all the bases to increase European foreign direct investment in Brazil, with the renewable energy sector having great prospects for growth.

Keywords: Mercosur; European Union; FDI; regional trade agreements.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Evolução de Acordos Regionais de Comércio (1980 – 2023).....	30
Figura 2 - Impactos de ARCs no IDE – Nível nacional	32
Figura 3 - Impactos de ARCs no IDE – Nível das firmas	36
Figura 4 - <i>Spaghetti bowl</i> dos acordos bilaterais de investimento	41
Figura 5 - Mapa da União Europeia	46
Figura 6 - Mapa do Mercosul	48
Figura 7 - Linha do tempo da relação entre Mercosul e União Europeia.....	57
Figura 8 - Participação de estoque de IDE no Brasil (2021) – investidor imediato (US\$ bilhões)	61
Figura 9 - Fluxo de IDE no Mercosul	65
Figura 10 - Mapa do CARIFORUM	77

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Estoque de IDE bruto no Brasil na modalidade participação por País imediato e setor econômico principal da empresa receptora (2021).....	61
Tabela 2 – Fluxo de IDE em regiões selecionadas 2019–2022 (US\$ milhões)	62
Tabela 3 – Projetos <i>greenfield</i> por setor e principais indústrias (2021-2022).....	63
Tabela 4 – Participação da Argentina e do Brasil no IDE do Mercosul.....	66

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

APC	Acordo Preferencial de Comércio
ARC	Acordo Regional de Comércio
ALC	Área de Livre Comércio
ALCA	Área de Livre Comércio das Américas
ASEAN	Associação de Nações do Sudeste Asiático
CARIFORUM	Fórum de Estados Caribenhos
CCEE	Comitê para a Cooperação Econômica da Europa
CECA	Comunidade Europeia do Carvão e do Aço
CEE	Comunidade Econômica Europeia
CUSFTA	Acordo de livre Comércio entre Canadá e Estados Unidos
EPA	Acordo de Parceria Econômica
EURATOM	Comunidade Europeia de Energia Atômica
GATT	Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio
IDE	Investimento Direto Estrangeiro
ISI	Industrialização por Substituição de Investimento
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
NAFTA	Acordo de Livre Comércio da América do Norte
NMF	Nação Mais Favorecida
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OEACP	Organização dos Estados da África, Caribe e Pacífico
OIC	Organização Internacional do Comércio
OIT	Organização Internacional do Trabalho
OMC	Organização Mundial do Comércio
OTAN	Organização do Tratado do Atlântico Norte
TRIMs	Acordo sobre Medidas Relacionadas ao Comércio e Investimento
UE	União Europeia
UNFCCC	Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre Mudança do Clima

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
2	EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO E IDE	16
2.1	ASCENSÃO E ESTAGNAÇÃO DO MULTILATERALISMO	20
2.2	LIBERALIZAÇÃO COMERCIAL E LIBERALIZAÇÃO PRODUTIVA	24
2.3	EXPANSÃO DO REGIONALISMO E REEMERGÊNCIA DO BILATERALISMO 26	
2.4	ARCS E IDE: ASPECTOS TEÓRICOS	31
2.5	A NATUREZA BILATERAL DOS ACORDOS DE IDE	39
3	AS RELAÇÕES ENTRE MERCOSUL E UE	43
3.1	FORMAÇÃO DOS BLOCOS REGIONAIS	43
3.1.1	Formação da União Europeia.....	43
3.1.2	Formação do Mercosul.....	46
3.2	O CAMINHO DAS NEGOCIAÇÕES MERCOSUL-UE.....	49
3.3	ACORDO DE ASSOCIAÇÃO BIRREGIONAL	57
3.3.1	Comércio e Estabelecimento.....	58
3.3.2	Transações Correntes e Movimentos de Capitais.....	58
3.3.3	Comércio e Desenvolvimento Sustentável	59
3.4	CENÁRIO DO IDE NO BRASIL	60
4	ARCS E IDE: ASPECTOS PRÁTICOS	64
4.1	MERCOSUL E IDE	64
4.2	UNIÃO EUROPEIA E IDE	67
4.3	ESTUDOS DE CASO DE ACORDOS DE IDE E ARC	69
4.3.1	União Europeia-Japão e IDE.....	69
4.3.2	União Europeia-Turquia e IDE.....	72
4.3.3	União Europeia-Cariforum e IDE.....	76
4.3.4	União Europeia-Mercosul e IDE.....	80
5	CONCLUSÕES.....	84
	REFERÊNCIAS	86

1 INTRODUÇÃO

O presente trabalho discorre sobre os possíveis impactos do Acordo de Associação Birregional entre Mercado Comum do Sul (Mercosul) e União Europeia (UE), com ênfase sobre o impacto desse acordo no fluxo de investimento direto estrangeiro (IDE) europeu no Brasil.

Decorridos mais de vinte anos de negociações, indicativos sugerem que a conclusão deste acordo histórico está iminente. Este evento não somente é um marco diplomático significativo, mas também promete desencadear uma série de repercussões econômicas para todos os Estados envolvidos. Neste contexto, o Brasil, destaque econômico no Mercosul, ocupa uma posição estratégica para aproveitar as vantagens do acordo. Uma das consequências mais significativas e promissoras é o potencial aumento do investimento direto proveniente dos países membros da União Europeia.

Em um cenário global onde barreiras políticas, econômicas e tecnológicas estão em constante mudança, a competição por investimentos estrangeiros se intensifica. As relações comerciais modernas ultrapassam a troca tradicional de bens e serviços, envolvendo crescentemente fusões, parcerias, *joint ventures*¹ e acordos de licenciamento. O IDE, realizado por empresas que investem no exterior através da instalação de novas unidades ou aquisição de ativos de companhias estrangeiras, complementam os fluxos de comércio internacional, permitindo que as empresas produzam e vendam em mercados além de suas origens (Eurostat, 2017).

O IDE pode desempenhar um papel vital no desenvolvimento acelerado de economias emergentes e na sua inserção no contexto econômico global. Ele fomenta a modernização industrial e pode impactar significativamente no aumento do PIB. Graças à transferência de tecnologia, o IDE pode ter um efeito superior ao do investimento interno, iniciando um processo de difusão de conhecimento e habilidades, o que, por sua vez, amplia o investimento total na economia receptora (Borensztein; Gregorio; Lee, 1998).

Partindo dessa breve contextualização, este trabalho busca responder se, o Acordo de Associação Birregional entre Mercosul e UE gerará um maior fluxo de investimento direto europeu no Brasil? Portanto, o objetivo geral do presente trabalho foi analisar o impacto do Acordo de Associação Birregional entre Mercosul e UE sobre o fluxo de investimento direto europeu no Brasil.

¹ A expressão refere-se a um tipo de associação em que duas empresas se juntam para tirar proveito de alguma atividade, sem que cada uma delas perca a identidade própria (IPEA, 2006b).

Os objetivos específicos foram: (i) realizar uma contextualização histórica sobre as relações de comércio e investimento internacionais, e sobre como os blocos regionais se inserem nesse contexto, além de compreender como evoluíram as negociações do acordo entre Mercosul e UE; (ii) discutir, através de uma revisão bibliográfica, sobre teorias de investimento direto estrangeiro e o regionalismo; (iii) comparar acordos anteriores firmados pela UE, relacionados a comércio e investimento, com o acordo atual entre Mercosul e UE; (iv) identificar possíveis áreas nas quais o acordo pode ter maior impacto sobre o fluxo de investimento direto no Brasil e concluir se o acordo atual entre Mercosul e UE, irá afetar positivamente, negativamente, ou não alterará o fluxo de investimento direto europeu no Brasil.

A relevância deste estudo reside na pouca de literatura específica existente, dado que o acordo ainda não foi finalizado. Esta lacuna na pesquisa acadêmica ofereceu uma oportunidade única para explorar como esse acordo pode alterar o padrão de investimento direto estrangeiro no Brasil. A importância da análise prévia dos efeitos do acordo é de alto valor para a formulação de políticas públicas. Compreender as possíveis mudanças no fluxo de IDE é crucial para que os tomadores de decisão possam se preparar adequadamente. Este estudo buscou fornecer ideias sobre como o Brasil pode se posicionar estrategicamente para absorver da melhor forma possível o investimento direto europeu, maximizando os benefícios econômicos.

Além disso, este trabalho tem o potencial de contribuir para o debate econômico mais amplo sobre o impacto de acordos comerciais internacionais no fluxo de investimentos entre diferentes regiões. Ao examinar as nuances do acordo Mercosul-UE, é oferecida uma perspectiva mais ampla e detalhada sobre como tais acordos influenciam as relações econômicas globais.

Portanto, este trabalho não apenas visou esclarecer as implicações do acordo para o Brasil, mas também estabelecer uma base para futuras pesquisas e decisões políticas informadas no campo das relações econômicas internacionais.

A metodologia desse estudo se qualificou como quanti-qualitativa, na vertente quantitativa, foram analisados dados numéricos relacionados ao investimento direto estrangeiro e a acordos regionais em diferentes países. Esses dados proporcionaram uma compreensão mensurável e mais objetiva dos padrões de investimento e do impacto dos acordos. Por outro lado, a componente qualitativa envolveu a análise de artigos acadêmicos que discutem o impacto desses acordos. Esta análise qualitativa permitiu uma compreensão mais profunda das nuances, interpretações e implicações desses acordos nas práticas de investimento (Prodanov; Freitas, 2013).

A pesquisa foi de natureza aplicada, com o objetivo de contribuir para o debate de políticas públicas. Isso significa que os resultados e conclusões do estudo são destinados a ter aplicações práticas, oferecendo recomendações que podem informar a formulação e implementação de políticas públicas relacionadas ao IDE e acordos regionais. Além disso, foi uma pesquisa explicativa que utilizou procedimentos observacionais e comparativos. Isso envolveu a descrição das características do fenômeno estudado (neste caso, o IDE e os acordos regionais) e a comparação entre diferentes casos e contextos para identificar padrões, semelhanças e diferenças. Ademais, a pesquisa adotou uma abordagem bibliográfica, analisando uma variedade de fontes escritas, incluindo artigos acadêmicos, livros e relatórios técnicos. Esta abordagem bibliográfica permitiu a coleta de uma ampla gama de informações e perspectivas sobre o tema, garantindo uma compreensão abrangente e bem fundamentada (Prodanov; Freitas, 2013).

2 EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO E IDE

O comércio internacional evoluiu ao longo do tempo, desde os primórdios do comércio exterior até os acordos multilaterais, regionais e bilaterais mais recentes. Uma parte crucial dessa evolução inclui a transição do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT) para a Organização Mundial do Comércio (OMC) e o subsequente aumento do regionalismo como forma de impulsionar as negociações comerciais (Hoekman, 2002).

O GATT foi assinado em 1947, no que ficou conhecido como a primeira rodada de negociação em Genebra no mesmo ano, ele surgiu como uma resposta à necessidade de regular as tarifas aduaneiras e promover o comércio após a Segunda Guerra Mundial. Ele estabeleceu regras básicas para o comércio internacional, incluindo a redução de tarifas e a proibição de práticas discriminatórias e foi assinado por 23 países. A partir da sua criação o GATT se tornou o principal ponto focal para os governos dos países industrializados que buscavam a redução de barreiras comerciais. O sucesso do acordo foi refletido por sua constante expansão em Partes contratantes e no número de rodadas negociadas (Hoekman, 2002).

Após a primeira rodada, a segunda rodada de negociações ocorreu em Annecy, na França, em 1949, na qual foram negociadas mais de 5.000 concessões tarifárias entre os países. A terceira rodada ocorreu em Torquay, na Inglaterra, entre os anos de 1950 e 1951, na ocasião foram negociadas 8.700 concessões tarifárias. Com isso o comércio internacional, em comparação com 1948, teve 25% de suas tarifas reduzidas. A quarta e quinta rodadas ocorreram em Genebra, entre os anos de 1956 e 1961, e resultaram na diminuição de tarifas na ordem de US\$7,4 bilhões. A sexta rodada também ocorreu em Genebra, entre 1964 e 1967, ela foi nomeada “rodada Kennedy”, em homenagem ao presidente estadunidense assassinado meses antes. Essa rodada marcou o início de um modelo de negociações mais demoradas, devido ao aumento no número de países participantes e ao fato de que as demandas negociadas estavam se expandindo passando de apenas reduções tarifárias para novas regras comerciais. A rodada Kennedy teve resultados maiores do que as anteriores, as reduções tarifárias alcançaram valores de US\$40 bilhões, e o resultado não relacionado diretamente as tarifas foram a criação de uma regra *antidumping*², para os países em desenvolvimento ocorreram concessões especiais de regras tarifárias e a criação de um programa ajuda alimentícia (OMC, 2015).

² *Dumping* significa a comercialização de um produto a preços abaixo do custo de produção. Nesse trabalho a definição está ligada a exportação de um produto nessas condições, isso ocorre geralmente a partir de subsídios dos governos. Uma medida *antidumping* tem o objetivo de combater essa estratégia (IPEA, 2006a).

A sétima rodada foi iniciada em Tóquio, no Japão, em 1973 e durou até 1979. O número de participantes aumentou novamente, alcançando 102 países. As negociações tarifárias conduziram a reduções maiores que US\$300 bilhões. Acordos foram estabelecidos sobre várias barreiras não tarifárias, porém, apenas alguns países os assinaram. Contudo, as discussões não conseguiram abordar reformas fundamentais no comércio agrícola e não avançaram na formulação de um novo acordo sobre "salvaguardas" (medidas de importação de emergência). A oitava e última rodada encerrada ocorreu em *Punta del Este*, no Uruguai entre os anos de 1986 e 1994. Nela firmou-se um acordo sobre agricultura, que reformou as políticas de comércio agrícola e reduziu tarifas e subsídios, e o acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias, que regulamentou normas de segurança alimentar. Houve também avanços no setor de têxteis com o acordo sobre têxteis e confecções, além de medidas importantes sobre investimentos e *antidumping*. Outros acordos relevantes incluem o Geral sobre Comércio de Serviços (GATS), barreiras técnicas ao comércio, subsídios e medidas compensatórias, e Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS). Essa rodada foi a mais abrangente de todas com o maior número de reformas na estrutura do GATT até o momento (Lampreia, 1995; OMC, 2015).

Em 1995, com base no GATT, GATS, e no TRIPS, negociado na rodada do Uruguai, que foi criada a Organização Mundial do Comércio, com o ideal de continua liberalização do comércio internacional. A Organização oferece um sistema mais abrangente e institucionalizado para regulamentar o comércio global. A principal forma de atuação da OMC são suas rodadas de negociação multilaterais, nas quais os membros se comprometem em estabelecer, ou mudar, regras comerciais para que o comércio ocorra com menos barreiras entre eles, partindo da premissa que todos se beneficiam nesse sistema. Elas não apenas lidam com a redução de tarifas, mas também abrange áreas como barreiras não tarifárias, propriedade intelectual e serviços, seguindo o padrão das últimas negociações do GATT. Além disso, introduziu um mecanismo de solução de controvérsias mais eficiente, garantindo a aplicação das regras do comércio (OMC, 2012).

De forma breve, a Organização Mundial do Comércio opera com base em cinco princípios fundamentais que orientam o comércio internacional. O primeiro deles é o princípio do "Comércio sem Discriminação", que se baseia no tratamento de "Nação Mais Favorecida" (NMF). Isso significa que os países devem tratar todos os seus parceiros comerciais de forma igual, garantindo que qualquer redução de tarifas concedida a um país seja estendida a todos os outros parceiros comerciais e vice-versa. Além disso, esse princípio implica que uma vez que

um produto estrangeiro entre no mercado de um país, ele deve receber tratamento igual ao produto nacional, impedindo discriminações após a entrada no mercado (Hoekman, 2002).

O segundo princípio, conhecido como "Reciprocidade", desempenha um papel importante para equilibrar as negociações comerciais. Ele contrabalança a tendência de exploração do princípio NMF e incentiva a liberalização do comércio, criando um ambiente de negociação que oferece benefícios mensuráveis para todos os envolvidos. O terceiro princípio é o dos "Compromissos Vinculativos e Executáveis". Isso implica que os acordos comerciais e as liberalizações devem ser sólidos e aplicáveis, evitando que os benefícios acordados sejam facilmente descumpridos. Caso um país suspeite que outro não está cumprindo os compromissos ou as regras da OMC, ele pode recorrer aos procedimentos de solução de controvérsias, garantindo a aplicação efetiva dos compromissos (Hoekman, 2002).

O quarto princípio é o da "Transparência", que visa garantir um ambiente comercial aberto e prevenir conflitos. Os membros da OMC são obrigados a publicar suas regulamentações comerciais, permitir revisões de decisões administrativas relacionadas ao comércio e notificar mudanças em suas políticas à organização. Comitês e grupos de trabalho se reúnem em Genebra para trocar informações e resolver conflitos, promovendo a transparência e reduzindo incertezas para cidadãos e parceiros comerciais. Por fim, o quinto e último princípio é o das "Válvulas de Segurança", que reconhece a necessidade de flexibilidade nos acordos comerciais para que os governos possam reagir a circunstâncias específicas que poderiam prejudicar setores econômicos, a concorrência ou a balança de pagamentos. Isso equilibra a busca pela liberalização comercial com a capacidade dos governos de protegerem interesses legítimos em situações particulares (Hoekman, 2002).

Esses cinco princípios têm servido como alicerces do sistema de comércio internacional desde o fim da Segunda Guerra até o início do século XXI, promovendo um ambiente mais justo e equilibrado para o comércio global (OMC, 2012). No entanto, à medida que o comércio global avançou, notou-se um fenômeno adicional: o ressurgimento do regionalismo. Na segunda metade do século XX, ocorreu o surgimento de blocos comerciais regionais, como a União Europeia e o Mercado Comum do Sul, que desempenham um papel significativo no comércio internacional (Hurrell, 1995).

É importante ressaltar que a OMC não trata apenas do comércio, como a própria organização afirma: "*The links between trade and investment are undeniable*³" (OMC, 1995). Antes da criação da OMC, a relação entre comércio e investimento não recebeu muita atenção

³ Em português a frase pode ser escrita como: "A conexão entre comércio e investimento são inegáveis".

no âmbito do GATT. Em 1948, a Carta para uma Organização Internacional do Comércio (*Havana Charter*) continha disposições sobre o tratamento do investimento estrangeiro como parte de um capítulo sobre desenvolvimento econômico, mas essa carta nunca foi ratificada, e apenas suas disposições sobre política comercial foram incorporadas ao GATT. Em 1955, as Partes contratantes do GATT adotaram uma resolução sobre investimento internacional para o desenvolvimento econômico, na qual encorajavam os países a celebrarem acordos bilaterais para proporcionar proteção e segurança ao investimento estrangeiro (OMC, 2010).

No entanto, um desenvolvimento significativo ocorreu antes da Rodada do Uruguai, quando um painel de solução de controvérsias entre os Estados Unidos e o Canadá considerou uma queixa dos Estados Unidos em relação a certos compromissos exigidos das empresas estrangeiras pelas autoridades canadenses como condições para a aprovação de projetos de investimento. Esses compromissos diziam respeito à compra de certos produtos de fontes domésticas (requisitos de conteúdo local) e à exportação de uma quantidade ou percentagem específica da produção (requisitos de desempenho de exportação). O painel concluiu que os requisitos de conteúdo local eram inconsistentes com a obrigação de tratamento nacional do GATT, mas que os requisitos de desempenho de exportação não eram inconsistentes com as obrigações do GATT. Isso confirmou que as obrigações existentes sob o GATT se aplicavam a requisitos impostos pelos governos no contexto de investimentos, desde que esses requisitos discriminassem entre produtos importados e domésticos (OMC, 2010).

A situação mudou após o lançamento da Rodada do Uruguai. A Declaração Ministerial de *Punta del Este* incluiu medidas relacionadas ao investimento como um assunto para a nova rodada de negociações. No entanto, as negociações sobre medidas relacionadas ao investimento durante a Rodada do Uruguai foram marcadas por desacordos entre os participantes, especialmente sobre a extensão e a natureza das novas disciplinas. O resultado foi a criação do Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (TRIMs), ele foi estabelecido com o objetivo de expandir e liberalizar progressivamente o comércio mundial e facilitar os investimentos transfronteiriços, de modo a fomentar o crescimento econômico dos parceiros comerciais, especialmente dos membros em desenvolvimento, garantindo a livre concorrência. Porém, o escopo do TRIMs está limitado ao comércio de bens, não se aplicando a serviços, o que era um grande limitador (OMC, 2010).

O TRIMs proíbe que algumas medidas que violam os requisitos de tratamento nacional e algumas restrições do GATT sejam implementadas, ou seja, um acordo de investimento não pode obrigar a outra Parte aos seguintes requisitos: (i) utilizar um certo nível de conteúdo local, (ii) produzir localmente, (iii) restringir um máximo ou mínimo dos níveis de exportação, (iv)

transferir tecnologia ou informações comerciais proprietárias para pessoas locais, (v) equilibrar os fluxos de entrada e saída de divisas estrangeiras. Portanto, nenhum acordo de investimento pode ocorrer se houver um pré-requisito similar ao dos pontos supracitados (International Trade Administration, 2023).

A transparência é assegurada por meio de notificações ao Secretariado da OMC e pela publicação de listas de TRIMs. O Comitê de Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio é responsável por examinar a implementação do acordo e discutir preocupações específicas levantadas pelos membros. Em relação à resolução de disputas, o procedimento geral de solução de controvérsias da OMC é aplicável a disputas sob o TRIMs. Questões sobre a consistência de medidas específicas com o TRIMs já foram objeto de diversos pedidos de consultas (OMC, 2010).

A evolução do regime de comércio internacional e a conseqüente emergência de novos paradigmas, sobretudo após o surgimento da OMC, demonstram a complexa dinâmica entre comércio e investimento em um mundo cada vez mais interconectado. O desenvolvimento do GATT para a criação da OMC, bem como a incorporação de acordos como o TRIMs, reflete uma resposta sistemática aos desafios impostos pela liberalização comercial. O estabelecimento de princípios como a não discriminação, a reciprocidade, a transparência e a segurança nas negociações, assim como a existência de mecanismos de solução de controvérsias, ilustram um esforço contínuo da Instituição e de seus membros para alcançar um equilíbrio entre a liberalização e a proteção dos interesses nacionais.

Partindo dessa introdução sobre o percurso do comércio, investimento direto internacional e a transição para o regime da OMC. Nas seções subsequentes desse capítulo será abordada a ascensão e estagnação do multilateralismo, sendo investigado como o regionalismo se tornou uma força motriz na formação de políticas comerciais, passando pela liberalização produtiva e comercial. Após isso, será exposta a expansão e emergência do bilateralismo, abordando o conceito de investimento direto estrangeiro e explorando a bibliografia existente sobre os determinantes que influenciam os investidores internacionais a investirem em países estrangeiros e como o regionalismo impacta nessas decisões.

2.1 ASCENSÃO E ESTAGNAÇÃO DO MULTILATERALISMO

De acordo com Keohane (1990), o multilateralismo pode ser definido como uma ação política conjunta entre 3 ou mais atores, como Estados, organizações internacionais e atores não-estatais. Essa cooperação é baseada em acordos formais e instituições internacionais, tais

quais, tratados e convenções. Partindo dessa definição pode-se falar sobre como o multilateralismo ganhou espaço no cenário internacional após a Segunda Guerra Mundial.

Com o fim da guerra os políticos perceberam a necessidade de mecanismos de estabilização para que se evitasse a desvalorização competitiva⁴ e o uso excessivo de barreiras tarifárias assegurar que os produtores locais teriam vantagens comerciais. Na visão dos EUA, o mundo pós-guerra deveria ser arquitetado de uma maneira que as causas econômicas da Segunda Guerra não viessem a se repetir. Essa visão traz consigo a ideia de que economias estáveis que adotem políticas comerciais gradualmente mais liberais podem estar associadas a paz. Uma generalização dessa ideia traz que o livre comércio pode contribuir para a paz no sistema internacional como um todo (Hoekman; Kostecki, 2003).

Com o início da Guerra Fria, o bloco soviético rompeu praticamente todas as suas relações econômicas com o Ocidente, e os Estados Unidos iniciaram um movimento para restabelecer a integração econômica entre os países ocidentais. Um elemento inovador da ordem econômica pós-guerra foi o seu caráter altamente institucionalizado, já que a rede existente de acordos comerciais bilaterais e multilaterais foi complementada com organizações comerciais globais e regionais mais estruturadas. Esforços para estabelecer uma abrangente Organização Internacional do Comércio (OIC) não tiveram sucesso, principalmente porque eram excessivamente ambiciosos e enfrentaram oposição nos Estados Unidos. Contudo, as negociações que não prosperaram em torno da OIC deram origem ao GATT. A partir dele, os obstáculos ao comércio internacional foram significativamente reduzidos nas décadas seguintes, e o fluxo de comércio cresceu (Martin, 2015).

O GATT, originalmente planejado como um acordo temporário, acabou por se estabelecer como a fundação institucional para o comércio global. Diversas rodadas de negociações multilaterais incrementaram a sua influência, tanto em novas formas de comércio quanto em sua expansão geográfica. Vários países em desenvolvimento, principalmente na América Latina, resistiram inicialmente à liberalização, adotando políticas de industrialização com substituição de importações (ISI). Apesar de os primeiros anos da ISI apresentarem êxitos marcantes, como o desenvolvimento de indústrias automobilísticas no Brasil e no México, as crises de dívida dos anos 1980 obrigaram a maioria dos governos de países em desenvolvimento a abandonar a ISI em favor de estratégias de desenvolvimento voltadas para a exportação, que foram inicialmente adotadas no Leste Asiático. A liberalização, portanto, se estendeu para além

⁴ A desvalorização competitiva é o nome do fenômeno no qual dois ou mais países, na tentativa de se tornarem internacionalmente mais competitivo nas exportações, acabam desvalorizando suas moedas para tentar ganhar o mercado do outro (Santander, 2022).

das nações desenvolvidas, alcançando o mundo em desenvolvimento e as jovens democracias. Até a década de 1990, os índices de integração econômica global, incluindo os fluxos comerciais, retornaram aos patamares anteriores à Primeira Guerra Mundial (Martin, 2015).

A OMC acabou sendo a expansão do GATT, com seus 123 países membros originais comprometidos com a liberalização do comércio em um espectro muito mais amplo do que antes. Porém, ao passo em que a organização se expandia, com a entrada de mais países subdesenvolvidos, emergentes e em especial os de economia planificada, como a China em 2001 e a Federação Russa em 2012, outros membros ficaram receosos que os novos não seguiriam as regras já estabelecidas, assim minando a importância da organização (Martin, 2015).

Um dos marcos na diminuição da influência da OMC, e cada vez maior força de acordos paralelos à instituição, como acordos regionais e bilaterais, foi a rodada de Doha. Ela tinha grandes pretensões, como eliminar os subsídios agrícola, principalmente da União Europeia e dos EUA; eliminação de barreiras tarifárias e não tarifárias para bens industriais; estabelecer regras claras para a comercialização de serviços; revisão do TRIPS; regras especiais a países em desenvolvimento; entre outras (Vangrasstek, 2013).

As negociações enfrentaram um alto grau intrínseco de complexidade, refletindo a relevância e a profundidade dos assuntos em pauta. No entanto, a dinâmica dessas negociações foi ainda mais complicada por um cenário internacional em constante transformação, marcado por eventos que alteraram significativamente a geopolítica global. Entre eles estavam a ampliação do quadro de membros da OMC, o impacto dos atentados de 11 de setembro de 2001, a invasão do Iraque em 2003 e o surgimento de novos blocos econômicos e coalizões influentes como o G20 e o BRICS. Tais eventos não foram meros pano de fundo, mas sim fatores que adicionaram camadas de complexidade às negociações, as quais, em última instância, não atingiram a conclusão almejada (Vangrasstek, 2013).

Kleimann e Guinan (2011), consideram que as negociações não foram bem-sucedidas por uma série de motivos. Na visão dos autores, as negociações foram iniciadas com preparações inadequadas, isso gerou um terreno instável para o avanço. Além disso, a agenda de negociações estava muito sobrecarregada, abordando um leque tão grande de problemas que o consenso parecia inatingível. Outro ponto era de que as expectativas iniciais de ganhos substanciais de bem-estar global foram se mostrando excessivamente otimistas. Por fim, a falta de uma vontade política coletiva, e a impossibilidade de países em desenvolvimento e desenvolvidos de cederem em alguns pontos, acabaram sendo cruciais para a falha da rodada.

Bhagwati (2013), também defende que a não finalização da rodada veio das profundas divergências entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. As nações desenvolvidas viam Doha como uma resposta à oposição à ordem econômica internacional, que incluía a liberalização do comércio no pós-guerra. Em contraste, as economias em desenvolvimento acreditavam que seus interesses haviam sido negligenciados em negociações comerciais anteriores e estavam determinadas a protegê-los nessa rodada. Além disso, as dificuldades nas negociações de concessões recíprocas desempenharam um papel importante. O GATT, supostamente favorecia as economias em desenvolvimento, permitindo-lhes a extensão automática de reduções tarifárias sem a necessidade de concessões comerciais recíprocas. Isso resultou em um fenômeno conhecido como "não reciprocidade", em que as economias avançadas mantinham tarifas mais baixas para produtos de seu interesse e tarifas mais altas para as exportações tradicionais das economias em desenvolvimento. Somando-se a esses fatores, o autor considera que pressões significativas dos lobbies empresariais dos Estados Unidos também desempenharam um papel crucial, eles insistiram que economias em desenvolvimento mais bem-sucedidas, como a Índia e o Brasil, fizessem concessões mais substanciais. Isso resultou na recusa dos Estados Unidos em aceitar o acordo, apesar do apoio de líderes de outros países para um acordo mais modesto.

Em conclusão, o trajeto histórico do multilateralismo ilustra tanto seu potencial transformador quanto suas limitações estruturais. A ascensão subsequente ao fim da Segunda Guerra Mundial e a estagnação marcada pelas complexidades da Rodada de Doha sublinham uma jornada de altos e baixos. A visão inicial de uma economia mundial estável e pacífica, facilitada pelo livre comércio, confrontou-se com a realidade da heterogeneidade das economias globais e os interesses divergentes entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. A liberalização comercial e a integração econômica pareciam promissoras, mas as crises, a politização do comércio e a alteração das dinâmicas geopolíticas revelaram as fragilidades de um sistema baseado na cooperação e na vontade política.

A dificuldade em alcançar um consenso nas negociações da rodada de Doha reflete não apenas a complexidade inerente ao multilateralismo, que só cresce com a participação de mais países, mas também a mudança na política internacional. Os desafios que levaram ao impasse nas negociações, como a sobrecarga da agenda, as expectativas otimistas não realizadas e a falta de flexibilidade política, foram sintomas de um sistema que estava em metamorfose.

2.2 LIBERALIZAÇÃO COMERCIAL E LIBERALIZAÇÃO PRODUTIVA

Desde os anos 1930, a intervenção estatal cresceu em função da necessidade de maior controle político sobre a economia, implicando um movimento em direção ao planejamento econômico e políticas sociais coletivistas, em contraste direto com a ideologia de livre mercado. Tais políticas refletiram a resposta dos governos à desestabilização econômica pós-1918, como observado nos novos estados europeus que elevaram tarifas em busca de estabilidade econômica. A combinação de intervenção, regulação e ajuste fiscal tornou-se uma estratégia para restabelecer o equilíbrio nas economias do oeste europeu (Howe, 1997).

A restauração das estruturas econômicas pré-1914 era uma meta fundamental de muitos governos, mas as respostas comparativas à reconstrução eram em grande parte determinadas pelas restrições financeiras e monetárias existentes. A instabilidade financeira foi agravada pelo retorno ao padrão ouro, que se mostrou incapaz de operar um mecanismo de correção do balanço de pagamentos devido a tarifas mais altas e à rigidez de salários e preços (Landes, 2003).

As décadas de 1930 e 1940 marcaram um período de protecionismo, com a elevação de tarifas e a imposição de cotas e controles de importação. Essas medidas, frequentemente mais prejudiciais que as próprias tarifas por serem menos influenciadas pelos mecanismos de preço, faziam parte dos programas de recuperação econômica. A intervenção do estado em tempo de guerra apenas exacerbou as tendências existentes, e após 1945, com a criação da GATT começou-se a formular um compromisso internacional para um comércio mais livre (Bannerman, 2015; Landes, 2003).

A liberalização comercial nesse período, também levou a uma liberalização produtiva das economias. Uma consequência notável dessa liberalização foi a crescente busca por eficiência e competitividade entre as nações, levando à adoção de práticas que poderiam, por vezes, conflitar com os direitos trabalhistas estabelecidos. As empresas buscavam maneiras de reduzir custos para se manter competitivas no mercado global. Uma estratégia adotada envolveu reduzir os direitos dos trabalhadores, frequentemente defendida pela urgência em tornar as legislações mais flexíveis. Este movimento visava manter a atratividade das indústrias nacionais para investimentos e geração de empregos em face da concorrência internacional (Kakabadse; Kakabadse, 2005).

A produção terceirizada *offshore*⁵ emergiu como uma tendência dominante nesse cenário. Empresas de países desenvolvidos começaram a deslocar parte ou toda a sua produção para países onde a mão de obra era mais barata, o que, em alguns casos, também significava ambientes com regulamentações trabalhistas e ambientais menos rigorosas. Esse processo foi facilitado por avanços tecnológicos e pela melhoria da infraestrutura de transporte, que reduziu significativamente os custos do comércio internacional (Kakabadse; Kakabadse, 2005).

Todo esse movimento massivo de liberalização ocorreu com maior ênfase, e globalmente, desde o fim dos anos 1980 até meados dos anos de 2010. Os resultados dessas políticas foram a elevação das taxas de crescimento econômico global e o envolvimento de mais nações nas atividades comerciais internacionais. Porém sempre houve críticos, apesar de ela ter contribuído para tirar um grande contingente de pessoas da pobreza, especialmente em mercados emergentes, como a China e a Índia (Enderwick, 2011).

No final da década de 2010, observou-se uma onda de políticas protecionistas em várias partes do mundo. Países como Estados Unidos, Emirados Árabes Unidos, França, Venezuela e Rússia passaram a adotar medidas para salvaguardar seus mercados e empresas domésticas. Essa tendência sinalizou uma nova percepção sobre o funcionamento da economia global (Enderwick, 2011).

Embora os benefícios do comércio internacional, como o aumento da especialização, a exploração de vantagens comparativas e a obtenção de economias de escala, sejam reconhecidos, há um consenso menos evidente sobre a adequação das restrições comerciais. Muitos argumentos foram propostos em defesa do protecionismo comercial. Um deles é o da soberania, o que leva a imposição de restrições em indústrias consideradas estrategicamente vitais, como a defesa ou aviação. Outro argumento é de que o comércio amplia a dependência entre nações e podendo gerar o fenômeno de “*race to the bottom*”⁶, com isso a comunidade internacional arcaria com o maior nível de degradação global e exploração do trabalho. Essa linha de raciocínio foi empregada por diversos países para justificar medidas protecionistas (Enderwick, 2011).

É fundamental reconhecer que o fenômeno atual difere do protecionismo tradicional. As práticas protecionistas contemporâneas são mais seletivas e abrangem não só o comércio, mas também o investimento direto estrangeiro, migração, terceirização *offshore* e limitações

⁵ *Offshore* refere-se à realocação de processos de negócios ou produção para outro país, geralmente para aproveitar custos mais baixos, principalmente de mão de obra, impostos reduzidos ou regulamentações menos rigorosas (Cambridge Dictionary, 2023a).

⁶ Uma situação em que as empresas competem entre si para reduzir custos, com isso acabam indo para regiões com menores regulações ambientais e sociais (Cambridge Dictionary, 2023b).

nos movimentos de capital. Elas também se manifestam por meio de políticas industriais, subsídios e pela estratégia de fortalecer e proteger as empresas consideradas "campeões nacionais"⁷ (Enderwick, 2011).

A trajetória da liberalização comercial e produtiva, que teve início após um período de intervenção estatal e protecionismo econômico, remodelou profundamente o cenário global. A busca por eficiência e competitividade, embora tenha estimulado o crescimento econômico e a inserção de mais nações no comércio internacional, não se deu sem controvérsias, particularmente no que tange aos direitos trabalhistas e ao fenômeno da produção *offshore*. Recentemente, a emergência de novas políticas protecionistas sinaliza uma reavaliação da liberalização comercial e produtiva, e uma reinvenção das estratégias econômicas nacionais, marcando uma nova fase no sistema internacional.

2.3 EXPANSÃO DO REGIONALISMO E REEMERGÊNCIA DO BILTAERIALISMO

O conceito de regionalismo não se restringe a um único domínio, como o comércio ou a economia, é uma abordagem multidimensional que abarca diversos aspectos das relações entre atores em uma determinada região geográfica. Uma característica fundamental do conceito de regionalismo, de acordo com Hurrell (1995) é sua ênfase na diversidade. Ele reconhece que cada região do mundo possui suas próprias necessidades, interesses e dinâmicas específicas. Portanto, os arranjos regionais podem assumir diferentes formas e servir a diferentes propósitos, refletindo as peculiaridades de cada contexto regional.

O autor destaca que o regionalismo não deve ser percebido como uma abordagem oposta à globalização. Pelo contrário, muitas vezes, o regionalismo e a globalização estão interligados. As regiões podem servir como unidades de ação política em um mundo cada vez mais globalizado. Os arranjos regionais podem influenciar ou ser influenciados por dinâmicas globais, criando uma interconexão complexa entre níveis regionais e globais de governança. Outro ponto importante do conceito de regionalismo de Hurrell é a ideia de que mudanças na ordem internacional podem impulsionar o regionalismo. Por exemplo, a criação e desintegração da União Soviética levou ao surgimento e desaparecimento de diversos arranjos e organizações regionais em várias partes do mundo. Essas mudanças na ordem global frequentemente desencadeiam esforços de cooperação e integração em níveis regionais.

⁷ “Campeão nacional” se refere a uma grande corporação. Essa promove os interesses de um Estado, alcançando uma posição competitiva no mercado internacional, e em troca disso ela pode receber diversos tipos diferentes de incentivos estatais (Glawcal, 2022).

O aspecto econômico do regionalismo se manifesta através dos Acordos Regionais de Comércio (ARC). Existem diferentes tipos de acordos regionais nas relações internacionais, cada um com características específicas, variando em um espectro de integração que vai desde níveis mais baixos até os mais elevados de cooperação e unificação. Um dos tipos mais básicos é denominado Área de Livre Comércio (ALC), que envolve a eliminação de tarifas e barreiras comerciais entre países membros dentro de uma região. Um passo além de integração é a União Aduaneira, que não apenas elimina tarifas, mas também estabelece uma tarifa externa comum (TEC) em relação a países não membros. Por exemplo, a União Aduaneira da África Austral segue esse modelo. Um nível mais profundo de integração é o Mercado Comum, que não apenas permite a livre circulação de bens, mas também de serviços, capitais e, em alguns casos, pessoas. Além disso, há Uniões Monetárias, que envolvem a adoção de uma moeda única e uma política monetária comum entre os países membros, como a zona do euro. Os Acordos Regionais de Comércio são em sua maioria, mais de 90%, Áreas de Livre Comércio (Freund; Ornelas, 2010).

O regionalismo, da mesma maneira que o multilateralismo, experimentou um fortalecimento após o término da Segunda Guerra Mundial, impulsionado pela criação de instituições internacionais multilaterais formais. Fawcett (2012) destaca que a formação da ONU estabeleceu um novo contexto para a cooperação regional, enquanto o movimento de descolonização expandiu a comunidade internacional com novos Estados procurando sinergias regionais. A ONU desempenhou um papel na definição de diretrizes para as interações entre instituições regionais e multilaterais, contribuindo significativamente para o desenvolvimento do regionalismo.

A era pós-1945 marcou o começo da Guerra Fria, influenciando profundamente o regionalismo. Esforços para promover a cooperação regional em segurança e economia foram intensificados, mas com sucesso variável. Iniciativas não lideradas pela Europa ou pelos EUA, como a Organização do Tratado do Sudeste Asiático⁸ e a Organização do Tratado Central⁹, não resistiram ao passar do tempo. Em contraste, a Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN) e a Organização dos Estados Americanos (OEA) se concentraram na segurança regional, e a Comunidade Econômica Europeia (CEE) na integração econômica, essas se

⁸ A Organização do Tratado do Sudeste Asiático, criada em 1954, foi uma aliança internacional criada em 1954 com o objetivo de prevenir a propagação do comunismo no Sudeste Asiático, porém não foi eficaz em termos de coesão militar sendo dissolvida em 1977 (Aguar de Medeiros, 2020).

⁹ A Organização do Tratado Central foi uma aliança militar formada em 1955. Composta por Irã, Iraque, Paquistão, Turquia e Reino Unido, visava conter a expansão do comunismo soviético no Oriente Médio e na Ásia Central. O pacto enfraqueceu significativamente após a revolução iraniana de 1979 e foi formalmente dissolvido em 1979 após a saída do Irã (Deutsche Welle, 2005).

mantiveram relevantes, refletindo a diversidade no propósito das organizações regionais (Fawcett, 2012).

Essas organizações desempenharam um papel crítico na promoção da paz, segurança e progresso econômico, ajustando-se e evoluindo para enfrentar os desafios mutáveis. Com o término da Guerra Fria, uma nova onda de regionalismo surgiu, exemplificada pelo crescimento de entidades como a Associação Sul-Asiática para a Cooperação Regional¹⁰ (ASACR) e a Associação de Nações do Sudeste Asiático¹¹ (ASEAN), que continuam a ser influentes no cenário internacional (Fawcett, 2012).

Além disso, a diminuição da preponderância das superpotências expôs as regiões a novas vulnerabilidades, tornando o regionalismo um modelo organizacional atrativo para abordar desafios locais. Conforme Fawcett (2012), houve uma reavaliação da função das organizações regionais em relação à ONU. Diante das limitações e desafios enfrentados pela ONU e por outros organismos multilaterais, o regionalismo surgiu como um complemento vital ao multilateralismo, proporcionando soluções mais rápidas e direcionadas para questões regionais e estabelecendo sua legitimidade nas relações internacionais.

Junto com a ascensão do regionalismo também ocorreu o ressurgimento do bilateralismo, que nunca foi a exceção no sistema internacional e sempre a regra. Historicamente o bilateralismo foi definido como a interação entre dois Estados, mas recentemente o termo também reflete interações entre bloco econômico e Estados ou entre dois blocos econômicos (Renard, 2015). No presente trabalho o conceito também é abordado dessa forma.

O fenômeno do regionalismo e bilateralismo comercial podem ser mensuráveis pelo volume de Acordos Regionais de Comércio e Acordos Preferenciais de Comércio (APC). Segundo o *World Trade Report* de 2003, o aumento acelerado dos ARCs iniciou-se nos anos 90, mas as bases para esse desenvolvimento foram lançadas na década anterior. Nos anos 80, as perspectivas desfavoráveis para o progresso na agenda multilateral impulsionaram o regionalismo. A Europa Ocidental deu continuidade aos seus esforços de integração regional mais profunda e ampla, enquanto os Estados Unidos começaram a explorar abordagens preferenciais de comércio. Antes disso, os EUA dependiam quase exclusivamente do princípio

¹⁰ A Associação Sul-Asiática para a Cooperação Regional, fundada em 1985, é uma organização intergovernamental e geopolítica, estabelecida com o objetivo de promover o desenvolvimento econômico e regional e a cooperação. Possui como membros: Afeganistão, Bangladesh, Butão, Índia, Maldivas, Nepal, Paquistão e Sri Lanka (SAARC, 2020).

¹¹ A Associação de Nações do Sudeste Asiático é uma organização regional composta por Indonésia, Malásia, Filipinas, Singapura e Tailândia, Brunei, Vietnã, Laos, Mianmar e Camboja. Fundada em 1967, tem como objetivo principal promover a cooperação econômica, política, social e cultural entre seus membros (ASEAN, 2023).

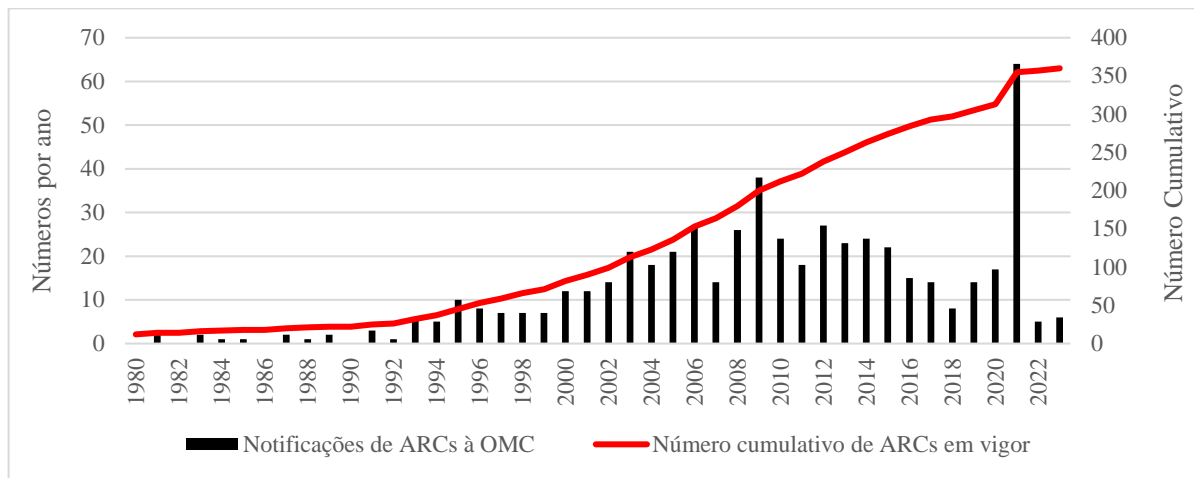
da nação mais favorecida do GATT para definir suas relações comerciais. O primeiro acordo de livre comércio dos EUA foi com Israel, seguido pelo acordo com o Canadá e pelo Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) (OMC, 2003).

O *World Trade Report* de 2011 trouxe dados de que a média anual de APCs firmados durante a vigência do GATT era de três; com o estabelecimento da OMC, esse índice aumentou para vinte. Adicionalmente, a média de APCs por país sofreu mudanças significativas: se até 1990 cada nação tinha, em média, dois APCs. No período entre 1990 e 2010, esse número cresceu para mais de doze, refletindo uma expansão substancial no engajamento comercial regional e bilateral (OMC, 2011).

Além disso, esses acordos foram obtendo uma complexidade cada vez maior, com diversos setores sendo abordados. Os acordos mais recentes envolvem o comércio de serviços e incorporam disposições referentes a obstáculos técnicos ao comércio, medidas sanitárias e fitossanitárias, assim como direitos de propriedade intelectual. A maioria dos acordos preferenciais de comércio também lida com questões que foram excluídas das negociações multilaterais, possivelmente em razão de sua complexidade, notadamente em relação a investimento, política de concorrência e compras governamentais. Dentro da mais recente onda de APCs, é evidente uma clara preferência por acordos de livre comércio, em oposição às uniões aduaneiras. Ocorre também um aumento substancial no número de APCs Norte-Sul, que atualmente representam o principal agrupamento de acordos. Nestes, a reciprocidade emerge como um fator central nas negociações, embora também se registrem algumas instâncias de medidas assimétricas que beneficiam os países em desenvolvimento (Heydon; Woolcock, 2009).

Partindo para a análise do número de Acordos Regionais de Comércio é possível notar que mesmo antes do lançamento da rodada de Doha eles estavam em crescimento, após o lançamento da rodada e a perceptível dificuldade em fechá-la, eles aumentaram em ritmo acelerado. Na Figura 1 é possível observar que a partir do ano 1990 o número anual de notificações de acordos regionais começa a aumentar, e dos anos 2000 em diante eles se mantêm num patamar elevado, com algumas oscilações. Também é possível constatar que após 2001, início das negociações de Doha, ocorreu um grande crescimento no número anual de notificações de acordos regionais, atingindo picos de notificações em 2006, 2009 e 2021 com respectivamente 27, 38 e 64 Acordos Regionais de Comércio notificados. Em 2023 existem 360 ARCs em vigor.

Figura 1 - Evolução de Acordos Regionais de Comércio (1980 – 2023)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da OMC (2023).

Crawford e Fiorentino (2005), salientam que a proliferação de ARC traz uma maior complexidade tanto para os membros da OMC quanto para o regime comercial internacional. A promoção do livre comércio em níveis preferenciais pode ajudar as economias em desenvolvimento a implementar reformas internas e se abrir para pressões competitivas de mercado de forma sustentável, facilitando sua integração na economia mundial. No entanto, o desenvolvimento de redes complexas de relações comerciais não baseadas no princípio NMF e regimes regulatórios que abrangem áreas de política não regulamentadas por acordos comerciais multilaterais pode deixar os países em desenvolvimento em uma posição mais fraca do que sob o quadro multilateral. Os autores enxergam que a proliferação de ARC já está minando a transparência e a previsibilidade nas relações comerciais internacionais, que são pilares do sistema da OMC, com isso alteraram os padrões globais de comércio, com implicações significativas para os membros da OMC, incluindo desvio de comércio e investimento e uma redução na atenção dada ao sistema multilateral.

Em síntese, a diversidade e adaptabilidade dos arranjos regionais, conforme discutido por Hurrell (1995), evidenciaram a capacidade das regiões de responder a necessidades específicas e de atuar como plataformas para a cooperação e integração em um mundo cada vez mais interconectado. O crescimento exponencial dos Acordos Regionais de Comércio e Acordos Preferenciais de Comércio refletiu essa tendência, indicando um engajamento mais profundo entre os países dentro de blocos regionais e com parceiros bilaterais. As transformações do cenário pós-Guerra Fria e a ascensão de novas potências econômicas e

políticas levou ao fortalecimento das relações regionais como complemento e, por vezes, como alternativa ao sistema multilateral.

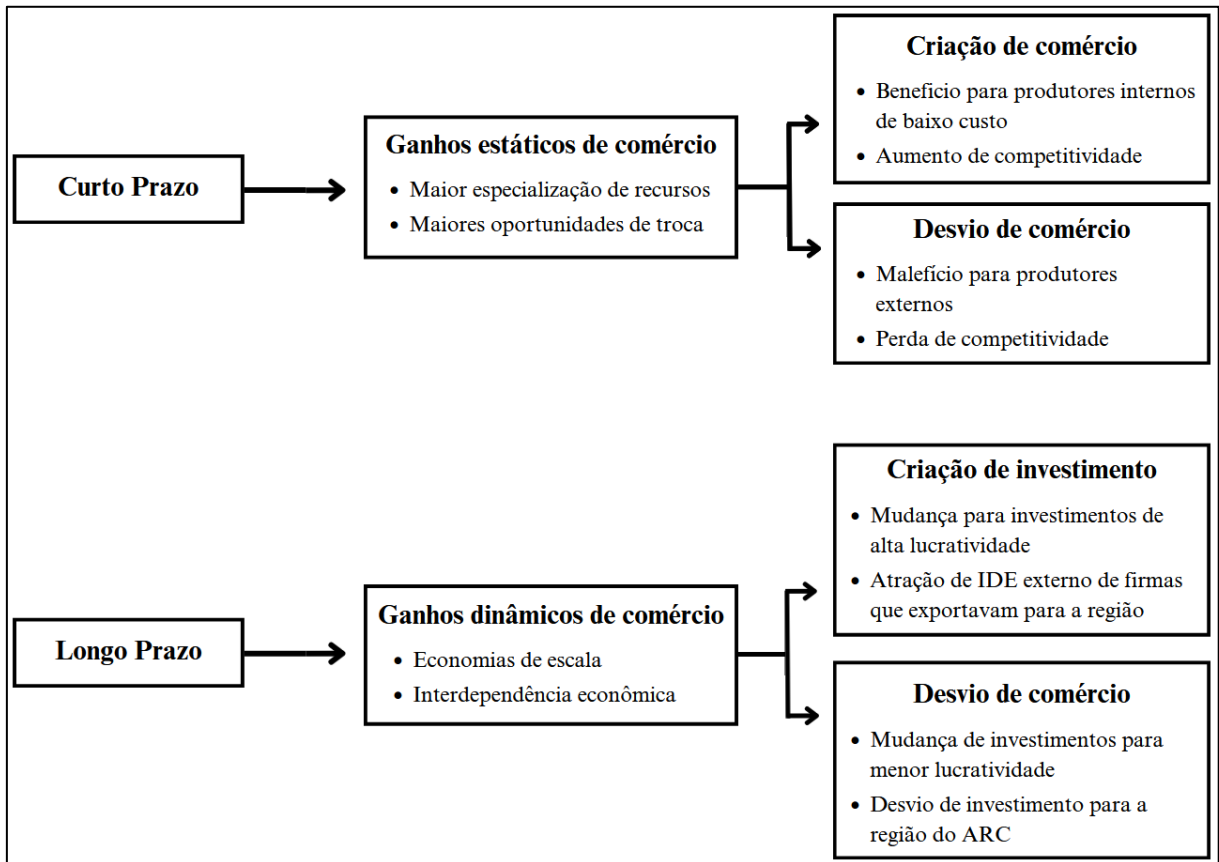
2.4 ARCS E IDE: ASPECTOS TEÓRICOS

O investimento direto estrangeiro pode ser de grande benefício a nação que o está recebendo, segundo a OCDE (2009, p.3, tradução nossa), “o IDE é um importante impulsionador da integração econômica internacional. Com as políticas adequadas, o IDE pode fornecer estabilidade financeira, promover o desenvolvimento econômico e melhorar o bem-estar das sociedades.”

O IDE é definido como um aporte de capital que reflete a intenção de estabelecer um interesse duradouro por parte de um investidor direto de uma economia em uma empresa residente em outra economia. Esse interesse duradouro implica a existência de um relacionamento de longo prazo entre o investidor direto e a empresa de investimento direto, bem como um grau significativo de influência na gestão da empresa, por definição o investidor direto deve possuir pelo menos 10% dos direitos votantes da empresa em que decide investir (OCDE, 2009). Essa modalidade de investimento é usada em empreendimentos produtivos, que variam de acordo com o tempo de vida de uma empresa, isso faz com que seja um investimento de risco, de longo prazo e conseqüentemente de baixa liquidez (Hennings, 1997). Os investimentos estrangeiros que são inferiores a 10% são considerados investimentos de portfólio, pois entende-se que não é um investimento de longo-prazo, algumas das razões sendo o baixo poder de decisão na gestão da empresa (Chesnais, 1996). O presente trabalho foca apenas no investimento direto estrangeiro.

Eden e Li (2004), propõem que a relação entre investimento direto estrangeiro e acordos regionais ocorre em dois níveis diferentes, a nível nacional e a nível das firmas. Partindo de uma análise em nível nacional, os efeitos dos ARCs acontecem em curto e longo prazo. No curto prazo, os ARCs podem resultar em ganhos de bem-estar econômico imediatos, conhecidos como "ganhos estáticos de comércio". Estes ganhos são divididos em dois: criação de comércio e desvio de comércio. A criação de comércio ocorre quando a redução de barreiras comerciais beneficia os produtores de menor custo dentro da região, aumentando a eficiência econômica. Por outro lado, o desvio de comércio ocorre quando os produtores externos perdem competitividade no mercado interno dos países membros do ARC. A Figura 2, a seguir, esquematiza a relação entre IDE e ARC em nível nacional.

Figura 2 - Impactos de ARCs no IDE – Nível nacional



Fonte: Elaboração própria

No longo prazo, a relação entre IDE e ARC torna-se mais evidente. Nesse maior tempo são gerados os "ganhos dinâmicos de comércio". Esses ganhos derivam da exploração de economias de escala e escopo baseadas na região, atraindo investimentos estrangeiros diretos e transferências de tecnologia. Com o tempo a região passará a possuir uma maior interdependência econômica entre os membros, resultado do crescimento do fluxo de comércio e investimento.

O primeiro dos ganhos dinâmicos é a criação de investimento, que ocorre quando a redução das barreiras comerciais dentro do ARC leva a uma mudança de investimentos de menor lucratividade para investimentos de maior lucratividade dentro daquela região. Isso significa que, à medida que as barreiras comerciais caem, as empresas têm mais incentivo para investir em empreendimentos dentro da região, pois agora podem esperar maiores lucros devido à redução das restrições comerciais. Além disso, a criação de investimento também ocorre quando o mercado regional se torna maior devido à integração econômica, o que atrai IDE de fora da região. Empresas que anteriormente exportavam seus produtos para países individuais

dentro da região podem agora optar por investir diretamente na produção ou em operações dentro da região, em vez de depender das exportações. Isso ocorre porque o mercado regional maior e mais integrado pode oferecer oportunidades de negócios mais lucrativas, tornando o IDE uma opção mais atraente. O segundo desses efeitos é o desvio de investimentos que ocorre quando um ARC causa uma mudança de investimentos de maior lucratividade em investimentos de menor lucratividade dentro da própria região, porque os investimentos fora da região tornaram-se não competitivos no mercado interno (Eden; Li, 2004).

Os efeitos de curto prazo são de magnitude limitada e, com o passar do tempo, cedem lugar aos efeitos de longo prazo. A dimensão total desses quatro impactos citados é influenciada por diversos fatores, sendo todos eles ligados a aspectos de como o acordo regional foi abrangente e se as economias dos países membros são complementares em relação aos não membros. O impacto relativo sobre os países membros é primordialmente determinado pelo tamanho deles. Países menores tendem a suportar a maior parcela dos custos de adaptação, mas também tendem a colher a maior parte dos benefícios à medida que se ajustam aos preços estabelecidos pelos membros de maior porte (Eden; Li, 2004).

Partindo para uma análise da relação entre IDE e ARC a nível das firmas, é possível afirmar que acordos regionais de comércio desempenham um papel significativo na formulação de políticas que afetam as decisões de empresas multinacionais e domésticas em diversos níveis (Helpman, 1984; Markusen, 1984; Vernon, 1966; Yeaple, 2003; Yeyati; Stein; Daude, 2002). Para entender os possíveis impactos a nível de firma primeiro é necessária uma breve contextualização sobre os determinantes das firmas realizarem o IDE.

De acordo com Dunning e Lundan (2008), as firmas possuem quatro motivações para realizar o IDE sendo elas a busca de mercado, busca de recursos, busca de eficiência e busca de ativos estratégicos. A busca de mercado refere-se ao desejo das empresas de expandir sua presença em novos mercados, com o objetivo principal de aumentar as vendas e a participação de mercado ao acessar novos clientes em diferentes regiões geográficas. A busca de recursos é relacionada ao acesso a recursos naturais, mão-de-obra qualificada ou outros insumos essenciais que são mais abundantes ou custam menos em outros países. A busca de eficiência surge quando empresas buscam otimizar suas operações aproveitando as diferenças nas condições econômicas entre países. Por fim, a busca de ativos estratégicos está relacionada à aquisição de ativos valiosos que podem proporcionar uma vantagem competitiva para a empresa. As empresas perseguem esses ativos estratégicos para melhorar sua posição competitiva globalmente, inovar em seus produtos ou processos, ou acessar competências e conhecimentos específicos que não estão disponíveis em seu mercado doméstico.

Além disso, as teorias de gravidade, analisadas por Evenett e Keller (2002), argumentam que o IDE é influenciado por diversos fatores, incluindo a proximidade geográfica e econômica entre países. De acordo com essa perspectiva, empresas de países que estão geograficamente próximos tendem a realizar mais investimentos diretos entre si, devido à facilidade de acesso aos mercados vizinhos e às sinergias decorrentes da proximidade física. Além disso, a dimensão relativa das economias envolvidas desempenha um papel crucial, uma vez que economias maiores podem oferecer oportunidades de mercado mais amplas e, conseqüentemente, são mais atraentes para investimentos estrangeiros.

Outras abordagens teóricas, como a teoria do ciclo de vida do produto de Vernon (1966), enfatizam a importância da inovação e da evolução do ciclo de vida dos produtos como fatores motivadores para o IDE. Segundo essa teoria, as empresas multinacionais buscam investir em diferentes estágios do ciclo de vida de um produto. Inicialmente, a inovação ocorre nos países de origem, e as empresas investem em pesquisa e desenvolvimento. À medida que o produto se torna maduro, as empresas podem buscar mercados externos para expandir suas vendas. Posteriormente, quando o produto enfrenta a saturação do mercado doméstico, as empresas começam a investir em países onde o produto ainda não atingiu seu estágio de maturidade. Essa abordagem destaca como as dinâmicas do ciclo de vida do produto influenciam as decisões de IDE das empresas multinacionais em busca de vantagens competitivas.

Outros autores como Markusen (1984) e Helpman (1984) também relacionam o IDE diretamente a empresas multinacionais. O modelo de ambos entende uma empresa multinacional como: uma firma que possui uma sede e uma ou diversas fabricas de produção espalhadas internacionalmente. Markusen afirma que as multinacionais com especialização horizontal, aquelas cujo a especialização envolve tipicamente a racionalização da produção entre as afiliadas, de modo que as afiliadas individuais tenham a responsabilidade de produzir e exportar produtos específicos, buscam o IDE como forma de atingir novos mercados explorando o *know-how*¹² preexistente da empresa. Complementando o arcabouço teórico sobre o tema, Helpman afirma que as multinacionais com especialização vertical, ou seja, aquelas cujo a especialização consiste em alocar diferentes etapas da cadeia de valor em filiais geograficamente separadas, realizam o IDE como uma forma de obter mais recurso e eficiência em seus processos de produção, assim tirando vantagem das diferenças nos preços dos fatores de produção entre os países.

¹² "*Know-how*" é o conhecimento prático adquirido pela experiência. Este termo é frequentemente usado em contextos empresariais e industriais para descrever o conjunto de conhecimentos práticos necessários para executar tarefas complexas, inovar ou manter a competitividade no mercado (Oxford Learner's Dictionaries, 2023).

A distinção principal entre o investimento direto vertical e horizontal reside no fato de que no investimento direto vertical, a produção em cada afiliada é orientada não apenas para atender às necessidades do mercado local ou doméstico, mas também é impulsionada pela necessidade de conectar e coordenar a cadeia de valor da empresa multinacional entre diferentes países. A relação do IDE nesses casos com os ARCs reside no fato de que os acordos regionais comércio eliminam barreiras comerciais, o que resulta na considerável redução dos custos envolvidos em ambos os modelos de investimento direto estrangeiro, ao mesmo tempo que expande o tamanho total do mercado disponível (Eden; Li, 2004).

Entretanto estudos mais recentes apontam uma integração mais complexa entre multinacionais e IDE. Yeaple (2003) evita as características restritivas dos modelos com multinacionais simples, seja na forma horizontal ou vertical. Embora possa ser ótimo estabelecer subsidiárias estrangeiras em alguns países anfitriões apenas para atender aos consumidores locais (motivo horizontal), pode ser mais vantajoso para a mesma empresa criar plataformas de exportação em outros países anfitriões que atendam aos consumidores lá e em outros lugares. Portanto, essa teoria se aproxima mais dos fatos estilizados empíricos das estratégias de integração mista horizontal-vertical e complexa dentro das multinacionais. Barreiras comerciais baixas incentivam a exportação não apenas para empresas nacionais, mas também para empresas multinacionais complexas (semelhantes às multinacionais verticais). No entanto, barreiras comerciais altas promovem a localização de subsidiárias estrangeiras voltadas para a venda local (semelhantes às multinacionais horizontais). No geral, o efeito líquido de uma redução nas barreiras comerciais é menos claro nas formas complexas do que nas formas simples de organização da empresa multinacional.

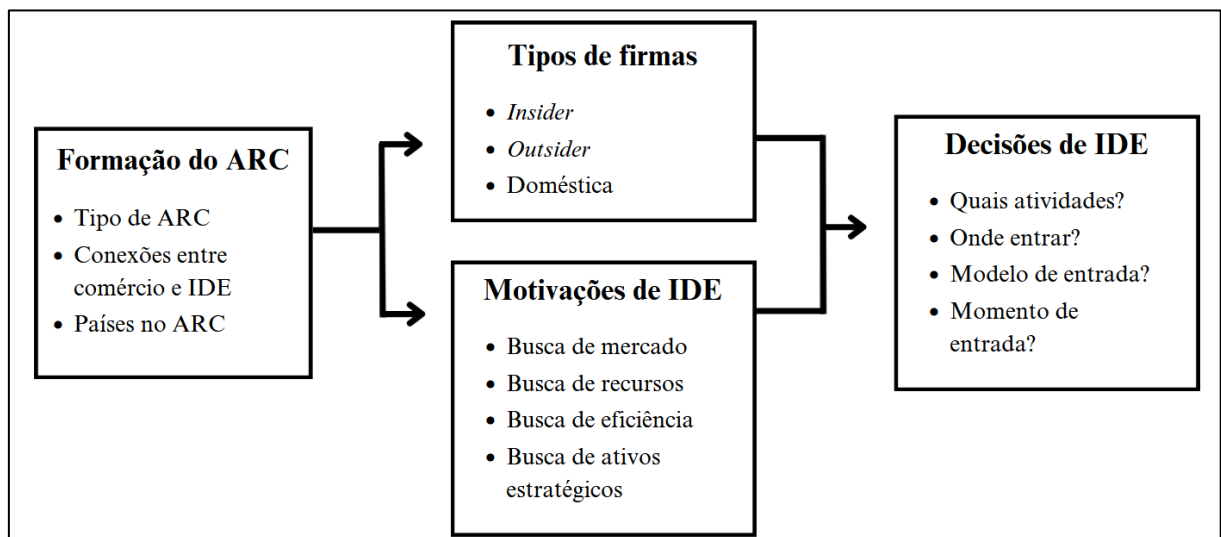
Portanto, ao nível de firmas o impacto de ARC no IDE é multifacetado, pois acaba dependendo do tipo de empresa e de suas motivações e estratégia de investimento. A formação de um ARC acaba afetando as decisões de empresas que estão fora e dentro do acordo, o que determina a atratividade de um ARC para as empresas multinacionais são as características específicas do acordo, as ligações pré-existentes de comércio e IDE entre os países membros, e as vantagens locais no nível do país e da região (Eden; Li, 2004).

Eden e Li (2004) elencam as possíveis diferentes respostas empresariais de IDE a um ARC. Empresas *insiders*, companhias bem estabelecidas dentro de uma área de livre comércio, ou seja, com presença em mais de um país dentro da região do acordo, acabam tendo benefícios pelas menores barreiras intrarregionais, respondendo por meio da integração vertical ou

horizontal para explorar melhor as economias de escala¹³ e de escopo¹⁴ dentro da região. Já as empresas *outsiders*, empresas estrangeiras que não possuem presença estabelecida dentro da região do acordo, terão a tendência de expandir seu IDE para dentro da região, buscando a vantagem de localização por poder atingir um maior mercado consumidor. As empresas domésticas, aquelas que possuem presença em apenas um país dentro do acordo, acabam vendo o ARC como uma oportunidade e uma ameaça, tanto pelo aumento do mercado consumidor quanto pelo aumento da competição.

Logo, o impacto no nível das empresas, que foi esquematizado na Figura 3, depende de vários fatores, sendo eles: (i) as especificidades dos acordos regionais de comércio, (ii) o tipo da empresa, *insider*, *outsider* ou doméstica, (iii) as motivações para o IDE, baseadas na definição de Dunning e Lundan (2008), e com base nisso as empresas conseguem chegar aos impactos específicos através das perguntas: “quais atividades vão exercer na região?”, “qual país vão escolher para entrar?”, “qual modo de entrada?” e “quando vão entrar (no começo do ARC, ou apenas depois da consolidação do mesmo)?”.

Figura 3 - Impactos de ARCs no IDE – Nível das firmas



Fonte: Elaboração própria a partir de Eden e Li (2004).

¹³ As economias de escala referem-se à redução dos custos unitários de produção à medida que o volume total de produção aumenta (Possas, 1993).

¹⁴ As economias de escopo podem ser definidas como economias de escala que abrangem um conjunto de bens e não apenas um. Ou seja, quando a produção conjunta de diferentes produtos, que compartilham componentes ou processos comuns, leva a uma redução de custos (Possas, 1993).

De forma geral, se os acordos regionais de comércio resultam em um aumento ou redução dos fluxos de investimento direto estrangeiro provavelmente está sujeito aos mesmos fatores que influenciam os impactos econômicos gerais, com um fator adicional sendo se o IDE e o comércio são substitutos ou complementares (Eden; Li, 2004).

Sakakibara e Yamakawa (2004) entendem que existe uma relação complexa entre ambos. Por exemplo, no caso do IDE voltado para recursos naturais, geralmente o comércio o precede, já que as empresas buscam acesso a recursos em mercados estrangeiros. Esse tipo de IDE pode tanto reforçar como alterar os padrões de exportação existentes, dependendo se ele se alinha com as vantagens competitivas da economia hospedeira. Já no caso do IDE voltado para a manufatura de exportação, a situação pode variar. Esse tipo de IDE pode tanto reforçar as vantagens existentes, como no uso de mão de obra barata para a produção de vestuário destinado à exportação, quanto introduzir novas tecnologias, habilidades e marcas, o que pode levar a mudanças nos padrões de exportação (UNCTAD, 2001).

Entretanto, de acordo com a UNCTAD (1996), o foco deve ser na decisão de onde as empresas escolhem localizar suas atividades de valor agregado, portanto existe uma importância crescente nos fatores que tornam determinadas localizações vantajosas para atividades específicas, tanto para investidores domésticos quanto para estrangeiros. Essas decisões de localização também são decisões de investimento e comércio, tornando o IDE cada vez mais importante nas estratégias de produção globais.

As multinacionais desempenham um papel fundamental nesse novo cenário, pois podem posicionar estrategicamente diferentes atividades em vários países e regiões para se aproveitarem de menores custos, melhores recursos, maiores mercados e transporte mais rápido. Tanto o comércio quanto o IDE são reconhecidos como facilitadores do crescimento e desenvolvimento econômico. O IDE traz benefícios como capital, tecnologia, gerenciamento e acesso a mercados mais amplos, melhorando a competitividade de exportação dos países hospedeiros e seu desenvolvimento econômico (Sakakibara; Yamakawa, 2004).

A coordenação de políticas entre comércio e IDE é fundamental, pois sua interconexão promove o crescimento e o desenvolvimento. Negligenciar essa coordenação pode enfraquecer suas contribuições, enquanto a cooperação entre essas áreas pode aumentar o crescimento econômico e o desenvolvimento. Para países menos industrializados pode ser difícil implementar essas políticas a nível nacional tanto pela falta de conhecimento e capacidade de aplicar políticas ligadas a investimento direto estrangeiro, para esses países uma abordagem regional pode funcionar melhor (Sakakibara, Yamakawa, 2004).

Adentrando rapidamente em exemplos da relação entre investimento direto estrangeiro e acordos regionais de comércio, o estudo de Blomström e Kokko (1999), publicado pelo Banco Mundial, faz uma análise sobre os impactos do estabelecimento de acordos regionais sobre o fluxo de investimento direto. O estudo focou no Acordo de livre Comércio entre Canadá e Estados Unidos (CUSFTA), no NAFTA e no Mercosul. Os resultados apontaram que no CUSFTA foi possível observar que o Canadá se tornou um país, um pouco, mais atrativo para terceiros realizarem IDE, mas não tiveram muitas mudanças além disso. Os autores apontam que esse resultado pode ter vindo do fato de que o comércio entre Canadá e EUA tinha sido liberalizado muitos anos antes da criação do CUSFTA. Já o impacto do NAFTA para o México foi de maior magnitude. O fato de o país ter proximidade geográfica, mão de obra de baixo custo e políticas de mercado, faz com que ele tenha vantagens locacionais que resultaram num grande aumento no fluxo de IDE para o México. Com isso demonstrando os possíveis impactos de um acordo regional de comércio no fluxo de investimento direto estrangeiro. O resultado sobre o Mercosul apontou que o bloco geraria um aumento do fluxo de IDE, mas provavelmente não seria distribuído igualmente entre os países membros.

Em conclusão, o subcapítulo explorou a complexidade da relação entre o investimento direto estrangeiro e os acordos regionais de comércio, trazendo à luz diversas teorias e estudos que buscam desvendar as motivações e os efeitos de tais investimentos em um contexto global. Enquanto teorias clássicas como a de Vernon apontam para a inovação e o ciclo de vida dos produtos como fatores cruciais no direcionamento do IDE, contribuições de acadêmicos como Markusen, Helpman e Yeaple ressaltam a importância das estratégias empresariais, tanto na especialização horizontal quanto vertical, moldando assim as práticas de investimento direto das multinacionais. Com contribuição de Eden e Li demonstrando a interdependência de diversos fatores para determinar o impacto dos ARC sobre o IDE, tanto em nível das empresas quanto a nível nacional.

Os estudos citados revelam que os ARCs têm o potencial de influenciar significativamente o fluxo de IDE, como demonstrado nas análises de acordos como o CUSFTA, NAFTA. Contudo, é evidente que a relação entre o IDE e os ARCs não é linear, sendo influenciada por uma série de variáveis que incluem o tipo de investimento, o setor econômico e as características específicas dos países envolvidos. A interação entre o comércio e o IDE pode ser tanto de natureza complementar quanto substitutiva, dependendo de fatores como o foco do investimento em recursos naturais ou em manufatura para exportação. Essa dinâmica complexa sublinha a necessidade de uma coordenação política eficaz que possa alavancar tanto o comércio quanto o IDE para o crescimento econômico e o desenvolvimento.

2.5 A NATUREZA BILATERAL DOS ACORDOS DE IDE

Os acordos de investimentos bilaterais predominam sobre os multilaterais devido a complexidades e divergências nas políticas de investimento globais, um reflexo claro da incapacidade de se alcançar um consenso sobre um acordo multilateral de investimento. As negociações comerciais da rodada do Uruguai, exemplificam esta dinâmica, com os Estados Unidos liderando a iniciativa de medidas relacionadas ao investimento comercial após descontentamento com as decisões de painéis do GATT. Estes descontentamentos emergiram de políticas restritivas ao investimento estrangeiro que não eram consideradas violações pelas provisões do GATT. Além disso, houve uma pressão para expandir as provisões do GATT em resposta ao aumento maciço do investimento estrangeiro e à proliferação correspondente de medidas relacionadas ao investimento (Srur, 2004).

Enquanto o Japão e os Estados Unidos buscavam ampliar as regulamentações sobre TRIMs inconsistentes com o GATT, países em desenvolvimento e a Comunidade Econômica Europeia resistiam, focando apenas em TRIMs com efeitos diretos e adversos ao comércio de bens. As políticas de investimento tornaram-se um ponto de discórdia, com países em desenvolvimento enfatizando a importância de TRIMs na condução de seus objetivos nacionais de desenvolvimento e na gestão de práticas abusivas por corporações multinacionais (Srur, 2004).

O TRIMs, efetivado em 1995, incorporou a posição da CEE e dos países em desenvolvimento, excluindo o código de prática empresarial restritiva, sendo os EUA e Japão vozes vencidas na tentativa de expandir o GATT para cobrir políticas sobre investimentos. Alguns argumentam que o TRIMs representou um consenso amplo sobre as fundações da liberalização do investimento e um progresso significativo na codificação do regime de investimento internacional (Srur, 2004). Civello (1999), aponta que o acordo foi concebido como uma tentativa válida de caminhar em direção à liberalização do investimento global. Mas diversos casos como no setor automobilístico no Brasil¹⁵ e na Indonésia¹⁶ evidenciaram as

¹⁵ O Brasil, em 1996, estipulou uma política que ia contra o TRIMs, pois concedia incentivos fiscais a empresas automobilísticas estrangeiras que adotassem alguns requisitos como a utilização de 60% de conteúdo local na sua produção e manter uma certa proporção de matérias-primas e bens de capital no seu comércio exterior (Hastreiter; Winter, 2014).

¹⁶ Em 1996, a Indonésia criou uma política semelhante a brasileira, na qual condicionou um investimento estrangeiro a utilizar uma porcentagem, que crescia ano a ano, de conteúdo local na produção de veículos. Além disso o país garantiu uma concessão de isenção de tarifas na importação de veículos por uma empresa específica (Civello, 1999).

lacunas em aberto do TRIMs, em especial sua incapacidade de avançar além do GATT para estabelecer um acordo abrangente focado no IDE.

A insatisfação com o TRIMs e as regras de investimento internacionais levaram os membros da OCDE a iniciarem negociações para um tratado de investimento multilateral. Os Estados Unidos foram os grandes proponentes, tendo em vista a proteção dos investimentos estrangeiros, particularmente nos países desenvolvidos. O objetivo era estabelecer padrões elevados de proteção ao investimento estrangeiro em um curto espaço de tempo. No entanto, diferenças significativas nas políticas de investimento entre os próprios países ricos, preocupações com exceções culturais e de segurança nacional, e divisões sobre questões ambientais e trabalhistas frustraram esses esforços (Dattu, 2000).

Os “códigos¹⁷” de investimento da OCDE, embora representem um compromisso para reduzir barreiras ao investimento, não são tratados legalmente vinculativos e dependem de pressão entre pares para serem efetivos. A iniciativa da OCDE para um acordo de investimento multilateral falhou em reconhecer as condições econômicas, políticas e sociais diversas dos estados soberanos e procedeu com a premissa oculta de que a atitude do mundo em desenvolvimento em relação ao investimento estrangeiro era hostil (Srur, 2004).

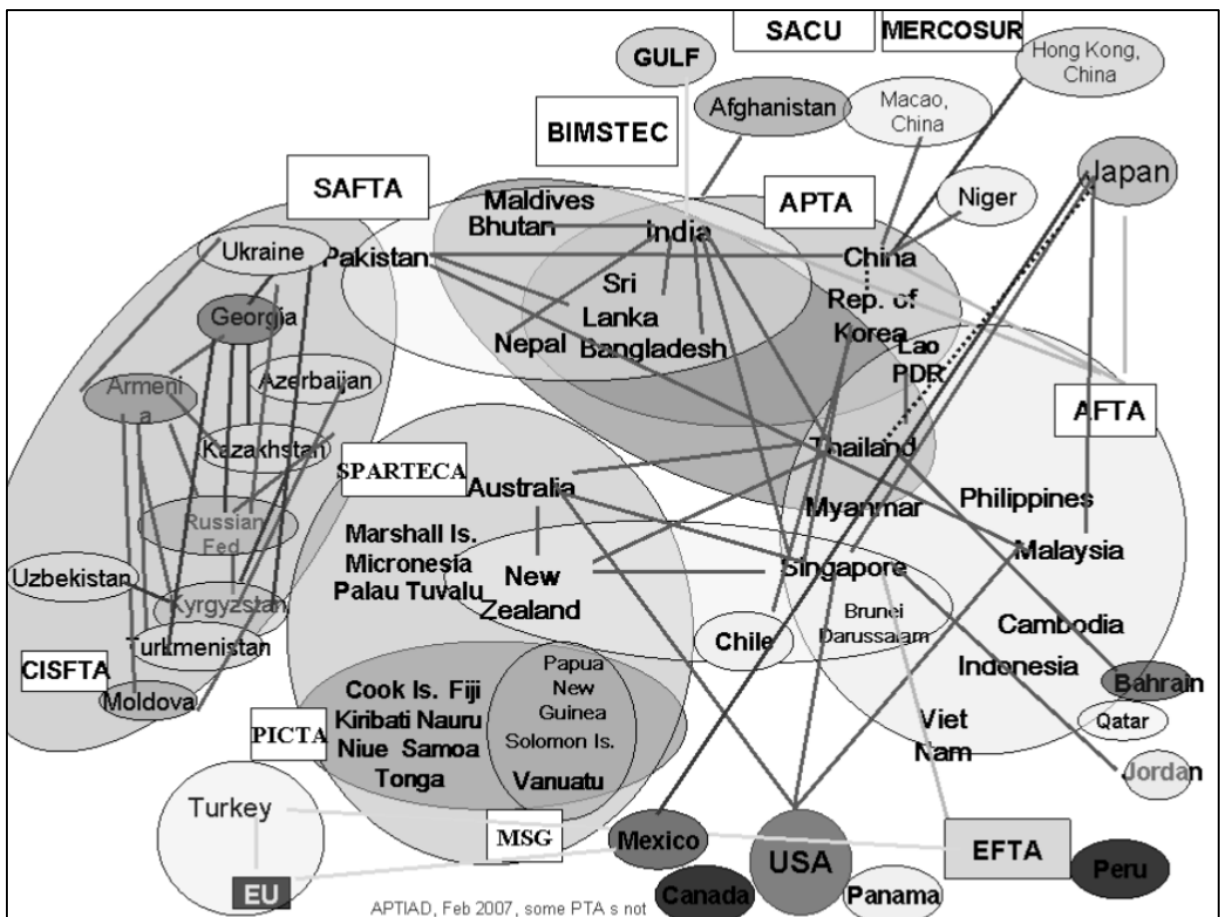
Atualmente, não existe um acordo multilateral de investimento abrangente, dado que não se alcançou um consenso sobre o conteúdo e o escopo de tal acordo entre as nações desenvolvidas e em desenvolvimento, e até mesmo entre as nações exportadoras de capital. Essa falta de consenso reflete parcialmente a verdadeira dinâmica entre países exportadores e importadores de capital no que diz respeito à regulação do investimento estrangeiro. Enquanto os primeiros buscam um alto grau de liberalização, os últimos procuram manter um certo nível de controle sobre suas políticas e ações de investimento estrangeiro. Embora os países desenvolvidos também desejem algum grau de controle sobre o investimento estrangeiro, eles não estão prontos para liberalizar completamente seus regimes de investimento. Fatores não econômicos, incluindo questões de soberania doméstica e política econômica interna, desempenham um papel significativo nessa reticência (Srur, 2004).

Os tratados bilaterais de investimento surgem como alternativas viáveis. Qualitativamente, os tratados bilaterais em vigor são suficientes para oferecer proteção ao investimento. Através deles, as necessidades específicas de um Estado podem ser adequadamente atendidas, e essas práticas estatais podem servir como apelo moral contra um Estado insistente em futuras negociações para a expansão do regime de investimento

¹⁷ Do inglês “*codes*”, são uma representação da vontade dos países da OCDE. Não são tratados, por essa razão não são juridicamente vinculativos (OCDE, 2013).

internacional (Srur, 2004). Uma das principais críticas ao sistema de acordos bilaterais de investimento é a criação de um cenário descrito metaforicamente como um "*spaghetti bowl*", a Figura 4 ilustra esse cenário, demonstrando o emaranhado de acordos regionais e bilaterais em vigor em 2007, na região da Ásia e Pacífico. O termo ilustra a intrincada rede de acordos comerciais internacionais que se sobrepõem e se entrecruzam, adicionando camadas de complexidade às transações econômicas globais. Tal complexidade se manifesta na forma de uma grande quantidade de regulamentos distintos e regimes tarifários preferenciais, desafiando empresas e nações a desembaraçar esse nó de diretrizes conflitantes. Esse labirinto regulatório não apenas complica as operações de comércio e investimento internacional, mas também pode induzir ineficiências e elevar os custos operacionais (Hiratsuka, 2007).

Figura 4 - *Spaghetti bowl* dos acordos bilaterais de investimento



Em suma, a natureza bilateral dos acordos de investimento direto estrangeiro decorre da complexidade e da diversidade das políticas de investimento e das preferências nacionais, o

que dificulta o consenso necessário para um acordo multilateral abrangente. Os tratados bilaterais de investimento acabaram por nunca perder sua predominância no investimento internacional, fornecendo um quadro jurídico que protege os investimentos e atende às necessidades específicas dos estados individuais.

3 AS RELAÇÕES ENTRE MERCOSUL E UE

Neste capítulo, será explorada a relação entre o Mercosul e a União Europeia. A primeira seção abordará as origens de cada bloco, levantando as motivações, os contextos históricos e as aspirações que levaram a sua criação. Na segunda seção, será traçada uma linha do tempo, começando pelo primeiro acordo estabelecido entre esses blocos. Esta seção cronológica não apenas destacará os marcos principais em sua colaboração mútua, mas também revelará como a política internacional, as mudanças econômicas e os acontecimentos globais influenciaram e moldaram suas interações ao longo dos anos.

Por fim, será dedicada uma atenção especial ao acordo atual entre o Mercosul e a União Europeia negociado em 2019. Aqui, desdobraremos alguns termos desse acordo, analisando suas cláusulas, objetivos e as especificidades. Será abordada qual a perspectiva do Mercosul e da União Europeia em relação a esse acordo. Esta análise ajudará a entender o estado atual das relações entre os blocos, e lançará luz sobre as possíveis trajetórias futuras desta parceria transcontinental.

3.1 FORMAÇÃO DOS BLOCOS REGIONAIS

Nas seguintes subseções será explorada a criação da União Europeia e do Mercosul. Ambos surgiram de contextos históricos distintos e seguiram trajetórias de integração regional com diferentes motivações e desafios. A UE, originada no cenário pós-Segunda Guerra Mundial na Europa, foi inicialmente impulsionada pela necessidade de reconstrução econômica e prevenção de conflitos futuros. A formação da UE representou um esforço conjunto dos países europeus para superar as adversidades pós-guerra e fortalecer laços políticos e econômicos, visando uma integração supranacional e progressiva. Já o Mercosul, nascido da cooperação entre Brasil e Argentina após a dissolução dos regimes militares, tinha como objetivo fortalecer as relações econômicas e políticas na América do Sul, buscando uma inserção conjunta no sistema global de livre comércio.

3.1.1 Formação da União Europeia

Assim como outras organizações tratadas anteriormente neste trabalho, a União Europeia tem sua origem após a Segunda Guerra Mundial. A situação da Europa nesse momento era de infraestruturas físicas destruídas, disfunção da produção econômica, massivas populações deslocadas territorialmente com milhares de refugiados e os países que ajudaram o regime nazista tiveram seus governos desmantelados, com a Alemanha e Áustria ocupadas

pelos Aliados. Por todo o continente existia um sentimento de que eram necessárias haver mudanças, os países que sofreram com o fascismo buscavam uma maneira de se afastar do nacionalismo, com isso ideias de uma Europa federalista ganharam força (Bulmer; Parker; Bache; George; Burns, 2020).

Foi nesse cenário pós-guerra que surgiu em 1946 a União dos Federalistas Europeus, a intenção era criar uma Europa nos moldes federalistas e saindo do modelo de Estados Nação. O pilar do sucesso era a criar uma parceria entre Alemanha e França, além disso os EUA, a Grã-Bretanha e a União Soviética iriam patrocinar o projeto. A União não foi capaz de criar uma integração federativa na Europa, mas acabou evoluindo para a criação do Conselho da Europa. A partir desse ponto se tornou claro que uma integração supranacional europeia não iria nascer rapidamente e de apenas um ato político, os países não estavam muito dispostos a renunciarem poder e suas atenções estavam voltadas para a reconstrução de suas economias nacionais (Bulmer; Parker; Bache; George; Burns, 2020).

No início da Guerra Fria, os EUA, através do Plano Marshall, injetaram dinheiro na economia europeia com objetivo de financiar o comércio entre os Estados. Porém, esse dinheiro veio com condições, uma delas era a criação de uma instituição de nações europeias para decidirem em conjunto onde seria utilizado o dinheiro oferecido pelo Plano Marshall. Foi assim então criado o Comitê para a Cooperação Econômica da Europa (CCEE). Os objetivos estadunidenses para a criação da instituição era uma real crença de que o livre comércio iria fortalecer as economias ocidentais, além de que iria criar um mercado consumidor maior para as exportações dos EUA. Essa também era uma forma de barrar o crescente aumento de esfera de influência da União Soviética na Europa. O Comitê acabou não gerando o impulso de livre comércio tão forte quanto os EUA esperavam, mas ele ajudou na percepção dos países europeus de que todos eram dependentes e que iriam prosperar ou fracassar juntos. O CCEE acabou se transformando com o tempo e por fim deu origem a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) (Bulmer; Parker; Bache; George; Burns, 2020).

Em 1950, a França propôs a criação de uma união sobre produção de carvão e aço (Plano Schuman), com o principal objetivo de entrar em consenso com a Alemanha, mas para além dela outros Estados europeus entraram nas negociações, como foi o caso da Itália, Grã-Bretanha e Estados do Benelux¹⁸, porém os britânicos não aceitaram a ideia de uma instância supranacional. Com isso em 1951, surgiu a Comunidade Europeia do Carvão e Aço (CECA), além de colocarem suas indústrias de carvão e aço sob uma gestão comum, os seis Estados

¹⁸ Os Estados do Benelux são uma união econômica e política composta por Bélgica, Países Baixos e Luxemburgo (Bulmer; Parker; Bache; George; Burns, 2020).

também concordaram em não fabricar armas de guerra para atacar uns aos outros. A ideia francesa era de que o carvão e o aço seria apenas um ponto de partida para uma integração cada vez maior, o objetivo de longo prazo era a integração completa da economia da Europa ocidental com o objetivo final de trazer paz para o continente que foi devastado por guerras, porém uma ideia tão ambiciosa não seria aceita de uma vez só (Bulmer; Parker; Bache; George; Burns, 2020).

Em 1957, os seis países da CECA assinaram os Tratados de Roma, estabelecendo a Comunidade Económica Europeia e a Comunidade Europeia da Energia Atómica (Euratom). A Euratom focava na cooperação no domínio da energia nuclear. A CEE visava criar um mercado comum, promovendo a livre circulação de pessoas, mercadorias, serviços e capitais. Um dos primeiros e mais significativos desenvolvimentos da CEE foi a criação da Política Agrícola Comum (PAC) em 1962. Esta política visava aumentar a produção agrícola, garantir um nível de vida justo aos agricultores, estabilizar os mercados, assegurar a disponibilidade de alimentos e fornecer alimentos a preços razoáveis aos consumidores. A PAC, em conjunto com a Euratom e um acordo preferencial com as colônias francesas foram os preços da França para aceitarem a criação de um acordo de mercado comum de bens industriais com a Alemanha (Bulmer; Parker; Bache; George; Burns, 2020).

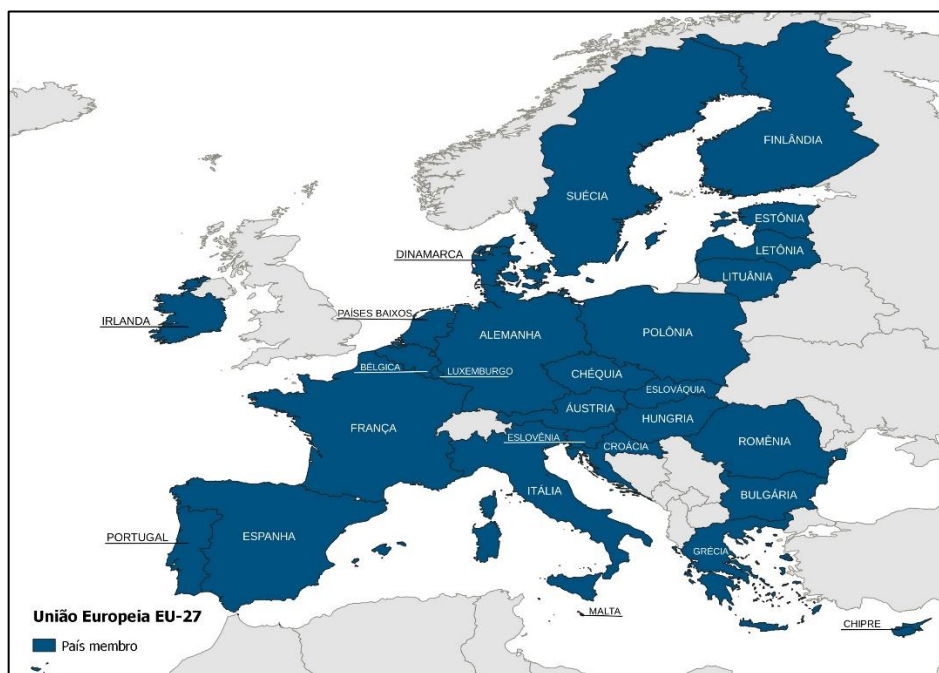
A década de 1970 marcou a primeira onda de expansão da CEE com a adesão do Reino Unido, Irlanda e Dinamarca em 1973. Este processo de alargamento demonstrou a atratividade da CEE e reforçou seu papel como um ator econômico importante na Europa. O alargamento continuou nos anos 80 com a adesão da Grécia, seguida por Espanha e Portugal, consolidando ainda mais a CEE como um bloco econômico unificado na Europa. O Ato Único Europeu, assinado em 1986, foi um passo decisivo na história da CEE. Ele estabeleceu o objetivo de completar o mercado interno até 1992, eliminando as restantes barreiras ao comércio e à livre circulação. Isso incluiu a harmonização de normas e regulamentos, a liberalização dos serviços financeiros, e a remoção dos controles de fronteira, facilitando um mercado verdadeiramente pan-europeu (Bulmer; Parker; Bache; George; Burns, 2020).

Juntamente com o avanço econômico, a CEE também experimentou desenvolvimentos institucionais e políticos significativos. Isso incluiu o fortalecimento do Parlamento Europeu, maior cooperação em políticas externas e de segurança, e a introdução de políticas ambientais e sociais. Estes desenvolvimentos foram cruciais para aprofundar a integração além do comércio e da economia, abordando questões transnacionais que afetavam todos os países membros. O Tratado de Maastricht de 1992, que transformou a CEE na União Europeia, foi o culminar destes avanços. O tratado reconheceu a necessidade de maior integração política e

econômica, estabelecendo a união econômica e monetária (Bulmer; Parker; Bache; George; Burns, 2020).

Após 1992 a União Europeia passou ainda por diversos tratados que reformaram estruturas internas e institucionais. Além disso, passaram por alargamentos com a entrada de outros diversos países. Em 2023 o bloco atingiu o maior número de membros, contando com 28 Estados, mas após o *Brexit* em 2020, passaram a contar com 27 membros. A Figura 5 reflete os atuais membros da União Europeia (União Europeia, 2022).

Figura 5 - Mapa da União Europeia



Fonte: Elaboração própria

3.1.2 Formação do Mercosul

O Mercosul teve como base de sua criação o desenvolvimento da relação entre Brasil e Argentina após o término de seus respectivos regimes militares. Um marco inicial desse processo foi a assinatura da Ata de Iguazu em 1985, estabelecendo uma aproximação política e econômica entre os dois países. No ano seguinte, foi criado o Programa de Integração e Cooperação Bilateral Argentina-Brasil, que resultou na assinatura de diversos protocolos entre 1986 e 1988, com ênfase no setor de bens de capital. Em novembro de 1988, foi assinado o Tratado de Integração, que entre seus objetivos, previa a criação de um mercado comum dentro de dez anos. Posteriormente, em 1990, os presidentes Collor de Mello e Carlos Menem, através

da Ata de Buenos Aires, anteciparam a criação do mercado comum, com o Grupo Mercado Comum, que viria a se tornar no futuro o órgão decisório executivo do Mercosul, ele contava com Brasil e Argentina (Araújo, 2018).

Um ano depois, em 1991, no dia 26 de março, um momento decisivo na integração regional sul-americana ocorreu quando os presidentes da Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai se reuniram em Assunção. Este encontro histórico marcou o início das negociações para a criação do Mercado Comum do Sul. A visão compartilhada era que a união de forças e a sinergia resultante impulsionariam significativamente o desenvolvimento econômico dessas nações. A criação do Mercosul, diferentemente da UE, não possuiu um caráter de paz regional tão forte, a principal questão era se inserir no novo paradigma do sistema internacional de livre comércio. (Castillo, 1993; Lafer, 1997).

O Tratado de Assunção, assinado nesta reunião, estipulava a formação de um mercado único, baseado na livre circulação de bens, serviços e fatores de produção. Ele também visava o estabelecimento de políticas comerciais coordenadas, além da harmonização das legislações nacionais para fortalecer o processo de integração. O tratado previa a redução gradual de tarifas ao longo de quatro anos, com o objetivo de eliminar todas as barreiras tarifárias e não tarifárias ao comércio interno até 31 de dezembro de 1994 (Castillo, 1993).

Inicialmente, o Tratado de Assunção foi concebido como um meio de iniciar a integração econômica, e não como um instrumento constitucional para o mercado comum. Por isso, ele não continha cláusulas sociais ou disposições para a integração social. Essa omissão foi posteriormente abordada com a criação de um órgão de negociação para questões sociais e trabalhistas. A ausência de um capítulo social no tratado também se deve ao fato de ele ter surgido a partir de uma série de acordos comerciais bilaterais entre Argentina e Brasil, aos quais Uruguai e Paraguai se juntaram posteriormente, culminando na assinatura do tratado na capital paraguaia (Castillo, 1993).

A negociação do Mercosul ocorreu em um contexto de liberalização econômica, com os governos signatários informando ao GATT, em abril de 1992, sua intenção de manter a tarifa externa comum abaixo de 35%, dependendo da conclusão bem-sucedida da rodada do Uruguai. Essa abertura ao comércio internacional refletia a tendência regional de integração, liberalização econômica, fortalecimento da democracia, garantia das liberdades sindicais e diminuição do papel do Estado (Castillo, 1993).

Porém, a implementação da tarifa externa comum no Mercosul foi formalizada apenas em dezembro de 1994, com a ratificação do Protocolo de Ouro Preto, que entrou em vigor em janeiro de 1995. Este protocolo trouxe inovações institucionais notáveis, destacando-se a

criação de uma Comissão de Comércio responsável pela gestão das políticas comerciais comuns do bloco. Uma das mudanças mais significativas introduzidas por este protocolo foi o reconhecimento da personalidade jurídica de direito internacional do Mercosul, conferindo ao Conselho do Mercado Comum (CMC), a autoridade para negociar e firmar acordos com países, grupos de países e organizações internacionais (Araújo, 2018, Castilho, 1993).

Contudo, essa competência não é exclusiva do CMC, já que o Mercosul mantém sua natureza intergovernamental, com um sistema de decisão baseado no consenso entre todos os Estados-membros. A implementação de acordos externos ou internos ao bloco depende sempre das seções nacionais de cada instituição comum, refletindo a ausência de uma competência exclusiva do bloco. Portanto, os acordos firmados pelo Mercosul são, por natureza, mistos, requerendo a participação individual de cada Estado membro. Essa estrutura evita qualquer elemento de supranacionalidade, mantendo a soberania dos países, mas não impede o Mercosul de estabelecer novos acordos internacionais com formatos variados (Araújo, 2018). A Figura 6 ilustra a atual situação de membros do bloco.

Figura 6 - Mapa do Mercosul



Fonte: Elaboração própria

O Mercosul possui atualmente como membros: Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai. Em 2012 a Venezuela se juntou ao bloco, mas foi suspensa em dezembro de 2016. A Bolívia também se junta ao bloco em 2015, porém ela ainda não passou pela ratificação interna de todos os Estados membros, portanto ela se encontra em processo de adesão. Além disso, o Mercosul possui Estados Associados, que são países que não são membros completos, mas possuem acordos com o bloco (Valor Econômico, 2023).

A formação do Mercosul é um exemplo intrigante de integração regional, marcada por um equilíbrio precário entre aspirações econômicas e realidades políticas. Iniciada para fortalecer as relações econômicas e políticas entre Brasil e Argentina, e posteriormente ampliada para incluir Paraguai e Uruguai, a criação do bloco reflete uma tentativa de inserção no sistema global de livre comércio. No entanto, a abordagem do Mercosul, focada predominantemente em questões econômicas e comerciais, negligenciou inicialmente aspectos sociais e políticos mais amplos, uma lacuna que se tornou evidente ao longo do tempo.

O Tratado de Assunção e o Protocolo de Ouro Preto, embora tenham estabelecido uma estrutura institucional e legal, revelaram também as limitações do bloco. A natureza intergovernamental do Mercosul, que enfatiza o consenso e a soberania nacional, tem atuado tanto como sua força quanto como sua fraqueza. Essa estrutura garante a autonomia dos Estados-membros, mas ao mesmo tempo impede uma integração mais profunda e coerente. Além disso, a falta de um mecanismo eficaz de resolução de disputas e a inconsistência nas políticas comerciais entre os membros têm frequentemente minado a eficácia do Mercosul como um bloco comercial unificado.

Em suma, o Mercosul, enquanto significativo na promoção do comércio regional e na colaboração política, enfrenta desafios contínuos que questionam sua eficácia e relevância no cenário global. A falta de uma visão clara e de uma estratégia coesa para lidar com questões internas e externas limita seu potencial como um poderoso bloco comercial e político na América do Sul.

3.2 O CAMINHO DAS NEGOCIAÇÕES MERCOSUL-UE

Desde antes da criação do Mercosul, a Europa, representada pela Comunidade Europeia, tinha grandes interesses na América do Sul. Na década de 1970 foram firmados os primeiros acordos bilaterais de comércio com os países da região, com a Argentina em 1971, Uruguai em 1973 e Brasil em 1974. Na década seguinte, em 1980, a Comunidade Europeia tenta se aproximar dos grupos econômicos regionais que estão se formando nas Américas,

principalmente a Comunidade Andina¹⁹ (CAN) e o Mercado Comum Centro Americano²⁰ (MCCA), essa aproximação europeia fez com que se rompesse pela primeira vez o monopólio estadunidense na região. No mesmo período a CE começa a abrir novas embaixadas em diversos países da América Latina. Na década de 1990, acaba ocorrendo um impulso de integração regional tanto na América do Sul, quanto na Europa. Com criação do Mercosul em 1991 e a transição de Comunidade Europeia para União Europeia em 1992. Desde então os acordos firmados passam a focar não somente em aspectos comerciais, mas também na cooperação política e econômica para o desenvolvimento (Luzárraga, 1995).

A União Europeia, ao implementar acordos inter-regionais com o Mercosul e outras nações da região, responde às negociações para estabelecer a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), uma proposta dos Estados Unidos. A preocupação da UE era que, caso a ALCA fosse bem-sucedida, isso levaria a região a se fechar para economias externas (Malamud, 2020).

Em 29 de maio de 1992, foi firmado o Acordo de Cooperação Interinstitucional entre o Conselho do Mercosul e a Comissão Europeia. Esse foi o primeiro resultado formal das relações entre os blocos e tinha como objetivos, primeiramente, a formalização da relação europeia com o Mercosul. Em segundo lugar, passar ao Mercosul a experiência e conhecimento que a UE adquiriu em todo seu processo de integração para garantir que o novo bloco conseguisse se estabelecer tecnicamente e institucionalmente. Três anos após esse primeiro acordo, em 1995, Mercosul e UE chegam a um novo acordo, indo além das questões apenas institucionais de apoio e abrangendo questões mais claras de integração regional (Brasil, 2023).

Em 15 de dezembro de 1995 em Madri, é assinado o Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação entre a Comunidade Europeia e os seus Estados membros e o Mercosul e seus Estados Partes. Em seu preâmbulo é esclarecida a visão de ambos os blocos em relação ao regionalismo, ele é citado como um importante instrumento de desenvolvimento econômico e social, que ajuda a promover a internacionalização das suas economias através do comércio internacional livre segundo as regras estabelecidas pela OMC. Visando esse objetivo ambos se comprometeram a gerar uma liberalização gradual e recíproca do comércio, promovendo investimento e aprofundando a cooperação (Brasil, 1997). Portanto, o Acordo de Madri pode

¹⁹ A Comunidade Andina, fundada em 1969, tinha como países membros: Bolívia, Colômbia, Peru, Equador e Venezuela (Comunidad Andina, 2023).

²⁰ O Mercado Comum Centro-Americano é uma organização constituída originalmente, em 1960, por El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua e Costa Rica (Câmara dos Deputados, 2023).

ser visto como o pontapé inicial da tentativa de integração econômica entre Mercosul e União Europeia.

No Artigo 5º do Acordo de Madri é estabelecido que as Partes se comprometem em manter um diálogo econômico e comercial periódico, com especial atenção as áreas de acesso ao mercado, liberalização comercial, barreiras tarifárias e não tarifárias, práticas desleais de concorrência, salvaguardas, entre outras. Além disso, se comprometem em identificar quais são os produtos e setores sensíveis e prioritários para cada Parte. Ademais, no Artigo 12º é estabelecida as medidas que devem ser tomadas para a promoção do investimento inter-bloco, são elas o desenvolvimento de um quadro jurídico que facilite o investimento e a elaboração de empreendimentos em conjunto entre pequenas e médias empresas (Brasil, 1997).

Além desses aspectos, o acordo tratou de uma ampla gama de questões, abordando desde a cooperação setorial até a proteção de investimentos, passando por temas como propriedade intelectual, promoção da integração, normas e regulamentações agroalimentares, energia, infraestrutura, transporte, ciência e tecnologia, telecomunicações e informática, proteção do meio ambiente, educação, cultura e a luta contra o tráfico de drogas (Brasil, 1997).

O Acordo de Madri foi um marco na política global, pois foi um símbolo da competição geopolítica da União Europeia com os EUA, ele também carregava outra grande importância pois fortalecia a visão europeia de regionalismo e integração regional (Malamud, 2022). Segundo o Banco Interamericano de Desenvolvimento (1999), a UE visava abordar não apenas questões comerciais e econômicas, mas também fortalecer a cooperação em áreas de interesse mútuo e a integração regional. Um objetivo central era institucionalizar um "diálogo político regular" para consolidar relações mais próximas e evitar o aumento da influência americana no continente.

É importante frisar que o Acordo de Madri era de caráter preparatório para a criação da integração, principalmente econômica, entre os blocos. O objetivo final era criar as bases para uma futura zona de livre comércio. O maior interesse dos países do Mercosul era que a liberalização comercial englobasse o setor agrícola, que é um dos carros chefes da exportação do bloco. Mas, a importância que os europeus davam a questão agrícola era imensa, em um estudo requisitado pelo Parlamento Europeu em 1999, é apontado que pelo fato da UE ser deficitária em relação ao Mercosul em diversos produtos agrícolas, com a possível queda das barreiras comerciais a UE teria que compensar em 11 bilhões de euros seus produtores locais. Pois de acordo com a PAC europeia, vigente à época, os agricultores deveriam ser pagos por um nível mínimo de preço, com os países mais afetados sendo Irlanda, Luxemburgo, França, Reino Unido, Alemanha, Áustria, Bélgica e Suécia. Portanto, para conseguirem implementar o

uma zona de livre comércio era completamente necessária uma reformulação da PAC (Parlamento Europeu, 1999).

Mesmo com essas considerações sobre o setor agrícola, o estudo europeu apontava que a área de livre comércio traria grandes benefícios econômicos aos dois blocos. Isso se deve não apenas aos benefícios imediatos da cooperação, mas também aos efeitos de longo prazo, que estimulariam o crescimento de novos setores econômicos nos países do Mercosul. Ademais, a credibilidade e a estabilidade econômica gerada pela associação gerariam um aumento significativo de investimentos. Os ganhos monetários estimados eram cerca de 6,2 bilhões de dólares para a UE e 5,1 bilhões para o Mercosul (Parlamento Europeu, 1999).

Entretanto, a França se tornou o principal interlocutor europeu contra a realização da integração, pois era, e continua sendo, o país que mais depende da verba proveniente da PAC. O país passou por uma grande modernização agrícola que ficou conhecida como “Trinta Anos Gloriosos” (1945-1975) e passaram a ter grandes excedentes agrícolas, porém ao passo que foi se aprofundando a integração europeia a França foi perdendo para Bruxelas²¹ o poder de decisão sobre a quantidade de produção agrícola (Hervieu, 1996). O que permaneceu com o passar dos anos foi a grande influência que os setores agrícolas possuem na política francesa, e partindo da lógica do “Jogo de Dois Níveis” de Putnam (1988), a França acaba por ceder às pressões domésticas mesmo com o governo entendendo que o acordo com o Mercosul possa ser favorável em diversos outros aspectos para o país, no caso os grandes centros urbanos seriam favorecidos em detrimento das áreas rurais (Knudsen, 2009).

Com isso o país começou a usar diversas argumentações diferentes para impedir a abertura do setor agrícola com o Mercosul. Além dos argumentos econômicos, eles também recorreram à questão cultural. Em 1998, o ministro da Agricultura da França, Louis Le Pensec, declarou durante uma reunião de ministros da agricultura dos 15 países-membros da UE que o principal em jogo era a capacidade europeia de estabelecer e proteger um determinado conceito de agricultura (Savini, 2001).

Importante ressaltar que a França foi apenas a interlocutora mais aguda, mas diversas outras nações europeias possuíam o mesmo sentimento em relação a integração, como é o caso da Bélgica, Luxemburgo, Grécia e Áustria. Foi nesse clima político que a Comissão Europeia solicita ao Conselho Europeu, em junho de 1998, a autorização para iniciar as negociações com o Mercosul. Prontamente a França anunciou que se oporia ao início das negociações (Araújo, 2018; Savini, 2001).

²¹ Neste contexto, “Bruxelas” representa as instituições supranacionais europeias, que possuem sede na cidade de Bruxelas na Bélgica.

Com o passar dos meses a pressão sobre a UE foi aumentando, pois os países do Mercosul estavam participando das negociações da ALCA, que, se concretizadas poderia fechar portas para a Europa na região. Além disso, todos países do Mercosul tomaram uma posição favorável de abertura comércio com a UE, e aprovaram no Grupo Mercado Comum, que as negociações deveriam abarcar todos os setores e seguir com uma abertura gradual dos mercados (Araújo, 2018).

O Acordo de Madri tinha como seu objetivo “preparar o terreno” para as negociações de integração entre os blocos, ele cumpriu seu papel, e conseguiu demonstrar para todas as Partes envolvidas que seria um trabalho de muita negociação, visto o número de atores com ressalvas. Foi então na Cúpula do Rio, com a presença de 48 Chefes de Estado, em novembro de 1999, que foram lançadas formalmente as negociações da liberalização comercial. O principal resultado do evento foi a promoção e disseminação da imagem institucional dos blocos envolvidos (Ventura, 2003).

No Brasil, o efeito imediato da cúpula foi a ampliação do conhecimento e da imagem positiva da União Europeia e do Mercosul, decorrente das negociações bilaterais. Na Europa, o Mercosul acabou ganhando espaço dentro da mídia e acabou-se disseminando entre os Europeus a visão do bloco sul-americano como um parceiro econômico emergente e potencialmente lucrativo. No âmbito político interno brasileiro, a conjuntura da época refletia um alinhamento notável entre o governo e a classe política do país. Havia um apoio quase incondicional dos políticos brasileiros às posturas adotadas por Brasília nas negociações com a União Europeia. Tal consenso é ilustrativo do clima político favorável que permitiu ao Brasil negociar com uma voz coesa e firme, reforçando sua posição e seus interesses nas discussões para a liberalização comercial (Ventura, 2003).

A Cúpula pode ser resumida como não tendo nenhum resultado muito concreto nas negociações, mas foi o passo inicial para uma longa estrada que seria percorrida até o fim das negociações. Importante ressaltar que ficou marcada a posição francesa de resistir as possíveis aberturas agrícolas, como disse o Ministro das Relações Exteriores brasileiro em 2001, Celso Lafer:

“A França é, ao mesmo tempo, um obstáculo e uma força motriz nas negociações que temos com a União Europeia. Trata-se de um obstáculo, pois tem dificuldades com a política agrícola comum. É uma força motriz porque tem uma visão multipolar da organização mundial e vê a relação entre a União Europeia e o Mercosul como uma contribuição para este cenário” (Le Monde, 2001, tradução nossa).

A França deixava claro que não iria renunciar do seu compromisso com a PAC e seus agricultores, mas também tinha a convicção de que um acordo com algumas restrições deveria ser feito e demonstrava apoio ao Brasil em diversas outras frentes políticas no cenário internacional.

Depois da Cúpula do Rio, foram anos de negociações nos quais ocorreram ciclos de avanços e congelamentos das negociações. Desde o final do ano 1999, foi dado início a um processo crescente de reuniões de Cúpula entre a União Europeia e a América Latina, as quais foram fundamentais para estabelecer uma tendência de aproximação e cooperação regional em temas variados, incluindo ciência e tecnologia, direitos humanos, desenvolvimento sustentável e multilateralismo (Araújo, 2018).

Foi neste contexto que, entre 1999 e 2004, desenrolou-se a primeira fase das negociações para um acordo de associação entre a UE e o Mercosul. Esta fase inicial foi caracterizada pela elaboração de textos preliminares e trocas de ofertas, que não atenderam às expectativas das Partes. Tais expectativas referem-se ao comportamento protecionista da União Europeia em relação ao seu setor agrícola, o qual é exemplificado pelos generosos subsídios concedidos aos seus Estados-membros através da PAC, e à hesitação do Mercosul em abrir seus mercados manufatureiro, de serviços e de compras governamentais, com o Brasil sendo particularmente resistente. A oferta feita pela UE em 2001 não correspondia às expectativas dos países do Mercosul, pois se restringia a propor cotas preferenciais para alguns produtos agrícolas que são considerados delicados dentro da PAC, como carne bovina, açúcar e laticínios, sendo estes setores de grande competitividade nos países da América do Sul (Perales; Rodríguez, 2019).

Uma possível interpretação para a dificuldade de uma proposta comum foi a falta de coesão interna do Mercosul. Essa que surgiu num contexto de desvalorização unilateral do real brasileiro e as subseqüentes turbulências na economia argentina, bem como recessões nacionais, Brasil em 1998 e Argentina em 2001, isso dificultou a harmonização dos interesses e a consolidação de uma postura comum nas negociações. Essas divergências internas foram agravadas pelas diferenças entre Brasil e Argentina sobre o ritmo da integração regional e pela reorientação da política externa brasileira em direção à cooperação Sul-Sul. Em meio a essas eventualidades, o Mercosul buscou redefinir sua identidade e objetivos, afastando-se de uma abordagem estritamente comercial em direção a uma mais social, abraçando uma transição para um regionalismo pós-liberal, que é marcado pela ampliação do escopo de integração para englobar dimensões políticas, sociais e culturais, além da cooperação econômica (Pennaforte;

Ribeiro; Bones, 2018; Saraiva, 2009). Tal mudança foi parcialmente impulsionada pela uniformização político-ideológica advinda com a "onda rosa" na América Latina, que promoveu a integração regional com ênfase na coordenação política e na gestão de conflitos dentro do bloco (Salgado; Bressan, 2020).

Entre os anos de 2004 e 2010, as negociações ficaram paralisadas. A segunda fase de negociações iniciou-se em maio de 2010 na Cúpula de Madri. Nesse momento o governo brasileiro tinha intenção de seguir as negociações, pois passava por um momento de queda do ritmo de crescimento do PIB, queda das exportações de manufaturados, e uma diminuição contínua da participação de mercado doméstico na economia. Além de um declínio na geração de empregos, um processo de desindustrialização e uma tendência à primarização da economia. O único setor que continuava estável era o agronegócio. O governo acreditava que o acordo com a UE geraria a inserção efetiva das indústrias brasileiras nas cadeias europeias de produção e prestação de serviços, podendo resultar em uma melhoria significativa da eficiência e do desempenho competitivo. Esses avanços, aliados a estratégias internas apropriadas, poderiam culminar na superação gradual do movimento de retorno à dependência de commodities na economia do Brasil (Salgado; Bressan, 2020).

No cenário interno, diante da iminência de uma crise, representantes de vários segmentos corporativos do Brasil exerceram pressão sobre as autoridades nacionais buscando a eliminação da TEC e a busca por um pacto bilateral com a União Europeia. O governo, contudo, resistiu a tais pressões, temendo que tal ação pudesse desencadear uma grave desestabilização no Mercosul, e considerando que a TEC representava um dos pilares mais complexos acordados entre os membros do bloco. Paralelamente, a União Europeia sustentou sua posição rígida em relação à liberalização do seu mercado agrícola. Por outro lado, o Mercosul mostrou-se mais aberto quanto à possibilidade de liberalizar alguns segmentos dos setores industrial e de serviços, assim como o acesso às licitações públicas. No entanto, nesse segundo estágio das deliberações para um Acordo de Associação, não houve intercâmbio de propostas concretas entre as Partes, e o ano de 2012 marcou o começo de uma nova fase de imobilismo nas negociações (Saraiva; Gomes, 2016, Salgado; Bressan, 2020).

Apenas em 2016 que as negociações voltam a acontecer, nesse momento a "onda rosa" na região já passou e tanto o Brasil quanto Argentina possuem Chefes de Estado de direita, esses buscam voltar as negociações com a UE com a ideia de uma liberalização rápida e profunda na economia mercosulina (Menezes; Paiva, 2019). Com essa mesma ideologia compartilhada entre Brasil e Argentina as negociações avançam até que em 28 de junho de 2019, o Mercosul e União Europeia chegam à conclusão do acordo. Porém, existe um processo,

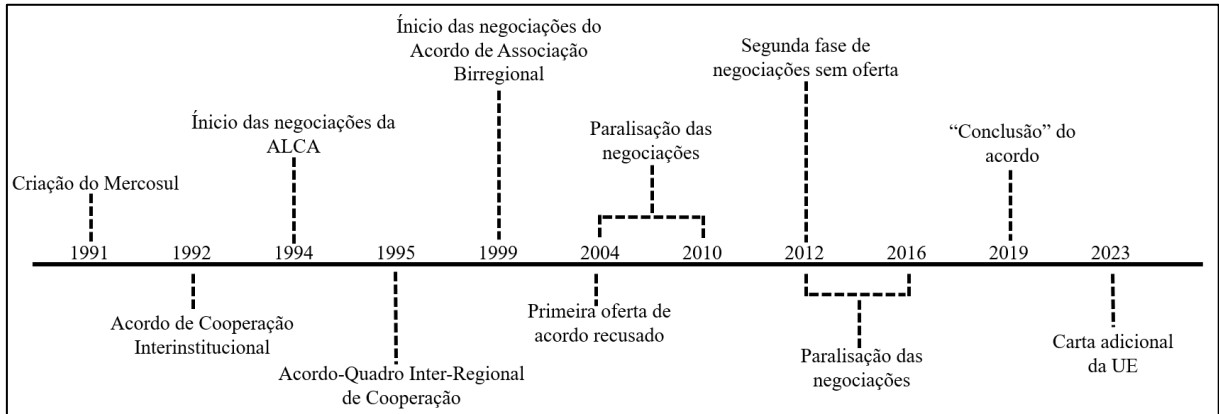
que pode ser longo, entre a conclusão das negociações e entrada em vigor do acordo. No caso até a efetiva implementação, ele será revisado tecnicamente e juridicamente, será traduzido para todos os idiomas oficiais das Partes. Após isso terá de ser assinado formalmente pelo Conselho da União Europeia e pelos países do Mercosul. Então passará pela Aprovação do Parlamento Europeu, depois ratificação de cada país membro da UE. Tendo também de ser ratificado internamente por todos Estados do Mercosul (Salgado; Bressan, 2020).

Em 2020, a União Europeia impôs um obstáculo significativo ao avanço do acordo comercial com o Mercosul, chegando a ponto de sancionar uma declaração formal contrária ao mesmo, indicando que o texto em questão não seria ratificado a menos que fossem introduzidas modificações substanciais. Legisladores europeus criticaram o capítulo relativo à sustentabilidade ambiental do acordo, apontando para a ausência de dispositivos punitivos eficazes para o caso de descumprimento dos compromissos estabelecidos no Acordo de Paris, com especial referência ao desmatamento na Amazônia e às políticas ambientais e de sustentabilidade conduzidas pelo governo brasileiro. Paralelamente, resistências adicionais emergiram concernentes às provisões agrícolas do acordo, com a comunidade agrícola europeia e representantes políticos — notadamente da França e da Polônia — manifestando apreensão quanto às repercussões da introdução de produtos agrícolas provenientes do Mercosul no mercado europeu (Apex Brasil, 2021; CNN, 2023).

No contexto ambiental, a União Europeia propôs uma carta adicional ao acordo, demandando salvaguardas reforçadas para assegurar que produtos de áreas desflorestadas não sejam exportados. Os governos do Mercosul, particularmente o brasileiro, têm rejeitado essa cláusula adicional, tachando-a de "inaceitável", por ela prever a possibilidade de sanções europeias a produtos do bloco sul-americano em face de eventual não cumprimento das condições exigidas (CNN, 2023).

Até outubro de 2023, com o Brasil assumindo a presidência *pro tempore* do Mercosul e a Espanha a presidência do Conselho da União Europeia, ambos os entes políticos expressaram um interesse renovado em acelerar a finalização do acordo. A União Europeia está em busca de incorporar cláusulas ambientais mais rigorosas, enquanto o Brasil advoga pela inclusão de uma cláusula que proteja as compras governamentais em favor das empresas brasileiras (Valor Econômico, 2023). A linha do tempo da relação entre Mercosul e UE pode ser observada na Figura 7.

Figura 7 - Linha do tempo da relação entre Mercosul e União Europeia



Fonte: Elaboração própria

3.3 ACORDO DE ASSOCIAÇÃO BIRREGIONAL

No dia 28 de junho de 2019 chegou-se em um acordo político sobre o setor comercial do acordo de Associação Birregional entre Mercosul e União Europeia. Em linhas gerais, foi acordada a eliminação de mais de 90% dos bens comercializados entre os membros de ambos os blocos, com a desgravação tarifária ocorrendo dentro de um período de 15 anos. O acordo irá criar um mercado com mais 720 milhões de habitantes, representando quase um quarto do PIB mundial e podendo gerar um aumento de US\$113 bilhões em investimentos no Brasil, com as exportações brasileiras apresentando um ganho de US\$100 bilhões (Brasil, 2022).

Entre os capítulos do acordo comercial, os seguintes pontos são abordados: comércio de bens, aduanas e facilitação do comércio, barreiras técnicas ao comércio, medidas sanitárias e fitossanitárias, defesa comercial e salvaguardas globais, salvaguardas bilaterais, comércio de serviços e estabelecimento, compras governamentais, propriedade intelectual, transações correntes e movimentos de capitais, política de concorrência, subsídios, empresas estatais, comércio e desenvolvimento sustentável, transparência, pequenas e médias empresas, solução de controvérsia e investimentos (Brasil, 2022).

Este acordo abrangente tem a possibilidade de impactar significativamente vários países, afetando não apenas a economia, mas também outras áreas. O capítulo sobre comércio e desenvolvimento sustentável, focando em compromissos globais em áreas como meio ambiente e direitos humanos e trabalhistas, visa impulsionar todos os membros a cumprirem tais compromissos. Por outro lado, o capítulo sobre aquisições governamentais busca beneficiar empresas tanto do Mercosul quanto da Europa, introduzindo padrões internacionais de transparência e promovendo a expansão do acesso recíproco. Além disso, o fortalecimento da

cooperação e do alinhamento em questões como normas sanitárias e fitossanitárias, barreiras técnicas ao comércio, serviços, defesa da concorrência, direitos de propriedade intelectual e transparência busca facilitar o comércio como um todo (Nonnenberg; Ribeiro, 2019).

Como o acordo é muito extenso e abrangente, será tratado com mais detalhes nas seções a seguir os trechos do acordo que são de maior interesse desse trabalho, no caso, a seção sobre “comércio e estabelecimento”, “transações correntes e movimentos de capitais” e “comércio e desenvolvimento sustentável”. Importante ressaltar que o acordo aqui analisado é a versão prévia disponibilizada em 2022 pelos países membros do Mercosul e pela União Europeia, versão essa que pode sofrer alterações até a entrada em vigência.

3.3.1 Comércio e Estabelecimento

O capítulo normativo denominado “Comércio e Estabelecimento” do Acordo de Associação Birregional trata sobre a liberalização do comércio de serviço e de estabelecimento. Alguns setores são tratados como exceções e a regras definidas nesse capítulo não se aplicam a eles, as exceções são: cabotagem marítima, serviços de transporte aéreo doméstico e internacional, navegação fluvial e serviços audiovisuais (Mercosul; União Europeia, 2022c).

Este capítulo estipula que cada Parte deve conceder a empresas, investidores, serviços e fornecedores de serviços da outra Parte um tratamento no mínimo tão favorável quanto o estabelecido nos termos acordados, o que inclui o princípio de tratamento nacional. Isso significa que restrições como limitações numéricas em fornecedores, transações, operações, produção, participação de capital estrangeiro e emprego de pessoal estrangeiro são proibidas, garantindo condições equitativas para todas as Partes envolvidas (Mercosul; União Europeia, 2022c).

3.3.2 Transações Correntes e Movimentos de Capitais

A seção que aborda as Transações Correntes e Movimentos de Capitais traz que as Partes se comprometem a permitir a livre movimentação de capital, que abrange investimentos diretos realizados em conformidade com as leis do país anfitrião, bem como investimentos previamente estabelecidos. Este aspecto do acordo inclui também a facilidade para a liquidação ou repatriação desses investimentos e de quaisquer lucros gerados por eles (Mercosul; União Europeia, 2022a).

Em situações excepcionais, caso os movimentos de capital e pagamentos provoquem ou ameacem causar sérias dificuldades para o funcionamento da união econômica e monetária

da União Europeia, o acordo permite a imposição de medidas de salvaguarda por parte da UE. Estas medidas, no entanto, são restritas ao que é estritamente necessário para tratar essas dificuldades e têm um prazo limitado de até seis meses (Mercosul; União Europeia, 2022a).

Adicionalmente, o acordo especifica que nada em seu conteúdo deve ser interpretado como uma limitação aos direitos dos operadores econômicos das Partes de se beneficiarem de um tratamento mais favorável que possa ser previsto em qualquer acordo bilateral ou multilateral existente do qual sejam Partes (Mercosul; União Europeia, 2022a). Isso assegura que, enquanto o Acordo Mercosul-UE estabelece um marco regulatório para a movimentação de capitais e transações correntes, ele não restringe os benefícios que as Partes possam obter de outros acordos internacionais

3.3.3 Comércio e Desenvolvimento Sustentável

A seção sobre "Comércio e Desenvolvimento Sustentável" foca na integração do desenvolvimento sustentável na relação comercial e de investimento entre as Partes. Este capítulo estabelece princípios e ações relacionadas a aspectos trabalhistas e ambientais relevantes no contexto de comércio e investimento. Ele reforça a adesão a várias declarações e planos internacionais, como a Agenda 21, a Declaração do Rio sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento, a Declaração de Joanesburgo sobre Desenvolvimento Sustentável, e a Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável (Mercosul; União Europeia, 2022b).

As Partes reconhecem a interdependência e o reforço mútuo das dimensões econômica, social e ambiental do desenvolvimento sustentável, comprometendo-se a promover o comércio internacional de maneira a contribuir para o desenvolvimento sustentável. Isso inclui respeitar compromissos multilaterais em campos trabalhistas e ambientais, promover a cooperação e o entendimento de políticas relacionadas ao comércio e ao meio ambiente, e considerar as diferentes realidades nacionais, capacidades, necessidades e níveis de desenvolvimento (Mercosul; União Europeia, 2022b).

O acordo também enfatiza o direito de cada Parte em determinar suas próprias políticas e prioridades de desenvolvimento sustentável, estabelecer níveis de proteção ambiental e trabalhista apropriados e adaptar suas leis e políticas. As Partes se comprometem a não enfraquecer os níveis de proteção em suas leis ambientais ou trabalhistas com a intenção de promover comércio ou investimento, e a não aplicar essas leis de maneira que constitua uma restrição disfarçada ao comércio ou discriminação injustificável (Mercosul; União Europeia, 2022b).

Além disso, o acordo reconhece a importância do meio ambiente como uma das três dimensões do desenvolvimento sustentável e a contribuição do comércio para o desenvolvimento sustentável. As Partes se comprometem a promover e implementar efetivamente acordos ambientais multilaterais, trocar informações sobre seus progressos em relação a ratificações de acordos ambientais, e cooperar em questões ambientais relacionadas ao comércio. Elas também reconhecem o direito de adotar medidas para implementar os acordos ambientais aos quais são Partes, desde que essas medidas sejam consistentes com o acordo (Mercosul; União Europeia, 2022b).

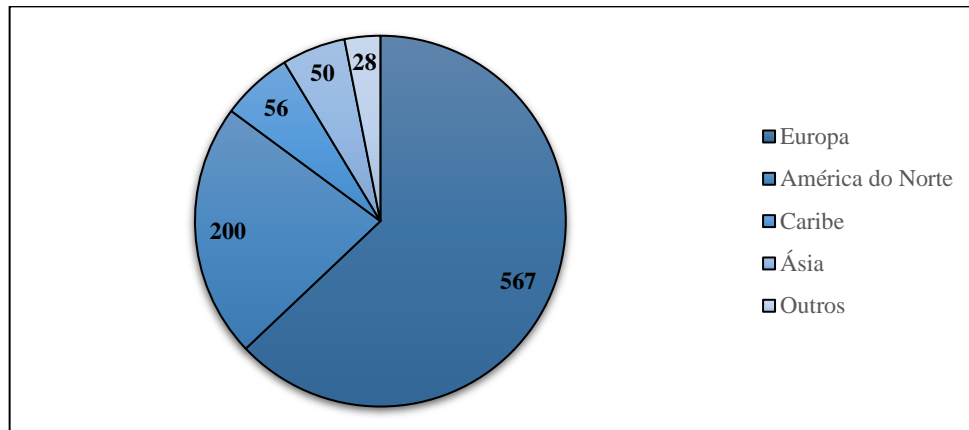
Enfatiza-se também a importância de abordar a ameaça urgente das mudanças climáticas, conforme o objetivo da Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre Mudança do Clima (UNFCCC) e o Acordo de Paris. As Partes devem cooperar em questões de mudança climática relacionadas ao comércio e promover o papel positivo do comércio na redução das emissões de gases de efeito estufa e no desenvolvimento resistente ao clima (Mercosul; União Europeia, 2022b).

Finalmente, o acordo confirma o compromisso das Partes em realçar a contribuição do comércio e do investimento para o desenvolvimento sustentável em suas dimensões econômica, social e ambiental. Isso inclui promover a Agenda do Trabalho Decente da Organização Internacional do trabalho (OIT), incentivar o comércio e o investimento em bens e serviços que contribuam para melhores condições sociais e ambientais, tanto bilateralmente quanto em fóruns internacionais (Mercosul; União Europeia, 2022b).

3.4 CENÁRIO DO IDE NO BRASIL

O Brasil e a União Europeia possuem não apenas um longo relacionamento comercial, mas também forte interdependência econômica com investimentos robustos em ambos os sentidos, dispersos em ampla gama de setores, que abrangem da mineração ao agronegócio, passando pela produção de bens e serviços de alto valor agregado (Apex Brasil, 2017). Em função das diferenças de escala e competitividade e das estratégias de internacionalização das empresas, o capital europeu no Brasil supera em muito o capital brasileiro investido no bloco europeu. Na mesma direção, os investimentos das empresas dos demais países do Mercosul (países membros e associados) no Brasil são muito inferiores aos dos países europeus. Em 2021 o estoque europeu de IDE no Brasil era de US\$567 bilhões, representando 62,9% do total de US\$901 bilhões, como pode ser observado na Figura 8 (BACEN, 2023).

Figura 8 - Participação de estoque de IDE no Brasil (2021) – investidor imediato (US\$ bilhões)



Fonte: Bacen (2023)

Sendo que os setores que mais atraíram investimentos europeus, de acordo com a Tabela 1, foram os de indústrias de transformação, com um total de US\$132 bilhões, e o setor de indústrias extrativas, com um total de US\$50 bilhões (BACEN, 2023). Deve-se ter cautela ao analisar os indicadores setoriais e por país, considerando a natureza confidencial de certas informações que dificultam a identificação exata da destinação setorial e da origem dos investimentos por país. Além disso, a presença de sedes corporativas em paraísos fiscais como Áustria, Irlanda, Luxemburgo e Holanda complica essa análise. Contudo, é evidente nos dados disponíveis a significativa influência do capital europeu na economia brasileira, bem como o interesse europeu crescente pelo mercado do país (Sarti; Castilho, 2021).

Tabela 1 – Estoque de IDE bruto no Brasil na modalidade participação por País imediato e setor econômico principal da empresa receptora (2021)

Setor	Total de IDE (US\$ milhões)	% do total de IDE no Brasil
Indústrias de Transformação	132 049	69%
Indústrias Extrativas	50 295	87%
Atividades Financeiras, de Seguros e Serviços Relacionados	43 637	30%
Comércio, Reparação de Veículos Automotores e Motocicletas	36 347	64%
Outros	24 634	36%
Informação e Comunicação	22 584	46%
Eletricidade e Gás	13 464	38%
Transporte, Armazenagem e Correio	9 375	47%
Agricultura, Pecuária, Produção Florestal e Aquicultura	4 312	56%
Construção	4 009	73%
Atividades Imobiliárias	1 725	14%
Alojamento e Alimentação	1 070	70%
Total	343 500	53%

Fonte: Bacen (2023)

Partindo para um cenário mais recente, a CEPAL (2023), mostrou que o Brasil se encontra num momento ímpar na sua história recente de investimento direto estrangeiro, pois o patamar do fluxo de investimento direto no país atingiu um nível recorde. Os anos da pandemia foram de extremo impacto no recebimento de IDE, os dados da Tabela 2 apontam para uma queda de mais de 45% na entrada de IDE no Brasil entre 2019 para 2020, o que levou a patamares muito baixos no país, o ano de 2021 mostrou uma tímida recuperação ao que era antes. Porém, o ano de 2022 foi de grande crescimento com o país apresentando uma variação entre 2021 e 2022 de mais de 97% e com isso se tornando o 5º maior receptor de investimento direto estrangeiro. Portanto, mesmo com um declínio global de menos 12% de IED o Brasil conseguiu atrair mais capital externo.

Tabela 2 – Fluxo de IDE em regiões selecionadas 2019–2022 (US\$ milhões)

País	2019	2020	2021	2022	Participação 2022	Varição 2022/2021
EUA	229.929	95.882	387.780	285.057	22%	-26%
China	141.225	149.342	180.957	189.132	15%	5%
Cingapura	97.484	72.903	131.151	141.211	11%	8%
Hong Kong, China	73.714	134.710	140.186	117.725	9%	-16%
Brasil	69.174	37.786	46.439	91.502	7%	97%
Austrália	38.886	13.583	20.899	61.629	5%	195%
Índia	50.558	64.072	44.763	49.355	4%	10%
UE (27 países)	600.079	115.623	152.381	-124.948	-10%	-182%

Fonte: Adaptado de CEPAL (2023)

Esse cenário favorável ao Brasil, vem de encontro com um movimento de menor fluxo de IED nos países desenvolvidos e maior fluxo nos países em desenvolvimento e emergentes (UNCTAD, 2023b). Entre os projetos *greenfield*²² o crescimento global de valores de IED se deu nos setores de suprimentos de energia e gás, indústrias extrativistas e metal e produtos metálicos. Como pode ser observado na Tabela 3 os três tiveram um grande crescimento percentual entre 2021 e 2022, com um destaque para o crescimento nominal do setor de suprimentos de energia e gás que passou de US\$141 bilhões para US\$362 bilhões.

²² Investimento *greenfield* é o processo de iniciar um projeto ou expansão corporativa do zero, frequentemente relacionado à internacionalização ou crescimento no mercado estrangeiro, através da construção de novas instalações em outro país (Santander, 2023).

Tabela 3 – Projetos *greenfield* por setor e principais indústrias (2021-2022)

Setor	Valor (US\$ bilhões)		Taxa de crescimento
	2021	2022	
Total	739	1.213	64%
Primário	13	97	646%
Manufatura	320	437	37%
Serviços	406	679	68%
<i>10 principais indústrias em termos de valor</i>			
Energia e suprimento de gás	141	362	157%
Eletrônicos e equipamento elétrico	138	181	31%
Informação e comunicação	106	120	14%
Indústrias extrativas	12	95	718%
Construção	49	62	27%
Indústria automotiva	39	59	53%
Transporte e armazenamento	36	56	58%
Metais básicos e produtos metálicos	12	43	249%
Químicos	23	26	12%
Finanças e seguros	15	22	46%

Fonte: Adaptado de UNCTAD (2023b)

O Brasil, apesar de ser o único país do Mercosul sem nenhum tratado bilateral de investimento com países da União Europeia, continua a atrair o maior volume de investimentos europeus dentro do Mercosul (UNCTAD, 2023a). Esta situação destaca a atratividade do Brasil como destino de investimentos internacionais, independente da existência de acordos formais de investimento. Fatores como o tamanho do mercado brasileiro, a diversidade de recursos naturais e as oportunidades em setores como energia, agricultura e tecnologia, contribuem para manter o país como um polo atraente para investidores europeus. Além disso, a estabilidade macroeconômica relativa e os esforços para melhorar o ambiente de negócios no Brasil também desempenham um papel importante em manter o fluxo de investimentos europeus, mesmo na ausência de acordos bilaterais de investimento específicos com países da UE.

4 ARCS E IDE: ASPECTOS PRÁTICOS

A criação e consolidação de uniões aduaneiras e mercados comuns, como o Mercosul e a União Europeia, oferecem uma plataforma sem precedentes para investigar a dinâmica do IDE. Este capítulo tem como objetivo central compreender o impacto que a mera filiação a esses blocos exerce sobre os padrões de atração do investimento externo, indagando se a integração econômica em si é um fator suficiente para influenciar o fluxo de IDE para os países-membros.

A fim de abordar esta questão, a presente análise será dividida em três seções inter-relacionadas. Na primeira e segunda seção, será realizado uma análise dos efeitos que a associação ao Mercosul e à UE pode ter sobre a capacidade de seus Estados-membros de atrair IDE. Este exame será fundamentado em uma revisão bibliográfica, contemplando artigos acadêmicos e relatórios de organismos governamentais e internacionais que discutem as mudanças nos padrões de IDE pós-formação desses blocos econômicos.

A terceira seção desta investigação avançará para uma análise comparativa, centrada em estudos de caso de acordos específicos firmados pela UE. Serão examinados o Acordo de Parceria Econômica entre a UE e o Japão, a União Aduaneira entre a UE e a Turquia, e o Acordo de Parceria Econômica entre a UE e o CARIFORUM. O escopo dessa análise será comparar como o investimento é incorporado e incentivado dentro desses acordos e, conseqüentemente, o potencial de tais acordos em moldar o IDE nos países participantes.

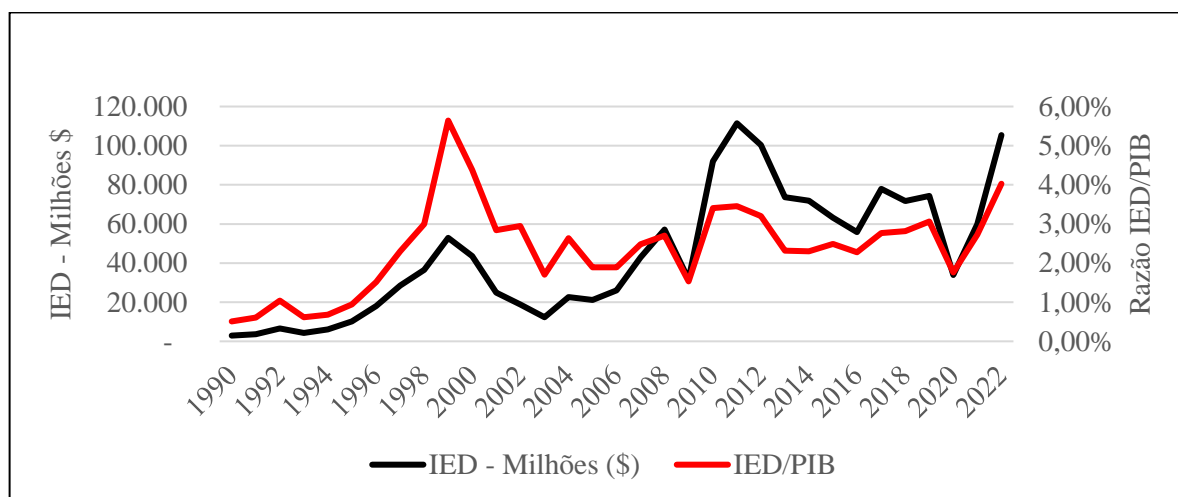
4.1 MERCOSUL E IDE

O Mercosul é um bloco econômico com algumas particularidades, como o fato de que seus dois maiores membros estavam entre as economias mais fechadas do mundo no final dos anos 1980. Ambas as economias haviam aumentando o tamanho de setores industriais substanciais por meio de políticas de substituição de importações nas décadas anteriores. Isso significa que essas economias eram principalmente concorrentes entre si, produzindo grandes quantidades de produtos manufaturados semelhantes, embora sob o respaldo de dispositivos de comércio protegidos que essencialmente as isolavam da concorrência estrangeira. A quantidade significativa de produtos similares gerados por essas duas economias indicava que a criação de comércio seria considerável. No entanto, a dependência de cada economia em medidas protecionistas para manter estruturas econômicas ineficientes gerava preocupações sobre o possível desvio de comércio para fornecedores menos eficientes dentro dos países membros. Isso não se aplicava ao Paraguai e ao Uruguai, pois suas economias se concentravam mais na

produção de produtos primários e, portanto, o escopo de desvio de comércio do Mercosul era significativo (Baer; Silva, 2014).

Muitos achados colocam que a criação de um acordo regional de comércio pode atrair IDE, pela simples formação de um mercado consumidor dentro da região (Chen, 2009; Javorick, 2004). Os dados sobre o fluxo de IDE nos países do Mercosul, apresentados na Figura 9, demonstram um grande crescimento na porcentagem de IDE em relação ao PIB após a criação do bloco. Mas diferentes estudos chegam à conclusão de que não se pode atribuir esse aumento apenas a criação do Mercosul, as privatizações que ocorreram nos anos de 1990 na Argentina e no Brasil, em que as empresas estrangeiras, principalmente europeias, tiveram um grande papel, é uma das razões desse aumento durante a época logo após a criação do bloco. Em 1998 foi privatizada a empresa brasileira de telecomunicação, Telebras; em 1999, foi privatizada a empresa estatal *Yacimientos Petroliferos Fiscales*, da Argentina; e em 2000, foi privatizado o Banco do Estado de São Paulo, no Brasil. Essas três privatizações, junto com outras que ocorreram no mesmo período, explicam o aumento do fluxo de IDE entre os anos de 1998 até 2000 (CEPAL, 2011; Paiva; Cortes, 2014; Pinheiro, 2011).

Figura 9 - Fluxo de IDE no Mercosul



Fonte: Elaboração própria a partir de UNCTAD (2023b).

O aumento observado na segunda década é explicado pelo boom das commodities, que favoreceu as economias do Mercosul, ela gerou um aumento no fluxo de IDE para dentro do setor primário, o que explica o fato de que mesmo após a crise de 2008 o volume de IDE aumentou. No entanto, é importante observar que outra parte substancial desse IDE foi direcionada para os setores de serviços, que estão mais intimamente relacionados ao

desempenho das economias específicas do que da região como um todo. No caso do Brasil, os fluxos de IDE mais significativos incluem a aquisição de empresas brasileiras por empresas europeias e chinesas. Além disso, 44% dos fluxos de IDE no Brasil foram direcionados para os setores de serviços em 2011. Curiosamente, 11 das 20 maiores transações de IDE relacionadas a fusões e aquisições envolveram empresas brasileiras e todas elas foram nos setores de mineração e serviços. Isso levanta algumas dúvidas sobre se o Mercosul é a principal atração para os fluxos de IDE (CEPAL, 2011; Baer, Silva, 2014).

Outro fator pode ser adicionado a não atração de IDE pela formação do Mercosul é o fato de não existir uma coordenação de políticas entre os Estados membros. Na primeira década dos anos 2000, a principal diferença nas políticas macroeconômicas entre Argentina e Brasil foi a escolha do governo argentino de não honrar sua dívida externa. Por outro lado, o Brasil manteve-se fiel às suas obrigações financeiras, tanto nacionais quanto internacionais. Devido a essa decisão argentina, os mercados de crédito para o país tornaram-se escassos, enquanto permaneceram amplamente acessíveis para o Brasil (Baer, Silva, 2014).

Como é demonstrado na Tabela 4, ocorreu uma grande concentração de IDE no Brasil nas décadas após os anos 2000, um reflexo das políticas macroeconômicas argentinas no período. Como o Brasil e a Argentina são as maiores economias dentro do Mercosul, isso também significou uma concentração do IDE do bloco como um todo no Brasil. O resultado disso foi que para a Argentina manter uma situação de conta corrente positiva ela tinha que manter um superávit em seu comércio internacional, isso levou o país a adotar medidas protecionistas contra o Brasil, que era o país que eles tinham o principal déficit comercial. Esse momento no bloco, foi marcado pelo contexto de ampla crise internacional, no qual surgiram diversas medidas protecionistas. A Argentina em especial no momento de crise, abandonou a agenda de aprofundamento do Mercosul (De Macadar, 2009).

Tabela 4 – Participação da Argentina e do Brasil no IDE do Mercosul

Ano	IED - Milhões (\$)		Relação ao total do Mercosul	
	Argentina	Brasil	Argentina	Brasil
Média 1990 - 1995	\$ 3.457,17	\$ 1.999,67	62,73%	33,94%
Média 1996 - 2000	\$ 11.561,20	\$ 23.999,60	32,02%	67,01%
Média 2001 - 2005	\$ 3.071,40	\$ 16.480,60	15,30%	82,28%
Média 2006 - 2010	\$ 7.417,20	\$ 40.420,20	15,69%	79,70%
Média 2011 - 2015	\$ 10.562,00	\$ 70.475,60	12,79%	83,46%
Média 2016 - 2020	\$ 7.573,20	\$ 54.758,20	11,97%	87,33%
Média 2021 - 2022	\$ 10.934,50	\$ 68.350,50	12,82%	83,10%

Fonte: Elaboração própria a partir de UNCTAD (2023b)

Os países membros do bloco também sempre tiveram uma forte vontade política de impulsionar suas indústrias nacionais, isso levou a conflitos entre eles em duas dimensões: a presença de barreiras comerciais internas e desvios da tarifa externa comum. Portanto, é possível perceber que o Mercosul enfrentou muitas contradições internas, em relação ao seu objetivo final de criar um mercado único. Todos esses fatores juntos acabam impactando a atratividade do bloco em relação a IDE.

O estudo de Bruno, Campos e Estrin (2021) aponta que ao comparar o Mercosul com outros blocos como UE é possível observar que o bloco do cone sul não gera por si só atração de IDE para seus Estados membros, mas gera um significativo aumento de IDE intrabloco. Paiva e Cortes (2014) entendem que a baixa atratividade de IED do Mercosul vem da baixa abertura comercial dos países membros em relação ao resto do mundo, que ao buscar a integração regional se afastaram da liberalização comercial e financeira, apontam também que os níveis tarifários são muito mais altos do que as médias mundiais.

Em face das observações e estudos mencionados acima, torna-se evidente que a trajetória do Mercosul em atrair IDE é fortemente influenciada por variáveis que vão além da simples existência do bloco. A relação sinérgica entre políticas econômicas nacionais, condutas protecionistas, objetivos de integração regional e desenvolvimentos internacionais moldou o padrão de fluxos de IDE na região. A integração econômica proposta pelo Mercosul, embora nobre em sua visão, foi comprometida por ações políticas e econômicas internas que divergiam dos interesses de uma integração mais profunda. A falta de coordenação e consenso político, combinada com as variações nas abordagens econômicas dos Estados membros, prejudicou a capacidade do bloco de funcionar como um mecanismo coeso e unificado para atrair investimentos.

4.2 UNIÃO EUROPEIA E IDE

A União Europeia é o bloco econômico com a maior integração econômica e política do mundo, logo, é esperado que se tornar um Estado membro da organização gere impactos no fluxo de IDE. Um país, ao adentrar a UE, passa a ter maiores tarifas alfandegárias sobre o comércio extrabloco e por si só esse é um fator que muda as estratégias das empresas estrangeiras, saindo da exportação para o IDE (Baldwin; Wyplosz, 2006).

De acordo com Bruno, Campos e Estrin (2021), a partir da comparação do fluxo de recebimentos de IDE entre membros da UE, do Mercosul, do NAFTA e da Associação Europeia

de Livre Comércio²³, chegaram à conclusão de que a filiação à União Europeia exerce uma influência significativa sobre o fluxo de IDE nos países membros. Os números apresentados por eles são impressionantes, com estimativas que variam de 60% a 85% de aumento nas entradas de IDE originadas fora da UE para os países membros. Isso significa que os países que fazem parte da UE tendem a atrair muito mais IDE do que aqueles que permanecem fora dela. Esses dados ressaltam a atratividade da UE como um destino de investimento para empresas estrangeiras e sublinham o papel fundamental da integração econômica na promoção desses fluxos de investimento.

Ademais, os autores também demonstram que o IDE entre países membros da UE aumenta substancialmente, em torno de 50%. Isso implica que a integração na UE não só torna os países membros mais atraentes para investidores de fora da UE, mas também estimula o investimento entre si. Esse aumento no IDE intrabloco é um testemunho do fortalecimento das relações econômicas entre os Estados-membros, promovendo a colaboração econômica e aprofundando os laços comerciais (Bruno, Campos e Estrin, 2021).

Um dos aspectos que mais impactam o aumento no fluxo de IDE é o mercado único europeu, sendo sua principal característica a eliminação de tarifas e restrições comerciais entre os países membros, o que cria um ambiente de negócios altamente favorável para o comércio e o investimento. O motivo desse impacto significativo pode ser explicado pela atratividade do mercado único para investidores estrangeiros e empresas multinacionais. A eliminação de barreiras comerciais e regulatórias dentro da UE torna o continente europeu um destino altamente desejável para investimentos. Além disso, a existência de um mercado único fortalecido facilita a criação de cadeias de suprimentos eficientes e o acesso a um amplo mercado consumidor. O mercado único europeu também é enriquecido por políticas e iniciativas de inovação e desenvolvimento tecnológico. Essas políticas estimulam a inovação e a competitividade, atraindo investimentos de empresas que buscam vantagens tecnológicas e de pesquisa e desenvolvimento (Egan e Guimarães, 2017).

Outros estudos como o de Barrell e Nahhas (2018) também elencam a importância do mercado único para a atração de IDE para a UE, pois ele modificou significativamente os padrões de fluxo de IDE na Europa ao longo da última década dos anos 1990 e primeira década dos anos 2000, com o recebimento de IDE na Europa crescendo mais rapidamente do que em outras economias avançadas. Ao comparar de 2003 a 2012, foi possível ver um aumento claro

²³ A Associação Europeia de Livre Comércio foi estabelecida em 1960, com o objetivo de promover o livre comércio e integração econômica entre seus membros, atualmente os membros são: Islândia, Liechtenstein, Noruega, Suíça (EFTA, 2023).

nos fluxos de IDE intrabloco, e uma queda na participação dos IDE originários dos EUA. A crescente europeização ou o fluxo de IDE interno reflete a crescente integração na região. Isso também é mostrado pelas tendências tanto no nível quanto na localização dos IDE externos da Alemanha, onde a participação europeia aumentou de 65% para 69% ao longo do período, enquanto a da França aumentou de 63% para 67%. Em ambos os casos, o estoque externo de IDE como percentual do PIB aumentou ao longo da década em 50% ou mais, a partir de cerca de 30% do PIB em 2003. Portanto, a escala do investimento estrangeiro dentro da Europa aumentou rapidamente à medida que cadeias de suprimentos complexas foram construídas dentro do Mercado Único.

Egger e Pfaffermayr (2004) também apontam o crescimento na entrada de IDE nos países europeus ao se juntarem ao bloco, outro achado dos autores é o fato de que ao anunciarem medidas de maior integração ocorre um aumento no fluxo de IDE.

Além dos pontos levantados, realizar IDE num país membro da UE traz diversas vantagens as empresas como: o acesso a um mercado consumidor de mais de 500 milhões de pessoas e 27 milhões de empresas; o uso da moeda comum pelos 19 Estados membros também diminui o risco cambial para investidores estrangeiros; possuem um ambiente político previsível através de suas séries de instituições, o que traz uma estabilidade para as empresas tomarem suas futuras decisões; possuem uma mão de obra qualificada, o que atrai investidores que procuram investir em países com uma força de trabalho mais produtiva; a harmonização das leis e regulamentações entre os países membros reduz os custos para as empresas que desejam investir na região. Todos esses são fatores que contribuem nas decisões das empresas (União Europeia, 2023).

4.3 ESTUDOS DE CASO DE ACORDOS DE IDE E ARC

As seguintes seções apresentam os acordos da União Europeia com Japão, Turquia e CARIFORUM, buscando entender como eles tratam a questão do IDE em suas cláusulas. Após isso será feita uma comparação deles com o acordo Mercosul-UE. Com uma breve seção de perspectivas futuras para o Brasil.

4.3.1 União Europeia-Japão e IDE

As relações comerciais e de investimento entre o Japão e a União Europeia têm sido um pilar fundamental na arquitetura econômica global desde o período subsequente à Segunda Guerra Mundial. A reconstrução do Japão, ancorada em políticas que favoreciam o comércio e a atração de capital estrangeiro, encontrou complementaridade na busca europeia por parceiros

para a modernização de sua infraestrutura industrial. Este período caracterizou-se por um crescimento acelerado do comércio bilateral, com a balança muitas vezes pendendo a favor do Japão, dada a sua competitividade em setores-chave como a automobilística e a eletrônica (Muri, 2021).

À medida que os anos 80 se desenrolavam, contudo, as vigorosas exportações japonesas começaram a ser vistas como uma ameaça em potencial pelas indústrias europeias. O resultado foi um crescente protecionismo, com várias nações europeias instituindo barreiras ao influxo de bens japoneses, em uma tentativa de proteger seus mercados domésticos. O Japão, por sua vez, enfrentava críticas por supostas práticas que dificultavam os investimentos estrangeiros, criando uma atmosfera de tensão comercial entre as regiões. Essas tensões motivaram um esforço para o estabelecimento de diálogos e acordos bilaterais mais estruturados durante os anos 1990 e 2000. As Cúpulas UE-Japão iniciadas em 1991 foram cruciais para abrir canais de comunicação e negociação. O Japão empreendeu esforços significativos para liberalizar seu mercado, tornando-o mais receptivo aos investimentos europeus (Muri, 2021).

Entrando no século XXI, as relações econômicas entre as duas potências ganharam ainda mais profundidade com a assinatura de acordos bilaterais significativos. O principal deles foi o Acordo de Parceria Econômica entre a União Europeia e o Japão, que entrou em vigor no dia 1 de fevereiro de 2019. Este acordo surge como resultado de negociações que buscavam criar uma zona de comércio livre, envolvendo duas economias que, juntas, representam quase 30% do comércio mundial (Nakanashi, 2019).

O acordo é amplo e abrange diferentes áreas como liberalização de investimentos, eliminação barreiras tarifárias e não-tarifárias, acesso a licitações públicas, proteção das indicações geográficas, promoção de normas sustentáveis, medidas específicas para desenvolver as pequenas e médias empresas, propriedade intelectual, comércio e desenvolvimento sustentável e cooperação regulatória. Uma das novidades desse acordo em relação a outros acordos de livre comércio é o fato de que ele não contém apenas questões comerciais, mas também abrange temas de desenvolvimento sustentável e políticas específicas para impulsionar certos setores (Nakanashi, 2019).

De acordo com a Comissão Europeia (2018), uma das finalidades primordiais desse tratado é catalisar um aumento nos investimentos recíprocos entre ambas as Partes, ele também indica a prerrogativa inalienável de cada Parte contratante de exercer sua capacidade regulatória com o intuito de alcançar finalidades políticas legítimas, o que é delineado através de uma compilação que, embora detalhada, não se pretende definitiva. Importante destacar que a proteção de investimentos não é abrangida pelo presente acordo, permanecendo esta matéria

em um estado dinâmico de negociação, visando a celebração de um tratado conciliatório sobre a tutela dos investimentos.

A União Europeia e o Japão assumem um compromisso inabalável de manter inalteradas as legislações trabalhistas e ambientais internas em face do escopo de incentivar o comércio e o investimento. As Partes também concordaram em promover a Responsabilidade Social Corporativa e outras práticas de comércio e investimento que apoiam o desenvolvimento sustentável (Comissão Europeia, 2018).

No capítulo 8 do Acordo de Parceria Econômica (APE) entre a União Europeia e o Japão, referente à liberalização do investimento, são estabelecidas propostas fundamentais relativas ao investimento e ao comportamento dos investidores. As disposições têm como objetivo garantir que os investimentos não conduzam à redução das regulamentações ou padrões domésticos e estipulam determinados requisitos e exceções para os investidores. Os investidores não podem ser obrigados a atingir determinados níveis ou percentuais de conteúdo doméstico, tampouco ser compelidos a comprar ou usar bens ou serviços de fontes locais, ou a dar preferência a bens, serviços ou fornecedores locais. Não se pode atrelar o volume ou valor das importações de uma empresa às suas exportações ou ao montante de entradas de divisas estrangeiras. Existem restrições contra a imposição de transferências de tecnologia, contratação de um certo percentual de nacionais locais ou a exigência de um determinado nível ou valor de pesquisa e desenvolvimento (Japão, 2019).

Os benefícios relacionados à instalação ou operação de empresas não podem ser condicionados à conformidade com quaisquer requisitos que violem as estipulações mencionadas. O acordo reconhece medidas não conformes existentes e permite sua continuação ou renovação imediata, desde que não se tornem menos conformes ao acordo ao longo do tempo. O acordo não se aplica a medidas relativas a setores, subsetores ou atividades especificamente delineadas nos anexos das agendas das Partes. Ele também não se aplica a medidas relacionadas à contratação governamental ou a subsídios concedidos pelas Partes. As disposições fazem concessões para medidas relacionadas à proteção de direitos de propriedade intelectual sob o Acordo TRIPS e para remédios a violações da lei da concorrência. O acordo permite que uma Parte negue benefícios a um investidor que é controlado por pessoas de um terceiro país com o qual a Parte negadora tem medidas proibitivas relacionadas à paz e segurança internacionais ou direitos humanos (Japão, 2019).

Esses pontos ressaltam o compromisso da UE e do Japão com uma abordagem equilibrada na liberalização do investimento, protegendo seu direito de regulamentar e manter elevados padrões de políticas trabalhistas, ambientais e sociais. O acordo é desenhado para criar

um ambiente estável e previsível para investidores enquanto garante que os investimentos contribuam para o desenvolvimento sustentável e não minem políticas e padrões domésticos.

Em conclusão, o Acordo de Parceria Econômica (APE) entre a União Europeia e o Japão representa um marco significativo na evolução das relações econômicas bilaterais, com um foco expresso no fortalecimento dos investimentos como um de seus objetivos centrais. No entanto, ao revisar o escopo e as estipulações desse tratado, torna-se evidente que, apesar do empenho em intensificar os investimentos mútuos, não se delineiam referências específicas quanto aos setores industriais ou áreas de atividade que deveriam ser alvo de tais investimentos. Ambas as Partes, ao invés disso, optaram por estabelecer um quadro regulatório robusto e claro, visando a oferecer segurança jurídica aos investidores.

A ausência de menção a setores específicos para direcionamento dos investimentos talvez revele uma estratégia deliberada de manter uma certa flexibilidade, permitindo que o dinamismo do mercado e as prioridades emergentes de ambas as economias ditem os fluxos de capital. Ademais, enfatiza-se a responsabilidade das corporações e o desenvolvimento sustentável, sugerindo que, embora o acordo não especifique setores para investimentos, há uma expectativa implícita de que tais investimentos devem estar alinhados com princípios de responsabilidade social e ambiental.

Deste modo, a UE e o Japão demonstram uma visão alinhada não apenas com o crescimento econômico, mas também com a sustentabilidade desse crescimento. A precaução de não comprometer normas laborais e ambientais na atração de investimentos sublinha uma conscientização crescente sobre a importância de um progresso econômico que não se realize às custas do bem-estar social ou da integridade ambiental. Conclui-se, portanto, que o EPA EU-Japão reflete um compromisso estratégico em promover investimentos responsáveis e benefícios recíprocos, ancorado numa governança que valoriza tanto a liberdade econômica quanto a preservação de padrões regulatórios elevados.

4.3.2 União Europeia-Turquia e IDE

As relações econômicas entre a Turquia e a União Europeia têm suas raízes no período pós-Segunda Guerra Mundial, período em que a Europa buscava a reconstrução e a estabilização política e econômica. Nesse contexto, a Turquia, estrategicamente situada na interseção entre Europa e Ásia, emergiu como um parceiro econômico e geopolítico significativo. A progressão histórica dessas relações até a efetivação da União Aduaneira em 1995 reflete tanto as aspirações europeias quanto as turcas em estabelecer uma área de livre comércio e a integração econômica (Zürcher, 2017).

A relação formal entre a Turquia e o bloco europeu iniciou-se com o Acordo de Associação, assinado em 12 de setembro de 1963, conhecido como Acordo de Ancara. Este acordo visava promover a integração econômica da Turquia com a Comunidade Econômica Europeia e eventualmente pavimentar o caminho para a adesão plena. O Acordo de Ancara estabeleceu uma união aduaneira parcial e previa um período transitório durante o qual a Turquia deveria adotar a tarifa externa comum da CEE e alinhar suas políticas econômicas às da comunidade (Zürcher, 2017).

Durante as décadas de 1960 e 1970, a cooperação entre a Turquia e a CEE expandiu-se, mas também enfrentou desafios significativos. Políticas econômicas internas, instabilidade política na Turquia e a Crise do Petróleo de 1973 influenciaram negativamente as relações econômicas. A situação política interna na Turquia, com três golpes militares entre 1960 e 1980, foi um fator de incerteza que afetou o ritmo da integração econômica (Zürcher, 2017, Arikan, 2017).

Nos anos 80, a Turquia passou por um período de liberalização econômica e reformas, buscando alinhar sua economia com os padrões globais e europeus. Isso foi, em parte, uma resposta às condições estipuladas para a integração europeia e um esforço interno para modernizar a economia turca. Em 1987, a Turquia formalizou seu pedido de adesão à CEE, marcando um compromisso renovado com a integração europeia. No entanto, este pedido foi adiado devido a várias preocupações, incluindo a situação dos direitos humanos na Turquia, seu desempenho econômico e a capacidade da CEE de absorver novos membros após a adesão de Portugal e Espanha (Arikan, 2017).

O término da Guerra Fria e a subsequente redefinição das relações internacionais criaram um novo contexto para as relações Turquia-UE. A UE reconheceu a importância estratégica da Turquia na região e a necessidade de apoiar sua estabilidade e desenvolvimento. Este reconhecimento foi consolidado através do Acordo de União Aduaneira, que entrou em vigor em 1º de janeiro de 1995. Este acordo representou um marco significativo, eliminando as barreiras tarifárias para bens industriais e estabelecendo mecanismos comuns de política comercial entre a Turquia e a UE (Arikan, 2017).

A União Aduaneira foi um passo importante no fortalecimento das relações econômicas, permitindo um aumento substancial no comércio bilateral. A integração da Turquia nas cadeias de valor europeias também se intensificou, com empresas turcas tornando-se parte integrante do mercado único europeu. Contudo, o acordo teve limitações, uma vez que não abrangia setores agrícola, serviços e contratação pública, que continuaram a ser regidos por acordos bilaterais (Arikan, 2017).

O efeito primário esperado de uma união aduaneira é a expansão dos fluxos comerciais entre os países membros, muitas vezes em detrimento do comércio com não-membros. Tal expansão é comumente decomposta em criação de comércio e desvio de comércio. Quando o desvio de comércio domina a criação de comércio, as uniões aduaneiras tendem a ser redutoras do bem-estar. No caso da Turquia, a união aduaneira ofereceu a oportunidade de adotar um regime comercial mais liberal, uma vez que a tarifa externa comum adotada foi inferior às tarifas antes do acordo. Dessa forma, houve menor potencial para a substituição de fornecedores. Como resultado, o potencial para desvio de comércio foi revertido. Embora os produtores domésticos enfrentassem maior concorrência de não-membros, o efeito foi compensado pelos ganhos dos consumidores decorrentes da redução dos preços e pelas receitas tarifárias coletadas sobre as importações de não-membros (Yilmaz, 2011).

Antes da formação da união aduaneira, o governo turco, com o intuito de promover investimentos em atividades e áreas consideradas desejáveis, concedia uma série de incentivos. Estes incentivos, regulamentados por leis e decretos, foram direcionados, por um lado, à redução dos custos de investimento, diminuição da necessidade de financiamento externo e aumento da rentabilidade, e por outro, ao incremento da competitividade das exportações turcas. Um dos propósitos dos esquemas de incentivos foi superar as barreiras à entrada na indústria impostas pelas imperfeições do mercado de capitais. Contudo, os incentivos ao investimento também representaram uma barreira à concorrência e à mudança estrutural. Por meio do sistema de incentivos, empresas estabelecidas obtiveram vantagens em termos de custo unitário que as auxiliaram a consolidar sua posição no mercado. Novos entrantes, disputando recursos escassos, encontraram-se em desvantagem em relação aos incumbentes bem-informados. No entanto, para efetivar a união aduaneira com a UE, a Turquia teve que reformular suas regras internas de competição empresarial para alinhá-las às da UE, o que implicou na cessação da concessão de benefícios e investimentos estatais a indústrias e setores específicos (Yilmaz, 2011).

A união aduaneira trouxe resultados inicialmente modestos para os fluxos de investimento direto estrangeiro na Turquia. No período de 1990 a 1995, o país atraiu apenas uma média anual de 745 milhões de dólares em IDE, resultado que pode ser atribuído principalmente às incertezas econômicas e políticas, assim como aos consideráveis obstáculos institucionais, legais e judiciais que os investidores estrangeiros enfrentavam no país. As firmas de propriedade estrangeira estavam sujeitas a autorizações especiais e limitações setoriais. No quinquênio seguinte à formação da UA (1996-2000), o fluxo de entrada anual de IDE para a Turquia teve um leve aumento, alcançando 846 milhões de dólares, sem representar um

incremento substancial. Os fluxos de IDE começaram a crescer significativamente somente após 2001, atingindo 20.2 bilhões de dólares em 2006, 22.1 bilhões em 2007 e 18.3 bilhões em 2008. Esse aumento notável nos influxos de IDE parece ser decorrente, em grande parte, da decisão da UE em 2004 de iniciar negociações de adesão com a Turquia, das medidas de liberalização introduzidas após a crise de 2001 e da implementação do programa de privatização após 2002, e não da criação da união aduaneira (Yilmaz, 2011).

Portanto, pode-se concluir que a análise da união aduaneira entre UE e Turquia revela nuances importantes sobre a interação entre acordos de comércio e investimento direto estrangeiro. A união aduaneira, um marco na relação bilateral, teve como escopo primário a facilitação do comércio de bens, removendo barreiras tarifárias e harmonizando políticas comerciais. No entanto, em relação aos investimentos diretos, o acordo não estipulou medidas específicas de estímulo além da proibição de intervenções estatais que pudessem gerar uma concorrência desleal. Este fato é relevante pois destaca a limitação do acordo no tocante à promoção de IDE.

Ao analisar os fluxos de investimento, constata-se que os resultados foram relativamente modestos na sequência imediata da implementação da União Aduaneira. A atração de IDE não alcançou um crescimento significativo, ficando aquém das expectativas e refletindo uma série de desafios, desde incertezas político-econômicas até obstáculos institucionais e regulatórios. Este cenário reforça a noção de que a união aduaneira por si só não foi suficiente para gerar um ambiente propício ao investimento estrangeiro em grande escala.

É preciso considerar que os acordos de comércio podem influenciar o IDE indiretamente, através do aumento da confiança dos investidores na economia do país e da melhoria do acesso ao mercado. No entanto, os resultados na Turquia indicam que as expectativas de IDE decorrentes apenas da união aduaneira podem ter sido superestimadas. O aumento notável nos influxos de IDE foi observado apenas após o anúncio de que a UE iniciaria negociações de adesão com a Turquia em 2004. Este momento foi acompanhado de reformas liberais e de um abrangente programa de privatizações, que amplificaram a atratividade da Turquia para os investidores estrangeiros. Esta sequência de eventos sugere que as expectativas e as perspectivas de integração total na UE foram fatores determinantes para o aumento dos fluxos de IDE, mais do que a própria implementação da união aduaneira.

A evolução das relações entre a Turquia e a UE ilustra a complexidade dos efeitos de acordos de comércio no IDE. Evidência que, enquanto tais acordos são fundamentais para a construção de laços econômicos mais estreitos, eles podem não ser suficientes para catalisar o

IDE em ausência de um quadro mais amplo de reformas econômicas e sinais claros de integração política e econômica. A experiência turca destaca a necessidade de uma abordagem abrangente que contemple não apenas políticas comerciais, mas também reformas domésticas e uma estratégia de engajamento internacional focada em melhorar o clima de negócios e a confiança dos investidores. Em última análise, enquanto a união aduaneira firmada entre a Turquia e a UE serviu para estreitar as relações comerciais, foram os passos subsequentes rumo a uma possível adesão à UE e a melhoria do ambiente de negócios na Turquia que verdadeiramente alavancaram o IDE e moldaram o perfil econômico do país no cenário global.

4.3.3 União Europeia-Cariforum e IDE

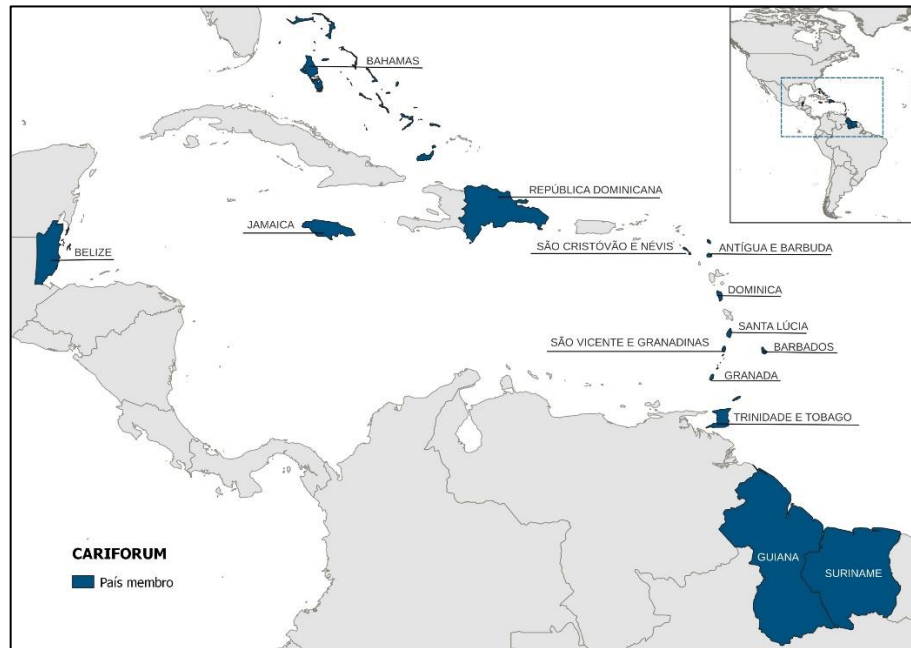
As relações econômicas entre o Fórum de Estados Caribenhos²⁴ (CARIFORUM) e a União Europeia têm sido historicamente moldadas por laços coloniais e esforços posteriores para estabelecer parcerias comerciais e de desenvolvimento, a localização dos países parte do CARIFORUM pode ser observada na Figura 10. Inicialmente, as relações comerciais entre os países do CARIFORUM e a UE eram regidas pelo Acordo de Cotonou, sucessor da Convenção de Lomé, que estabelecia um regime de preferências comerciais não-recíprocas. Este quadro legal permitia que a maioria dos produtos originários dos países da Organização dos Estados da África, Caribe e Pacífico (OEACP) entrasse nos mercados europeus isentos de taxas e sem quotas. No entanto, estas preferências comerciais eram consideradas incompatíveis com as regras da OMC, que promove a igualdade de tratamento entre todos os membros. Com o escopo de alinhar as relações comerciais com os princípios da OMC e fomentar a integração dos Estados do CARIFORUM na economia global, tornou-se necessário negociar um novo acordo comercial (Nicholls, 2011).

Nesse contexto, o Acordo de Parceria Estratégica entre o CARIFORUM e a UE foi concebido como uma ferramenta para promover o comércio, o desenvolvimento sustentável e a integração regional, alinhando-se com as normas da OMC. O acordo foi firmado em 2008 e marcou uma transição de preferências unilaterais para um regime de comércio recíproco, mas assimétrico, reconhecendo as diferenças no nível de desenvolvimento entre os dois blocos. A assimetria se reflete no fato de que o CARIFORUM tem um período de tempo mais longo e

²⁴ Os Estados do CARIFORUM que são Partes do Acordo de Parceria Econômica CARIFORUM-UE são: República Dominicana, Antígua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Granada, Guiana, Jamaica, Santa Lúcia, São Vicente e Granadinas, São Cristóvão e Névis, Suriname e Trinidad e Tobago (Comissão Europeia, 2023).

flexível para abrir seus mercados em comparação com a abertura imediata e ampla da UE para os produtos do CARIFORUM (Comissão Europeia, 2023).

Figura 10 - Mapa do CARIFORUM



Fonte: Elaboração própria

O EPA visa também a reforçar a competitividade das economias do CARIFORUM, através do acesso ao mercado, cooperação técnica e construção de capacidades. Ele incentiva a diversificação econômica e a integração regional, aspectos considerados vitais para a redução da pobreza e a promoção de um desenvolvimento econômico sustentável. O acordo abrange não apenas bens, mas também serviços, e inclui questões relacionadas à propriedade intelectual, compras públicas, concorrência e inovação. Além disso ele é o primeiro acordo internacional de investimento entre os todos os países da UE e do CARIFORUM, e visa criar um quadro mais favorável, transparente e previsível para os fluxos de investimento entre as Partes (Comissão Europeia, 2023; Nicholls, 2011).

Os países do CARIFORUM, caracterizados por suas economias carentes de capital e elevadas taxas de investimento direto estrangeiro em relação à formação bruta de capital fixo e ao PIB, destacam-se por sua significativa dependência de investimentos externos para seu crescimento e desenvolvimento. Historicamente, a relação de investimento entre os países do CARIFORUM e da UE era marcada por acordos bilaterais, o que gerava uma rede muitas vezes incoerente e sobreposta de compromissos, com grandes assimetrias nas negociações e sem

direitos de *pre-establishment*²⁵. Esses acordos, em sua maioria firmados nos anos noventa, não refletiam mais as mudanças recentes e as dinâmicas atuais dos investimentos internacionais (Caribbean Community Secretariat, 2006).

Essa realidade impulsionou os países do CARIFORUM a serem os proponentes ativos durante as negociações do EPA com a União Europeia. O objetivo do CARIFORUM era criar um regime abrangente de investimento que respondesse ao decrescente interesse das firmas europeias no Caribe, melhorando assim a atratividade da região para investidores da UE e de terceiros. As demandas incluíam disposições de investimento abrangentes, que envolviam a liberalização, proteção e promoção do investimento, com a intenção de estimular o afluxo de capital europeu e de outros investidores para os estados do CARIFORUM. Isso também visava eliminar a necessidade de negociações adicionais de Tratados Bilaterais de Investimento com os parceiros da UE (Chaitoo, 2010; Nicholls, 2011).

A seção de investimento no Acordo de Parceria Econômica entre o CARIFORUM e a União Europeia constitui um intrincado sistema de normas projetadas para estimular e ordenar o investimento internacional. Este acordo inclui um capítulo dedicado aos investimentos abrangendo os três setores da economia. Adicionalmente, um outro capítulo aborda exclusivamente os pagamentos correntes e de capital, enquanto as estratégias de incentivo ao investimento estão interligadas com as diretrizes de cooperação para o desenvolvimento, distribuídas ao longo do texto do acordo (Nicholls, 2011).

Em termos de compromissos de investimento e serviços, o CARIFORUM e a UE incluem listas detalhadas de todos os setores e subsetores que estão inclusos no acordo, em conjunto com uma lista de reservas sobre cada um, sendo que, os setores que não estão nas listas não estão inclusos no acordo. Em relação a isso, certas áreas são intencionalmente omitidas do âmbito do capítulo sobre investimentos, tais como os serviços audiovisuais, a navegação costeira interna e os serviços de transporte aéreo. O acordo prevê que as Partes conservem a prerrogativa de implementar novas legislações que visem metas políticas legítimas, contanto que estejam em consonância com as estipulações pactuadas, e especifica a exclusão de subsídios de seu alcance (Nicholls, 2011; União Europeia, 2008).

No que diz respeito à proteção de investimentos, o EPA difere significativamente de outros acordos internacionais de investimento, pois não inclui disposições padrão sobre proteção de investimentos, tais como tratamento justo e equitativo, proteção completa e

²⁵ Direitos de *pre-establishment* se refere às leis e regulamentos de um país anfitrião que regula a entrada de investimento estrangeiro. Eles determinam se a admissão é possível e sob quais termos e condições o investimento estrangeiro pode se estabelecer localmente (OMC, 2002).

segurança, expropriação e compensação, e não contempla o assentamento de disputas entre investidor e Estado. Em vez disso, essas questões são cobertas por Tratados Bilaterais de Investimento. Uma ênfase específica é dada à prevenção de empresas de fachada, que criam pouco valor para a economia, de se beneficiarem das disposições do acordo (Nicholls, 2011).

O EPA também se destaca pelas suas disposições promocionais diretas de investimento e sua natureza voltada ao desenvolvimento, que são notáveis por serem ligadas às provisões de cooperação para o desenvolvimento e por se concentrarem em setores específicos como agricultura, alimentos e pesca, bem como serviços, onde o investimento é considerado estratégico. Finalmente, o EPA adota o princípio GATS de liberalização progressiva, recíproca e assimétrica do investimento e estabelece que as Partes entrarão em futuras negociações para aprimorar os compromissos gerais (Nicholls, 2011).

Em conclusão, o Acordo de Parceria Econômica entre o CARIFORUM e a União Europeia destaca-se como um instrumento de colaboração econômica altamente detalhado e focado, que vai além da abrangência da união aduaneira da UE com a Turquia e oferece uma estrutura de investimento mais precisa em comparação com o EPA entre a UE e o Japão. Este tratado, ao detalhar com precisão os setores que estão sob seu escopo e aqueles que estão intencionalmente excluídos, estabelece uma estrutura de investimento segura e transparente. Tal nível de detalhamento pode ter um propósito duplo: não só fornece uma rota clara para a atividade econômica e a troca comercial, mas também incute uma sensação de segurança nos investidores. Este é um fator crucial, considerando que o Caribe representa uma porção pequena do PIB global e uma região onde as perspectivas de instabilidade podem ser mais acentuadas do que em economias mais robustas.

Ao embutir essas especificidades, o acordo visa mitigar tais riscos, oferecendo uma promessa de previsibilidade e um ambiente convidativo para investimentos estrangeiros. Além disso, o acordo se mostra pronto para acompanhar a evolução e expansão dos mercados, uma distinção importante em comparação a outros acordos devido à sua habilidade de se ajustar e atender às mudanças e desafios econômicos emergentes.

O EPA entre o CARIFORUM e a UE é um claro exemplo de como os acordos comerciais modernos podem ser desenhados não só para facilitar o comércio e os investimentos, mas também para apoiar os objetivos de desenvolvimento sustentável e integração regional. Este acordo posiciona-se como um marco relevante na arquitetura dos acordos internacionais de comércio e investimento, oferecendo um modelo de cooperação que reconhece e respeita as disparidades de desenvolvimento, enquanto impulsiona um crescimento econômico mutualmente vantajoso.

4.3.4 União Europeia-Mercosul e IDE

O Acordo de Associação Birregional Mercosul-UE é predominantemente focado no comércio, com a maioria de suas disposições sendo de natureza comercial. No entanto, mesmo de forma limitada, o acordo também aborda os investimentos. A seção do acordo sobre "comércio e estabelecimento" destaca o princípio do tratamento nacional aplicado aos investidores estrangeiros. Este, assegura aos mesmos uma garantia de que os governos não podem impor restrições ao acesso do IDE nos mercados nacionais, como limitações à participação máxima de capital estrangeiro em empresas.

Outra parte relevante do acordo, relacionada a investimentos, é a seção "transações correntes e movimentos de capitais". Esta parte fornece uma base jurídica mais ampla para o movimento de capitais, incluindo o IDE. Ela facilita, por exemplo, a repatriação de investimentos e lucros, aumentando a segurança para o investidor estrangeiro. Adicionalmente, estabelece que acordos bilaterais de investimentos existentes entre os países membros dos dois blocos continuam válidos, aplicando-se a disposição mais favorável. Dessa forma, pode-se afirmar que esse acordo complementa as questões de investimento.

Uma terceira seção importante é "comércio e desenvolvimento sustentável", que associa o investimento estrangeiro ao desenvolvimento sustentável. Uma característica essencial dessa seção é que ela determina que os investimentos devem respeitar princípios ambientais e trabalhistas, visando garantir que os países não retrocedam nesses aspectos. Também é enfatizado o alinhamento do acordo Mercosul-UE com o cumprimento de acordos e planos internacionais relacionados ao meio ambiente, como a UNFCCC e o Acordo de Paris, posicionando o investimento estrangeiro como um elemento integral das políticas de desenvolvimento sustentável e combate às mudanças climáticas.

Além desses aspectos específicos, a própria natureza do acordo de criar uma área de livre comércio impacta positivamente o IDE. A diminuição de barreiras comerciais, como tarifas e quotas, facilita o acesso aos mercados. Isso permite que empresas exportem seus produtos e serviços com mais facilidade e custos reduzidos. Para empresas com presença global, isso representa uma chance de expandir operações em novos mercados ou fortalecer posições nos mercados existentes. Para aquelas buscando internacionalização, a redução das barreiras pode ser o incentivo necessário para dar o primeiro passo. Além disso, a queda das barreiras comerciais tende a elevar a competitividade, incentivando empresas a inovar e melhorar a eficiência para se destacarem na concorrência. Este ambiente competitivo e inovador é

altamente atrativo para o IDE, pois, os investidores buscam mercados dinâmicos e em crescimento para obter um retorno mais lucrativo sobre seus investimentos.

Por fim, a abertura comercial facilita o comércio de insumos e componentes entre diferentes países. Isso permite que as empresas se integrem mais facilmente em cadeias de valor globais, que são cada vez mais importantes na economia mundial atual. O IDE é frequentemente atraído para regiões que são pontos-chave nessas cadeias, seja pela disponibilidade de insumos específicos, pela eficiência na produção ou pela proximidade com mercados importantes.

Em comparação com outros acordos, o Mercosul-UE apresenta semelhanças e diferenças. O acordo com o Mercosul aborda o investimento de maneira muito semelhante ao acordo com o Japão, sem delimitar setores específicos, exceto aqueles relacionados à segurança nacional. Ambos criam maior segurança legislativa para os investidores e estipulam que os investimentos devem seguir padrões sociais e ambientais. No entanto, o acordo Mercosul-UE vai além ao vincular os investimentos aos objetivos de desenvolvimento sustentável e ao cumprimento de acordos ambientais internacionais.

Em relação ao acordo UE-Turquia, o acordo com o Mercosul tem a semelhança de criar um mercado livre entre as regiões, mas avança mais ao tratar especificamente dos investimentos, algo não contemplado no acordo com a Turquia.

Já em comparação com o acordo UE-CARIFORUM, há semelhanças como a manutenção da validade dos acordos bilaterais de investimento entre os países dos blocos, resultando em uma sobreposição de acordos de investimento. Mas, as diferenças entre ambos são notáveis, especialmente porque o acordo UE-CARIFORUM não define exatamente os setores para investimentos, talvez refletindo uma percepção de maior estabilidade nos países do Mercosul em comparação com os países do CARIFORUM.

Em conclusão, as vantagens para o investimento direto estrangeiro decorrentes do Acordo Mercosul-União Europeia originam-se de uma combinação de fatores institucionais, comerciais e regulatórios, que juntos criam um ambiente propício e seguro para investimentos.

Institucionalmente, o acordo representa um compromisso robusto entre dois grandes blocos econômicos, oferecendo uma estrutura formal que confere confiança e previsibilidade aos investidores. Esta estrutura institucional assegura que os investimentos sejam protegidos e incentivados, respeitando os princípios de justiça e igualdade para todos os membros envolvidos. A manutenção da validade dos acordos bilaterais de investimento pré-existentes entre os países dos blocos e a incorporação de normas que respeitam os acordos ambientais internacionais são exemplos de como o acordo Mercosul-UE fortalece o quadro institucional para o IDE.

Do ponto de vista comercial, a redução de barreiras como tarifas e quotas abre novas oportunidades de mercado e facilita o comércio internacional. Isso não apenas beneficia as exportações e importações diretas, mas também favorece as empresas que buscam expandir suas operações globalmente, integrando-se em cadeias de valor internacionais. A abertura comercial induzida pelo acordo estimula um ambiente competitivo, incentivando a inovação e melhorando a eficiência, aspectos essenciais para atrair IDE.

Regulatóriamente, o acordo aborda importantes questões como o tratamento nacional para investidores estrangeiros, a segurança jurídica para a repatriação de investimentos e lucros, e o respeito a princípios ambientais e trabalhistas no contexto do investimento. Estas provisões regulatórias garantem que o IDE seja realizado em um ambiente que não apenas favorece o crescimento econômico, mas também promove o desenvolvimento sustentável e respeita os direitos trabalhistas e ambientais. A vinculação do acordo aos objetivos de desenvolvimento sustentável e o cumprimento de acordos ambientais internacionais refletem um compromisso com práticas de investimento responsáveis e conscientes.

Portanto, o Acordo Mercosul-União Europeia estabelece um cenário onde as vantagens para o IDE são impulsionadas por compromissos institucionais, oportunidades comerciais ampliadas e um quadro regulatório melhor que o anterior. Este conjunto de fatores cria um ambiente atraente para o IDE.

4.3.4.1 Perspectivas de IDE europeu no Brasil

A ascensão do investimento direto estrangeiro em energias renováveis reflete uma tendência global crucial, impulsionada por uma consciência crescente sobre a necessidade de sustentabilidade e responsabilidade ambiental. Nesse contexto, o Brasil e a União Europeia emergem como atores fundamentais, cada um com seu papel distintivo e complementar.

O Brasil, com sua abundância de recursos naturais e potencial para a geração de energia renovável, apresenta-se como um destino atraente para investimentos europeus, esses que já ocorrem em grande magnitude nas áreas de energia, infraestrutura e tecnologia. O país já demonstrou sua capacidade de liderar em fontes de energia limpa, com mais de 80% de sua matriz elétrica sendo de fontes renováveis de energia, com enfoque especial nas hidrelétricas, na biomassa e na eólica (Ministério de Minas e Energia, 2023b). Esta predisposição natural, combinada com uma crescente infraestrutura para energias renováveis (Ministério de Minas e Energia, 2023a), torna o Brasil um parceiro estratégico vital na busca global por soluções energéticas sustentáveis.

Por outro lado, a UE, com seu compromisso firme de alcançar a neutralidade climática e reduzir significativamente as emissões de carbono até 2030, traz para a mesa sua liderança tecnológica e capacidade de inovação (Parlamento Europeu, 2020). A União Europeia também é casa de algumas das maiores empresas energéticas do mundo, como *Shell* (Países Baixos), *Total Energies* (França), *Equinor* (Noruega), *E.ON* (Alemanha), *ENI* (Itália), entre outras, cuja expertise e tecnologia podem ser decisivas para o Brasil atingir suas próprias metas climáticas (S&P Global, 2023). Além disso, a UE tem um histórico robusto em implementar políticas ambientais rigorosas e em promover o investimento em tecnologias verdes.

O Acordo Mercosul-UE, neste cenário, atua como uma ponte estratégica que conecta esses dois gigantes no cenário global de energia renovável. Este acordo, além de facilitar o comércio e os investimentos, incorpora fortes componentes de desenvolvimento sustentável e cooperação ambiental. A integração desses princípios no acordo garante que o IDE contribua para a sustentabilidade e proteção ambiental. Esta sinergia entre Brasil e UE no campo das energias renováveis não é apenas uma oportunidade para atender às metas climáticas globais, mas também um catalisador para o desenvolvimento econômico sustentável.

O IDE, devido à sua natureza duradoura, é particularmente apropriado para projetos de energia renovável que necessitam de investimentos significativos e oferecem retornos sustentáveis ao longo do tempo. Esta duração também se alinha com o fato de que os ganhos de economia de escala e escopo ocorrem apenas nesse período, o que por si só acaba atraindo o IDE. O Acordo Mercosul-UE, ao oferecer um quadro jurídico estável e previsível, aumenta a confiança dos investidores e diminui os riscos associados a esses investimentos. Isso é vital para garantir que os fluxos de capital sejam direcionados para projetos que não apenas gerem lucro, mas também promovam a sustentabilidade ambiental.

Em suma, o movimento de IED em direção às energias renováveis, impulsionado pelo Acordo Mercosul-UE, representa uma confluência de interesses econômicos, ambientais e política. Esta parceria entre Brasil e UE pode desempenhar um papel crucial na transição global para uma economia mais verde, ao mesmo tempo em que fortalece os laços econômicos e políticos entre os dois blocos, promovendo um desenvolvimento que é sustentável, responsável e lucrativo.

5 CONCLUSÕES

O presente trabalho buscou avaliar se o Acordo de Associação Birregional entre Mercosul e União Europeia irá gerar um aumento no investimento direto estrangeiro europeu no Brasil. No segundo capítulo, destaca-se a influência do contexto pós-Segunda Guerra no fortalecimento do multilateralismo. Esse cenário evidenciou tanto o crescimento quanto os desafios desse sistema no âmbito internacional, levando ao surgimento do regionalismo e ao ressurgimento do bilateralismo como alternativas. A análise teórica aponta ainda que os efeitos de acordos regionais de comércio sobre o IDE manifestam-se no longo prazo, com potencial para gerar novas oportunidades ou desvios comerciais.

No terceiro capítulo, foi explorada a trajetória histórica da União Europeia e do Mercosul, enfatizando suas origens e motivações distintas. Enquanto a UE emergiu buscando paz e estabilidade econômica em um contexto de pós-guerra, o Mercosul surge com foco primário na economia e na inserção global da região. A análise também ressaltou o interesse europeu contínuo e o suporte ao desenvolvimento e consolidação do Mercosul, mantendo-se firme nas negociações apesar de crises. A análise do acordo de 2019 ilustrou a atenção dada ao investimento em certas áreas do acordo, enquanto o estudo sobre o IDE no Brasil destacou a significativa influência que a Europa já possui no país.

O quarto capítulo revelou que a redução tarifária entre países não garante automaticamente aumento do investimento, como exemplificado pela criação do Mercosul e da UE. Esta última atrai mais investimentos devido à sua integração aprofundada, que supera as barreiras físicas e tarifárias, criando um mercado unificado e coeso. A análise dos acordos da UE mostrou diferentes abordagens para países com variados níveis de estabilidade: em contextos mais instáveis, as normas de investimento são mais rigorosas para assegurar previsibilidade, enquanto em ambientes estáveis, prioriza-se apenas uma base jurídica, permitindo maior liberdade de investimento. O estudo do acordo Mercosul-UE enfatizou a estrutura jurídica desenvolvida, a manutenção da validade dos acordos bilaterais e o vínculo entre investimento e desenvolvimento sustentável, refletindo o compromisso do bloco europeu. Finalmente, o capítulo conclui com uma análise sobre o potencial de investimento no setor de energias renováveis, alinhado com os termos do acordo e as tendências de crescimento do setor, bem como sua adequação para investimentos de longo prazo.

Ao fazer isso, foi possível responder à pergunta introdutória desse trabalho pois se observou que o acordo Mercosul-UE, comparado a outros acordos econômicos da UE com terceiros, possui bases institucionais, regulatórias e comerciais para o aumento do IDE europeu

no Brasil. Além de que os impactos de acordos regionais de comércio no longo prazo tendem a gerar ganhos dinâmicos de comércio, atraindo o IDE externo ao Mercosul. Aumento esse que tem a possibilidade de promover um desenvolvimento sustentável, haja visto a forma pela qual o acordo vincula as diversas questões ambientais e de desenvolvimento.

O que permite essa conclusão, além dos fatos supracitados, é a relação histórica da UE com o Brasil. Mesmo após décadas de negociações, o bloco europeu segue empenhado para sua conclusão, ainda que alguns de seus Estados-membros façam pressão oposta. A UE sempre foi uma grande investidora no Brasil e o acordo atual apenas reforça esse fluxo histórico de investimentos, pois busca criar bases mais sólidas, que permitirão o avanço dessa forma de investimento.

Esse estudo tem um caráter inicial para outras pesquisas aplicadas sobre a relação do IDE e o Acordo de Associação Regional Mercosul-UE, visto que já existe uma ampla produção acadêmica sobre os possíveis impactos comerciais do acordo, mas pouco foi produzido com um foco em investimento e mais especificamente em investimento direto estrangeiro. Além disso a análise oferecida no estudo contribui para que os tomadores de decisão, tanto no setor público quanto no privado, possam ter uma compreensão maior sobre os impactos do acordo, capacitando os responsáveis pela formulação de políticas a direcionar suas estratégias e decisões de maneira mais informada e eficaz, alinhando-as com as dinâmicas econômicas e comerciais resultantes desse acordo.

Alguns limitadores do alcance das conclusões foi o fato de que mesmo tendo sido anunciado a conclusão da parte comercial do acordo em 2019, ele continua sendo negociado pelos Estados Partes, portanto o texto usado como base para esse estudo pode vir a mudar no futuro, o que não invalida os achados. Outro ponto que limitou o alcance do estudo, é o fato de que o acordo ainda não entrou em vigência, logo a maneira de explorar os resultados foi através de uma análise histórica da relação entre investimento direto estrangeiro e regionalismo, e das relações entre Mercosul e União Europeia, além de uma análise dos textos bases disponibilizados e como esses se comparavam a outros acordos firmados pela União Europeia.

Ademais, um ponto não abordado nesse artigo e que deve ser de grande interesse para os tomadores de decisão, portanto possível tema para futuras pesquisas, é: Qual o impacto que esse maior fluxo de investimento direto estrangeiro europeu pode ter no desenvolvimento socioeconômico brasileiro?

REFERÊNCIAS

AGUIAR DE MEDEIROS, O. OTASE - Organização do Tratado da Ásia do Sudeste. **A Defesa Nacional**, v. 50, n. 583, 2 jun. 2020.

APEX BRASIL. **Acordo Mercosul-UE**: uma nova etapa para a economia brasileira. uma nova etapa para a economia brasileira. 2023. Disponível em: https://portal.apexbrasil.com.br/relacoes_comerciais/acordo-mercosul-ue-uma-nova-etapa-para-a-economia-brasileira/. Acesso em: 20 set. 2023.

APEX BRASIL. **Em que fase está o Acordo Mercosul-União Europeia?** 2021. Disponível em: https://portal.apexbrasil.com.br/relacoes_comerciais/em-que-fase-esta-o-acordo-mercosul-uniao-europeia/. Acesso em: 10 out. 2023.

APEX BRASIL. **Mapa de Investimentos Bilaterais**: Brasil / União Europeia. Brasília: Apex Brasil, 2017. 76 p.

ARAÚJO, Ricardo Guerra. **O jogo estratégico nas negociações Mercosul-União Europeia**. Brasília: Funag, 2018. 392 p. (Coleção Curso de Altos Estudos).

ARIKAN, Harun. **Turkey and the EU: an awkward candidate for EU membership?** Routledge, 2017.

ASEAN. **About ASEAN**. 2023. Disponível em: <https://asean.org/about-asean/>. Acesso em: 6 ago. 2023.

BACEN. **Relatório de Investimento Direto**: 2022. Brasília: Banco Central do Brasil, 2023. 59 p.

BAER, Werner; SILVA, Peri. Mercosul: its successes and failures during its first two decades. **Latin American Business Review**, [S.L.], v. 15, n. 3-4, p. 193-208, jul. 2014. Informa UK Limited. <http://dx.doi.org/10.1080/10978526.2014.931778>.

BANCO INTERAMERICANO DE DENSENVOLVIMENTO. **MERCOSUR Report**: report nº5. Buenos Aires: Institute For The Integration Of Latin America And The Caribbean, 1999. 92 p. Disponível em: <https://publications.iadb.org/en/publication/mercosur-report-no-5-1998-1999>. Acesso em: 10 out. 2023.

BANNERMAN, Gordon. The Free Trade Idea. In: MARTIN, Lisa L (ed.). **The Oxford Handbook of The Political Economy of International Trade**. New York: Oxford University Press, 2015. p. 37-57.

BARRELL, Ray; NAHHAS, Abdulkader. Economic Integration and Bilateral FDI stocks: the impacts of nafta and the eu. **Discussion Papers**, Sussex, v. 1, n. 1814, p. 1-20, 2018.

BHAGWATI, Jagdish. Dawn of a New System. **Finance & Development**, [S.L.], v. 50, n. 4, p. 8-13, 2013. International Monetary Fund (IMF). <http://dx.doi.org/10.5089/9781484316917.022>. Disponível em: <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/022/0050/004/022.0050.issue-004-en.xml>. Acesso em: 10 set. 2023.

BLOMSTRÖM, Magnus; KOKKO, Ari. Regional Integration and Foreign Direct Investment: a conceptual framework and three cases. **Policy Research Working Papers**, [S.L.], v. 1750, n. 1, p. 1-54, 30 nov. 1999. The World Bank. <http://dx.doi.org/10.1596/1813-9450-1750>.

Disponível em: <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-1750>. Acesso em: 09 set. 2023.

BORENSZTEIN, Eduardo; GREGORIO, José de; LEE, Jong-Wha. How does foreign direct investment affect economic growth? **Nber Working Paper Series**, Cambridge, v. 1, n. 5057, p. 1-29, mar. 1995. Disponível em:

https://www.nber.org/system/files/working_papers/w5057/w5057.pdf. Acesso em: 10 out. 2023.

BRASIL. **Decreto nº 1721, de 28 de novembro de 1995**. Promulga O Acordo-Quadro de Cooperação, Entre O Governo da República Federativa do Brasil e O Conselho das Comunidades Europeias, de 29 de junho de 1992. Brasília, DF: Presidência da República, 1 Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1995/D1721.htm. Acesso em: 01 maio 2023.

BRASIL. SISCOMEX. Mercosul/União Europeia. 2022. Disponível em:

<https://www.gov.br/siscomex/pt-br/acordos-comerciais/mercosul-uniao-europeia>. Acesso em: 01 maio 2023.

BRUNO, Randolph Luca; CAMPOS, Nauro Ferreira; ESTRIN, Saul. The Effect on Foreign Direct Investment of Membership in the European Union. **Jcms: Journal of Common Market Studies**, [S.L.], v. 59, n. 4, p. 802-821, 6 jan. 2021. Wiley.

<http://dx.doi.org/10.1111/jcms.13131>.

BULMER, Simon; PARKER, Owen; BACHE, Ian; GEORGE, Stephen; BURNS, Charlotte. **Politics in the European Union**. 5. ed. Oxford: Oxford University Press, 2020.

CÂMARA DOS DEPUTADOS (Brasil). **MCCA**. 2023. Disponível em:

<https://www2.camara.leg.br/atividade-legislativa/comissoes/comissoes-mistas/cpcms/historico/blocoeconomicos.html/mcca.html>. Acesso em: 26 out. 2023.

CAMBRIDGE DICTIONARY. **Meaning of offshore in English**. 2023a. Disponível em:

<https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/offshore>. Acesso em: 10 nov. 2023

CAMBRIDGE DICTIONARY. **Significado de race to the bottom em inglês**. 2023b.

Disponível em: <https://dictionary.cambridge.org/pt/dicionario/ingles/race-to-the-bottom>. Acesso em: 2 out. 2023.

CASTILLO, Santiago Perez del. Mercour: history and aims. **International Labour Review**, Geneva, v. 132, n. 6, p. 639-655, 1993. Disponível em:

<https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/intlr132&div=63&id=653&collection=journals&pp=y&index=>. Acesso em: 10 out. 2023.

CEPAL. **La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2023**. Santiago: Cepal, 2023. 213 p. Disponível em: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/48978-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2023>. Acesso em: 10 out. 2023.

CHAITOO, Ramesh. Services and Investment in the CARIFORUM-EC Economic Partnership Agreement (EPA). In: **Proceedings of the Conference on the CARIFORUM-EC EPA: One Year On**. 2010. p. 22-23.

CHEN, Maggie X. Regional economic integration and geographic concentration of multinational firms. **European Economic Review**, [S.L.], v. 53, n. 3, p. 355-375, abr. 2009. Elsevier BV. <http://dx.doi.org/10.1016/j.euroecorev.2008.05.002>.

CHESNAIS, François. **A Mundialização do Capital**. Rio de Janeiro: Xamã, 1996.

CIVELLO, Paul. The TRIMS Agreement: a failed attempt at investment liberalization. **Minn. J. Global Trade**, v. 8, p. 97, 1999.

CNN. **Negociações do acordo Mercosul-União Europeia avançam**: aprovação por parlamentos é desafio. aprovação por Parlamentos é desafio. 2023. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/economia/negociacoes-do-acordo-mercosul-uniao-europeia-avancam-aprovacao-por-parlamentos-e-desafio/>. Acesso em: 10 out. 2023.

COMISSÃO EUROPEIA. **Key elements of the EU-Japan Economic Partnership Agreement**. 2018. Disponível em: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_18_6784. Acesso em: 02 nov. 2023.

COMISSÃO EUROPEIA. **The EU-CARIFORUM Economic Partnership Agreement**. 2023. Disponível em: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/fr/content/eu-cariforum-economic-partnership-agreement>. Acesso em: 20 out. 2023.

COMUNIDAD ANDINA. **¿Quiénes Somos?** la can en la historia. La CAN en la historia. 2023. Disponível em: <https://www.comunidadandina.org/quienes-somos/cronologia/>. Acesso em: 20 ago. 2023.

CRAWFORD, Jo-Ann; FIORENTINO, Roberto V. **The changing landscape of regional trade agreements**. WTO discussion paper, 2005.

DATTU, Riyaz. A Journey from Havana to Paris: The Fifty-Year Quest for the Elusive Multilateral Agreement on Investment. **Fordham International Law Journal**, Fordham, v. 24, n. 1, p. 275-317, 2000. Disponível em: https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/frdint24&div=22&g_sent=1&casa_to_ken=7BSbrb3SziMAAAAA:Fi0Be2A4r17AxKJ61AHAc7BZCCoWN9RxmVMQx78GpjPD6Q5_BKcAKh4r9mf94SDZiSOcn3AQQ&collection=journals. Acesso em: 10 out. 2023

DE MACADAR, Beky Moron B. As relações comerciais Brasil-Argentina: evolução recente. **Indicadores Econômicos FEE**, v. 37, n. 2, 2009.

DEUTSCHE WELLE. **24 de fevereiro de 1955**: no dia 24 de fevereiro de 1955, por iniciativa dos estados unidos, foi criada a organização do tratado do oriente médio, com a participação do reino unido. No dia 24 de fevereiro de 1955, por iniciativa dos Estados Unidos, foi criada a Organização do Tratado do Oriente Médio, com a participação do Reino Unido. 2005.

Disponível em: <https://www.dw.com/pt-br/1955-firmado-pacto-de-bagd%C3%A1/a-778420>. Acesso em: 6 out. 2023.

DUNNING, John H.; LUNDAN, Sarianna M. **Multinational Entreprises and The Global Economy**. 2. ed. Cornwall: Edward Elgar Publishing, 2008.

EDEN, Lorraine; LI, Dan. THE NEW REGIONALISM AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE AMERICAS. In: WEINTRAUB, Sidney (ed.). **NAFTA's impact on North America: the first decade**. Washington, Dc: Csis Press, 2004. Cap. 2. p. 21-68.

EFTA. **The European Free Trade Association**. 2023. Disponível em: <https://www.efta.int/about-efta/european-free-trade-association>. Acesso em: 15 out. 2023.

EGAN, Michelle; GUIMARÃES, Maria Helena. The Single Market: trade barriers and trade remedies. **Jcms: Journal of Common Market Studies**, [S.L.], v. 55, n. 2, p. 294-311, 26 ago. 2016. Wiley. <http://dx.doi.org/10.1111/jcms.12461>.

EGGER, Peter; PFAFFERMAYR, Michael. Foreign Direct Investment and European Integration in the 1990s. **The World Economy**, [S.L.], v. 27, n. 1, p. 99-110, jan. 2004. Wiley. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9701.2004.00590.x>.

ENDERWICK, Peter. Understanding the rise of global protectionism. **Thunderbird International Business Review**, [S.L.], v. 53, n. 3, p. 325-336, 14 abr. 2011. Wiley. <http://dx.doi.org/10.1002/tie.20410>.

EUROSTAT. **Globalisation patterns in EU trade and investment: 2017 edition**. 2017 edition. 2017. Disponível em: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/8533590/KS-06-17-380-EN-N.pdf/8b3e000a-6d53-4089-aea3-4e33bdc0055c?t=1516873472000>. Acesso em: 10 out. 2023.

EVENETT, Simon; KELLER, Wolfgang. On Theories Explaining the Success of the Gravity Equation. **Journal Of Political Economy**, Chicago, v. 110, n. 2, p. 281-316, 2002.

FAWCETT, Louise. The History and Concept of Regionalism. **European Society Of International Law: Conference Paper Series**, Valencia, v. 2, n. 1, p. 1-18, abr. 2012. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2193746. Acesso em: 16 out. 2023.

FREUND, Caroline; ORNELAS, Emanuel. Regional Trade Agreements. **Annual Review Of Economics**, [S.L.], v. 2, n. 1, p. 139-166, 4 set. 2010. Annual Reviews. <http://dx.doi.org/10.1146/annurev.economics.102308.124455>.

GLAWCAL. **Glawcal Comment: what is a "national champion"? What is a 'National Champion'?** 2022. Based on Elias-Roberts, Alicia, Stephen Hardy, and Winfried Huck. EU and CARICOM: Dilemmas versus Opportunities on Development, Law and Economics.. Disponível em: [https://assets-global.website-files.com/588d870bd7a2e7e17e54a2a7/61e4283f481fe4014b47c9a7_gLAWcal%20comment%20\(2022.1.21\).pdf](https://assets-global.website-files.com/588d870bd7a2e7e17e54a2a7/61e4283f481fe4014b47c9a7_gLAWcal%20comment%20(2022.1.21).pdf). Acesso em: 08 out. 2023.

HASTREITER, Michele Alessandra; WINTER, Luís Alexandre Carta. O ACORDO TRIMS E O PROGRAMA “INNOVAR AUTO”: medidas de investimentos no setor automotivo proibidas pela OMC. **Revista Jurídica**, v. 4, n. 37, p. 444-479, 2014.

HENNINGS, Katherine. **Os fluxos de capitais externos para o Brasil e seus determinantes**: uma análise do período 1970-95. 1997. 357 f. Tese (Doutorado) - Curso de Teoria Econômica, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1997. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12138/tde-18082022-113139/pt-br.php>. Acesso em: 12 set. 2023.

HELPMAN, Elhanan. A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations. **Journal Of Political Economy**, [S.L.], v. 92, n. 3, p. 451-471, jun. 1984. University of Chicago Press. <http://dx.doi.org/10.1086/261236>.

HERVIEU, Bertrand. **Les Agriculteurs. Que sais-je?** Paris: Presses Universitaires de France, 1996.

HEYDON, Kenneth; WOOLCOCK, Stephen. **The rise of bilateralism: Comparing American, European and Asian approaches to preferential trade agreements**. Hong Kong: United Nations University Press, 2009. 333 p. Disponível em: <https://collections.unu.edu/eserv/UNU:2534/ebary9789280811629.pdf>. Acesso em: 10 out. 2023.

HIRATSUKA, Daisuke. Escaping from FTA trap and spaghetti bowl problem in East Asia. **Economics of East Asian Integration: Midterm Report**, IDE-JETRO. 2007

HOEKMAN, Bernard. The WTO: functions and basic principles. In: HOEKMAN, Bernard; MATTO, Aaditya; ENGLISH, Philip (ed.). **Development, Trade, and The WTO: a handbook**. Whashington, Dc: The World Bank, 2002. p. 1-672. Disponível em: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/805981468763835259/pdf/297990018213149971x.pdf>. Acesso em: 09 set. 2023.

HOEKMAN, Bernard; KOSTECKI, Michel. **He Political Economy of the World Trading System: wto and beyond**. 2. ed. Oxford: Oxford Academic, 2003.

HURRELL, Andrew. Explaining the resurgence of regionalism in world politics. **Review Of International Studies**, [S.L.], v. 21, n. 4, p. 331-358, out. 1995. Cambridge University Press (CUP). <http://dx.doi.org/10.1017/s0260210500117954>.

INTERNATIONAL TRADE ADMINISTRATION. **Trade Guide: wto agreement on trade-related investment measures**. WTO AGREEMENT ON TRADE-RELATED INVESTMENT MEASURES. 2023. Disponível em: <https://www.trade.gov/trade-guide-wto-trims>. Acesso em: 08 out. 2023.

IPEA. **O que é? - Dumping**. 2006a. Disponível em: https://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&view=article&id=2090:catid=28&Itemid=23. Acesso em: 05 out. 2023.

IPEA. **O que é? Joint-venture**. 2006b. Disponível em: https://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&id=2110:catid=28&Itemid=. Acesso em: 9 maio 2023.

JAPÃO. MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF JAPAN. **AGREEMENT BETWEEN THE EUROPEAN UNION AND JAPAN FOR AN ECONOMIC PARTNERSHIP**. 2019. Disponível em: <https://www.mofa.go.jp/files/000382106.pdf>. Acesso em: 15 set. 2023.

JAVORCIK, Beata Smarzynska. Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers Through Backward Linkages. **American Economic Review**, [S.L.], v. 94, n. 3, p. 605-627, 1 maio 2004. American Economic Association. <http://dx.doi.org/10.1257/0002828041464605>.

KAKABADSE, Andrew; KAKABADSE, Nada. Outsourcing: current and future trends. **Thunderbird International Business Review**, [S.L.], v. 47, n. 2, p. 183-204, 2005. Wiley. <http://dx.doi.org/10.1002/tie.20048>.

KEOHANE, Robert Owen. Multilateralism: an agenda for research. **International Journal: Canada's Journal for Global Policy Analysis**, [s. l.], v. 45, n. 4, p. 731-764, 1990.

KLEIMANN, David; GUINAN, Joe. The Doha round: an obituary. **European University Institute, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, Global Governance Programme Policy Brief**, n. 1, 2011.

KNUDSEN, Ann-Christina L. **Farmers on Welfare: the making of europe's common agricultural policy**. New York: Cornell University Press, 2009. 368 p.

LAFER, Celso. A OMC, globalização e regionalização. **Política Externa**, v. 6, n. 2, p. 83-93, 1997.

LAMPREIA, Luiz Felipe Palmeira. Resultados da Rodada Uruguai: uma tentativa de síntese. **Estudos Avançados**, [S.L.], v. 9, n. 23, p. 247-260, abr. 1995. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0103-40141995000100016>.

LANDES, David. Reconstruction and growth since 1945. In: LANDES, David. **The Unbound Prometheus: technological change and industrial development in western europe from 1750 to the present**. 2. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2003. p. 486-537. (Doi:10.1017/CBO9780511819957.009).

LE MONDE. **Entretien avec Celso Lafer, le chef de la diplomatie brésilienne**. 2001. Disponível em: https://www.lemonde.fr/archives/article/2001/05/18/entretien-avec-celso-lafer-le-chef-de-la-diplomatie-bresilienne_186062_1819218.html. Acesso em: 12 set. 2023.

LUZÁRRAGA, Francisco Aldecoa. El Acuerdo entre la Unión Europea y el Mercosur en el marco de la intensificación de las relaciones entre Europa y América Latina. **Revista de Instituciones Europeas**, Madrid, v. 22, n. 3, p. 761-792, 1995.

MALAMUD, Andrés. **Assessing the political dialogue and cooperation pillar of the EU-Mercosur Association Agreement: towards a bi-regional strategic partnership?**. towards a bi-regional strategic partnership? 2022. European Parliament Coordinator: Policy Department for External Relations Directorate General for External Policies of the Union. Disponível em:

[https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EXPO_IDA\(2022\)653652](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EXPO_IDA(2022)653652). Acesso em: 10 out. 2023.

MALAMUD, Andrés. MERCOSUR and the European Union: comparative regionalism and interregionalism. **Oxford Research Encyclopedia Of Politics**, [S.L.], fev. 2020. Oxford University Press. <http://dx.doi.org/10.1093/acrefore/9780190228637.013.1085>.

MARKUSEN, James R. Multinationals, multi-plant economies, and the gains from trade. **Journal Of International Economics**, [S.L.], v. 16, n. 3-4, p. 205-226, maio 1984. Elsevier BV. [http://dx.doi.org/10.1016/s0022-1996\(84\)80001-x](http://dx.doi.org/10.1016/s0022-1996(84)80001-x).

MARTIN, Lisa L. Introdução. In: MARTIN, Lisa L (ed.). **The Political Economy of International Trade**. New York: Oxford University Press, 2015. p. 1-19.

MENEZES, R.; PAIVA, S. ‘Agora vai? As negociações do Acordo Mercosul-União Europeia no contexto da nova onda de liberalização radical da economia brasileira’, In: Esposito Neto, T.; Almeida Prado, H. S. (Orgs.). **União Europeia: visões brasileiras**. 1. ed. Curitiba, 2019.

MERCOSUL; UNIÃO EUROPEIA. **Trade part of the EU-Mercosur Association Agreement**: current payments and capital movements. 2022a. Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/images/REPOSITARIO/secex/deint/cgne/18a_Transaesaa_Correntesa_ea_Movimentoa_dea_Capitais.pdf. Acesso em: 5 jun. 2023.

MERCOSUL; UNIÃO EUROPEIA. **Trade part of the EU-Mercosur Association Agreement**: trade and sustainable development. 2022b. Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/images/REPOSITARIO/secex/deint/cgne/22a_Comrcioa_ea_Desenvolvimentoa_Sustentvel.pdf. Acesso em: 5 jun. 2023.

MERCOSUL; UNIÃO EUROPEIA. **Trade part of the EU-Mercosur Association Agreement**: trade in services and establishment. 2022c. Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/images/REPOSITARIO/secex/deint/cgne/16a_Comrcioa_dea_Serviosaa_ea_Estabeleciment.pdf. Acesso em: 5 jun. 2023.

MIKIC, Mia. Mapping Preferential Trade in Asia and the Pacific: introducing the asia-pacific trade and investment. **United Nations Economic And Social Commission For Asia And The Pacific**: Working Paper Series, [s. l], n. 407, p. 1-60, abr. 2007. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/254455330_Mapping_Preferential_Trade_in_Asia_and_the_Pacific_Introducing_the_Asia-Pacific_Trade_and_Investment. Acesso em: 5 ago. 2023

MINISTÉRIO DE MINAS E ENERGIA. **Brasil contará com US\$ 70 milhões em investimentos para Integração de Energia Renovável**. 2023a. Disponível em: <https://www.gov.br/mme/pt-br/assuntos/noticias/brasil-contara-com-us-70-milhoes-em-investimentos-para-integracao-de-energia-renovavel>. Acesso em: 30 ago. 2023.

MINISTÉRIO DE MINAS E ENERGIA. **Fontes de energia renováveis representam 83% da matriz elétrica brasileira**: no Brasil, as mais usadas são hidrelétricas, eólicas, biomassa, solar e biogás. No Brasil, as mais usadas são hidrelétricas, eólicas, biomassa, solar e biogás. 2023b. Disponível em: <https://www.gov.br/pt-br/noticias/energia-minerais-e-combustiveis/2020/01/fontes-de-energia-renovaveis-representam-83-da-matriz-eletrica-brasileira>. Acesso em: 10 jun. 2023.

MURI, Cédric. **Apan - European Union Free Trade Agreement and its future impact on the markets**. 2021. 85 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Manegment, Université Catholique de Louvain, Louvain, 2021.

NAKANISHI, Yumiko. The Economic Partnership Agreement and The Strategic Partnership Agreement Between The European Union and Japan from a Legal Perspective. **Hitotsubashi Journal Of Law And Politics**, Hitotsubashi, v. 1, n. 47, p. 1-15, 2019. Disponível em: <http://hermes-ir.lib.hit-u.ac.jp/hermes/ir/re/30076/HJlaw0470000010.pdf>. Acesso em: 10 set. 2023.

NICHOLLS, Alicia. Investment Provisions in the CARIFORUM-EC Economic Partnership Agreement: what implications for cariforum-eu investment relations? **Ssrn Electronic Journal**, [S.L.], v. 1, n. 1, p. 1-21, 2011. Elsevier BV. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1799426>.

NONNENBERG, Marcelo José Braga. Determinantes dos investimentos externos e impactos das empresas multinacionais no Brasil: as décadas de 1970 e 1990. **Texto Para Discussão**, Brasília, v. 969, n. 1, p. 1-74, ago. 2003. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/2902>. Acesso em: 12 set. 2023.

NONNENBERG, Marcelo José Braga; RIBEIRO, Fernando José da Silva Paiva. Análise preliminar do acordo Mercosul-União Europeia. **Carta de Conjuntura**, Brasília, v. 3, n. 44, p. 1-14, ago. 2019.

OCDE. **OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment**. 4. ed. Paris: OECD Publishing, 2009. <https://doi.org/10.1787/9789264045743-en>.

OCDE. **OECD Codes of Liberalisation of Capital Movements and of Current Invisible Operations**. 2023. Disponível em: <https://www.oecd.org/investment/codes.htm>. Acesso em: 10 out. 2023.

OMC. **Agreement on Trade Related Investment Measures**. 2010. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/invest_e/invest_info_e.htm. Acesso em: 08 out. 2023.

OMC. **Modalities for Pre-Establishment Commitments Based on a Gats-Type, Positive List Approach**. 2002. Disponível em: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=103291,68566,66075,57538,47692&CurrentCatalogueIdIndex=4&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True. Acesso em: 10 out. 2023.

OMC. **Regional Trade Agreements**: database. Database. 2023. Disponível em: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>. Acesso em: 09 set. 2023.

OMC. **Trade and Investment**. 1995. Disponível em: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min96_e/invest.htm. Acesso em: 10 set. 2023.

OMC. **Understanding the WTO**. 5. ed. Suíça: World Trade Organization, 2015. 116 p.

OMC. **World Trade Report 2003**. Geneva: Wto Publications, 2003. 262 p. Disponível em: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr03_e.htm. Acesso em: 10 out. 2023.

OMC. **World Trade Report 2011**. Geneva, 2011. 256 p. Disponível em: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf. Acesso em: 10 out. 2011.

OXFORD LEARNER'S DICTIONARIES. **Know-how noun**. 2023. Disponível em: <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/know-how>. Acesso em: 10 nov. 2023.

PAIVA, Claudio A. C.; CORTES, Gustavo S.. On the Irrelevance of Mercosur: evidence from foreign direct investment. **Latin American Business Review**, [S.L.], v. 15, n. 3-4, p. 291-314, jul. 2014. Informa UK Limited. <http://dx.doi.org/10.1080/10978526.2014.931792>.

PARLAMENTO EUROPEU (ed.). **El Proceso de Asociación Interregional de La UE con El Mercosur y Chile y su Impacto en el Sector Agroalimentario de la UE**: serie agricultura, montes y desarrollo rural. Luxemburgo: Parlamento Europeo, 1999. 198 p. Disponível em: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/1999/288141/IPOL-AGRI_ET\(1999\)288141_ES.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/1999/288141/IPOL-AGRI_ET(1999)288141_ES.pdf). Acesso em: 08 out. 2023.

PARLAMENTO EUROPEU. **Pacto Ecológico**: essencial para uma ue sustentável e climaticamente neutra. essencial para uma UE sustentável e climaticamente neutra. 2020. Disponível em: <https://www.europarl.europa.eu/news/pt/headlines/society/20200618STO81513/pacto-ecologico-essencial-para-a-sustentabilidade-na-ue>. Acesso em: 20 ago. 2023.

PENNAFORTE, C.; DA SILVA RIBEIRO, G.; KARKOW BONES, N. Acordo Mercosul-União Europeia: entre o discurso e a realidade. Impactos e Perspectivas. **Conjuntura Austral**, [S. l.], v. 9, n. 46, p. 5–21, 2018. DOI: 10.22456/2178-8839.79150. Disponível em: <https://seer.ufrgs.br/index.php/ConjunturaAustral/article/view/79150>. Acesso em: 01 nov. 2023.

PERALES, José Antonio Sanahuja; RODRÍGUEZ, Jorge Damián. Veinte años de negociaciones Unión Europea-Mercosur: Del interregionalismo a la crisis de la globalización. **Documentos de trabajo (Fundación Carolina): Segunda época**, n. 13, p. 1, 2019.

POSSAS, Maria Silvia. **Concorrência e competitividade**: notas sobre estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista. 1993. 245 f. Tese (Doutorado) - Curso de Economia, Instituto de Economia, Unicamp, Campinas, 1993. Disponível em: <https://repositorio.unicamp.br/acervo/detalhe/65259>. Acesso em: 26 out. 2023.

PRODANOV, Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar de. **Metodologia do trabalho científico**: métodos e técnicas de pesquisa e do trabalho acadêmico. 2. ed. Novo Hamburgo/RS: Feevale, 2013. Disponível em: <http://www.feevale.br/Comum/midias/8807f05a-14d0-4d5b-b1ad1538f3aef538/E-book%20Metodologia%20do%20Trabalho%20Cientifico.pdf>

PUTNAM, R. D. Diplomacy and Domestic Politics: the Logic of Two-Level Games. **International Organization**, v. 42, n. 3, p. 427–460, 1988.

RENARD, Thomas. Partnerships for effective multilateralism? Assessing the compatibility between EU bilateralism, (inter-)regionalism and multilateralism. **Cambridge Review Of International Affairs**, [S.L.], v. 29, n. 1, p. 18-35, 10 jul. 2015. Informa UK Limited. <http://dx.doi.org/10.1080/09557571.2015.1060691>.

SAARC. **About SAARC**. 2020. Disponível em: <https://www.saarc-sec.org/index.php/about-saarc/about-saarc>. Acesso em: 9 set. 2023.

SAKAKIBARA, Eisuke; YAMAKAWA, Sharon. Trade and Foreign Direct Investment: a role for regionalism. In: YUSUF, Shahid; ALTAF, M. Anjum; NABESHIMA, Kaoru (ed.). **GLOBAL CHANGE AND EAST ASIAN POLICY INITIATIVES**. Washington, Dc: Oxford University Press, 2004. p. 63-121.

SALGADO, Vitória Totti; BRESSAN, Regiane Nistch. O Acordo De Associação Mercosul-União Europeia e a Política Externa Brasileira | The EU-Mercosur Association Agreement and Brazilian Foreign Policy. **Revista Neiba, Cadernos Argentina Brasil**, [S. l.], v. 9, n. 1, p. e50950, 2020. DOI: 10.12957/neiba.2020.50950. Disponível em: <https://www.e-publicacoes.uerj.br/neiba/article/view/50950>. Acesso em: 18 nov. 2023

SANTANDER. **Parceria ou investimento greenfield**: qual é melhor para internacionalizar? 2023. Disponível em: <https://santandernegocioseempresas.com.br/conhecimento/geral/parceria-ou-investimento-greenfield-qual-e-melhor-para-internacionalizar/>. Acesso em: 10 out. 2023.

SANTANDER. **What is devaluation and how does it affect my finances?** 2022. Disponível em: <https://www.santander.com/en/stories/devaluation>. Acesso em: 05 out. 2023.

SAVINI, Marcos. As negociações comerciais entre Mercosul e União Européia. **Revista Brasileira de Política Internacional**, [s. l.], v. 2, n. 44, p. 109-125, 2001. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rbpi/a/gmfDQ6MKcjqKVfrNQrSSmfG/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 5 mar. 2023.

SARAIVA, Miriam; GOMES, Z. Os limites da Política Externa de Dilma Rousseff para a América do Sul. **Relaciones Internacionales**, v. 25, n. 50, p. 81–97, 2016.

SARAIVA, Miriam Gomes. O Brasil entre a União Europeia e a América do Sul entre continuidades e mudanças nos governos de Cardoso e Lula: limites para uma relação triangular. In: MARTINS, Estevão C de Rezende; SARAIVA, Miriam Gomes (org.). **Brasil – União Europeia – América do Sul**: anos 2010-2020. Rio de Janeiro: Konrad-Adenauer-Stiftung, 2009. p. 78-96. Disponível em: https://www.kas.de/c/document_library/get_file?uuid=6bdb38b1-0d0b-6f17-c112-42df5631bc0a&groupId=252038. Acesso em: 8 maio 2023.

SARTI, Fernando; CASTILHO, Marta. Impactos do Acordo Mercosul e União Europeia sobre a Indústria Brasileira. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA INDUSTRIAL E INOVAÇÃO, 5., 2021, Online. **Anais [...]**. Online: Face-Ufmg, 2021. p. 1-13. Disponível em: <https://pdf.blucher.com.br/engineeringproceedings/v-enei/731.pdf>. Acesso em: 5 ago. 2023.

SRUR, Muradu A. The International Investment Regime: towards evolutionary bilateral & (and) regional investment treaties. **Manchester J. Int'L Econ. L.**, Manchester, v. 1, n. 1, p. 54-76, 2004. Disponível em: https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/mjiel1&div=8&g_sent=1&casa_token=NXxLx-3Vw_gAAAAA:3kn36wy0xLEjaVu6gapifaBuSgcphQbg1s6yOIwkt5Y9hes2w5W06FdembRKGK4JVEJPemojatQ&collection=journals. Acesso em: 10 out. 2023.

S&P GLOBAL. **The Commodity Insights Top 250 Global Energy Company Rankings**. 2023. Disponível em: <https://www.spglobal.com/commodityinsights/top250/rankings>. Acesso em: 12 out. 2023.

UNCTAD. **Investment Policy Hub**. 2023a. Disponível em: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/27/brazil>. Acesso em: 17 out. 2023.

UNCTAD. **Statistics**. 2023. Disponível em: <https://unctad.org/statistics>. Acesso em: 10 out. 2023b.

UNCTAD. **World Investment Report 1996**: investment, trade and international policy arrangements. New York And Geneva: United Nations Publication, 1996. 362 p. Disponível em: https://unctad.org/system/files/official-document/wir1996_en.pdf. Acesso em: 10 out. 2023.

UNCTAD. **World Investment Report 2001**: promoting linkages. New York And Geneva: United Nations Publication, 2001. 382 p. Disponível em: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2001_en.pdf. Acesso em: 10 out. 2023.

UNIÃO EUROPEIA. **A União Europeia**. 2022. Disponível em: https://european-union.europa.eu/easy-read_pt. Acesso em: 8 set. 2023.

UNIÃO EUROPEIA. **ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENT**: between the cariforum states, of the one part, and the european community and its member states, of the other par. between the CARIFORUM States, of the one part, and the European Community and its Member States, of the other par. 2008. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:289:0003:1955:en:PDF>. Acesso em: 15 out. 2023.

UNIÃO EUROPEIA. **Key European Union achievements and tangible benefits**. 2023. Disponível em: https://european-union.europa.eu/priorities-and-actions/eu-priorities/achievements_en. Acesso em: 5 ago. 2023.

VALOR ECONÔMICO. **Lula e premiê da Espanha discutem como acelerar acordo Mercosul-UE**. 2023. Disponível em: <https://valor.globo.com/politica/noticia/2023/11/03/lula->

e-premie-da-espanha-discutem-como-acelerar-acordo-mercosul-ue.ghtml. Acesso em: 04 nov. 2023.

VALOR ECONÔMICO. **O que é Mercosul e quais países fazem parte dele?** 2023. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2023/07/04/o-que-e-o-mercosul-e-quais-paises-fazem-parte-dele-entenda.ghtml>. Acesso em: 2 ago. 2023.

VANGRASSTEK, Craig. The conduct of the Doha Round. In: VANGRASSTEK, Craig. **THE HISTORY AND FUTURE OF THE WORLD TRADE ORGANIZATION**. Geneva: World Trade Organization, 2013. p. 1-689. Disponível em: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/historywto_e.pdf. Acesso em: 10 out. 2023.

VENTURA, Deisy de Freitas Lima. **As assimetrias entre o Mercosul e a União Européia: os desafios de uma associação inter-regional**. Barueri: Manoele Ltda, 2003. 694 p.

VERNON, Raymond. International Investment and International Trade in the Product Cycle. **The Quarterly Journal Of Economics**, [S.L.], v. 80, n. 2, p. 190, maio 1966. Oxford University Press (OUP). <http://dx.doi.org/10.2307/1880689>.

YEAPLE, Stephen Ross. The complex integration strategies of multinationals and cross country dependencies in the structure of foreign direct investment. **Journal Of International Economics**, [S.L.], v. 60, n. 2, p. 293-314, ago. 2003. Elsevier BV. [http://dx.doi.org/10.1016/s0022-1996\(02\)00051-x](http://dx.doi.org/10.1016/s0022-1996(02)00051-x).

YEYATI, Eduardo Levy; STEIN, Ernesto; DAUDE, Christian. The FTAA and the Location of FDI. In: IDB-HARVARD CONFERENCE ON THE FTAA, 1., 2002, Punta del Este. **Publicações**. Punta del Este: Interamerican Development Bank, 2002. p. 1-31. Disponível em: <https://publications.iadb.org/en/ftaa-and-location-fdi>. Acesso em: 10 out. 2023.

YILMAZ, Kamil. The EU–Turkey Customs Union Fifteen Years Later: better, yet not the best alternative. **South European Society And Politics**, [S.L.], v. 16, n. 2, p. 235-249, jun. 2011. Informa UK Limited. <http://dx.doi.org/10.1080/13608746.2011.577941>.

ZÜRCHER, Erik J. **Turkey: A modern history**. Bloomsbury Publishing, 2017.