

Estratégias de Investimento Direto Exterior por Empresas Brasileiras: Uma Perspectiva Jurídica

NECESIO ANTONIO KRAPP TAVARES*

RESUMO Este artigo propõe identificar questões jurídicas relevantes para a análise de investimento direto exterior por empresas brasileiras, relacionando algumas delas com acordos internacionais assinados pelo Estado brasileiro.

ABSTRACT *This paper aims to identify relevant legal issues for the analyses of foreign direct investment held by Brazilian companies, relating some of them with international agreements executed by the Brazilian state.*

* Advogado do BNDES e mestre em Direito (LL.M.) pela Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, na Alemanha. O autor agradece os comentários de Rômulo Tavares Ribeiro, economista da Área de Comércio Exterior do BNDES, e de Rakesh Vaidyanathan, sócio do The Jai Group em São Paulo, bem como dos pareceristas da Revista do BNDES, ressaltando sua inteira responsabilidade sobre o texto.

1. Introdução

O presente artigo procura inicialmente conceituar o tema investimento direto exterior (IDE) identificando suas principais características e seus tipos mais comuns. Em seguida, o texto analisa os principais aspectos jurídicos relacionados a estratégias de IDE adotadas por empresas brasileiras, que é seu maior objetivo. Algumas das questões legais examinadas são então relacionadas a acordos internacionais celebrados pelo Brasil. Por fim, conseqüências advindas da ratificação ou não desses acordos são apresentadas à feição de conclusão.

2. Conceituação de IDE

No Brasil, não existe uma definição clara do conceito de IDE. Identifica-se o investimento direto exterior mais pelas diversas características que lhe são atribuídas. Não há tampouco qualquer definição jurídica relacionada ao IDE, e nem seria o caso de criar uma regra para isso na esfera legislativa, sob o risco de prejudicar a agilidade de um fenômeno economicamente dinâmico.

Do ponto de vista de uma empresa brasileira que visa o exterior, o IDE se evidencia por três aspectos relevantes. Inclui-se entre eles, naturalmente, a primeira e imediata idéia de que se trata de um investimento em que recursos financeiros transitam internacionalmente.

O segundo aspecto caracteriza-se pela presença de uma empresa nacional e de uma empresa receptora com sede em país diferente daquele de onde os recursos do investimento são originários. Paralelamente, a empresa nacional possui juridicamente o controle sobre a empresa receptora ou, em caso de uma participação social minoritária, exerce de fato parte de sua gestão. Não convém empregar a dicotomia de empresas matriz e subsidiária, uma vez que a empresa com sede no país anfitrião do investimento não será necessariamente uma empresa controlada pela primeira, bastando que o investidor nacional exerça um significativo grau de influência em sua administração, a exemplo de uma empresa coligada. De toda forma, o fluxo de capital do investimento corresponde necessariamente a alguma medida de atuação administrativa.

Um terceiro aspecto refere-se ao relacionamento entre a empresa nacional e a receptora, que possui um caráter de longo prazo, visando à continuidade ou à permanência do investimento empreendido.

O IDE não se deve confundir com investimentos realizados em mercado acionário ou em títulos de dívida pública ou privada de um dado país. Enquanto tais posições de investimento são em regra liquidadas rapidamente, o IDE envolve um compromisso que não pode ser facilmente retirado ou vendido.

De acordo com a atividade principal da empresa nacional investidora, o processo de escolha da localização do IDE leva em conta três fatores predominantes, não necessariamente cumulativos, e que se relacionam com a obtenção de recursos naturais, com a otimização da cadeia de produção ou com melhor acesso a mercados.

A busca de novas fontes de recursos naturais é um fator prevalecente sobretudo para indústrias ligadas ao setor produtivo primário. Exemplo disso é a atuação de empresas multinacionais de mineração ou de petróleo e gás em busca de novas reservas.

A otimização da cadeia de produção, principalmente através do corte de custos, é um aspecto preponderante em decisões de empresas de forte atuação exportadora. Para manter a competitividade internacional do preço de seus produtos, essas empresas tendem a alocar a sua produção em países que apresentam fatores como eficiente infra-estrutura de transporte e comunicações, desvalorização cambial, salários e inflação baixos, ou presença de mão-de-obra qualificada. Nesse caso, o país receptor do IDE torna-se uma base exportadora para terceiros mercados.

Finalmente, a presença de um grande mercado consumidor no país receptor do IDE é o principal fator determinante para a empresa nacional que visa à ampliação de seu acesso a esses mercados. O sucesso do IDE de uma empresa orientada pela busca de novos mercados tende a caracterizar-se não apenas por um provável aumento de seu desempenho exportador, mais notável em um primeiro momento, mas, a longo prazo, e com mais evidência, pelo retorno do capital investido através do recebimento dos dividendos pagos pela empresa receptora. Assim, mesmo que represente em um primeiro momento uma saída de divisas e, portanto, um número negativo na conta financeira da balança de pagamentos, as conseqüências mais importantes do IDE serão sentidas mais tarde, quando o número inicialmente negativo na

conta financeira reverter-se e ampliar-se, graças ao crescente fluxo de capital correspondente ao retorno do investimento realizado.

3. Tipos de IDE

Diferentes tipos de IDE podem ser identificados:

Fusões e Aquisições

Consiste na compra de participações societárias de empresas já existentes e em operação. Trata-se do principal tipo de IDE e o meio cada vez mais adotado por empresas transnacionais para expansão de sua produção. Em 2004, o valor de fusões e aquisições internacionais correspondeu a 80% dos fluxos mundiais de IDE [Pinto Jr. e Iooty (2005)]. É menos desejável do ponto de vista do país receptor, porque a remessa de dividendos à empresa controladora, a longo prazo, pode não apresentar como contrapartida a ampliação da capacidade já existente ou a realização de mais investimentos. Fusões e aquisições relacionadas ao IDE são especialmente comuns no setor de distribuição de produtos (*downstream*). A título de exemplo, a expansão internacional de empresas de médio porte da Índia deu-se sobretudo através da aquisição no exterior de empresas de distribuição.

Novos Investimentos (*Greenfield*)

Caracteriza-se pela construção de novas instalações para produção de bens ou oferecimento de serviços, ou pela expansão das já existentes. É a forma de IDE mais desejada pelo Estado anfitrião [Proksch (2003)], na medida em que gera novos postos de trabalho, aumento da capacidade de produção e tende a transferir tecnologia. Como o caso de fusões e aquisições, também importa pela empresa exportadora de IDE em participação no capital da empresa receptora.

Empréstimos Intercompanhias

A empresa exportadora de IDE realiza uma capitalização da empresa receptora, que empregará os recursos no aprimoramento de suas atividades. Mesmo implicando um futuro repagamento com juros do capital recebido,

essa forma de investimento acrescenta ao país receptor um aumento de capacidade produtiva.

Reinvestimento de Lucros

Mesmo não representando um novo fluxo de capital decorrente do exterior, implica vantagens para o país receptor, a exemplo dos empréstimos intercompanhias.

Aquisição de Marcas

A compra de marcas de indústria ou de comércio conhecidas por um determinado mercado consumidor pode permitir um acesso mais rápido e eficiente nesse mercado aos produtos da empresa exportadora de IDE.¹

4. Principais Questões Jurídicas na Análise Estratégica do IDE

Para a empresa nacional investidora, além de questões relativas à viabilidade econômico-financeira e comercial do negócio, a análise estratégica do IDE, sob o ponto de vista jurídico, pode ser dividida em quatro fases: pré-implantação, implementação, operação e, eventualmente, encerramento ou retirada do investimento realizado.

A Pré-Implementação do IDE

Relativamente à pré-implantação do investimento, são comumente levantados aspectos sobre possíveis restrições governamentais ao seu estabelecimento. Também devem ser consideradas dificuldades para a obtenção de dados em relação à elaboração de uma análise de risco do investimento conforme padrões já adotados pela empresa investidora e ainda a possibilidade de emprego de arbitragem como alternativa ao Poder Judiciário do Estado anfitrião nas soluções de conflitos ou disputas legais.

¹ *Convém ressaltar que a aquisição de marcas, caso seja efetuada diretamente pela empresa nacional investidora, e não por uma controlada ou coligada com sede no país receptor do IDE, será incluída para efeito de balanço de pagamentos na conta de capital, e não na conta financeira, como é o caso dos empréstimos intercompanhias ou de participação no capital.*

Se existentes, restrições ao setor-alvo do investimento ou à estrutura do modelo de negócios almejada devem ser mapeadas e apontadas conforme o grau de transparência com o qual tais limitações são estabelecidas, identificando se elas são de fato resultantes de políticas públicas oficialmente instituídas. Também devem ser identificados a frequência com a qual tais restrições são estabelecidas, bem como o seu histórico e a frequência com que sofrem alterações. Particularmente em relação ao modelo de negócios a ser adotado, deve ser observado se os investidores recebem do Estado anfitrião do IDE um tratamento equânime, conforme a escolha de estrutura de investimento adotada, e ainda se desta escolha pode decorrer um tratamento diferenciado, seja ele favorável ou não.

A análise de risco do investimento depende decisivamente da qualidade das informações obtidas. Nesse sentido, devem ser avaliadas a atualidade e a validade de dados e de estatísticas disponíveis no país receptor, bem como o grau de confiabilidade das informações fornecidas por institutos oficiais de pesquisa ou por demais entes administrativos do Estado anfitrião.

Em caso de acionamento do Poder Judiciário para a resolução de possíveis conflitos ou disputas judiciais decorrentes da realização do investimento, o grau de eficiência do sistema pode ser avaliado principalmente por três aspectos. São eles a rapidez de suas deliberações, o custo final para as partes envolvidas e, o mais relevante, a executoriedade ou o cumprimento de fato de suas decisões (*enforcement*), sejam elas incidentais ao curso de um processo ou terminativas.

Devem igualmente ser identificadas tanto a possibilidade de empreender recurso em nível administrativo às decisões de órgão ou autoridade governamental que tenha conteúdo arbitrário ou ilegal – mesmo no caso em que a referida autoridade esteja atuando fora de suas competências ou se recuse a cumprir suas obrigações institucionais –, quanto a prerrogativa de acesso a uma corte ou tribunal administrativo, que seja competente para julgar tais atos fora do âmbito do Poder Judiciário.

A possibilidade do uso de tribunais arbitrais, inclusive internacionais, deve também ser considerada como uma alternativa ao acionamento do Poder Judiciário. A opção arbitral geralmente apresenta vantagens, já que suas decisões tendem a ser tomadas mais rapidamente, sem restrições de acesso para pessoas ou empresas estrangeiras. Deve ser checada no país anfitrião, todavia, a disponibilidade de árbitros, mediadores e outros profissionais qualificados, capazes de engajar-se na solução dos conflitos. A própria

decisão arbitral deve possuir executividade e, portanto, precisa ser respeitada e observada pelas partes em litígio, sejam elas privadas ou órgãos de governo, e ainda fazer coisa julgada sobre o tema em disputa, não mais admitindo a seu respeito um novo recurso ao Poder Judiciário. Especialmente relevante para o investidor é a possibilidade de a administração local assumir legalmente o compromisso de submeter-se a decisões arbitrais, caso não haja imunidade ou impedimento de fazê-lo.

A Implementação do IDE

A análise relativa à fase de implementação do investimento tem em vista o planejamento fiscal do empreendimento, a obtenção de licenças ou de autorizações obrigatórias, a constituição societária da empresa receptora, a forma de aplicação no negócio do capital necessário ao investimento e, ainda, a legislação imobiliária aplicável às construções e obras civis necessárias e seus respectivos seguros e garantias.

O planejamento fiscal e tributário do investimento deve confirmar as orientações apontadas pelos estudos de viabilidade econômico-financeira e comercial do negócio, além da identificação precisa do impacto fiscal incidente sobre a produção e a comercialização dos bens e serviços a serem produzidos. O planejamento também deve indicar a possibilidade do emprego e a efetividade de incentivos fiscais concedidos pelo Poder Público local. É necessário certificar-se sobre a estabilidade do sistema tributário local e afastar a hipótese de uma reforma fiscal que possa futuramente vir a onerar o negócio de forma não previsível. Também deve ser identificada a vigência tanto de acordos de investimento quanto de convenções ou acordos para evitar dupla tributação, celebrados entre o Estado anfitrião e o Estado exportador de IDE. Se não houver tais dispositivos, o investidor deve considerar a hipótese do emprego de estrutura societária com sede em um terceiro país, cujo Estado tenha assinado acordos nesse sentido com o anfitrião. Na prática, como veremos adiante, acordos para prevenção da bitributação têm se revelado muito mais eficientes na promoção de investimentos do que os próprios acordos de investimento em sentido estrito.

As licenças ou autorizações obrigatórias para a implementação do negócio devem ser identificadas, assim como as condições necessárias para o seu requerimento nos órgãos competentes. O processo para suas emissões deverá ser mapeado tendo em vista possíveis restrições ou exigências ao longo dos procedimentos, assim como sua conformidade com padrões

normalmente empregados internacionalmente. Também é conveniente averiguar a integral validade e a eficácia de autorizações após suas obtenções.

Observadas as normas de direito interno no Estado anfitrião, a estrutura mais adequada para a empresa a ser constituída deve ser escolhida tendo em vista sua natureza, procedimentos de constituição e registro, responsabilidade de seus acionistas e administradores, nomeação de diretores e possibilidade de aplicação de padrões internacionais de contabilidade, demonstrações financeiras e auditoria. Possíveis limitações legais à atuação de empresas de capital estrangeiro devem ser apuradas, caso haja alguma discriminação em relação às empresas de capital nacional.

Também devem ser igualmente reconhecidas as normas que disciplinam a aplicação dos recursos necessários ao investimento. É preciso averiguar sobre a exigência de uma integralização mínima de capital para constituição da empresa, até mesmo por outros meios que não a moeda corrente, como a incorporação ao negócio de bens intangíveis, relacionados à propriedade intelectual. O grau de proteção conferido pelo Estado anfitrião à propriedade intelectual deve, portanto, ser também avaliado, assim como possíveis restrições à transferência de tecnologia.

Grande parte dos exemplos de IDE, como a compra e a expansão de indústrias, está associada à aquisição ou ao uso de propriedades imobiliárias. Mas, mesmo que o investimento contemple em princípio apenas a obtenção de canais de distribuição para bens produzidos no país-sede da empresa investidora, há a necessidade de compreensão das normas de direito imobiliário existentes, em particular as aplicáveis à compra de bens imóveis e à realização de obras civis, seus consequentes registros e seguros, bem como hipotecas e demais garantias associadas.

Vale recordar, finalmente, que um possível apoio oferecido à empresa investidora pelo Estado anfitrião deve também ser analisado à luz de acordos por este ratificados no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC). Tal preocupação justifica-se, pois, caso as condições favoráveis proporcionadas pelo Estado anfitrião para atrair investimentos caracterizem violação de acordos firmados, como no caso do Agreement on Trade-Related Investment Measures (Trims) ou do Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (SCM), tal apoio poderá ser objeto de questionamento na esfera da OMC e dar margem, por exemplo, à aplicação de medidas compensatórias, cuja imposição poderá afetar o fluxo de caixa pretendido com o investimento.

A Operação do IDE

Relativamente à fase de operação do investimento, devem ser analisados aspectos concernentes ao sistema financeiro, assim como a legislação aplicável ao comércio exterior, à competição econômica e às relações de trabalho.

Em relação ao sistema financeiro, devem ser averiguadas as normas de seu mercado de câmbio, as formas de ingresso e registro de capitais estrangeiros, especialmente no que se refere à repatriação de dividendos e, ainda, vantagens aplicáveis ao reinvestimento dos lucros obtidos. Também de alta relevância será verificar a possível exigência de taxas adicionais ou de períodos de quarentena compulsórios para a remessa de capitais ao exterior, a existência de outras medidas para o controle da saída de capitais e, ainda, o histórico do Estado anfitrião nesse assunto. Um último aspecto importante relacionado ao sistema financeiro diz respeito à disponibilidade e ao acesso aos serviços prestados pelo sistema bancário local conforme padrões usualmente empregados internacionalmente.

No que se refere às normas aplicáveis ao comércio exterior, a empresa exportadora de IDE deve ter clara compreensão sobre seu pleno acesso aos mercados locais, bem como a prerrogativa ou em determinados casos também a obrigação de exportar pelo menos parte de sua produção para terceiros países, caso em que deve ser avaliada a existência de vantagens, isenções ou tarifas especiais aplicáveis por estes terceiros mercados às exportações do Estado anfitrião.

Relativamente à legislação de competição econômica, dois aspectos sobressaem: o primeiro quanto à possibilidade de a empresa receptora demandar judicial ou administrativamente os concorrentes que adotem medidas juridicamente anticompetitivas e o segundo quanto a restrições aplicáveis que possam prejudicar sua ação em fusões ou aquisições de outras empresas de seu interesse.

A legislação trabalhista do Estado anfitrião deve ser analisada de modo a identificar o grau de flexibilidade das normas existentes às necessidades de mão-de-obra do negócio, as formas de contratação e demissão de funcionários, a previsão de custos relativos a salários e demais encargos e, finalmente, a adoção de formas de incentivos aos funcionários, como a participação em lucros e resultados, ou mesmo um plano de distribuição de opções de compra de ações da empresa.

Convém ressaltar, por fim, que na hipótese de o IDE ocorrer através da aquisição de uma empresa no exterior, caso em que todas as fases anteriormente descritas se fundem, deverá ser realizada previamente à transação uma auditoria legal (*due diligence*), através da qual todos os aspectos legais previamente apontados serão analisados de uma única vez.

O Encerramento do IDE

Como o IDE é voltado ao longo prazo e, portanto, tende à continuidade se for bem-sucedido, seu encerramento implica menos um acontecimento predeterminado do que uma prerrogativa do investidor, a ser executada na hipótese de uma mudança estrutural que leve a empresa nacional a alterar a sua estratégia de atuação em relação aos mercados de um dado país, diminuindo ou retirando dali sua presença física. Mas também convém analisar hipóteses de limitação ou de fechamento compulsório das atividades da empresa receptora.

O primeiro aspecto necessário de análise é a existência legal da prerrogativa de fechamento ou de venda da empresa receptora do IDE, especialmente se ela for detentora de concessões oriundas do Poder Público. Como, nesse caso, o Poder Público conta com a continuidade dos bens produzidos ou dos serviços oferecidos, restrições de ordem pública talvez sejam aplicáveis, decorrentes de obrigações assumidas perante órgãos governamentais.

O fechamento da empresa, por iniciativa do investidor ou resultante de falência do empreendimento, deve ser precedido de um levantamento dos procedimentos legais necessários, mas também dos custos a ele relacionados, como o pagamento de credores, passivos fiscais e trabalhistas, indenizações, multas conseqüentes de obrigações não cumpridas perante terceiros e, ainda, após o encerramento, da forma de administração de passivos ambientais decorrentes das atividades do negócio, se houver.

A hipótese de encerramento compulsório do investimento, seja pelo cancelamento de licenças concedidas e necessárias à realização das atividades da empresa, seja pela expropriação do negócio por autoridades da Administração estrangeira, deve ser considerada tendo em vista a existência, ou não, de critérios previamente estabelecidos para o pagamento de justa indenização ao investidor. Também deve ser levado em consideração se o investidor poderia contar a seu favor com gestões do governo do próprio país e também do governo de terceiros países, onde outras empresas engajadas no investimento tenham sede.

Finalmente, qualquer que seja o motivo que dê origem ao encerramento do investimento, devem ser adotadas medidas para a proteção e a recuperação de direitos de propriedade intelectual inerentes ao negócio.

5. IDE e Acordos Internacionais

Um exemplo de políticas públicas relacionadas ao IDE consiste na negociação e na celebração de acordos internacionais de conteúdo econômico, tanto acordos de promoção e proteção de investimento, como as convenções e acordos para evitar a dupla tributação em matéria de imposto sobre a renda, os chamados acordos de bitributação. Sua importância decorre do princípio da reciprocidade, na medida em que investidores brasileiros encontrarão no exterior as mesmas regras aplicáveis no Brasil às empresas oriundas de países cujos Estados sejam signatários desses acordos.

Segundo as normas de natureza constitucional adotadas pelo Brasil, os acordos internacionais são negociados e assinados pelo Poder Executivo. Após a sua assinatura – exceto para aqueles que tenham por objeto direitos e garantias fundamentais, quando prevalece o entendimento de que sua aplicação é imediata –, são remetidos para o Poder Legislativo, a quem compete aprovar seu texto através de um decreto legislativo. Após a publicação do decreto legislativo, fica o Poder Executivo autorizado a ratificá-lo e habilitado a promulgá-lo através de decreto de execução. A partir de então, o acordo entra em vigor no Brasil com força de lei.

Uma das principais disposições dos acordos de investimento refere-se à proteção do investidor contra possíveis expropriações, que teriam por consequência o pagamento de indenização de caráter imediato, adequado e efetivo. Outro importante aspecto consiste na prerrogativa concedida ao investidor de, sob a alegação de violação do tratado, acionar o Estado anfitrião através de tribunais arbitrais internacionais. Trata-se de medidas para a redução de risco de empresas com grandes volumes de investimento no exterior.

Ao longo da década de 1990, o Brasil celebrou 16 acordos de investimento, dos quais 14 bilaterais, em sua maioria com países europeus. Desse total, seis chegaram a ser enviados ao Congresso, mas foram retirados em 2002, com base em parecer técnico da Câmara dos Deputados, contrário à ratificação. Reconheceu-se no texto do acordo um tratamento ainda mais favorável ao investidor estrangeiro do que aquele que seria conferido a uma

empresa de capital nacional, como no caso de desapropriação de um bem para fins de utilidade pública.

Como o Brasil possui histórico de plena proteção jurídica e de tratamento não-discriminatório às empresas de capital estrangeiro, não houve entendimento pelo Legislativo de que os acordos de investimento por si só garantiriam maiores fluxos de investimento, razão pela qual nenhum deles foi aprovado. Em sentido contrário, tampouco houve fatos indicativos de que o IDE de empresas brasileiras tenha sido negativamente afetado pela ausência desses acordos.

O grande número de acordos de investimento assinados acabou resultando também em um grande volume de ações arbitrais internacionais movidas contra Estados signatários. A título de ilustração, a República Argentina sofreu diversas decisões desfavoráveis no âmbito do International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID), como na condenação ao pagamento de indenização por danos sofridos pelas empresas LG&E Energy Corp., LG&E Capital Corp. e LG&E International Inc., investidores com sede nos EUA que durante a década de 1990 adquiriram participações em empresas de distribuição de gás natural.²

O Brasil já celebrou 33 acordos para evitar a dupla tributação em matéria de imposto sobre a renda, dos quase 28 encontram-se atualmente em vigor. Tais acordos estabelecem métodos para impedir a dupla tributação e evitar que uma empresa se submeta à tributação decorrente de um mesmo fato gerador de imposto por ambos os Estados signatários do acordo. Sua principal vantagem é permitir maior segurança jurídica ao investidor, tornando possível um planejamento fiscal mais apurado, o que é de suma importância em suas operações internacionais.

Nas negociações de acordos de bitributação, o Brasil adota o critério das Nações Unidas, que privilegia a tributação no local em que a renda é auferida, em detrimento do local em que a empresa tributada tenha sua sede, o que beneficia países importadores de IDE. A análise para celebração de acordos também considera a existência de um volume significativo de comércio e investimentos entre os Estados negociantes, dela excluindo-se aqueles reconhecidos como paraísos fiscais.

² *ICSID Case ARB/02/1.*

TABELA 1

Acordos de Investimento Bilaterais Celebrados pelo Brasil

PAÍS	DATA DE CELEBRAÇÃO	DATA DE ENTRADA EM VIGOR
Alemanha	21.9.1995	...
Bélgica e Luxemburgo	6.1.1999	...
Chile	22.3.1994	...
Coréia	1.9.1995	...
Cuba	26.6.1997	...
Dinamarca	4.5.1995	...
Finlândia	28.3.1995	...
França	21.3.1995	...
Itália	3.4.1995	...
Países Baixos	25.11.1998	...
Portugal	9.2.1994	...
Reino Unido	19.7.1994	...
Suíça	11.11.1994	...
Venezuela	4.7.1995	...

Fonte: *Ministério das Relações Exteriores.*

Conforme dados da Unctad (2006), um aumento no investimento entre países Sul-Sul pode ser observado em paralelo ao crescente número de acordos de bitributação celebrados. Desde a assinatura do primeiro acordo entre a Argentina e o Peru em 1948, sua proliferação deu-se especialmente durante os anos 1990, atingindo no final de 2004 um número total de 345 acordos celebrados entre noventa países.

6. Conclusões

A elaboração de uma estratégia de análise para o IDE por parte de empresas brasileiras envolve uma complexa rede de questões jurídicas, tomadas em paralelo a outros fatores de natureza econômico-financeira e comercial. Tal estratégia encontra um elemento de ligação com as políticas públicas em curso ao examinar o impacto de acordos internacionais celebrados pelo Brasil com Estados potencialmente anfitriões do IDE.

A opção brasileira de abrir mão de acordos de promoção e proteção de investimentos parece acertada, tendo em vista que a experiência internacional vem demonstrando sua pouca relevância para o incremento de fluxos de capital investidor, ao mesmo tempo que países signatários vêm sofrendo

TABELA 2

Acordos Celebrados pelo Brasil para Evitar a Dupla Tributação em Matéria de Imposto sobre a Renda

PAÍS	DATA DE CELEBRAÇÃO	DATA DE ENTRADA EM VIGOR
África do Sul	8.11.2003	3.10.2006
Alemanha	27.6.1975 (denunciado em 5.4.2005)	6.1.76 (em vigor até 1.1.2006)
Argentina	17.5.1980	22.12.1982
Áustria	24.5.1975	22.7.1976
Bélgica	23.6.1972	30.7.1973
Canadá	4.7.1984	23.1.1986
Chile	3.4.2001	2.10.2003
China	5.8.1991	19.2.1993
Coréia do Sul	7.3.1989	2.12.1991
Dinamarca	27.8.1974	20.12.1974
Equador	26.5.1983	11.2.1988
Eslováquia	26.8.1986	25.2.1991
Espanha	14.11.1974	2.1.1976
Filipinas	29.9.1983	25.10.1991
Finlândia	2.4.1996	19.1.1998
França	10.9.1971	12.5.1972
Hungria	20.7.1986	8.3.1991
Índia	26.4.1988	27.4.1992
Israel	12.12.2002	8.11.2005
Itália	3.10.1978	6.05.1981
Japão	24.01.1967	14.12.1967
Luxemburgo	8.11.1978	18.8.1980
México	25.9.2003	26.12.2006
Noruega	21.8.1980	9.12.1981
Países Baixos	8.3.1990	2.12.1991
Paraguai	20.9.2000	...
Peru	17.2.2006	...
Portugal	16.5.2000	13.11.2001
República Tcheca	26.8.1986	25.2.1991
Rússia	22.11.2004	...
Suécia	25.4.1975	19.1.1976
Ucrânia	16.1.2002	7.6.2006
Venezuela	14.2.2005	...

Fonte: *Ministério das Relações Exteriores.*

condenações por tribunais arbitrais internacionais com base no descumprimento desses acordos.

Por outro lado, acordos para evitar a dupla tributação podem ser considerados importantes instrumentos de promoção do IDE e mesmo do incremento de exportações. Vale mencionar que o acordo de bitributação recentemente firmado entre o Brasil e o México prevê que os juros provenientes de um dos Estados contratantes e pagos ao governo do outro Estado ou a qualquer instituição financeira de propriedade exclusiva desse governo, oficialmente reconhecida como tal, são isentos de imposto no primeiro Estado.³ Na prática, tal medida poderá permitir aos tomadores a redução do custo final de financiamentos à exportação concedidos pelo BNDES para o mercado do México, aumentando a competitividade do produto brasileiro naquele país.⁴

Referências Bibliográficas

- ALEM, Ana Claudia & CAVALCANTI, Carlos Eduardo. “O BNDES e o apoio à internacionalização de empresas brasileiras”. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 12, n. 24, p. 43-76, dez. 2005.
- ALMEIDA, André (org.). *Internacionalização de empresas brasileiras*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
- COUTINHO, Luciano Galvão, HIRATUKA, Célio & LAPLANE, Mariano Francisco (org.). *Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil*. Campinas: Editora Unesp, 2003.
- COUTINHO, Luciano, HIRATUKA, Célio & SABBATINI, Rodrigo. *O desafio da construção de uma inserção externa dinamizadora*. Apresentado no seminário “Brasil em Desenvolvimento”, IE-UFRJ e Cepal, Rio de Janeiro, 2003. Disponível em: <www.ie.ufrj.br/desenvolvimento/papers.php>.
- PETERSON, Luke Eric. “Tratados internacionais de investimento e formulação de políticas de desenvolvimento”. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, Rio de Janeiro, n. 90, p. 4-30, jan-mar. 2007.

3 Art. 11, número 3, alínea “a” da Convenção entre os Governos da República Federativa do Brasil e dos Estados Unidos Mexicanos Destinada a Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Relação aos Impostos sobre a Renda, conforme Decreto 6.000, de 26.12.2006.

4 Quando da redação do presente artigo, procedimentos já haviam sido iniciados para que o BNDES fosse reconhecido pela autoridade fazendária mexicana como um banco de propriedade exclusiva do governo brasileiro.

PINTO Jr., Helder Queiroz & IOOTY, Mariana. “Avaliando os impactos microeconômicos das fusões e aquisições nas indústrias de energia no mundo: uma análise para a década de 90”. *Revista de Economia Política*, São Paulo, vol. 25, n. 4 (100), p. 442-3, out-dez. 2005.

PROKSCH, Marc. “Selected issues on promotion and attraction of foreign direct investment in least developed countries and economies in transition.” *Investment promotion and enterprise development bulletin for Asia and Pacific*, Nova York, United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (Escap), n. 2, p. 1-18, 2003.

SAUVANT, Karl P. “New sources of FDI: The Brics – Outward FDI from Brazil, Russia, India and China”. *Journal of World Investment & Trade*, v. 6, n. 5, October 2005, p. 639-709.

The Economist. “World investment prospects to 2010: boom or backlash”. *Economist Intelligence Unit Report*, Special Edition 2006.

UNCTAD. “Recent developments in international investment agreements”. *IIA Monitor*, n. 2 (2005), Nova York e Genebra, Nações Unidas, 2006.