TEXTO PARA DISCUSSÃO

2923

OS TRATADOS BILATERAIS DE INVESTIMENTO DO BRICS COM PAÍSES AFRICANOS: UMA ANÁLISE COMPARATIVA COM O ACFI BRASILEIRO

ANA GARCIA
MANU MISRA
DANIEL LANNES

ipea
Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

TEXTO PARA DISCUSSÃO

2923

Rio de Janeiro, setembro de 2023

OS TRATADOS BILATERAIS DE INVESTIMENTO DO BRICS COM PAÍSES AFRICANOS: UMA ANÁLISE COMPARATIVA COM O ACFI BRASILEIRO

ANA GARCIA[1]

MANU MISRA[2]

DANIEL LANNES[3]

1. Professora adjunta de relações internacionais e do programa de pós-graduação em ciências sociais da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ); professora colaboradora do Instituto de Relações Internacionais da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (IRI/PUC-Rio); pesquisadora do Centro de Estudos e Pesquisas BRICS (BRICS Policy Center). *E-mail*: anagarcia@ufrrj.br.

2. Pesquisador visitante do Núcleo de Pesquisa em Relações Internacionais da Universidade de São Paulo (Nupri/USP); e do BRICS Policy Center. *E-mail*: manu.misra@bocconialumni.it.

3. Estudante de graduação do IRI/PUC-Rio; e bolsista de iniciação científica da Fundação de Amparo à Pesquisa do Rio de Janeiro (Faperj). *E-mail*: daglannes@gmail.com.

Governo Federal

Ministério do Planejamento e Orçamento
Ministra Simone Nassar Tebet

ipea **Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**

Fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento e Orçamento, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiros – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidenta
LUCIANA MENDES SANTOS SERVO

Diretor de Desenvolvimento Institucional
FERNANDO GAIGER SILVEIRA

Diretora de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia
LUSENI MARIA CORDEIRO DE AQUINO

Diretor de Estudos e Políticas Macroeconômicas
CLÁUDIO ROBERTO AMITRANO

Diretor de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais
ARISTIDES MONTEIRO NETO

Diretora de Estudos e Políticas Setoriais, de Inovação, Regulação e Infraestrutura
FERNANDA DE NEGRI

Diretor de Estudos e Políticas Sociais
CARLOS HENRIQUE LEITE CORSEUIL

Diretor de Estudos Internacionais
FÁBIO VÉRAS SOARES

Chefe de Gabinete
ALEXANDRE DOS SANTOS CUNHA

Coordenador-Geral de Imprensa e Comunicação Social
ANTONIO LASSANCE

Ouvidoria: http://www.ipea.gov.br/ouvidoria
URL: http://www.ipea.gov.br

Texto para Discussão

Publicação seriada que divulga resultados de estudos e pesquisas em desenvolvimento pelo Ipea com o objetivo de fomentar o debate e oferecer subsídios à formulação e avaliação de políticas públicas.

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – **ipea** 2023

Garcia, Ana
Os tratados bilaterais de investimento do BRICS com países africanos : uma análise comparativa com a ACFI brasileiro / Ana Garcia, Manu Misra, Daniel Lannes. – Rio de Janeiro: IPEA, 2023.
82 p. : il. – (Texto para Discussão ; 2923).

Inclui Bibliografia.
ISSN 1415-4765

1. BRICS. 2. Tratados Bilaterais de Investimento. 3. África. 4. ACFI. I. Misra, Manu. II. Lannes, Daniel. III. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. IV. Título.

CDD 341.752

Ficha catalográfica elaborada por Elizabeth Ferreira da Silva CRB-7/6844.

Como citar:
GARCIA, Ana; MISRA, Manu; LANNES, Daniel. Os tratados bilaterais de investimento do BRICS com países africanos : uma análise comparativa com o ACFI brasileiro. Rio de Janeiro: Ipea, set. 2023. 82 p. : il. (Texto para Discussão, n. 2923). DOI: http://dx.doi.org/10.38116/td2923-port

JEL: F53; F55; O55; K2.

As publicações do Ipea estão disponíveis para download gratuito nos formatos PDF (todas) e EPUB (livros e periódicos).

Acesse: https://repositorio.ipea.gov.br/

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou do Ministério do Planejamento e Orçamento.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

SUMÁRIO

SINOPSE

ABSTRACT

1 INTRODUÇÃO 7

2 BREVE PANORAMA DAS RELAÇÕES POLÍTICO-ECONÔMICAS ENTRE PAÍSES DO BRICS E O CONTINENTE AFRICANO 12

2.1 China 12

2.2 África do Sul 16

2.3 Índia 17

2.4 Rússia 20

3 OS ACORDOS DE INVESTIMENTOS DA CHINA COM OS PAÍSES AFRICANOS 21

3.1 A China no regime internacional de investimentos 21

3.2 Análise dos TBIs da China com países africanos 24

3.3 Arbitragem internacional 29

4 OS ACORDOS DE INVESTIMENTO DA ÁFRICA DO SUL COM PAÍSES AFRICANOS 32

4.1 A África do Sul no regime internacional de investimentos 32

4.2 Análise dos TBIs da África do Sul com países africanos 35

4.3 Arbitragem internacional 38

5 OS ACORDOS DE INVESTIMENTO DA ÍNDIA COM PAÍSES AFRICANOS 41

5.1 A Índia no regime de investimento internacional 41

5.2 Análise dos TBIs da Índia com países africanos 45

5.3 Arbitragem internacional 48

6 OS ACORDOS DE INVESTIMENTO DA RÚSSIA COM PAÍSES AFRICANOS 55

6.1 A Rússia no regime internacional de investimentos 55

6.2 Análise dos TBIs da Rússia com países africanos 60

6.3 Arbitragem internacional 62

7 CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS DO ACFI BRASILEIRO EM COMPARAÇÃO AOS TBIS DOS DEMAIS PAÍSES DO BRICS COM PAÍSES AFRICANOS 67

8 CONCLUSÃO 73

REFERÊNCIAS 76

SINOPSE

Neste trabalho, visamos a aprofundar o debate sobre a inserção do Brasil no regime internacional de investimentos, realizando uma análise comparada entre o Acordo de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFI) do Brasil e os tratados bilaterais de investimentos (TBIs) de China, África do Sul, Rússia e Índia (demais países do BRICS) com países africanos. Iniciamos com um panorama sobre as relações político-econômicas desses quatro países com os africanos. Logo, discorremos sobre a inserção de cada país do BRICS no regime internacional de investimentos e apresentamos as características dos modelos de TBIs utilizados com países no continente africano. Realizamos um levantamento quantitativo e uma análise qualitativa dos textos dos acordos, para identificar suas principais características. Adicionalmente, apresentamos a atuação desses quatro países do BRICS no sistema internacional de arbitragem e analisamos os casos envolvendo os países africanos e os países do bloco. Ao final, resgatamos as principais características dos ACFIs e realizamos uma análise comparativa entre os modelos utilizados pelos demais países do BRICS, apontando suas diferenças e semelhanças. Concluímos que, apesar de os países do BRICS impulsionarem reformas no regime internacional de investimentos, posicionando-se criticamente sobre os TBIs tradicionais, normalmente estabelecidos por países do Norte global no que tange às relações com países africanos, os quatro países do BRICS aqui analisados utilizam o modelo tradicional de TBI, reforçando suas regras e princípios. Nesse sentido, acabam por reproduzir tratados entre economias assimétricas, que garantem direitos ao investidor estrangeiro em detrimento do interesse público em áreas fundamentais para as sociedades, como meio ambiente, saúde, trabalho e estabilidade macroeconômica. Apenas o ACFI traz um modelo de acordo diferenciado, porém, ele ainda não foi realmente colocado em prática, para que seja testado, aperfeiçoado ou mesmo questionado quanto sua necessidade. Em nossa análise, o Brasil tem um caminho a percorrer e deve buscar promover investimentos com países africanos de forma equilibrada, garantindo que esses investimentos efetivamente contribuam ao desenvolvimento econômico, social e ambiental para as partes envolvidas.

Palavras-chave: BRICS; tratados bilaterais de investimento; África; ACFI.

ABSTRACT

This study aims to deepen the debate on Brazil's insertion in the international investment regime by conducting a comparative analysis between Brazil's Agreement on Cooperation and Facilitation of Investments (ACFI) and the bilateral investment treaties of the other BRICS countries with African countries. We begin with an overview of the political and economic relations between China, South Africa, Russia and India with African countries. Then, we discuss the insertion of each BRICS country in the international investment regime, and present the characteristics of the BIT models used with countries on the African continent. We carried out a quantitative research and a qualitative analysis of the agreements' texts to identify

their main characteristics. Additionally, we present the performance of the four BRICS countries in the international arbitration system, and analyze the cases involving African countries and BRICS. At the end, we recall the main characteristics of the ACFIs, and do comparative analysis between the models used by the other BRICS countries, pointing out their differences and similarities. We conclude that, although the BRICS countries are pushing for reforms in the international investment regime and are critically opposed to traditional BITs, which are usually established by countries from the Global North, in relations with African countries, the four BRICS countries analyzed here use the traditional BIT model, reinforcing its rules and principles. In this sense, they end up reproducing treaties between asymmetric economies, which guarantee rights to foreign investors to the detriment of the public interest in areas that are fundamental to societies, such as the environment, health, labor, and macroeconomic stability. Only the ACFI brings a differentiated agreement model, but it has not yet been actually put into practice, to be tested, improved, or even questioned as to its necessity. In our analysis, Brazil has a way to go, and should seek to promote investments with African countries in a balanced way, ensuring that these investments effectively contribute to economic, social and environmental development of the parties involved.

Keywords: BRICS; bilateral investment treaties; Africa; ACFI.

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho decorre do projeto Agenda Externa do Brasil para a África: avaliações e propostas, no qual analisamos a atuação do Brasil no regime internacional de facilitação e proteção de investimentos e realizamos um balanço dos efeitos do Acordo de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFI) para os investimentos brasileiros em países africanos, em particular Angola e Moçambique. No primeiro *Texto para Discussão* (Garcia e Torres, 2021a), apresentamos o contexto histórico do surgimento dos tratados bilaterais de investimentos (TBIs), as crescentes críticas de natureza política, econômica e social sobre os efeitos dos tratados sobre as políticas públicas dos países signatários, bem como o contexto mais recente de reformas dos modelos de acordo. Mostramos que o ACFI do Brasil se insere na "nova geração" de acordos, conforme aponta a UNCTAD (2018). Nos anos 1990, os TBIs assinados pelo Brasil não foram ratificados, porém, com a crescente expansão internacional de empresas brasileiras, o país passou a buscar promover suas próprias empresas no exterior. Em 2015, os primeiros ACFIs foram assinados com países africanos: Angola, Moçambique e Malaui. Naquele momento, esses acordos refletiram os interesses estratégicos do governo brasileiro, bem como o histórico da atuação de empresas multinacionais brasileiras, que enfrentavam, em alguns casos, tensões e conflitos (Garcia e Torres, 2021a; Garcia, Curty e Lopes, 2023). Apontamos que o ACFI trouxe aspectos inovadores que atenuam os elementos críticos dos TBIs tradicionais; no entanto, sua implementação precisa ser acompanhada para que tenha efeitos positivos no sentido de investimentos social e ambientalmente responsáveis, tal como o modelo brasileiro se propõe a fazer.

Já no segundo *Texto para Discussão* (Garcia, Curty e Lopes, 2023), trouxemos os resultados das entrevistas realizadas com atores-chave em Angola e Moçambique, por meio das quais buscamos compreender as visões dos receptores dos investimentos e da cooperação brasileira, bem como suas avaliações sobre os TBIs e o ACFI. Nesse trabalho, discorremos sobre as relações do Brasil com Angola e com Moçambique por meio de abordagem inter-relacionada do que chamamos de tripé *investimento, financiamento e cooperação* desde os anos 2000. Mostramos que, após o impulso dado durante os primeiros mandatos do presidente Luiz Inácio Lula da Silva, houve um contínuo enxugamento de recursos destinados ao financiamento e à cooperação com países africanos. Ocorreu também um estreitamento dos objetivos para maior ênfase em comércio e investimentos, bem como maior foco na cooperação na área de defesa. Nossa análise pretendeu atualizar pesquisas anteriores e dar o quadro mais recente sobre as conjunturas política, econômica e social nas quais se inserem os investimentos brasileiros. As entrevistas buscaram extrair as avaliações e perspectivas dos atores

locais sobre os processos de desenvolvimento econômico em Angola e Moçambique, o papel do investimento estrangeiro e os efeitos dos TBIs, situando o ACFI e as relações com o Brasil nesse cenário. Para os entrevistados, apesar de o ACFI ser um modelo distinto dos tradicionais TBIs, ele não é suficiente para promover investimentos entre os países envolvidos. Para isso, seria necessário garantir um ambiente econômico e político estável para os investidores tanto no Brasil quanto em Angola e Moçambique, bem como retomar uma diplomacia econômica para melhor troca de experiências e conhecimento mútuo.

Partindo desses trabalhos anteriores, objetivamos, nesta pesquisa, aprofundar o debate sobre a inserção do Brasil no regime internacional de investimentos, realizando uma análise comparada entre o ACFI do Brasil e os TBIs dos demais países do BRICS[1] com países africanos. De acordo com Morosini e Badin (2017, p. 4-5), grande parte das atuais mudanças no regime internacional de investimentos foi impulsionada por países do Sul global, entre os quais se destacam alguns dos países que compõem o BRICS. O Brasil elaborou um novo modelo de acordo que limitou a definição de investimento, excluiu a arbitragem investidor-Estado e previu compensações apenas para expropriação direta. Por sua vez, a África do Sul encerrou tratados de investimento antigos e revisou sua lei doméstica após constatar que certas disposições dos TBIs violavam sua constituição pós-*apartheid*. A nova Lei de Proteção de Investimentos da África do Sul, de 2015, tende a criar condições mais equitativas entre os investidores estrangeiros e nacionais no que tange à arbitragem (Singh, 2015). Nessa direção, também a Índia iniciou a revisão de seus tratados e chegou a um novo modelo de TBI que exige o esgotamento dos recursos internos antes de recorrer a cortes internacionais (Morosini e Badin, 2017, p. 5; Singh, 2015). Já a China, contrariamente, se adequou ao regime existente, mantendo certa flexibilidade ao lidar com cada parceiro (Morosini e Badin, 2017, p. 18). A China é o único país do BRICS membro do Centro Internacional para a Arbitragem de Disputas sobre Investimentos (Ciadi), mas tem poucos casos no tribunal.[2] O país vem promovendo mecanismos de facilitação (além da proteção) de investimentos por meio de uma proposta no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC) e do megaprojeto Iniciativa Cinturão e Rota (Belt and Road Initiative – BRI) (Slipak e Ghiotto, 2019, p. 48).

Este terceiro *Texto para Discussão* se dedica a analisar a inserção de quatro dos países do BRICS no regime internacional de investimentos e examinar os modelos

1. Acrônimo para os países Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul.

2. Encontramos dois casos em que a China é origem do investidor reclamante e outros cinco casos em que a China é respondente. Disponível em: https://icsid.worldbank.org/cases/case-database.

de TBIs utilizados por eles com países africanos. Iniciaremos com um panorama sobre as relações político-econômicas entre China, África do Sul, Índia e Rússia e os países africanos. Buscamos identificar os principais setores e empresas atuando no continente africano, bem como os volumes de comércio e os fluxos de crédito e financiamento, além de fóruns e associações que facilitam as relações entre os países que compõem o BRICS e os países africanos. Ao mesmo tempo, observamos que os fluxos de investimentos diretos dos países do BRICS independe da existência de acordos específicos.

Assim, discorremos sobre a inserção de cada país do BRICS no regime internacional de investimentos, mostrando, de forma concisa, as diferentes fases e os processos de reforma pelos quais passaram China, África do Sul, Índia e Rússia. Em seguida, apresentaremos as características dos modelos de TBI de cada um com os países do continente africano. A ordem de apresentação dos países segue o número de tratados assinados: China (36 TBIs), África do Sul (18 TBIs), Índia (13 TBIs) e Rússia (11 TBIs).

Realizamos um levantamento quantitativo, a fim de identificar quantos acordos cada país tem com países africanos, a data de assinatura e entrada em vigor, bem como se o acordo continua vigente ou se foi terminado. Apresentamos esses dados na forma de quadros e figuras. Em seguida, adentramos a análise qualitativa dos textos dos acordos, acessíveis na base de dados Investment Policy Hub,[3] da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD). Para tal, realizamos a leitura dos tratados para identificar as seguintes características:

1) Definição estreita ou abrangente de investimento e investidor.
2) Presença das cláusulas de tratamento nacional, tratamento justo e equitativo e do princípio da nação mais favorecida, verificando se há exceções a essas concessões.
3) Cláusula de proteção contra expropriações diretas e medidas equivalentes.
4) Disposição sobre a livre transferência de fundos e suas restrições sob determinadas circunstâncias.
5) Mecanismos previstos para a solução de controvérsias, especialmente se há a possibilidade de arbitragem internacional entre o investidor estrangeiro e o Estado anfitrião, e qual o foro de arbitragem utilizado.
6) A duração do tratado e a vigência das cláusulas após seu término.

3. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org.

7) Disposições sobre responsabilidade social corporativa e garantia do espaço regulatório dos Estados em matérias como meio ambiente, direitos humanos, direitos trabalhistas, saúde pública etc.

Adicionalmente, realizamos um levantamento sobre a atuação de quatro dos países do BRICS no sistema internacional de arbitragem, apresentando os resultados em forma de quadros. Verificamos quantos casos envolvem China, África do Sul, Rússia e Índia como Estados respondentes ou como países de origem das empresas reclamantes. Assim, analisamos os conteúdos dos casos envolvendo os países africanos e os países do BRICS.

Ao final, resgatamos as principais características dos ACFIs com países africanos e realizamos uma análise comparativa entre os modelos utilizados pelos países do BRICS e o modelo brasileiro, apontando suas diferenças e semelhanças.

Metodologicamente, fizemos uso da revisão de literatura especializada e de uma análise documental dos textos dos tratados (fonte primária), decodificando seus termos a fim de analisar e comparar algumas de suas principais características. Foi feito também um levantamento de dados quantitativos sobre os tratados e casos de arbitragem investidor-Estado no banco de dados Investment Policy Hub, da UNCTAD, bem como no Ciadi. Os resultados estão expostos na forma de texto, quadros, figuras e gráfico.

Nossa análise permite concluir que, de um lado, os países do BRICS vêm impulsionando reformas no regime internacional de investimentos de diferentes formas: término de tratados antigos que não mais se adequam às realidades atuais; elaboração de novos modelos e diretrizes para novos tratados ou mudanças nas suas legislações nacionais sobre investimento estrangeiro. Por outro lado, no que tange às relações com países africanos, os quatro membros do BRICS aqui analisados utilizam o modelo tradicional de TBI, reforçando suas regras e princípios que garantem direitos ao investidor estrangeiro em detrimento do direito soberano dos Estados de regular em interesse público, em matérias fundamentais para as sociedades, como meio ambiente, saúde, trabalho e estabilidade macroeconômica. Apenas o ACFI traz um modelo de acordo diferenciado com países africanos, que garante o espaço regulatório e atenta, ainda que de forma limitada, às preocupações sociais. Ao mesmo tempo, os países africanos têm experiências com TBIs desde o período pós-guerra, enquanto os países do BRICS acumularam experiências com tais tratados desde o fim dos anos 1980. Todas as mudanças promovidas por esses países, africanos e asiáticos, advêm da experiência acumulada. Já o ACFI ainda não foi realmente testado e colocado em prática, para que seja possível verificar seus efeitos, promover aperfeiçoamentos ou mesmo questionar a necessidade ou não desse arcabouço jurídico. Assim, compreendemos que o Brasil

tem um caminho a percorrer e deve facilitar investimentos com países africanos que promovam e garantam efetivamente o desenvolvimento econômico sob bases sociais e ambientais mais justas para o conjunto das sociedades.

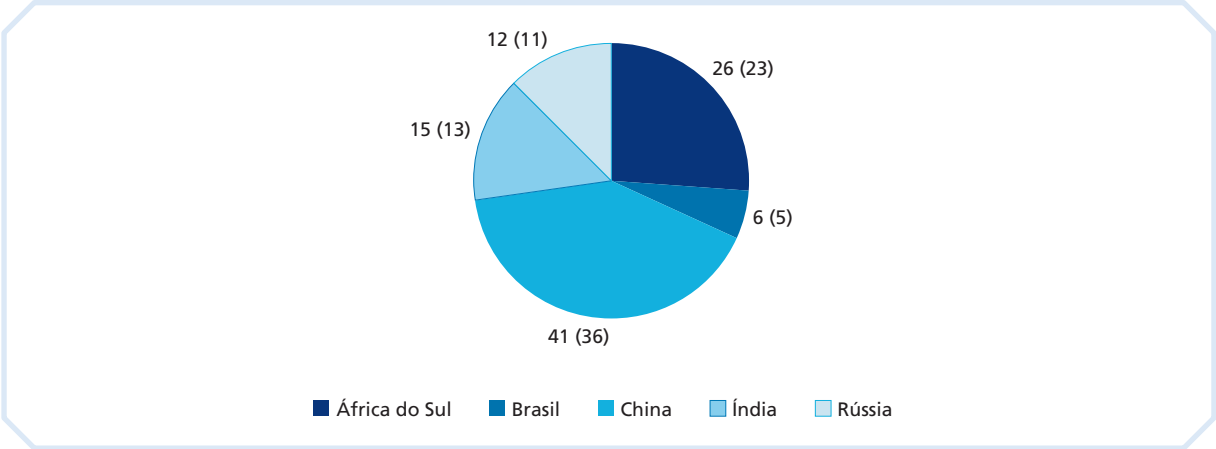
No quadro 1, mostramos os acordos de investimentos entre os países do BRICS e apresentamos, no gráfico 1, o quantitativo dos tratados de cada país do BRICS com países africanos.

QUADRO 1
Acordos de investimentos intraBRICS

Partes		Tipo	*Status*	Ano de assinatura	Ano de entrada em vigor
Rússia	China	TBI	Encerrado	1990	1991
Rússia	Índia	TBI	Encerrado	1994	1996
China	África do Sul	TBI	Em vigor	1997	1998
Rússia	África do Sul	TBI	Em vigor	1998	2000
Mercosul[1]	Índia	Acordo-quadro	Em vigor	2003	2009
Rússia	China	TBI	Em vigor	2006	2009
Índia	China	TBI	Encerrado	2006	2007
Brasil	Índia	ACFI	Assinado	2020	-

Fonte: UNCTAD.
Elaboração dos autores.
Nota: [1] Mercosul = Mercado Comum do Sul.

GRÁFICO 1
Tratados assinados entre países do BRICS e países africanos (1989-2002)
(Em %)



Fonte: UNCTAD.
Elaboração dos autores.
Obs.: Os valores entre parênteses representam a quantidade de tratados.

2 BREVE PANORAMA DAS RELAÇÕES POLÍTICO-ECONÔMICAS ENTRE PAÍSES DO BRICS E O CONTINENTE AFRICANO

Nas últimas décadas, o continente africano vem ganhando importância na política externa dos países do BRICS, em razão, principalmente, de seus recursos naturais e seu mercado consumidor. Em virtude disso, há uma disputa pela presença e influência no território africano. A crescente importância da África para esses países pode ser percebida pela organização de novos fóruns e cúpulas, que têm como objetivo alinhar os interesses e orientar a cooperação político-econômica entre os países envolvidos. Ademais, há também diversas outras iniciativas para facilitar a entrada de empresas estrangeiras em países africanos, estimular investimentos e aumentar as trocas comerciais. Nesta seção, abordaremos as relações político-econômicas entre os países do BRICS (exceto o Brasil)[4] e o continente africano de forma panorâmica, contextualizando o histórico de suas atuações, estratégias e interesses. Apresentaremos os dados sobre investimentos, crédito e comércio, bem como fóruns de cooperação e articulação política.

2.1 China

A China lidera a presença do BRICS na África, uma vez que é o principal parceiro comercial e está entre os maiores investidores no continente (Cheru e Obi, 2010). De acordo com Shen (2013, p. 5), até o início dos anos 2000, quase todo o capital direcionado da China para a África representava "ajuda e cooperação internacional". Porém, a partir de 2005, e principalmente após a crise econômica global de 2008, a expansão do capital chinês para a África deu um salto quantitativo e qualitativo. Empresas estatais chinesas de médio e grande portes se espalharam e passaram a desempenhar papel relevante em todo o continente africano (Shen, 2013, p. 3). Em 2007, foi criado o Fundo de Desenvolvimento China-África (CAD Fund),[5] que impulsionou o investimento chinês na África, crescendo 3,5 vezes até 2009, ano em que a China se tornou o maior parceiro comercial do continente africano, ultrapassando os Estados Unidos (Ze Yu, 2022).

Segundo estudos da Iniciativa de Pesquisa China-África (China-Africa Research Initiative – Sais-Cari), entre 2003 e 2020, o estoque de investimentos chineses no continente saltou de US$ 491 milhões para US$ 43,4 bilhões.[6] He e Zhu (2018, p. 110) apontam que, entre 2003 e 2014, o número de investidores chineses na África aumentou de 11 para 391. Em 2008, ocorreu a principal aquisição chinesa na África: a compra em

4. Analisamos as relações Brasil-África no segundo *Texto para Discussão* desta pesquisa (Garcia, Curty e Lopes, 2023).

5. Disponível em: http://en.cadfund.com.

6. Disponível em: http://www.sais-cari.org/chinese-investment-in-africa.

participação de 20% no Standard Bank da África do Sul por US$ 5,6 bilhões, pelo Banco Industrial e Comercial da China (He e Zhu, 2018, p. 110).

Até 2020, 52% do estoque de investimentos chineses na África foi para sete países:[7] África do Sul, Angola, República Democrática do Congo, Nigéria e Zâmbia, ricos em recursos naturais, além de Etiópia e Quênia, que receberam financiamentos para projetos ligados à BRI. Quanto aos setores, para o mesmo período, 80% do estoque de investimentos foi concentrado em quatro áreas: construção (35%), mineração (20%), manufatura (15%) e mercado financeiro (10%).[8] De acordo com He e Zhu (2018, p. 114), as empresas chinesas – principalmente as estatais – direcionam seus investimentos para explorações geológicas, em especial nos setores de petróleo e metais não ferrosos, com vistas à segurança energética doméstica. Outro setor de destaque para investimentos chineses é o de manufatura, aproveitando-se dos baixos custos de produção e dos grandes mercados internos (He e Zhu, 2018, p. 114). A criação de Zonas Econômicas Especiais (ZEEs) em países africanos facilitaria a entrada de investimentos da China e atenderia a demanda por diversificação e transferência de tecnologia (Deych, 2019).

Entre os principais grupos econômicos chineses na África, estão: Li Group, China Civil Engineering Co., China Non-ferrous Metal Mining Group, Sinopec, China National Offshore Oil Corporation (CNOOC), China National Petroleum Corporations (CNPC), PetroChina, Minmetals, Sinosteel, Hisense, Huawei Technologies, ZTE Corporation, Industrial and Comercial Bank of China. A gigante Huawei Technologies se expandiu para quase quarenta países no continente africano, juntamente com a ZTE Technologies. As petrolíferas estatais CNPC e CNOOC, juntamente com a Sinopec, estão presentes em mais de quinze países africanos.

Amisi, Peek e Maguwu (2014) afirmam que a China tem quatro interesses principais na África: acesso às matérias-primas, acesso a novos mercados, influência política e isolamento de Taiwan dos países africanos. Ao longo da década de 2010, São Tomé e Príncipe, Burquina Faso e Gâmbia passaram a reconhecer o governo da República Popular da China como único representante legítimo do país. Assim, a China passou a ter relações diplomáticas com 54 países africanos: Essuatíni é o único país africano a manter relações com Taiwan (Deych, 2019). Segundo Amisi, Peek e Maguwu (2014), a China precisa dos recursos naturais da África, porém seus investimentos não são condicionados ao cumprimento de exigências sobre direitos humanos e objetivos democráticos. Assim, a expansão e o crescimento da China contaram com o apoio das elites

7. Disponível em: http://www.sais-cari.org/chinese-investment-in-africa.
8. Disponível em: http://www.sais-cari.org/chinese-investment-in-africa.

africanas, haja vista que a política de não interferência buscou a cooperação com essas elites. As grandes corporações da China se beneficiaram largamente da abertura econômica do continente africano, promovida desde os anos 1990, cujo mercado de *commodities* foi aberto para importações da China e outros países, oferecendo recursos e oportunidades de investimento para corporações chinesas globais (Carmody, 2015).

Um marco das relações sino-africanas foi a criação do Fórum de Cooperação entre China e África (Focac), iniciado em Pequim no ano 2000. Seu objetivo oficial é estabelecer e garantir as relações entre a China e o continente africano, discutindo estratégias econômicas e políticas e combinando a ajuda ao desenvolvimento com a política de não intervenção. O Focac já realizou diversas cúpulas e conferências ministeriais, que envolveram temas como segurança e paz regional, cooperação econômica, ajuda ao desenvolvimento e intercâmbio cultural.[9] O fórum se constitui como base do diálogo e da coordenação dos investimentos entre China e África, e por meio dele se fomentam o investimento empresarial, a troca de experiências, a criação de *joint ventures* e a participação de empresas chinesas em projetos de desenvolvimento econômico e de infraestrutura no continente africano (Lopes, Nascimento e Vadell, 2013). Nesse sentido, o Focac institucionaliza a relação entre investimentos e a ajuda internacional.[10] Por trás disso, há a ideia de que a China atenderia aos interesses de "desenvolvimento" dos países africanos.

Adicionalmente, desde 2013, o governo chinês vem moldando sua política externa para viabilizar a implementação da BRI. Esse programa estratégico chinês – que, até 2022, contava com acordos entre a China e cinquenta países africanos[11] – envolve investimentos em infraestrutura para acelerar o desenvolvimento econômico da China e dos demais países envolvidos. A China se apresenta como parte da solução para o problema de déficit de infraestrutura no continente africano, pois tem um setor de construção bem desenvolvido e grande capacidade de financiamento (Deych, 2018).

9. Disponível em: http://www.focac.org/eng/ltjj_3/ltjz/.

10. China Daily. China's Foreign Aid. Disponível em: http://english.gov.cn/archive/white_paper/2014/08/23/content_281474982986592.htm.

11. Até 2022, cinquenta países africanos assinaram o Memorando de Entendimentos com a China para fazer parte da BRI, sendo eles: África do Sul, Angola, Argélia, Benin, Botsuana, Burundi, Cabo Verde, Camarões, República Centro-Africana, Chade, Comores, República Democrática do Congo, República do Congo, Costa do Marfim, Djibouti, Egito, Guiné Equatorial, Eritreia, Etiópia, Gabão, Gâmbia, Gana, Guiné-Bissau, Quênia, Lesoto, Libéria, Líbia, Madagascar, Maláui, Mali, Mauritânia, Marrocos, Moçambique, Namíbia, Níger, Nigéria, Ruanda, Senegal, Seicheles, Serra Leoa, Somália, Sudão, Sudão do Sul, Tanzânia, Togo, Tunísia, Uganda, Zâmbia e Zimbábue (Nedopil, 2023). Os países africanos que não assinaram Memorando de Entendimentos referentes à BRI são: Burquina Faso, Essuatíni, Ilhas Maurício e São Tomé e Príncipe.

Dessa forma, a BRI seria uma estratégia *win-win*: por um lado, permite aos chineses explorarem o potencial de seu setor de construção e, por outro, atende à demanda por investimentos em infraestrutura (Deych, 2019). Porém, como aponta Dollar (2019), há também uma motivação estratégica, uma vez que projetos ligados à BRI aproximam a China de países africanos e expandem sua influência pelo continente, construindo rotas de transporte de recursos naturais que não são controladas pelos Estados Unidos e seus aliados.

Críticos acusam a China de praticar uma "armadilha da dívida". Segundo Brautigam (2019), os Estados Unidos denunciam que a aproximação da China com países em desenvolvimento seria menos sobre cooperação econômica e mais sobre dominação estratégica. Empréstimos e investimentos no âmbito da BRI seriam usados para barganha política. A "armadilha da dívida" consistiria em endividar países pobres a tal nível que esses seriam incapazes de pagar, de modo que a China extrairia vantagens estratégicas de seus devedores (Brautigam, 2019; Dollar, 2019).[12] Avalia-se, entretanto, que as preocupações foram exacerbadas e que emboscar parceiros comerciais em dívidas descreditaria o Princípio de Coexistência Pacífica chinês, além de violar o princípio de não interferência (Brautigam, 2019; Dollar, 2019; Carmody, 2020).

A China vem demonstrando preocupação com a sustentabilidade dos financiamentos concedidos a países em desenvolvimento. Segundo dados da Sais-Cari, empréstimos chineses à África entre 2000 e 2019 totalizaram US$ 153 bilhões, sendo mais de 80% para financiar projetos de infraestrutura. Além disso, segundo Acker e Brautigam (2021), a composição dos financiadores chineses expandiu de três credores em 2000 para mais de trinta bancos e outros financiadores em 2019. Nos últimos anos, os credores chineses vêm concentrando empréstimos em países com menor risco, que não pediram alívio ou renegociação das dívidas (Acker e Brautigam, 2021). Entre os que renegociaram suas dívidas recentemente, República do Congo, Moçambique, Etiópia, Djibuti, Zâmbia, Quênia e Camarões receberam pequenos ou nenhum empréstimo em 2019. Em contrapartida, Gana, África do Sul, Egito, Costa do Marfim e Nigéria, os maiores tomadores de empréstimo chinês na África em 2019, não passaram por reestruturação de dívidas com a China desde 2000 (Acker e Brautigam, 2021).

12. Em 2017, ganhou destaque o caso do porto de Hambantota, no Sri Lanka. Impossibilitado de pagar pelo empréstimo chinês que financiou o projeto, o governo do Sri Lanka negociou a cessão, por 99 anos, da maior parte das ações do porto para a estatal chinesa China Merchants Port Holdings Company em troca de uma dívida de US$ 1,12 bilhão (Brautigam, 2019; Dollar, 2019; Carmody, 2020). No entanto, esse foi o único caso de cessão de ativos à China como consequência do não pagamento de dívidas.

2.2 África do Sul

A África do Sul é uma potência regional africana. Ao longo do regime de *apartheid* (1948-1994), o país manteve uma política externa hostil aos seus países vizinhos, visando a suprimir apoios a movimentos de libertação nacional. Após a redemocratização, na década de 1990, o país buscou reorientar sua política externa para estabelecer relacionamentos mais pacíficos com o resto do continente. Nas últimas décadas, o governo sul-africano adotou um discurso pan-africanista e vem participando de iniciativas voltadas à integração regional, especialmente na África Austral (Lalbahadur, 2015).

Como potência regional em termos econômicos e políticos, a África do Sul está inserida em organizações continentais e sub-regionais, como a Nova Parceria Econômica para o Desenvolvimento da África (Nepad), a União Aduaneira Sul Africana (Southern Africa Customs Union – Sacu) e a Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (Southern Africa Development Community – SADC) (Lechini, 2012). Em 2018, o país também se tornou signatário da Zona de Comércio Livre Continental Africana (African Continental Free Trade Area – AfCFTA), assinada por 54 dos 55 países da União Africana, que entrou em vigor em 2021. Ao entrar no BRICS, em 2010, a convite da China, a África do Sul se apresentou como a "porta de entrada" para a África.

As relações comerciais entre África do Sul e o continente africano são fortemente concentradas nos países da Sacu e da SADC.[13] Segundo dados do *think tank* sul-africano Trade Law Center (Tralac), em 2020, 23% do total das exportações sul-africanas foram destinadas para o próprio continente, sendo apenas 3% desse total para países que não são membros dessas comunidades econômicas. Quanto ao total das importações sul-africanas naquele ano, 11% vieram de outras nações africanas, sendo 4% desse total de países que não fazem parte da Sacu e da SADC.[14] Em valores, as exportações sul-africanas para a África em 2020 somaram US$ 19,9 bilhões,[15] representando uma queda de 17% em relação às exportações em 2019, que foram de US$ 24 bilhões.[16] As

13. Da Sacu, são membros: África do Sul, Botsuana, Lesoto, Namíbia e Essuatíni. Já da SADC, são membros: África do Sul, Angola, Botsuana, Comores, Lesoto, Madagascar, Malaui, Ilhas Maurício, Moçambique, Namíbia, República Democrática do Congo, Seicheles, Essuatíni, Tanzânia, Zimbábue e Zâmbia. Para uma análise sobre os processos de integração regional africana, consultar Assis, Ribeiro e Garcia, 2022.

14. Disponível em: https://www.tralac.org/documents/publications/trade-data-analysis/4311-south-africa-trade-and-tariff-profile-2020-infographic/file.html.

15. Disponível em: https://www.tralac.org/documents/publications/trade-data-analysis/4311-south-africa-trade-and-tariff-profile-2020-infographic/file.html.

16. Disponível em: https://www.tralac.org/documents/publications/trade-data-analysis/4311-south-africa-trade-and-tariff-profile-2020-infographic/file.html.

importações em 2020, por sua vez, totalizaram US$ 7,4 bilhões, representando uma queda de 27%[17] em relação às de 2019, que somaram US$ 10,2 bilhões.[18] Enquanto a África do Sul importa principalmente petróleo bruto dos demais países africanos, suas exportações são mais diversificadas, incluindo petróleo refinado, veículos e produtos automotivos, energia elétrica, carvão, diamantes, produtos agrícolas, entre outros.

Já o investimento externo direto (IED) sul-africano se concentra nos setores de telecomunicações, varejo, manufatura, mineração e construção civil (Aldren e Schoeman, 2015). Entre as grandes empresas, destacam-se MTN Group, Shoprite Holdings Ltd., Vodacom, Woolworths, Anglo American, De Beers, Naspers, Standard Bank, AngloGold e outras. O Standard Bank da África do Sul está em vinte países africanos e é um dos grupos sul-africanos que mais realizam operações financeiras na África. A DStv é uma gigante das telecomunicações que provê televisão por satélite, espalhando-se por toda a África. A varejista Shoprite é a maior no ramo de alimentos, com aproximadamente 3 mil supermercados no continente.[19] Já a mineradora AngloGold se expandiu para fora da África (América Latina e Oceania) e realiza exploração mineral em países como a Tanzânia em fusão com a tanzaniana Geita. A MTN é um monopólio do setor de telecomunicações e telefonia na África, ultrapassando também as fronteiras continentais (Shaw, 2015; Carmody, 2015).

De acordo com Carmody (2015), capitais sul-africanos e chineses atuam, em alguns casos, juntos na exploração de recursos e aquisição de mercados na África. É o caso da Zâmbia, onde a varejista Shoprite é também controlada por capitais chineses. Amisi, Peek e Maguwu (2014) argumentam que a África do Sul ocupa um papel intermediário entre as potências ocidentais e os países africanos, abundante em recursos, especialmente República Democrática do Congo, Moçambique e Zâmbia. Em Moçambique, a barragem de Cahora Bassa, construída pelos portugueses no rio Zambeze, exporta grande volume de energia para a África do Sul por meio da fornecedora Eskom (Amisi, Peek e Maguwu, 2014).

2.3 Índia

A aproximação da Índia com o continente africano remonta ao período da Guerra Fria, quando a política externa indiana buscou apoiar as lutas de libertação nacional na

17. Disponível em: https://www.tralac.org/documents/publications/trade-data-analysis/4311-south-africa-trade-and-tariff-profile-2020-infographic/file.html.

18. Disponível em: https://www.tralac.org/documents/publications/trade-data-analysis/4311-south-africa-trade-and-tariff-profile-2020-infographic/file.html.

19. Disponível em: https://www.shopriteholdings.co.za/content/dam/MediaPortal/documents/shoprite-holdings/SENS/interim-results-20220308.pdf.

África e o Movimento dos Países Não Alinhados. Segundo Wagner (2019), a cooperação econômica entre Índia e África se intensificou a partir de 1991, quando a economia indiana passou por uma reforma liberalizante motivada pelo fim da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) – até então sua maior parceira comercial – e por uma crescente demanda energética. Nas últimas décadas, a atuação indiana na África tem se intensificado em competição com a presença chinesa no continente e no oceano Índico.

O governo indiano desenvolveu iniciativas que promovem empresas indianas na África, como o Fórum Índia-África. Na primeira cúpula, ocorrida em 2008, a Índia concedeu linhas de crédito no valor de US$ 5,4 bilhões aos países do continente e anunciou um programa de vantagens tarifárias para as nações africanas menos desenvolvidas. A segunda cúpula ocorreu em 2011, quando foram anunciadas, entre outros programas, novas linhas de crédito no valor de US$ 5 bilhões e também US$ 700 milhões para auxiliar na construção de novas instituições e medidas educacionais na África. Atualmente, com a participação de mais de quarenta países, o Fórum Índia-África foi expandido para além de empréstimos e ajuda ao desenvolvimento, passando a contemplar também questões de segurança e combate ao terrorismo (Wagner, 2019).

De acordo com um relatório conjunto entre o African Export-Import Bank e o Exim Bank da Índia,[20] as exportações africanas para a Índia são compostas essencialmente por petróleo bruto, ouro, carvão e outros minerais, enquanto o continente africano importa da Índia principalmente petróleo refinado e produtos farmacêuticos e automobilísticos. O comércio bilateral teve notável crescimento, saltando de US$ 7,2 bilhões em 2001[21] para US$ 89,5 bilhões em 2022.[22]

Dados divulgados pelo Ministério de Relações Exteriores da Índia apontam que, entre 1996 e 2021, o estoque de investimentos em países africanos foi de US$ 73,9 bilhões, tornando a Índia o quinto maior investidor no continente.[23] Entre 2017 e 2019, cerca de 75% do IED indiano na África se concentrou no setor de serviços (Karingi e Naliaka, 2022). Por sua vez, o IED de países africanos na Índia, entre 2002 e 2012, foi de US$ 64 bilhões, sendo 99,5% desse valor proveniente das Ilhas Maurício. O pequeno país insular

20. Disponível em: https://www.afreximbank.com/reports/deepening-south-south-collaboration-an-analysis-of-africa-and-indias-trade-and-investment/.

21. Disponível em: https://www.tralac.org/documents/publications/trade-data-analysis/4311-south-africa-trade-and-tariff-profile-2020-infographic/file.html.

22. Disponível em: https://www.dw.com/en/india-woos-africa-with-trade-tech-and-investment/a-62770071.

23. Disponível em: https://www.ecofinagency.com/public-management/2107-43753-india-african-trades-reached-a-record-us-89-5-bln-in-fy2020/2021.

tem mais de 60% de sua população de origem indiana e atrai empresas estrangeiras que querem investir na Índia por meio de grandes vantagens fiscais (Wagner, 2019). Conforme mostraremos adiante, o TBI entre Índia e Ilhas Maurício resultou em um número significativo de contenciosos levados à arbitragem internacional.

Entre as principais empresas indianas na África estão: Essar Group, Tata Groups, Reliance Communications, Mahindra, Bharti Airtel, Sun Pharmaceutical Ltd, Oil and Natural Gas Corporation (ONGC), Jindal Steel and Power, Coal India e Ranbaxy Laboratories. Entre as citadas, o conglomerado Tata Group pode ser destacado pela sua presença no território e pela diversidade de setores em que atua por meio de subsidiárias, que vão desde o processamento de café na Uganda e a mineração em Moçambique até a montadora de veículos na Zâmbia (Wagner, 2019; Paul, 2012). Farmacêuticas como a Ranbaxy investiram na produção de medicamentos para HIV/Aids, expandindo o alcance do tratamento na Nigéria. No início dos anos 2000, a Reliance Industries investiu no setor petroquímico no Egito; já a estatal ONGC investiu US$ 766 milhões no setor petrolífero no Sudão no mesmo período (Wagner, 2019).

Além disso, o governo indiano, por meio de suas linhas de crédito, investiu na indústria açucareira da Etiópia em 2008 (Paul, 2012), na indústria de diamantes no Zimbábue e tem reservas de urânio no Malaui e na Namíbia (Amisi, Peek e Maguwu, 2014). Cabe observar a aquisição de terras africanas pela Índia, que vem sendo realizada por empresas públicas e privadas. Consideradas mais baratas, as terras têm sido aproveitadas por investidores para ampliar a produção alimentícia voltada para abastecer o mercado indiano, tendo resultado, em alguns casos, em conflitos entre as populações locais e os investidores privados, em particular na Etiópia (Anwar, 2014; Wagner, 2019).

A Índia busca elaborar uma política de segurança em parceria com países africanos insulares, como o uso de sua marinha em operações antipirataria no oceano Índico desde 2008. Ainda, a política externa indiana vem expandindo a cooperação em segurança com países como as Ilhas Maurício e Seicheles. Segundo Wagner (2019), a Índia patrulha e monitora a Zona Econômica Exclusiva das Ilhas Maurício em nome do governo local, assim como vem investindo na expansão da infraestrutura portuária e na capacitação da polícia e do exército mauriciano contra a pirataria. Com Seicheles, a cooperação em segurança envolve a doação de navios e aeronaves para reforçar a vigilância costeira e aeroespacial. Conforme veremos adiante, a Índia manteve TBIs relevantes com esses países.

2.4 Rússia

A Rússia tem presença histórica no continente africano, que remete ao período da URSS. Entre as décadas de 1960 e 1980, a URSS atuou com apoio aos movimentos de independência, contribuindo para a descolonização e, posteriormente, para o fim do regime do *apartheid* na África do Sul. Após a queda da URSS, em 1991, a Rússia, apesar de manter representações diplomáticas em um grande número de países africanos, reduziu suas relações com o continente e voltou-se mais aos países ocidentais.

Na década de 2000, o país voltou a se aproximar da África. Com o isolamento internacional em retaliação à anexação da Crimeia a partir de 2014, a Rússia intensificou suas relações com países africanos em busca de novos mercados e aliados (Daniel e Shubin, 2018; Paczyńska, 2020; Kachur, 2021). Segundo o Banco de Exportação e Importação Africano (African Export-Import Bank, ou Afreximbank), entre 2015 e 2021, a importação de produtos russos pela África cresceu de US$ 8 bilhões para US$ 14 bilhões, ao passo que a exportação de produtos africanos para a Rússia aumentou de US$ 2 bilhões para US$ 5 bilhões.[24] O volume das relações comerciais, contudo, se concentra nos países do norte da África, especialmente Egito, Argélia e Marrocos, enquanto na África Subsaariana sua participação é pequena em comparação com países como China e Estados Unidos (Paczyńska, 2020). Segundo Paczyńska (2020), diferentemente da atuação de países ocidentais na África, a estratégia comercial russa tende a favorecer estabilidade política à governança democrática. Assim, foca em prover apoio financeiro e militar a governos autocráticos de países com vastos recursos naturais.

Os setores com maiores investimentos são petróleo, mineração, combustível, metalurgia, infraestrutura, telecomunicação, pesca, educação, saúde, turismo e defesa (Barka e Mlambo, 2011). Algumas das principais empresas russas na África são a petrolífera Lukoil (com volumosos investimentos na Costa do Marfim e em Gana), a mineradora de diamantes Alrosa (chegou ainda em 1992 à Angola, Namíbia e República Democrática do Congo), o conglomerado Sintez (com investimentos em petróleo, gás, diamantes e exploração de cobre na África do Sul, na Namíbia e em Angola), a estatal Gazprom (que atua na exploração de gás natural na Argélia e detém parte da petrolífera argelina Sonatrach), além da estatal de energia nuclear Rosatom (que investiu na construção da primeira usina nuclear do Egito) (Barka e Mlambo, 2011). Destaca-se, ainda, a mineração, particularmente de bauxita, manganês e cromo (Daniel e Shubin, 2018). No Zimbábue, empresas russas como Alrosa, Ruschrome, Rostec e o banco Vneshekonombank detêm grandes projetos de mineração de diamantes e platina (Amisi, Peek e Maguwu, 2014).

24. Disponível em: https://www.russia-briefing.com/news/russia-s-increasing-trade-ties-with-africa.html/.

Em 2019, ocorreu a primeira Cúpula Rússia-África, que contou com a presença de 43 chefes de Estado africanos. Naquela ocasião foi anunciada uma estratégia para dobrar o volume das relações comerciais russas com o continente, envolvendo apoio político, cooperação militar, cooperação tecnológica para exploração de recursos naturais e maior influência na Organização das Nações Unidas (ONU) (Paczyńska, 2020; Kachur, 2021). Essa estratégia pode explicar o posicionamento de países africanos em relação às resoluções da ONU que condenaram a invasão russa à Ucrânia em 2022 – 25 nações se abstiveram ou não votaram, enquanto a Eritreia foi o único país do continente a se opor.[25]

Por fim, é preciso observar a presença russa na venda de armas para a África. Segundo dados do Instituto Internacional de Pesquisa para a Paz de Estocolmo (Stockholm International Peace Research Institute – Sipri), no período de 2015 a 2019, a Rússia forneceu 49% dos equipamentos militares importados pelo continente. Entre os maiores importadores estão Egito, Argélia, Angola, Sudão e Nigéria.[26] De acordo com Lechini (2012), a participação russa no comércio de armas com a África tem raízes na Guerra Fria, quando muitos exércitos africanos se tornaram dependentes do abastecimento e das tecnologias militares soviéticas. A Rússia mantém relevante cooperação militar com a Argélia e a Etiópia. Com a Líbia, a Rússia manteve relações de venda de armas durante o período do governo Kadhafi, investindo também na construção de uma ferrovia pela Russian Railways. Em 2021, foi anunciado que a Rosoboronexport, uma subsidiária da estatal russa Rostec, assinou acordos para a venda de armamentos com dezessete países subsaarianos, totalizando um valor de US$ 1,7 bilhão (Kachur, 2021).

3 OS ACORDOS DE INVESTIMENTOS DA CHINA COM OS PAÍSES AFRICANOS

3.1 A China no regime internacional de investimentos

A China é uma potência econômica mundial, sendo atualmente o segundo país receptor de investimentos no mundo e um dos maiores investidores globais (UNCTAD, 2022, p. 4-5). A China é, também, o primeiro país no mundo em número de TBIs, tendo assinado um total de 145 tratados dessa natureza e outros 25 acordos com provisão de

25. Disponível em: https://www.chathamhouse.org/2022/03/un-vote-russia-invasion-shows-changing-africa.

26. Disponível em: https://www.dw.com/en/russian-arms-exports-to-africa-moscows-long-term-strategy/a-53596471.

investimentos em todo o globo.[27] O primeiro tratado de investimentos chinês foi assinado com a Suécia em 1982, o mais recente, com a Turquia, em 2015. Na década de 1990, o país incrementou seus investimentos, majoritariamente, com países em desenvolvimento. Em relação à África, a China têm assinados 36 tratados, que começam no início dos anos 1990, conforme mostrado no quadro 2.[28]

Apesar de a China ter um papel fundamental no regime internacional de investimentos e estar plenamente engajada nele, ela não se insere no contexto de reformas do modelo tradicional de TBI, diferentemente de outros países do Sul global. Segundo Bath (2017), a China não mostra insatisfação com o regime em vigor, ao contrário, ela busca se adequar à ordem liberal existente. Para a autora, seus tratados com outros países em desenvolvimento seguem o modelo tradicional, mantendo certa flexibilidade ao lidar com cada parceiro, de modo a acomodar suas preocupações e interesses (Bath, 2017, p. 48). Desse modo, a China faz concessões dentro da estrutura de tratados Norte-Sul, a fim de atrair investimentos e, mais recentemente, negociar melhor acesso aos mercados e mais proteção como país exportador de capital (Morosini e Badin, 2017, p. 18). Nesse sentido, o país atua dentro do atual regime de investimentos, adaptando as regras existentes às necessidades de proteção de seus próprios investimentos.

Sauvant e Nolan (2015) propõem uma periodização para os TBIs chineses. Seu primeiro TBI foi com a Suécia em 1982, e dele segue a primeira geração de acordos (1982-1998), que refletia o papel da China como receptora de investimento estrangeiro. Nesse caso, os TBIs tinham uma abordagem restritiva quanto à proteção de investimento: as disputas investidor-Estado em arbitragem internacional eram limitadas a tratar apenas da quantia a ser compensada por expropriação. Os tribunais deveriam ser *ad hoc* e seguir a regras da Comissão das Nações Unidas sobre Direito Comercial Internacional (United Nations Commission on International Trade Law – UNCITRAL). Mesmo tendo assinado a Convenção de Washington em 1990 e aderido ao Ciadi em 1993, a China estabeleceu que disputas envolvendo o país só seriam levadas à arbitragem caso fossem a respeito do valor da compensação. Esse aspecto é também enfatizado por Du (2022), para quem os tratados chineses da primeira e da segunda geração são caraterizados pelas cláusulas restritivas de arbitragem, que limitam o contencioso ao

27. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/country-navigator/45/china.

28. Dos países africanos que têm TBIs assinados com a China, apenas as Ilhas Maurício não assinaram o Memorando de Entendimento referente à BRI.

montante a ser pago em compensação.[29] O objetivo era proteger o Estado chinês e seu mercado doméstico em relação a empresas multinacionais que ali se instalavam (Sauvant e Nolan 2015, p. 22).

Bath (2017, p. 51) aponta que os TBIs chineses desse período eram consistentes com suas políticas de investimentos domésticas, particularmente porque a China recusava a concessão de tratamento nacional ao investidor estrangeiro e limitava a cláusula da nação mais favorecida. Porém, isso muda na fase seguinte, na medida em que a China passa a ser uma grande investidora internacional, além de receber investimentos de multinacionais de outros países. A segunda geração (1998-2008) foi inaugurada precisamente com um país do Caribe, o TBI China-Barbados (1998), que ampliou o escopo da arbitragem internacional para qualquer disputa a respeito de investimentos, tanto no Ciadi quanto em tribunais *ad hoc* com base nas regras da UNCITRAL (Sauvant e Nolan, 2015, p. 23).

Nessa fase, há duas mudanças importantes. Primeiro, a entrada da China na OMC, a partir de 2001, que exigiu um conjunto de adequações domésticas aos requerimentos de livre mercado. Isso envolveu vários comprometimentos relacionados aos investimentos, como o acesso de investidores estrangeiros a setores antes limitados (telecomunicações, finanças etc.), remoção de exigências de conteúdo local, entre outros (Bath, 2017, p. 51). Segundo, a China lançou, em 1999, o programa Going Out, que contou com um conjunto de novas regulamentações para promover e proteger empresas chinesas, particularmente as estatais, no exterior (Bath, 2017, p. 52). Por meio da Going Out, houve um aumento do estoque de IED chinês de US$ 2 bilhões em 1999 para US$ 116 bilhões em 2014 (Sauvant e Nolan, 2015, p. 23).

Para Sauvant e Nolan (2015), a partir de 2008 se inaugura uma terceira geração de TBIs chineses,[30] que reflete um certo equilíbrio entre, de um lado, a proteção e a promoção de investimentos no exterior e, de outro, os padrões internacionais de tratamento a investidores estrangeiros. Porém, esses padrões permitiram flexibilidade para que a China pudesse exercer uma política soberana em seu território. Nessa fase, além de tratados bilaterais, a China passou a negociar acordos mais abrangentes, como os tratados de livre-comércio (TLCs) com capítulos sobre investimentos (Bath, 2017, p. 60). O primeiro TLC da China na América Latina teve início com o Chile um pouco

29. Du (2022) traz uma outra classificação de gerações de TBIs: a primeira geração é composta por aqueles assinados durante o período de 1982 a 1989, a segunda geração é assinada durante o período de 1990 a 1997 e a terceira, de 1998 até o presente (Du, 2022, p. 384-385).

30. Para Bath (2017, p. 53), a terceira geração de TBIs chineses seria de 2000 a 2008.

antes, em 2005. Além disso, a China passou a negociar tratados baseados nos modelos dos parceiros, em vez do seu próprio modelo, mostrando certa flexibilidade (por exemplo, quanto à cláusula investidor-Estado) e capacidade de acomodar interesses particulares. No que tange aos tratados com outros países do Sul global, entretanto, a China tende a manter o modelo tradicional de TBI (Bath, 2017, p. 68, 75).

Finalmente, em relação ao sistema de arbitragem, a China é membro signatário do Ciadi. Apesar disso e do elevado número de acordos internacionais de investimentos, o país não está envolvido em muitos casos. Para Sauvant e Nolan (2015, p. 39), isso se explicaria pelo fato de que empresas que investem na China entendem que teriam poucas chances de sair vitoriosas de processos contra o país asiático, dada sua restritiva legislação doméstica e o formato dos primeiros TBIs chineses (Sauvant e Nolan, 2015, p. 39). Além disso, na região asiática, grande receptora do IED chinês, os autores sustentam que os investimos são feitos, em grande parte, por empresas públicas, que contam com influência suficiente para buscar resoluções de disputas de forma diplomática (Estado-Estado), evitando a arbitragem (Sauvant e Nolan, 2015, p. 39). Ao mesmo tempo, segundo Slipak e Ghiotto (2019, p. 45), o governo chinês decidiu impulsionar tribunais arbitrais sobre investimentos em seu próprio território: em 2017, lançou as Regras de Arbitragem Internacional da Comissão Internacional de Arbitragem Econômica e Comercial Chinesa (China International Economic and Trade Arbitration Commission – Cietac) e, em 2018, iniciou o Tribunal Comercial Internacional Chinês (China International Comercial Court – CICC). Não há informações sobre casos que tenham sido levados a esses foros. Entretanto, é notório que a China não recusa a arbitragem investidor-Estado (contida em quase todos os seus TBIs), mas inicia um sistema paralelo às instâncias instituídas pelas potências ocidentais. Nesse sentido, para os autores, não se altera a substância dos tratados, mas apenas a forma (Slipak e Ghiotto, 2019, p. 46).

3.2 Análise dos TBIs da China com países africanos

QUADRO 2
TBIs da China na África

País	Assinado em	Em vigor desde	Terminado em
Gana	1989	1990	-
Egito	1994	1996	-
Marrocos	1995	1999	-

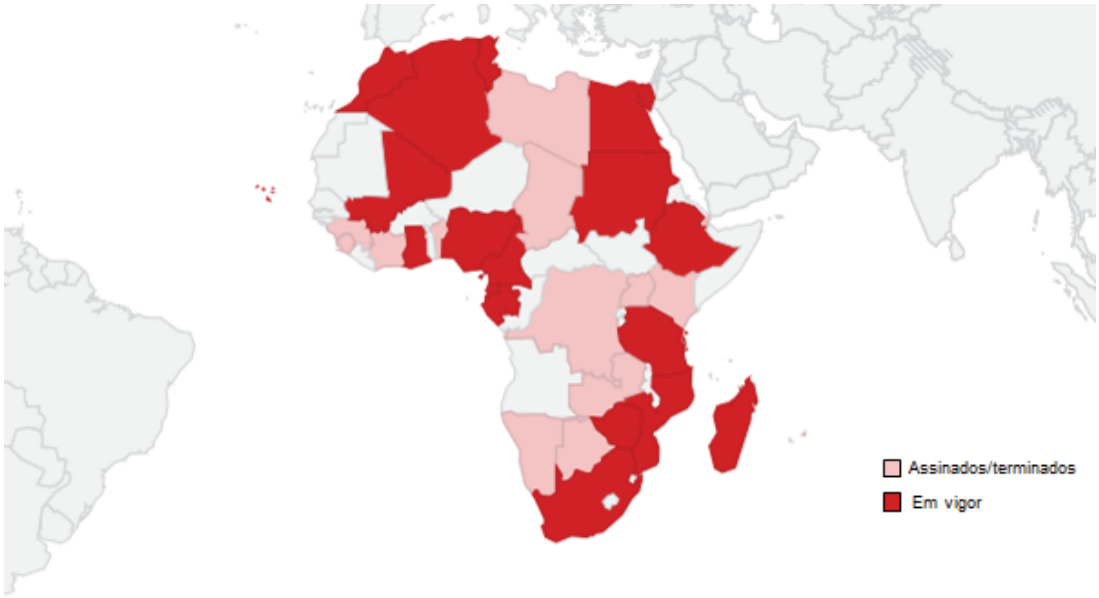
(Continua)

(Continuação)

País	Assinado em	Em vigor desde	Terminado em
Ilhas Maurício	1996	1997	2021
Zimbábue	1996	1998	-
Zâmbia	1996	-	-
Argélia	1996	2003	-
Gabão	1997	2009	-
Nigéria	1997	-	2010
Sudão	1997	1998	-
Camarões	1997	2014	-
República Democrática do Congo	1997	-	-
África do Sul	1997	1998	-
Cabo Verde	1998	2001	-
Etiópia	1998	2000	-
Congo	2000	2015	-
Botsuana	2000	-	-
Serra Leoa	2001	-	-
Moçambique	2001	2002	-
Quênia	2001	-	-
Nigéria	2001	2010	-
Costa do Marfim	2002	-	-
Djibouti	2003	-	-
Benin	2004	-	-
Uganda	2004	-	-
Tunísia	2004	2006	-
Guiné Equatorial	2005	2006	-
Namíbia	2005	-	-
Guiné	2005	-	-
Madagascar	2005	2007	-
Seicheles	2007	-	-
Mali	2009	2009	-
Chade	2010	-	-
Líbia	2010	-	-
República Democrática do Congo	2011	-	-
Tanzânia	2013	2014	-

Fonte: UNCTAD.
Elaboração dos autores.

FIGURA 1
TBIs assinados entre China e países africanos (1989-2022)



Fonte: UNCTAD.
Elaboração dos autores.
Obs.: Figura reproduzida em baixa resolução em virtude das condições técnicas dos originais (nota do Editorial).

Analisamos os TBIs da China com países africanos disponíveis em inglês na página Investment Policy Hub, da UNCTAD.[31] De maneira geral, a China segue os padrões internacionais dos tratados de proteção de investimento, mantendo formulações similares em todos, com particularidades em alguns casos. Todos os tratados chineses com países africanos apresentam uma definição de investimento abrangente, incluindo bens móveis e imóveis, participação acionária, concessões para exploração de recursos, além propriedade intelectual e patentes. A maioria prevê tratamento nacional ao investidor estrangeiro, tratamento justo e equitativo e o princípio da nação mais favorecida.[32] Vale ressaltar algumas especificidades. O tratado entre China e Seicheles (um arquipélago na África Oriental), de 2007, afirma que pode ser considerado um impedimento ao tratamento justo e equitativo qualquer restrição discriminatória sobre compra ou transporte de matérias primas, materiais auxiliares, energia e combustíveis. Já o tratado entre

31. Analisamos os textos dos tratados da China com Namíbia, Cabo Verde, Benin, Gana, Egito, Zimbábue, Etiópia, Botsuana, Quênia, Nigéria, Costa do Marfim, Djibuti, Uganda, Tunísia, Seicheles, Ilhas Maurício, África do Sul e Tanzânia. Os TBIs da China estão disponíveis em: https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/42/china?type=bits.

32. Com exceção dos benefícios concedidos em caso de união aduaneira, área de livre-comércio, união econômica e tratados sobre bitributação.

China e África do Sul, de 1997, concede tratamento nacional ao investidor estrangeiro, com exceção de qualquer legislação nacional relacionada a programas e atividades econômicas especificamente destinados a promover, proteger e fazer avançar pessoas e grupos de pessoas que tenham sido prejudicadas como resultado de práticas discriminatórias no passado na República da África do Sul. Por fim, o tratado entre China e Tanzânia, de 2013, também concede tratamento nacional ao investidor estrangeiro, porém reserva-se o direito de conceder incentivos ou preferências a seus nacionais com o objetivo de desenvolver e estimular o empreendedorismo local, desde que tais medidas não afetem significativamente os investimentos da outra parte contratante.

Expropriações, nacionalizações ou medidas com efeito equivalente são previstas em caso de interesse público, com procedimento da lei doméstica, sem discriminação e mediante compensação.[33] No caso do TBI entre China e Tanzânia (2013), a identificação de medidas indiretas deve passar por exame criterioso, caso a caso e baseado em fatos. É expresso que medidas regulamentares adotadas com o objetivo de proteger a saúde pública, a segurança e o meio ambiente, que são para o bem-estar público e não discriminatórias não constituem expropriação indireta.

No que tange à solução de controvérsias, todos os tratados chineses na África preveem a arbitragem entre investidor e Estado anfitrião. A China é o único país do BRICS que é membro signatário da Convenção de Washington, de 1965, que criou o Ciadi, auspiciado no Banco Mundial. O país asiático assinou a convenção em 1990 e ratificou o tratado em 1993.[34] O Ciadi está previsto como foro de arbitragem na maioria dos tratados da China, com países africanos analisados nesta pesquisa (Seicheles, África do Sul, Tanzânia, Benin, Etiópia, Botsuana, Quênia, Costa do Marfim, Djibuti, Uganda e Tunísia). Em alguns casos, os tratados preveem o estabelecimento de um tribunal *ad hoc* com consultas às regras da Ciadi, da UNCITRAL – a comissão das Nações Unidas para o direito comercial internacional, que estabelece um conjunto de convenções e regras que guiam as legislações sobre comércio e investimento – e/ou a Câmara de Comércio de Estocolmo (CCE). São os casos da Namíbia, de Cabo Verde, de Gana, do Egito, do Zimbábue e da Nigéria.

Todos os TBIs chineses com países africanos preveem a livre transferência de recursos, porém o TBI com a Tanzânia, de 2013, permite restringir uma transferência (de forma justa e não discriminatória) em casos de falência, insolvência, negociações especulativas, suspeitas de crimes, e para assegurar o cumprimento de procedimentos judiciais.

33. O tratado entre China e Namíbia prevê apenas expropriações diretas, e não medidas equivalentes.
34. Disponível em: https://icsid.worldbank.org/about/member-states/database-of-member-states.

Os tratados chineses preveem a criação de uma comissão para avaliação da execução do tratado, que tem fins puramente funcionais, averiguando até que ponto o acordo está sendo positivo para as partes ou não. Os tratados abrangem investimentos anteriores à sua assinatura, sendo todas as cláusulas válidas, exceto as de solução de controvérsias. Todos os TBIs da China com países africanos analisados nesta pesquisa têm duração de dez anos, podendo estender a proteção aos investimentos por mais dez anos após a rescisão do tratado.

Tais tratados não incluem cláusulas de responsabilidade social empresarial. Porém, o tratado com a República de Maurício (1996, terminado) previa, em seu art. 11, que o acordo não limitaria o direito de qualquer das partes contratantes de aplicar proibições ou restrições que fossem dirigidas à proteção de seus interesses essenciais de segurança, à proteção da saúde pública, à prevenção de doenças e pragas em animais ou plantas ou à proteção de seu meio ambiente. O tratado com a Tanzânia (2013) estabelece que é inapropriado incentivar investimentos flexibilizando a saúde, a segurança ou as medidas ambientais. Uma parte contratante não deve renunciar tais medidas como incentivo ao investimento, e o acordo deverá ser interpretado para impedir a adoção de medidas ambientais necessárias para proteger a vida ou a saúde humana, animal ou vegetal.

QUADRO 3

Características dos TBIs da China com países africanos

Cláusulas	TBIs
Definição abrangente de investimento	Sim
Tratamento nacional	Sim, com restrições no TBI com África do Sul e Tanzânia
Tratamento justo e equitativo	Sim, com restrições no TBI com Seicheles
Nação mais favorecida	Sim, com exceções tradicionais
Proteção contra expropriações diretas e medidas equivalentes	Sim, com exceção do TBI com Tanzânia
Livre transferência de recursos	Sim, com restrições no TBI com a Tanzânia
Mecanismo de solução de controvérsias investidor-Estado	Ciadi e/ou tribunal *ad hoc* sob regras da UNCITRAL
Duração do tratado	Em média dez anos, com proteção por mais dez anos após término
Responsabilidade social e ambiental	Não

Elaboração dos autores.

3.3 Arbitragem internacional

QUADRO 4
Casos de arbitragem investidor-Estado envolvendo a China

Reclamante	Respondente	Ano de registro	Instituição	Situação
Eugenio Montenero (Suíça)	República Popular da China	2021	Tribunal *ad hoc* sob regras da UNCITRAL	Pendente
AsiaPhos Limited (Singapura)	República Popular da China	2020	Tribunal *ad hoc* sob regras da UNCITRAL	Pendente
Mr. Goh Chin Soon (Singapura)	República Popular da China	2020	Ciadi	Concluída
Macro Trading Co., Ltd. (Japão)	República Popular da China	2020	Ciadi	Descontinuada
Jason Yu Song (Reino Unido)	República Popular da China	2019	Corte permanente de arbitragem	Pendente
Hela Schwarz GmbH (Alemanha)	República Popular da China	2017	Ciadi	Pendente
Surfeit Harvest Investment Holding Pte. Ltd. (Singapura)	República da China (Taiwan)	2017	Corte permanente de arbitragem sob regras da UNCITRAL	Pendente
Ansung Housing Co., Ltd. (Coreia do Sul)	República Popular da China	2014	Ciadi	Decidida em favor do Estado
Ekran Berhad (Malásia)	República Popular da China	2011	Ciadi	Concluída
China Machinery Engineering Corporation (China)	Trindade e Tobago	2023	Ciadi	Pendente
PowerChina HuaDong Engineering Corporation e China Railway 18th Bureau Group Company Ltd. (China)	Vietnã	2023	Ciadi	Pendente
Huawei Technologies Co. (China)	Suécia	2022	Ciadi	Pendente
Junefield Gold Investments Limited (China)	Ecuador	2022	Não disponível	Pendente
PCCW Cascade (Middle East) Ltd. (China)	Arábia Saudita	2022	Ciadi	Pendente
PowerChina HuaDong Engineering Corporation e China Railway 18th Bureau Group Company Ltd. (China)	Vietnã	2022	Ciadi	Pendente
Huawei Technologies Co., Ltd. (China)	Suécia	2022	Ciadi	Pendente

(Continua)

(Continuação)

Reclamante	Respondente	Ano de registro	Instituição	Situação
Qiong Ye and Jianping Yang (China), Qiong Ye and Jianping Yang (China)	Camboja	2021	Ciadi	Pendente
Alpene Ltd. (China)	Malta	2021	Ciadi	Pendente
Beijing Everyway Traffic e Lighting Technology Company Limited (China)	Gana	2021	Tribunal *ad hoc*	Pendente
Wang Jiazhu (China)	Finlândia	2021	Tribunal *ad hoc* sob regras da UNCITRAL	Pendente
Fengzhen Min (China)	República da Coreia	2020	Ciadi	Pendente
Wang Jing, Li Fengju, Ren Jinglin e outro (China)	Ucrânia	2020	Não disponível	Pendente
Jetion Solar Co. Ltd e Wuxi T-Hertz Co. Ltd. (China)	Grécia	2019	Tribunal *ad hoc* sob regras da UNCITRAL	Descontinuada
Zhongshan Fucheng Industrial Investment Co. Ltd. (China)	Nigéria	2018	Não disponível	Decidida em favor do investidor
Sanum Investments Limited (China)	Laos	2017	Ciadi	Pendente
Standard Chartered Bank (Limited) Hong Kong (China)	Tanzânia	2015	Ciadi	Concluída
Beijing Urban Construction Group Co. Ltd. (China)	Iêmen	2014	Ciadi	Concluída
Ping An Insurance (Grupo) Company of China, Limited, Ping An Life Insurance Company of China, Limited (China)	Bélgica	2012	Ciadi	Decidida em favor do Estado
China Heilongjiang International Economic e Technical Cooperative Corp., Beijing Shougang Mining Investment Company Ltd., and Qinhuangdaoshi Qinlong International Industrial Co. Ltd. (China)	Mongólia	2010	Corte permanente de arbitragem sob regras da UNCITRAL	Decidida em favor do Estado
Standard Chartered Bank (Hong Kong) Limited (China)	Tanzânia	2010	Ciadi	Concluída
Tza Yap Shum (China)	Peru	2007	Ciadi	Decidida em favor do investidor

Fonte: UNCTAD e ICSID, disponíveis em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/country/42/china/investor e https://icsid.worldbank.org/cases/case-database.
Elaboração dos autores.

O quadro 4 apresenta os casos de arbitragem internacional entre investidores e Estado envolvendo a China. O país asiático foi respondente em nove casos, e empresas e investidores chineses foram reclamantes em 22 casos. Observamos que, apesar de a China ser o país com maior número de tratados no mundo, seu envolvimento em casos de arbitragem é relativamente pequeno se comparado com países europeus ou com outros países do BRICS. Ao mesmo tempo, empresas multinacionais chinesas têm feito uso dos foros de arbitragem, entre eles o Ciadi, para litigar contra países onde operam. Há quatro casos com países africanos, dois deles envolvendo a Tanzânia, um, a Nigéria, e um, Gana.

Respaldado pelo TBI da China com a Tanzânia, o Standard Chartered Bank de Hong Kong recorreu à arbitragem, no âmbito do Ciadi, contra o país africano. O caso envolveu duas empresas tanzanianas: IPTL e Tanesco. A IPTL é uma grande empresa privada de energia elétrica contratada pelo governo da Tanzânia, atualmente envolvida em um caso de corrupção. A Tanesco é a estatal responsável pela distribuição de energia por todo o país. O banco chinês atuou como segurador da IPTL e, sendo gradualmente prejudicado pelos pareceres jurídicos que eram favoráveis à Tanesco, levou o caso ao Ciadi contra ela. Tendo a corte nacional do país decidido em favor da Tanesco, o Standard Bank recorreu ao Ciadi contra a República da Tanzânia. Houve dois casos registrados: um iniciado em 2010 e decidido em favor do investidor em 2016,[35] porém o processo foi reconsiderado em um tribunal *ad hoc* e concluído em 2018 com a anulação do caso;[36] e outro iniciado em 2015 e concluído em 2019, condenando a República da Tanzânia a pagar US$ 185 milhões.[37]

Outro caso teve como base o TBI entre China e Nigéria.[38] Em 2010, a chinesa Zhongshan Fucheng havia adquirido direitos para atuar na Zona Franca de Ogun Guangdong (OGFTA), no sudoeste da Nigéria. A empresa criou uma entidade local nigeriana, Zhongfu International Investment, e investiu em infraestruturas como estradas, redes de esgoto e energia e em comercialização e locação de locais dentro da zona. Em 2013, o investidor chinês entrou em uma *joint venture* com o governo estadual de Ogun e uma entidade local, Zenith Global Merchant Limited, e adquiriu participação majoritária na OGFTZ. Porém, em 2016, a *joint venture* foi encerrada pelo governo estadual,

35. Disponível em: https://www.italaw.com/cases/4332.

36. Disponível em: https://icsid.worldbank.org/cases/case-database/case-detail?CaseNo=ARB/10/20.

37. Disponível em: https://icsid.worldbank.org/cases/case-database/case-detail?CaseNo=ARB/15/41 e http://icsidfiles.worldbank.org/icsid/ICSIDBLOBS/OnlineAwards/C4926/DS12957_En.pdf.

38. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/1196/zhongshan-fucheng-v-nigeria.

aparentemente porque Zhongshan Fucheng havia negligenciado o desenvolvimento da zona franca e obtido o acordo de *joint venture* de forma fraudulenta (Muller e Olivet, 2022). A empresa chinesa acusou a polícia nigeriana de ameaçar funcionários, além de prender e intimidar dois altos gerentes chineses da OGFTZ (Lu e Sanderson, 2022). Em agosto de 2018, Zhongshan iniciou a arbitragem contra a Nigéria com base no TBI China-Nigéria. O tribunal *ad hoc* decidiu em favor do investidor, que alegou que seu investimento tinha sido eviscerado pelas ações das autoridades estatais. Essa decisão, em 2021, levou a uma compensação de US$ 70 milhões, referente não apenas aos investimentos realizados, mas à projeção de lucros futuros de vinte anos, além de danos morais (Lu e Sanderson, 2022).

Por fim, em 2021, a empresa chinesa Beijing Everyway Traffic and Lightening Company Limited iniciou uma arbitragem contra Gana com base no TBI entre a China e o país africano.[39] A empresa havia sido contratada para implementar o Projeto de Gerenciamento Inteligente de Tráfego de Acra em 2018, após aprovação no parlamento. O projeto foi avaliado em US$ 100 milhões. A Everyway alega ter apresentado ao Ministério de Estradas e Rodovias uma segurança de desempenho no valor de US$ 10 milhões e mais de cinquenta contêineres de mercadorias para Gana para a implementação do projeto. O contencioso decorreu do cancelamento do contrato do governo com a empresa. O projeto de lei foi submetido novamente ao Parlamento, mas dessa vez com um acordo de contrato entre o governo de Gana, representado pelo Ministério de Segurança Nacional, a Huawei Technologies Company Limited e a China National Import and Export Corporation. Foi posteriormente aprovado sob um certificado de urgência. A Beijing Everyway está reivindicando US$ 55 milhões como dívida judicial contra o governo de Gana em um tribunal em Londres (Por que..., 2021; Beijing..., 2021).

4 OS ACORDOS DE INVESTIMENTO DA ÁFRICA DO SUL COM PAÍSES AFRICANOS

4.1 A África do Sul no regime internacional de investimentos

A África do Sul é uma das maiores economias da África, tendo ficado em oitavo lugar em termos de *inflows* de investimentos estrangeiros globais em 2021 (UNCTAD, 2022, p. 4). Durante o regime do *apartheid*, o país havia assinado apenas um TBI, precisamente com a ditatura de Stroessner no Paraguai. Com o fim do regime do *apartheid*, em 1994,

39. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/1150/everyway-v-ghana.

houve um incremento significativo dos investimentos estrangeiros na África do Sul, bem como dos investimentos externos sul-africanos em outros países. Tal movimento foi acompanhado da assinatura dos tratados de proteção de investimento: nos anos 1990, a África do Sul se juntou à onda de assinatura de TBIs, assinando quinze tratados, prioritariamente com países europeus. Atualmente, o país mantém cinquenta TBIs assinados e outros onze acordos com provisão de investimentos. Dos tratados bilaterais, dezoito foram tratados com países africanos,[40] conforme mostramos no quadro 5; dos acordos com provisão de investimentos, quase todos envolvem a região africana, com destaque para o protocolo de investimentos da SADC, de 2006, e a Sacu, que também inclui tratados de livre-comércio com a União Europeia, Estados Unidos e Reino Unido.[41]

No período recente, entretanto, a África do Sul começou a encerrar tratados de investimento antigos e revisar as leis domésticas sobre investimentos. O governo sul-africano questionou a falta de efetividade dos TBIs (Carim, 2016). Verificou-se que o país não recebia fluxos significativos de IED de muitos parceiros com os quais assinou TBIs, ao passo que o país continuava a receber investimentos de outros países com os quais não tinha um tratado. Nesse sentido, os TBIs não foram decisivos para atrair investimentos para a África do Sul, frustrando a expectativa inicial para a entrada no regime internacional de investimentos no período pós-*apartheid* (Carim, 2016, p. 60).

Porém, o mais relevante foi perceber que certas disposições dos TBIs existentes eram inconscientes com sua Constituição Nacional, de 1994, particularmente suas disposições sobre expropriação e compensação justa e mediada, bem como outros programas que vieram posteriormente para promover a igualdade racial, como a Lei de Empoderamento Econômico Negro (Black Economic Empowerment Act), de 2001.

O caso que deslanchou um processo de revisão e encerramento dos tratados foi iniciado pela mineradora Foresti contra o Estado sul-africano, com base nos TBIs entre África do Sul e Itália e entre África do Sul e Luxemburgo. A empresa acusou o governo de ter expropriado irregularmente os investimentos por meio de mudanças no direito de mineração sem compensação, resultado da nova Lei de Desenvolvimento de Recursos Minerais e Petrolíferos e da Carta da Mineração, de 2002. A legislação visava a corrigir desigualdades raciais ao garantir um percentual de participação aos sul-africanos

40. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/195/south-africa?type=tips.

41. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/195/south-africa?type=tips.

negros, historicamente desfavorecidos, em empresas e seus ativos (Morosoni e Badin, 2017).[42] Assim, os reclamantes argumentaram que o Estado, ao promulgar a nova lei e a carta, teria expropriado (direta ou indiretamente) seus direitos minerais, pagando uma compensação insuficiente na forma de novos direitos minerários contrários à compensação padrão prevista nos TBIs. Ainda, argumentaram que a reserva de 26% de propriedade para pessoas negras nas ações da empresa operadora também figurava expropriação. As duas partes chegaram a um acordo, e a ação foi descontinuada. Porém, o processo mostrou que havia uma inconsistência entre os TBIs e o plano estratégico nacional sul-africano, em particular o programa Empoderamento Econômico Negro (Forere, 2017, p. 260).

Tudo isso levou a África do Sul a revisar seus TBIs a partir de 2008, tendo sido realizadas consultas durante três anos com a participação de especialistas. A revisão identificou um conjunto de preocupações relacionadas aos termos imprecisos e às deficiências na arbitragem internacional (Cardim, 2016, p. 60). A presidência sul-africana concluiu que o país deveria abster-se de firmar novos TBIs. Aqueles da "primeira geração" já tinham chegado à data de término e deveriam ser revisados com vistas à rescisão e à renegociação com base em um novo modelo (Cardim, 2016, p. 60). Ainda, o país deveria fortalecer sua legislação doméstica, tornando a proteção aos investidores estrangeiros compatível com sua Constituição, incorporando exceções à proteção ao investidor quando justificadas em razão de políticas públicas em áreas como segurança nacional, saúde, meio ambiente, ou daquelas medidas desenvolvidas para lidar com injustiças históricas (Cardim, 2016, p. 61).

É nesse contexto que a África do Sul elaborou a Lei de Proteção de Investimentos, de 2015.[43] Segundo Forere (2017), a lei corrige as falhas dos TBIs em três dimensões: garante o direito de legislar em interesse público, aumentando o *policy space* para a correção de desigualdades sociais e econômicas históricas, visando à realização progressiva de direitos socioeconômicos; alinha os direitos de propriedade à seção 25 da Constituição, permitindo o pagamento de compensações justas e equitativas, em vez de imediata e efetiva; e limita a arbitragem internacional apenas entre a República da África do Sul e o Estado sede do investidor (Estado-Estado), fazendo com que investidores estrangeiros esgotem os foros nacionais.

42. A carta aumentou a participação de sul-africanos previamente desfavorecidos mediante a requisição de que investidores alcançassem 26% de participação a pessoas negras em propriedade e 40% de participação em gerência e administração (Forere, 2017, p. 260).

43. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-laws/laws/157/investment-act. De acordo com Forere (2017), a proposta da lei foi lançada em novembro de 2013, passou por consultadas até fevereiro de 2014 e foi aprovada pela Assembleia Nacional em novembro de 2015, com ampla revisão.

Para Cadim (2016), a nova lei confirma que a África do Sul continua aberta ao IED, fornecendo proteção eficaz e preservando o direito soberano para legislar em interesse público. A definição de investimento exclui aqueles de portfólio de curto prazo, e o tratamento nacional é previsto ao investidor estrangeiro em "circunstâncias semelhantes". Ainda, a lei estabelece que não são consideradas expropriação políticas que objetivam o bem-estar público e a correção das desigualdades. A lei prevê um mecanismo de prevenção de disputas, e, em caso de controvérsias, a jurisdição passa a ser um tribunal sul-africano competente (Cadim, 2016, p. 63).

Mesmo assim, o país procura se manter "atrativo" aos investidores, mantendo obrigações e mecanismos de proteção ao investimento. Conforme afirma Bond (2014), apesar de manter uma retórica que, aparentemente, desafia o *status quo* internacional, o governo sul-africano mantém condições favoráveis às empresas, independentemente de ter ou não tratados de proteção de investimento, aperfeiçoando outras legislações. Isso pode ser observado na aprovação, em 2019, da Lei de Emenda à Concorrência,[44] que busca facilitar investimentos e melhorar os mecanismos de *screening*.

4.2 Análise dos TBIs da África do Sul com países africanos

QUADRO 5
TBIs da África do Sul na África

País	Assinado em	Em vigor desde
Mali	1995	-
Moçambique	1997	-
Ilhas Maurício	1998	1998
Senegal	1998	2010
Gana	1998	-
Egito	1998	-
Nigéria	2000	2005
Uganda	2000	-
Argélia	2000	-
Ruanda	2000	-
Tunísia	2002	-
Líbia	2002	-
Guiné Equatorial	2004	-
República Democrática do Congo	2004	-

(Continua)

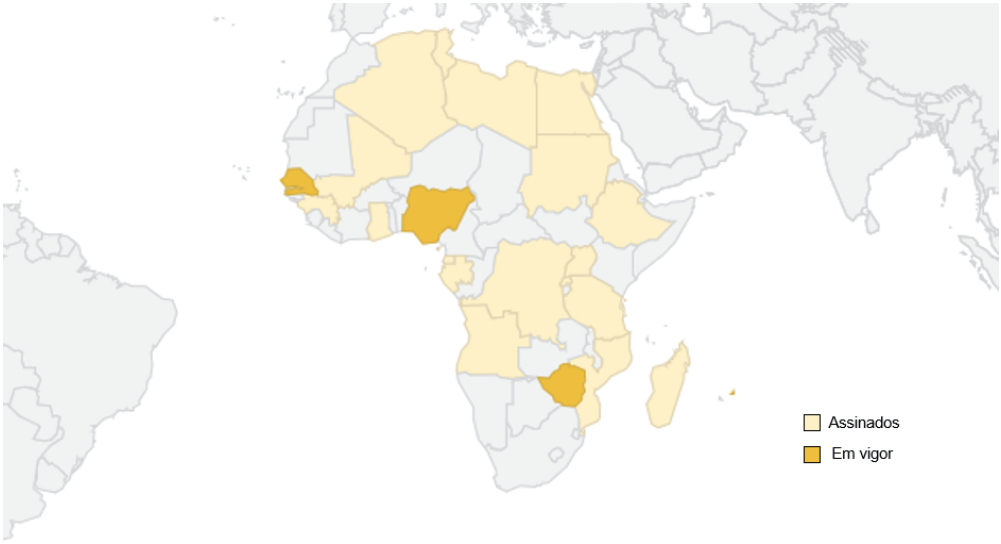
44. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-laws/laws/265/competition-amendment-act-2018.

(Continuação)

País	Assinado em	Em vigor desde
Angola	2005	-
Gabão	2005	-
Tanzânia	2005	-
Congo	2005	-
Madagascar	2006	-
Guiné	2007	-
Sudão	2007	-
Etiópia	2008	-
Zimbábue	2009	2010

Fonte: UNCTAD.
Elaboração dos autores.

FIGURA 2
TBIs assinados entre África do Sul e países africanos (1995-2022)



Fonte: UNCTAD.
Elaboração dos autores.
Obs.: Figura reproduzida em baixa resolução em virtude das condições técnicas dos originais (nota do Editorial).

Analisamos os textos de alguns dos tratados sul-africanos com outros países africanos disponíveis em inglês pela UNCTAD no Investment Policy Hub.[45] Todos

45. Analisamos os textos dos tratados da África do Sul com Ilhas Maurício, Moçambique, Nigéria, Ruanda, Senegal, Angola, Congo, Egito, Etiópia, Gabão, Guiné Equatorial, Guiné, Tunísia, Uganda, Tanzânia, Sudão, Líbia, Zimbábue, Gana e República Democrática do Congo. Os TBIs da África do Sul estão disponíveis em: https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/195/south-africa.

apresentam uma definição de investimento ampla, envolvendo bens móveis, imóveis, participações, propriedade intelectual e industrial, bem como concessões de exploração de recursos naturais. Eles concedem tratamento nacional, justo e equitativo ao investidor estrangeiro e o princípio da nação mais favorecida, com exceções. Assim como em todos os TBIs tradicionais, essas cláusulas não se estendem aos casos de união aduaneira, zonas de livre-comércio, mercado comum ou a acordos internacionais sobre tributação. Porém, no caso dos tratados sul-africanos, acrescenta-se a essas exceções também qualquer lei ou outra medida cujo objetivo seja promover a igualdade no território ou que esteja destinada a proteger ou fazer avançar pessoas, ou categorias de pessoas, desfavorecidas por discriminação injusta em seu território. Nesse sentido, os tratados da África do Sul buscam resguardar à legislação nacional o direito de promover igualdade racial. Apenas os TBIs com Moçambique (1997) e Egito (1998) não apresentam essa cláusula. Já o TBI com Guiné Equatorial (2004) acrescenta que quaisquer medidas adotadas por razões de ordem pública, segurança ou saúde pública não devem ser consideradas como tratamento "menos favorável" no sentido do artigo.

Todos os TBIs sul-africanos preveem a arbitragem entre o investidor e o Estado anfitrião em casos de expropriação, nacionalização ou medidas com efeito equivalente a elas. A exceção é o TBI com a Etiópia (2008), que prevê apenas expropriações e nacionalizações diretas, mas não medidas equivalentes. Para a solução de controvérsias, a África do Sul, apesar de não ser um Estado signatário do Ciadi, prevê o órgão em todos os seus tratados por meio do mecanismo complementar. Esse mecanismo permite que os países utilizem as regras do Ciadi para a constituição de arbitragem internacional. Além do Ciadi, os TBIs sul-africanos preveem tribunais *ad hoc* com as regras de arbitragem da UNCITRAL ou, no caso do TBI com o Egito, também do Centro Regional do Cairo para Arbitragem Comercial Internacional como padrão para a resolução de conflitos.

Todos os tratados permitem a livre transferência de fundos. No caso do TBI com a Tanzânia (2005), foi estabelecida a transferência irrestrita, com algumas exceções. Por fim, os tratados sul-africanos também abarcam investimentos realizados antes e depois da entrada em vigor. Quase todos têm duração de dez anos, e suas cláusulas permanecem em vigor mesmo após o término, por mais quinze ou vinte anos em alguns casos. Não há menção à responsabilidade social corporativa.

QUADRO 6

Características dos TBIs da África do Sul com países africanos

Cláusulas	TBIs
Definição abrangente de investimento	Sim
Tratamento nacional	Sim, com exceção para medidas de igualdade racial
Tratamento justo e equitativo	Sim, com exceção para medidas de igualdade racial
Nação mais favorecida	Sim, com exceções tradicionais e para medidas de igualdade racial
Proteção contra expropriações diretas e medidas equivalentes	Sim, exceto o TBI com a Etiópia
Livre transferência de recursos	Sim, exceto TBI com a Tanzânia
Mecanismo de solução de controvérsias investidor-Estado	Mecanismo complementar do Ciadi e/ou tribunal *ad hoc* sob regras UNCITRAL
Duração do tratado	Dez anos, com extensão da proteção por mais quinze a vinte anos após o término
Responsabilidade social e ambiental	Não

Elaboração dos autores.

4.3 Arbitragem internacional

QUADRO 7

Casos de arbitragem investidor-Estado envolvendo a África do Sul

Reclamante	Respondente	Ano de registro	Instituição	Situação
Daniela Contri (Itália), Franca Contri (Itália), Ida Laura de Carli (Itália), Finstone s.à.r.l. (Luxemburgo), Dora Foresti (Itália), Piero Foresti (Itália), Maria Teresa Suardo (Itália), Paola Suardo (Itália)	África do Sul	2007	Ciadi	Concluída
The Burmilla Trust, The Josias van Zyl Family Trust and Josias van Zyl (África do Sul)	Reino de Lesoto	2016	Corte sob regras permanente de arbitragem da UNCITRAL	Pendente
Oded Besserglik (África do Sul)	Moçambique	2014	Ciadi	Concluída
Swissbourgh Diamond Mines (Pty) Limited, Josias van Zyl, The Josias van Zyl Family Trust e outras (África do Sul)	Reino de Lesoto	2012	Corte permanente de arbitragem sob regras da UNCITRAL	Decidida em favor de nenhuma das partes

Fonte: UNCTAD e ICSID, disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/country/195/south-africa e https://icsid.worldbank.org/cases/case-database.
Elaboração dos autores.

A África do Sul está envolvida em apenas quatro casos de arbitragem internacional, sendo um como Estado respondente – o caso da mineradora Foresti, que impulsionou o término de vários TBIs sul-africanos e a elaboração da nova lei sobre investimentos – e outros três iniciados por empresas sul-africanas como demandantes, todos em território africano. Dois deles são contra Lesoto, província que tem *status* de reino independente dentro da África do Sul, e outro contra Moçambique.

Respaldado no TBI da África do Sul com Moçambique, o empresário sul-africano Oded Besserglik recorreu à arbitragem do Ciadi contra Moçambique por uma expropriação das quotas obtidas com a exploração de pesca. Besserglik, juntamente com outros empresários, investia na pesca e na comercialização de camarões com participações em acordos contratuais com entidades estatais (Mozambiciana de Pescas EE– (Emopesca – e Sulpesca Lda –Sulpesca), por meio de uma participação na empresa sul-africana Natal Ocean Trawling (Pty) e da propriedade de duas embarcações de pesca. O caso se baseia em alegações decorrentes da suposta expropriação dos dois navios de pesca da empresa sul-africana e seus interesses em uma *joint venture* de pesca em Moçambique envolvendo duas entidades estatais do país (Emopesca e Sulpesca). O caso foi iniciado em 2014 e concluído em 2019 a favor de Moçambique.[46]

Os dois casos iniciados por empresas sul-africanas contra o Lesoto tiveram como base o protocolo de investimentos da SADC. O caso da mineradora de diamantes Swissbourgh contra o Reino do Lesoto foi iniciado por disputas sobre direitos de contratos de arrendamento minerário firmados entre a empresa e o governo. Em 1988, a empresa obteve cinco arrendamentos minerários, porém, posteriormente, Lesoto alegou ter descoberto o não cumprimento do pedido de arrendamento. Os investidores, então, iniciaram uma ação perante um tribunal regional da SADC em 2009, que foi rapidamente dissolvido no ano seguinte. Em resposta, Swissbourgh iniciou outra arbitragem contra o Lesoto em 2012, com base no protocolo de investimento da SADC. As principais reclamações foram decorrentes da conduta do governo, que havia "fechado" o tribunal da SADC na primeira ação, sem fornecer um foro alternativo. Um novo tribunal foi estabelecido em Maurício, porém Lesoto procurou a revisão da sentença no Supremo Tribunal de Singapura e argumentou que ela deveria ser descontinuada (Tan Xi'en, 2019), o que resultou no aceite da Corte em favor do argumento de Lesoto de que o Tratado da SADC e o protocolo do tribunal não eram instrumentos de proteção ao investimento. Além disso, foi constatado que a entrada em vigor do protocolo de

46. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/606/besserglik-v-mozambique.

investimento em abril de 2010, após a suposta expropriação, não conferiu ao tribunal da SADC jurisdição para determinar a reclamação. A Suprema Corte de Singapura concluiu que, como os investidores não tinham o direito de encaminhar a disputa ao tribunal da SADC, o direito afirmado de encaminhar era inexistente e não poderia ter feito parte do pacote de direitos que constituem os arrendamentos minerários (Tan Xi'en, 2019). Ainda, a Corte constatou que os investidores não haviam cumprido sua obrigação de esgotar todos os recursos locais. O caso foi decido em 2016 a favor de nenhuma das partes, uma vez que, apesar da responsabilidade encontrada, não houve nenhum dano concedido.[47]

O segundo caso foi de outra mineradora sul-africana, Burmilla Trust, contra o Reino de Lesoto perante o tribunal da SADC, reclamando suposta expropriação pelo governo de arrendamentos minerários previamente concedidos aos investidores. Estes ocorreram durante a construção de uma grande barragem que envolveu a inundação de certas áreas sobre as quais os investidores detinham direitos minerários. Lesoto teria violado o Tratado da SADC ao expropriar um arrendamento minerário sem compensação e seria responsável por danos morais.[48] Ao mesmo tempo, os mesmos investidores demandaram contra a própria República da África do Sul por danos constitucionais decorrentes da restrição de jurisdição e capacidade do tribunal da SADC, perante o qual os demandantes e outros tinham um processo pendente contra o Reino do Lesoto (Kader, 2021). Assim, as reinvindicações se deram em três partes: a primeira alegou perda de lucros, uma reivindicação do primeiro autor, Burmilla Trust; a segunda reivindicação foi feita pelo empresário sul-africano, Sr. van Zyl, por danos morais causados por assédio e intimidação; a terceira foi pelos custos gerados por ações em outros foros, que acabaram não tendo sucesso, num esforço para evitar ou reverter o ocorrido, e para que suas reivindicações contra Lesoto fossem ouvidas em outro foro (Kader, 2021).[49] O caso foi iniciado em 2016 com base no protocolo de investimentos da SADC, porém descontinuado em 2019.[50]

47. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/668/swissbourgh-and-others-v-lesotho.

48. Disponível em: https://www.polity.org.za/article/trustees-for-the-time-being-of-the-burmilla-trust-and-another-v-president-of-the-rsa-and-another-642021-2022-zasca-22-2022-03-04.

49. Alegou-se que o governo sul-africano violou os direitos dos demandantes por sua conduta em relação ao Tribunal da SADC. O governo teria tomado uma série de decisões que buscavam restringir a jurisdição e o alcance do tribunal, tornando-o incapaz de se pronunciar sobre um caso apresentado pelos demandantes e pelas empresas contribuintes contra o Lesoto (Kader, 2021).

50. Disponível em: https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw10452.pdf.

5 OS ACORDOS DE INVESTIMENTO DA ÍNDIA COM PAÍSES AFRICANOS

5.1 A Índia no regime de investimento internacional

A Índia é uma das principais economias do mundo e um ator central no cenário de investimentos internacionais, tendo sido a sétima maior economia a receber investimentos estrangeiros em 2021 (UNCTAD, 2022, p. 4). O país passou a assinar TBIs no início dos anos 1990, quando sua economia iniciou um processo de liberalização e abertura ao capital estrangeiro a partir de 1991 (Ranjan, 2014). Antes disso, a Índia mantinha uma postura econômica nacionalista, adotando medidas protecionistas e regulações com vistas à proteção de sua indústria interna e à implementação de sua política de substituição de importações (Ranjan, 2016).

A Índia deu início à assinatura de TBIs com países europeus, porém, a partir da década de 2000, ela expandiu o número de acordos para outras economias em desenvolvimento (Ranjan, 2016, p. 105). Ainda, a partir de 2004, a Índia aderiu à assinatura de acordos mais abrangentes, como tratados de livre-comércio e outros que incluíssem disposição sobre investimentos (Ranjan, 2016, p. 105). Hoje, o país tem 86 TBIs, dos quais treze são com países africanos, e outros quinze acordos com provisão de investimento em todo o mundo. O primeiro TBI indiano foi assinado com a Inglaterra em 1994, e o mais recente foi, precisamente, o ACFI com o Brasil em 2020.[51]

Alguns autores argumentam que a assinatura de TBIs pela Índia causaria impactos econômicos positivos, particularmente no que tange ao aumento do fluxo de investimento estrangeiro para o país (Bhasin e Manocha, 2016; Kamila e Chinara, 2018). Outros apontam que a assinatura individual de tratados não influenciaria o influxo de investimentos, porém o efeito cumulativo dos TBIs seria estatisticamente positivo, pois sinalizaria um regime de proteção geral para os investidores (Singh, Shreeti e Urdhwareshe, 2020). Já outros irão apontar, inversamente, que os TBIs concluídos pelos países do sul da Ásia entre 1970 e 2014 não teriam levado a um aumento nos influxos de IED em seus territórios (Agrawal, Sethi e Dwivedi, 2017).

A Índia começou recentemente a rever seus tratados ao ser levada a tribunais internacionais por investidores estrangeiros e condenada a pagar milhões de dólares em compensação (Morosini e Badin, 2017, p. 20). A reconsideração da Índia sobre seus

51. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/96/india?type=bits.

tratados e a rejeição do modelo tradicional de TBI foi parte de uma contestação mais ampla, que envolveu também a África do Sul, países da América Latina e o próprio Brasil, em particular em relação às consequências da resolução de disputas investidor-Estado.[52] Esse conjunto de contestações variou desde um completo repúdio do sistema até a redefinição e reestruturação de seus conceitos e procedimentos.[53]

No caso da Índia, a mudança de abordagem resultou do peso das ações iniciadas por investidores estrangeiros, em particular o caso da mineradora australiana White Industries contra o Estado indiano.[54] Inicialmente, o caso procedeu por tribunais domésticos: a White Industries obteve uma sentença arbitral a seu favor em uma disputa contratual com a estatal indiana Coal India e buscou a execução da sentença perante o Tribunal Superior de Delhi. Simultaneamente, a Coal India apelou ao Supremo Tribunal de Calcutá para que a sentença fosse anulada, e o pedido foi deferido. A White Industries recorreu à Suprema Corte em 2004, e a decisão final ainda está pendente. Assim, em 2010, a empresa levou o caso à arbitragem internacional com base no TBI entre Índia e Austrália (de 1999), reclamando que o atraso nos tribunais indianos para fazer cumprir a sentença arbitral violava as disposições sobre tratamento justo e equitativo, expropriação, tratamento da nação mais favorecida e transferência livre de fundos. O tribunal rejeitou as alegações relacionadas à violação do tratamento justo e equitativo, expropriação e livre transferência de fundos, entretanto, decidiu que a Índia violou a disposição da nação mais favorecida. Assim, condenou o país a pagar AU$ 4 milhões para o investidor (Ranjan, 2014).

52. Em outros trabalhos, apontamos que os crescentes descontentamentos em relação aos TBIs e ao sistema internacional de arbitragem fizeram com que muitos países buscassem reformular e reformar seus parâmetros: na década de 2000, Bolívia, Venezuela e Equador se retiraram da convenção do Ciadi, e o Equador convocou uma comissão para auditoria dos tratados; Índia, Noruega, África do Sul, Indonésia e Austrália também iniciaram um processo de revisão de seus tratados de investimento, e o Brasil criou um novo modelo. Esse processo levou a UNCTAD a considerar que, entre 2012 e 2017, uma nova geração de tratados emergiu, substituindo o antigo modelo (Garcia e Torres, 2021a, p. 18-19).

53. Dois fatores-chave impulsionaram este processo. Primeiro, a forma vaga como são elaboradas as cláusulas dos TBIs tradicionais (como o tratamento justo e equitativo) acaba dando aos tribunais arbitrais uma ampla discrição para interpretá-las de diferentes formas, por vezes divergentes. Na medida em que os árbitros também atuam como conselheiros em outros casos, isso pode resultar em uma questão moral mais ampla. Em segundo lugar, há problemas processuais de falta de transparência, participação das partes interessadas e mecanismos de recurso, além da aplicabilidade de sentenças arbitrais contra ativos soberanos detidos em jurisdição estrangeira. Esses dois fatores fizeram com que Estados nacionais (principalmente dos países Sul global) fossem obrigados a pagar compensações altíssimas a investidores estrangeiros (em geral, do Norte global), por exercerem seu direito soberano de regular sobre uma ampla gama de temas, incluindo saúde, proteção do meio ambiente, política monetária etc.

54. O primeiro foi o caso Dabhol (que na época ainda era considerado principalmente um caso de arbitragem comercial internacional), mas foi solidificado com o início dos casos White Industries e Vodafone.

Segundo Rajan (2014), o tribunal considerou a Índia culpada de violar o TBI Índia-Austrália porque o sistema judicial indiano não conseguiu lidar com a reivindicação jurisdicional da White Industries em mais de nove anos. O atraso teria violado a obrigação da Índia de fornecer à White Industries um "meio eficaz de fazer reivindicações e fazer valer direitos". Apesar de o TBI Índia-Austrália não mencionar ou incluir tal obrigação, o tribunal "importou", pela cláusula da nação mais favorecida, tal provisão de "meios efetivos" do TBI entre Índia e Kuwait. Nesse sentido, o tribunal argumentou que as ineficiências dos tribunais indianos violavam tal garantia.

A decisão no caso White Industries despertou fortes reações das autoridades e da sociedade civil indianas. Funcionários do governo confirmaram que, até aquela decisão, havia pouco debate sobre a natureza do regime de investimentos na Índia (Garg, Tripathy e Roy, 2016).

A decisão sobre o caso White Industries foi seguida por um conjunto de outras reivindicações. Entretanto, não foi apenas a quantidade, mas também a natureza qualitativa de reclamações que fizeram com que o governo percebesse que qualquer ação de órgãos do Estado, incluindo o Judiciário e não apenas o Executivo ou Legislativo, seria passível reinvindicações de investidores estrangeiros. Para Ranjan (2014), a decisão demonstrou como as funções soberanas do Judiciário indiano poderiam ser uma violação dos TBIs da Índia. Além do governo federal, os governos e órgãos subnacionais também estavam vulneráveis a reinvindicações. Ao mesmo tempo, chamou atenção das autoridades indianas o fato de que o volume de recursos a serem pagos por danos aos investidores também poderia incluir uma compensação por "perdas de lucros futuros", que acrescentaria altas somas a serem pagas a investidores estrangeiros com recursos públicos. Assim, tornou-se imperativo para a Índia iniciar um processo de revisão crítica de seus tratados, na medida em que o país aprofundava sua inserção na economia global e estava enredado em novos acordos de comércio e investimento (Ranjan, 2014).

Um novo modelo de TBI foi, portanto, de necessidade urgente, e o processo de revisão para ele foi lançado em 2012, com um texto finalizado em 2015 e formalmente adotado em janeiro de 2016. Oficialmente, o novo modelo tinha dois objetivos: equilibrar a proteção do investimento com o direito do Estado anfitrião de regular, bem como tornar as disposições do tratado mais precisas, de modo a minimizar a discrição arbitral (Garg, Tripathy e Roy, 2016). Se esses objetivos foram ou não atingidos é uma questão que suscitou inúmeros debates (Ranjan e Anand, 2017).

De toda forma, o motivo estratégico do texto é diluir o sistema de modo a minimizar a possibilidade de reclamações contra um Estado anfitrião com base nos TBIs e, mesmo que uma reclamação seja apresentada, aumentar as chances de o Estado sair vitorioso. Além disso, diferente do modelo de TBI indiano de 2003,[55] o modelo de 2016 é bastante detalhado, incluindo 28 artigos distribuídos em sete capítulos, que trazem esclarecimentos, qualificações e ressalvas a todas as cláusulas de um TBI tradicional, garantindo o direito de um Estado anfitrião de regular. Essas modificações refletem diretamente a experiência passada da Índia com casos de arbitragem investidor-Estado. Por exemplo, o novo modelo de TBI exige a exaustão de recursos locais antes que uma reclamação possa avançar para a arbitragem internacional. Além disso, não contém nenhuma cláusula da nação mais favorecida, a fim de evitar outra ação como no caso da White Industries. Dessa maneira, a Índia aumenta seu *policy space* e limita a discrição dos tribunais arbitrais na interpretação de seus TBIs (Morosini e Badin. 2017, p. 20).

Nesse processo de reforma do modelo de TBI, o governo indiano anunciou, em 2016, que os TBIs assinados com 58 países seriam extintos a fim de serem substituídos pelo novo modelo. Em março de 2017, os TBIs assinados com nove países africanos foram extintos. Assim, dos treze tratados assinados, apenas dois TBIs com países africanos estão atualmente em vigor: os acordos com o Senegal e com a Líbia. Um estudo recente sugeriu que o processo de encerramento dos TBIs na Índia teria levado ao desvio de fusões e aquisições e ao redirecionamento de investimentos via subsidiárias para países com TBIs ratificados (Hartmann e Spruk, 2022).

55. O modelo indiano de 2003 seguiu o modelo tradicional de TBI. Seu foco era, portanto, a proteção do investimento, baseado na suposição de que a garantia de tais padrões induziria fluxos de investimento direto. Vale questionar como, mesmo em 2003, a Índia poderia formular tal modelo de TBI quando, naquela época, vários casos controversos de arbitragem investidor-Estado já haviam sido concluídos (por exemplo, casos decorrentes do Acordo de Livre-Comércio da América do Norte (North America Free Trade Agreement – NAFTA) como Metalclad v. México e S.D. Myers Inc. vs. Canadá), com base nos quais algumas das questões que a Índia mais tarde enfrentou poderiam ter sido previsíveis. Também cabe notar que a disputa do Projeto Dabhol Power, que acabou levando a Índia a uma corte internacional de arbitragem, também já estava em andamento desde o início de 2001.

5.2 Análise dos TBIs da Índia com países africanos

QUADRO 8
TBIs da Índia na África

País	Assinado em	Em vigor desde	Terminado em
Egito	1997	2000	2016
Ilhas Maurício	1998	2000	2017
Zimbábue	1999	-	2017
Marrocos	1999	2001	2017
Gana	2002	-	2017
Djibouti	2003	-	2017
Sudão	2003	2010	2017
Líbia	2007	2009	-
Etiópia	2007	-	2017
Senegal	2008	2009	-
Moçambique	2009	2009	2020
Congo	2010	-	2017
Seicheles	2010	-	2017

Fonte: UNCTAD.
Elaboração dos autores.

FIGURA 3
TBIs assinados entre Índia e países africanos (1997-2022)

Fonte: UNCTAD.
Elaboração dos autores.
Obs.: Figura reproduzida em baixa resolução em virtude das condições técnicas dos originais (nota do Editorial).

Apesar de a grande maioria dos tratados ter sido terminada, analisamos os textos dos treze tratados entre a Índia e países africanos a fim de compreender a abordagem e o modelo utilizado.[56] Podemos observar que os tratados seguem as regras vigentes nos TBIs tradicionais. A definição de investimento abarca bens móveis e imóveis, assim como bens de direitos, participação em companhias (podendo ser ações, estoques e debêntures), direitos de créditos ou contratos financeiros, direitos de propriedade intelectual e, por fim, concessões de negócios conferidas por lei ou contrato.

Os tratados incluem o tratamento nacional ao investidor estrangeiro, o tratamento justo e equitativo e o princípio da nação mais favorecida,[57] reproduzindo, dessa forma, a formulação encontrada nos TBIs tradicionais. Os TBIs Índia-Seicheles (2010) e Índia-Congo (2010) estabelecem que o investidor da outra contraparte precisa realizar atividades comerciais substanciais no território de seu país de origem, caso contrário, os benefícios do acordo podem lhe ser negados. Essa cláusula tem por objetivo evitar o *treaty shopping*, como mostraremos no caso da Rússia.

Os TBIs indianos com países africanos fazem referência à expropriação, à nacionalização e a medidas com efeito equivalente. Eles seguem o modelo tradicional de TBI, prevendo a arbitragem entre investidor e Estado. Em todos tratados firmados, é prevista a solução de controvérsias por meio do estabelecimento de um tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL. Também é previsto o Ciadi como foro arbitral mediante o mecanismo complementar *additional facility*, uma vez que a Índia não é um Estado contratante do órgão. Apenas o TBI entre Índia e Zimbábue (1999) não prevê o Ciadi como foro arbitral, apesar de fazer menção à convenção de solução de controvérsias sobre investimentos, de 1965. Não são previstas formas de monitoramento dos tratados com a finalidade de evitar que casos de arbitragem sejam iniciados.

Chamou a atenção que os TBIs com Senegal (2008), Seicheles (2010) e Congo (2010) trazem um anexo especificando detalhadamente o que se considera por expropriação. Nele se estabelece que não constituem expropriação ou nacionalização quaisquer medidas não discriminatórias tomadas por um Estado com o objetivo de proteger o bem-estar público, a saúde, a segurança e preocupações ambientais. Assim, esses tratados, apesar de não incluírem cláusulas de responsabilidade social empresarial,

56. Analisamos os tratados de investimento da Índia com Egito, Etiópia, Ilhas Maurício, Gana, Líbia, Marrocos, Moçambique, Senegal, Seicheles, Sudão, Congo, Djibouti e Zimbábue, cujos textos estão disponíveis em: https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/96/india?type=bits.

57. Com exceção de benefícios advindos de uma união aduaneira, área de livre-comércio ou acordo internacional similar, bem como acordos sobre tributação.

resguardam aos Estados nacionais espaço para legislar em áreas de interesse público e social.

É garantida a livre transferência de recursos relativos ao investimento. Porém, o TBI com Seicheles (2010) estabelece que pode haver uma restrição temporária à repatriação de fundos em caso de uma crise de balança de pagamentos ou uma circunstância excepcional em que o movimento de capitais pode causar dificuldades à administração macroeconômica do país.

Os tratados abrangem investimentos anteriores e posteriores a ele, podendo ou não incluir a possibilidade de arbitragem relativa a esses investimentos. O período de duração do tratado é, na grande maioria, de dez anos, mas suas cláusulas podem continuar efetivas por dez a quinze anos a partir da data de rescisão.

Observamos que todos os treze tratados entre a Índia e países africanos foram assinados entre 1997 e 2010, antes do caso White Industries e seus efeitos, que resultaram na mudança de postura da Índia no regime internacional de investimentos. É importante notar que, no mesmo período, a Índia estava liderando uma oposição às regras de investimento na OMC, ao passo que o governo indiano assinava, simultaneamente, vários TBIs com países do Norte e do Sul global.

QUADRO 9

Características dos TBIs da Índia com países africanos

Cláusulas	TBIs da Índia
Definição abrangente de investimento	Sim
Tratamento nacional	Sim, com especificações nos TBIs com Seicheles e Congo
Tratamento justo e equitativo	Sim
Nação mais favorecida	Sim, com exceções tradicionais
Proteção contra expropriações diretas e medidas equivalentes	Sim, com especificações nos TBIs com Senegal, Seicheles e Congo
Livre transferência de recursos	Sim, com restrições no TBI com Seicheles
Mecanismo de solução de controvérsias investidor-Estado	Mecanismo complementar do Ciadi e/ou tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL
Duração do tratado	Dez anos, com extensão da proteção por mais dez a quinze anos após o término
Responsabilidade social e ambiental	Não

Elaboração dos autores.

5.3 Arbitragem internacional

QUADRO 10

Casos de arbitragem entre investidores e Estados envolvendo a Índia

Reclamante	Respondente	Ano de registro	Instituição	Situação
CC/Devas (Ilhas Maurício) Ltd., Telcom Devas Mauritius Limited, and Devas Employees Mauritius Private Limited (Ilhas Maurício)	Índia	2022	Corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Earlyguard Limited (Grã-Bretanha)	Índia	2021	Não disponível	Concluída
GPIX LLC (Ilhas Maurício)	Índia	2020	Corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Maxis Communications Berhad and Global (Malásia) Communications Services Holdings Limited (Ilhas Maurício)	Índia	2020	Não disponível	Pendente
Korea Western Power Company Limited (Coreia do Sul)	Índia	2019	Corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Carissa Investments LLC (Ilhas Maurício)	Índia	2017	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Descontinuada
Nissan Motor Co., Ltd. (Japão)	Índia	2017	Corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL	Concluída
Vodafone Group Plc e Vodafone Consolidated Holdings Limited (Grã-Bretanha)	Índia	2017	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Astro All Asia Networks (Malásia) e South Asia Entertainment Holdings Limited (Ilhas Maurício)	Índia	2016	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Descontinuada
Ras-Al-Khaimah Investment Authority (Emirados Árabes Unidos)	Índia	2016	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Strategic Infrasol Foodstuff LLC e a Joint Venture of Thakur Family Trust com Ace Hospitality Management DMCC (Emirados Árabes Unidos)	Índia	2016	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Vedanta Resources PLC (Grã-Bretanha)	Índia	2016	Corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL	Pendente

(Continua)

(Continuação)

Reclamante	Respondente	Ano de registro	Instituição	Situação
Cairn Energy PLC and Cairn UK Holdings Limited (Grã-Bretanha)	Índia	2015	Corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL	Decidida em favor do investidor
Louis Dreyfus Armateurs SAS (França)	Índia	2014	Corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL	Decidida em favor do Estado
Vodafone International Holdings (Holanda)	Índia	2014	Corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL	Decidida em favor do investidor
Deutsche Telekom (Alemanha)	Índia	2013	Corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL	Decidida em favor do investidor
Khaitan Holdings Mauritius Limited (Ilhas Maurício)	Índia	2013	Corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL	Pendente
CC/Devas (Mauritius) Ltd., Devas Employees Mauritius Private Limited, and Telcom Devas Mauritius Limited (Ilhas Maurício)	Índia	2012	Corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL	Decidida em favor do investidor
Tenoch Holdings Limited, Mr. Maxim Naumchenko and Mr. Andrey Poluektov (Rússia e Chipre)	Índia	2012	Corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL	Decidida em favor do Estado
White Industries Australia Limited (Austrália)	Índia	2010	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Decidida em favor do investidor
ABN Amro N.V. (Holanda)	Índia	2004	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Concluída
ANZEF Ltd. (Grã-Bretanha)	Índia	2004	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Concluída
BNP Paribas (França)	Índia	2004	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Concluída
Credit Lyonnais S.A. (now Calyon S.A.) (França)	Índia	2004	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Concluída
Credit Suisse First Boston (Suíça)	Índia	2004	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Concluída
Erste Bank Der Oesterreichischen Sparkassen AG (Áustria)	Índia	2004	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Concluída
Offshore Power Production C.V., Travamark Two B.V., EFS India-Energy B.V., Enron B.V., and Indian Power Investments B.V. (Holanda)	Índia	2004	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Concluída

(Continua)

(Continuação)

Reclamante	Respondente	Ano de registro	Instituição	Situação
Standard Chartered Bank (Grã-Bretanha)	Índia	2004	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Concluída
Bechtel Enterprises Holdings, Inc. and GE Structured Finance (GESF) (Ilhas Maurício)	Índia	2003	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Concluída
Gokul Das Binani e Madhu Binani (Índia)	República da Macedônia do Norte	2020	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Patel Engineering Limited (Índia)	Moçambique	2020	Corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Khadamat Integrated Solutions Private Limited (Índia)	Reino da Arábia Saudita	2018	Corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL	Decidida em favor do Estado
Simplex Projects Ltd. (Índia)	Líbia	2018	Não disponível	Pendente
Naveen Aggarwal, Neete Gupta, and Usha Industries, Inc. (Índia)	Bósnia e Herzegovina	2017	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Decidida em favor do Estado
Gokul Das Binani e Madhu Binani (Índia)	Macedônia do Norte	2017	Corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL	Descontinuada
Patel Engineering Ltd (Índia)	Ilhas Maurício	2017	Corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Indian Metals & Ferro Alloys Ltd (Índia)	República da Indonésia	2015	Corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL	Decidida em favor do Estado
Flemingo DutyFree Shop Private Limited (Índia)	República da Polônia	2014	Corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL	Decidida em favor do investidor
Ashok Sancheti (Índia)	Grã-Bretanha	2006	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	-
Ashok Sancheti (Índia)	Alemanha	2000	Não disponível	Concluída

Fonte: UNCTAD.
Elaboração dos autores.

A Índia está envolvida em quarenta casos de arbitragem internacional sobre investimentos, respondendo a 29 ações iniciadas por empresas multinacionais. Em outros onze casos, o país é sede de empresas que iniciaram ações contra países receptores de investimentos. Dos onze casos em que a Índia é reclamante, três são contra países

africanos (Moçambique, Líbia e Ilhas Maurício); dos 29 casos em que o país é demandado, oito deles envolvem as Ilhas Maurício, um paraíso fiscal em território africano.

De acordo com Paul (2012), Maurício é o principal receptor do capital indiano na África. Como um paraíso fiscal, as ilhas são um canal através do qual os investimentos internacionais entram no continente africano e são redirecionados. Assim, apoiada pelo TBI entre Índia e as Ilhas Maurício, a Índia é a respondente em oito casos de arbitragem internacional, iniciados por empresas que mantêm filiais no paraíso fiscal, e é reclamante em um caso. Vale notar que, apesar de o TBI com as Ilhas Maurício ter terminado em 2017, suas cláusulas permanecem válidas por dez anos. A seguir, resumiremos os casos baseados no TBI Índia-Maurício (1998).

O primeiro foi iniciado pela Bechtel Enterprises Holdings, Inc. e GE Structured Finance (GESF), em 2003. As duas empresas são originárias dos Estados Unidos e participaram de corporações locais para operar o projeto de energia Dabhol no estado de Maharashtra, na Índia. Por meio de suas subsidiárias no país africano, elas puderam entrar em litígio internacional contra a Índia devido à suposta mudança na política energética do governo local entre o início do projeto que recebeu investimento dessas empresas e seu fim, sendo o resultado de uma mudança política no governo. O caso foi finalizado com um acordo entre as partes, no qual a Índia se comprometeu a pagar uma indenização de US$ 160 milhões.[58]

O segundo caso foi iniciado em 2012 pela Devas Multimedia Private Limited, uma empresa indiana que havia concluído um contrato de telecomunicações com a estatal indiana Antrix Corporation, sob o controle da Organização Internacional de Pesquisas Espaciais da Índia. A empresa usou suas filiais nas Ilhas Maurício para entrar em litígio com o Estado indiano na corte permanente de arbitragem. A razão da disputa foi o cancelamento, pelo governo, de um acordo para alugar capacidade na Banda S, parte do espectro eletromagnético, para a subsidiária da empresa lançar dois satélites para fornecer serviços multimídia a usuários móveis na Índia. O tribunal, sediado em Haia, considerou que a Índia expropriou investimentos dos acionistas da Devas (que incluem empresários norte-americanos de telecomunicações) quando anulou um contrato entre a Devas e a Antrix. Além disso, o tribunal considerou que as ações do governo indiano violaram a cláusula de tratamento justo e equitativo aos

58. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/104/bechtel-v-india.

acionistas sediados nas Ilhas Maurício.[59] O caso foi encerrado em 2016 a favor da empresa, condenando a Índia a pagar US$111,30 milhões.[60]

O terceiro caso, de 2013, envolveu o grupo empresarial Dubai KHML (Khaitan Holdings Mauritius Limited), que detinha participação de 27% na Loop Telecom, uma empresa de telecomunicações com 21 licenças 2G na Índia. A KHML reclamou contra a Índia em arbitragem internacional devido ao cancelamento, pela Suprema Corte da Índia, das licenças de telecomunicações detidas pela Loop e sua reatribuição por um processo de leilão público.[61] O caso foi iniciado em 2013 e ainda não foi finalizado.[62]

O quarto caso foi o da Astro e South Asia Entertainment contra a Índia, baseado nos TBIs Índia-Maurício e Índia-Reino Unido. A disputa diz respeito a processos criminais relativos aos investimentos na Sun Direct TV, uma operadora de televisão de propriedade da AAAN e do irmão do ex-ministro de telecomunicações da Índia Dayanidhi Maran. As autoridades indianas alegaram que os investimentos das empresas Astro na Sun Direct TV foram propinas em favor da família Maran em troca de facilitar a aquisição de uma operadora móvel pela Maxis Communications, da Malásia, em 2005. Os promotores sustentam que a Astro e a Maxis eram, em última instância, propriedade do mesmo bilionário malaio, Ananda Krishnan. O Escritório de Investigação Criminal da Índia apresentou acusações criminais contra Krishnan, AAAN, South Asia Entertainment Holdings e Sun Direct TV, além de Maxis e de um diretor.[63] Por sua vez, as empresas alegaram que as investigações eram injustas e tendenciosas e invocaram os TBIs, informando que a Índia violou as disposições de tratamento justo e equitativo por meio da falha das autoridades estatais em conduzir uma investigação justa.[64] A disputa foi iniciada em 2016, mas descontinuada em 2018.[65]

59. Disponível em: https://www.prnewswire.com/news-releases/hague-tribunal-unanimously-finds-indian-government-liable-for-expropriating-investments-in-devas-multimedia-damages-award-to-follow-according-to-columbia-capital-and-telcom-ventures-300304853.html.

60. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/484/devas-v-india-i-.

61. Disponível em: https://www.moneylife.in/article/khaitan-holdings-files-international-arbitration-against-indian-govt/34691.html.

62. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/553/khml-v-india.

63. Disponível em: https://economictimes.indiatimes.com/industry/media/entertainment/media/mauritius-firm-serves-arbitration-notice-on-sun-tv-case/articleshow/51295644.cms.

64. Disponível em: https://www.ibtimes.co.in/2g-scam-astro-sends-notice-dispute-over-indian-prosecution-654313#kAf7vbAXG5SUUVKz.97.

65. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/735/astro-and-south-asia-entertainment-v-india.

O caso Carissa, iniciado em 2017, diz respeito à participação de 49% feita pela Carissa Investments LLC na zona econômica especial InduTech, na Índia. O desenvolvimento da InduTech teria sido prejudicado quando o terreno em que foi planejado o projeto foi parte de um escândalo de corrupção e lavagem de dinheiro envolvendo um político, líder da oposição, Jagan Mohan Reddy, investigado pelo Escritório de Investigação Criminal da Índia. Nesse contexto, a Carissa Investments LLC se aproximou do governo de Maurício para pleitear a arbitragem sob o tratado bilateral de proteção ao investimento.[66] A principal alegação é de que o projeto da ZEE InduTech não teve início devido às questões políticas e legais pendentes. O caso, constituído sob as regras da UNCITRAL e baseado no TBI Índia-Maurício, foi descontinuado.[67]

Em 2020, foram iniciados outros dois casos contra a Índia baseados no TBI com as Ilhas Maurício. Ambos ainda estão pendentes de julgamento. Um caso foi iniciado pela Maxis Communications Berhad and Global (Malásia) e pela Communications Services Holdings Limited (Ilhas Maurício).[68] Outro caso foi o iniciado pelo *private equity* britânico GPIX, registrado nas Ilhas Maurício. A reivindicação do investidor, feita contra as ações da Autoridade Aeroportuária da Índia e do Ministério da Aviação Civil, diz respeito a uma participação de sua propriedade em um prestador de serviços de assistência em escala em aeroportos, no setor de transporte e armazenamento. O caso se encontra na Corte Permanente de Arbitragem sob as regras da UNCITRAL.[69]

Por fim, o caso Devas, encerrado em 2016 em favor da empresa, foi reiniciado em 2022. A empresa acusa a Índia de criar esquemas para evitar o pagamento da sentença arbitral emitida pela Câmara de Comércio Internacional (ICC) e a sentença judicial nos Estados Unidos, avaliada em mais de US$ 1,3 bilhão contra a estatal Antrix Corporation Limited. Os reclamantes alegam que o governo indiano teria esvaziado a Antrix, transferindo seus contratos e negócios para uma empresa recém-formada também de propriedade estatal, a NewSpace. Eles acusam o governo indiano de ter usado os recursos do Estado para uma campanha de ataques contra a Devas, incluindo a realização de investigações contra seus oficiais e funcionários, os quais são acusados de fraude. Vale lembrar que a Devas é uma empresa indiana que usou sua filial nas Ilhas Maurício

66. Disponível em: https://timesofindia.indiatimes.com/india/mauritius-drags-india-to-international-court-over-andhra-sez-case/articleshow/63021815.cms.

67. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/862/carissa-v-india.

68. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/1235/maxis-and-global-communications-v-india. Não foi possível encontrar informações sobre o caso em *sites* de acesso livre.

69. Disponível em: https://pca-cpa.org/en/cases/256.

para embasar a reclamação, que foi iniciada por seus investidores norte-americanos. Assim, os acionistas da Devas voltaram a litigar contra a Índia por violar o TBI com as Ilhas Maurício no que tange às expropriações, tratamento justo e equitativo, nação mais favorecida, proteção e segurança, bem como livre transferência de fundos.[70]

Em três outros casos envolvendo países africanos, a Índia é reclamante. Dois deles envolvem a Patel Engineering Limited (PEL), uma empresa de infraestrutura e serviços de construção civil de origem indiana, fundada em 1949. É uma empresa pública cujas ações são negociadas tanto na Bolsa de Valores de Mumbai quanto na Bolsa Nacional de Valores da Índia. A empresa atua nos setores da indústria de infraestrutura, desde barragens, túneis, projetos hidroelétricos, projetos de irrigação, rodovias, estradas, pontes, ferrovias e refinarias, empreendimentos imobiliários e urbanísticos.[71]

No primeiro caso, de 2017, a PEL litigou contra as Ilhas Maurício por uma situação no setor imobiliário, ainda pendente.[72] O segundo foi iniciado contra a República de Moçambique em 2020, por meio de uma parceria público-privada. A reclamação decorre da não concessão prometida pelo Ministério dos Transportes e Comunicações de Moçambique e do não cumprimento de obrigações legais e garantias que eram razões pelas quais o PEL decidiu investir. Mais especificamente, essas garantias envolveram o desenvolvimento e a operação de um corredor ferroviário de aproximadamente 500 km de extensão que ligaria a província de Tete a Macuse, onde a PEL planejava construir um novo porto ao longo da costa da Zambézia. A empresa acusa o Ministério dos Transportes e Comunicações de realizar uma licitação pública para uma concessão que estava, alegadamente, prometida a ela sob um memorando de interesse de 2011. A concessão foi posteriormente concedida a um terceiro. Com base no TBI Índia-Moçambique (2009), o caso está registrado na corte permanente de arbitragem sob as regras da UNCITRAL e ainda está pendente.[73]

Por fim, baseado no TBI Índia-Líbia (2007), o terceiro caso envolve a empresa indiana Simplex contra o país situado no Norte da África. O caso dizia respeito ao contrato assinado pela Simplex para implementar 2 mil unidades habitacionais nas regiões de Girat al-Shati e Wadi al-Mjaneen. O projeto de desenvolvimento habitacional

70. Disponível em: https://jusmundi.com/en/document/pdf/other/en-cc-devas-mauritius-ltd-telcom-devas-mauritius-limited-and-devas-employees-mauritius-private-limited-v-republic-of-india-notice-of-arbitration-wednesday-2nd-february-2022.

71. Disponível em: https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw11905.pdf.

72. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/1233/patel-v-mauritius (Não foi possível encontrar informações sobre o caso em *sites* de acesso livre).

73. Disponível em: https://pca-cpa.org/en/cases/257/.

foi suspenso devido à agitação civil na Líbia desde fevereiro de 2011, que afetou negativamente o investidor. A empresa havia recebido um contrato do governo e iniciado as atividades de construção em 2009. Uma notificação de arbitragem foi apresentada pelo investidor em 2018, sobre as regras da UNCITRAL.[74] Entretanto, o caso acabou sendo suspenso, com uma ordem de rescisão emitida em julho de 2021, depois que o investidor indiano alegou não poder depositar os custos antecipadamente, em razão da pandemia da covid-19 e sua perturbação em seus negócios.[75]

6 OS ACORDOS DE INVESTIMENTO DA RÚSSIA COM PAÍSES AFRICANOS

6.1 A Rússia no regime internacional de investimentos

A Rússia manteve uma posição distante do regime internacional de investimentos ao longo do período soviético, defendendo a preservação da capacidade regulatória do Estado ante um fortalecimento de poder dos investidores estrangeiros. No entanto, essa posição mudou a partir do governo de Mikhail Gorbachev e da implementação da liberalização econômica sob a *perestroika*. Em 1989, no final do período soviético, a Rússia iniciou a ratificação de tratados de proteção de investimento, tendo concluído seu primeiro TBI com a Finlândia e, ainda naquele ano, com França, Canadá, Inglaterra, Holanda, Luxemburgo e Alemanha. Os tratados soviéticos firmados entre 1989 e 1991, entendidos como da primeira geração (Labin, 2019), eram conservadores em sua concessão de proteção aos investidores e incluíam uma cláusula de arbitragem limitada, que previa apenas disputas relacionadas ao montante ou forma de pagamento de indenização por expropriação. Não havia possibilidade de reclamar discriminação, tratamento injusto ou outras medidas que não constituíssem expropriação (Rubins e Nazarov, 2008, p. 103). Apesar disso, esses primeiros TBIs soviéticos garantiam acesso completo aos mecanismos de arbitragem internacional, baseados nas regras da UNCITRAL e da CCE (Labin, 2019, p. 4).[76]

74. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/986/simplex-v-libya.

75. Disponível em: https://libyaobserver.ly/news/libya-wins-case-against-indian-simplex-french-court.

76. Antes disso, as disputas deveriam ser submetidas aos tribunais russos em primeira instância, e somente quando tal tribunal confirmasse que a expropriação havia ocorrido, é que um tribunal internacional poderia aceitar jurisdição para avaliar a compensação devida nos termos do tratado de investimento (Rubins e Nazarov, 2008, p. 103).

Nos anos 1990, com a abertura de mercado e o rápido processo de liberalização e privatizações, a Rússia entrou no circuito dos investimentos externos, almejando atrair empresas estrangeiras para seu mercado. O governo de Boris Yeltsin (1991-1999) adotou um novo modelo de TBI em 1992, aprovado pelo parlamento russo em junho daquele ano, quando também assinou a Convenção de Washington, tornando-se membro do Ciadi.[77] Apesar disso, o acordo não foi ratificado e não está formalmente em vigor, ainda que a Rússia preveja o Ciadi como foro de arbitragem em grande parte de seus tratados. Ao longo do período neoliberal, a Rússia solicitou a adesão à OMC em 1994 e, em 1995, a assinou o Tratado da Carta da Energia (Energy Charter Treaty – ECT), que dava proteções aos investidores, equivalentes aos TBIs, no setor energético de toda a região eurasiática (Rubins e Nazarov, 2008).

Durante o governo Yeltsin, a Rússia assinou TBIs com 39 países. Considerado como a segunda geração de TBIs (de 1992 a 2000), o modelo adotado concedia amplos direitos aos investidores, incluía a provisão de tratamento nacional e permitia arbitragens sobre todas as disputas decorrentes de seus investimentos. (Labin, 2019). Atualmente, o país soma 84 TBIs e outros seis acordos com provisão sobre investimentos. Destes, onze são com países africanos, sendo o primeiro deles com o Egito, em 1997, e o mais atual, com o Marrocos, em 2016.[78]

O governo de Vladimir Putin (2000-2008; 2012-atual) fez uma inflexão para uma política econômica mais nacionalista, resultando em uma mudança em relação aos tratados de proteção aos investimentos. De um lado, o governo desacelerou o ritmo de assinatura de novos TBIs, sendo poucos deles ratificados pelo parlamento.[79] De outro, Putin também adotou um novo modelo de TBI em 2001, que era mais restritivo, com diferenças relevantes em relação à versão da era Yeltsin. A terceira geração de TBIs (de 2001 a 2016) restringia, em um primeiro momento, o tratamento nacional, o princípio da nação mais favorecida e o tratamento justo e equitativo. Sua disposição sobre solução de controvérsias previa que reclamações estariam sujeitas à arbitragem somente se todas as partes concordassem após o surgimento da disputa, o que era improvável. Em 2002, uma legislação subsequente reinseriu parcialmente algumas das proteções dos TBIs anteriores (Rubin e Azizjon, 2008, p. 104).

77. Disponível em: https://icsid.worldbank.org/about/member-states/database-of-member-states.

78. Informações retiradas do *site* da UNCTAD. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/175/russian-federation.

79. Durante o primeiro governo Putin (2000-2008), treze TBIs foram assinados.

É relevante notar que a década de 2000 foi marcada por um aumento dos preços das *commodities* energéticas e por uma estabilização da economia russa, fortalecendo a posição do governo, que não via benefício em limitar seu *policy space* em negociações com investidores estrangeiros (Rubin e Azizjon, 2008, p. 105). Essa posição ficou reforçada após o caso da antiga petrolífera Yukus, cujos acionistas levaram a Federação russa à arbitragem internacional com base no ECT, exigindo indenização pela dissolução da companhia (Rússia..., 2020).[80]

O desgaste resultante desse caso levou o governo da Rússia à elaboração, em 2016, de um regulamento de entrada em tratados internacionais de incentivo e proteção mútua de investimentos. Segundo Klimov e Panov (2017), as diretrizes não são vinculantes, mas se baseiam em lições aprendidas de recentes disputas de tratados de investimento envolvendo a Rússia, particularmente o caso Yukus. De forma similar à Índia e à África do Sul, que alteraram seus modelos de tratado após disputas iniciadas por empresas multinacionais, o governo russo deverá negociar TBIs que são mais restritos quanto à proteção que o Estado está disposto a proporcionar a investidores (Rybynok, 2017).

As diretrizes restringem a definição de investidor e investimento: os cidadãos de um país anfitrião não podem buscar proteção sob o TBI, ou seja, se um beneficiário de uma empresa que investe na Rússia é um cidadão russo, então tal empresa não pode buscar a proteção sob o tratado (o que ocorreu no caso Yukus). Além disso, a empresa precisa ter atividade comercial significativa no país de sua constituição. Assim, os TBIs que seguirem as diretrizes do novo regulamento deverão evitar o *treaty shopping*, prática comum de empresas que buscam se beneficiar das regras de tratados entre diferentes países nos quais têm algum investimento, mesmo não sendo seu país de origem (Klimov e Panov, 2017, p. 30; Rybynok, 2017).

Adicionalmente, um novo tratado de investimento deve ser aplicado somente em casos de investimentos feitos após sua entrada em vigor, e não antes. Também é excluída a aplicação provisória do TBI, ou seja, os tratados precisam estar ratificados para ter efeito. A aplicação provisória do ECT foi uma das questões-chave no caso Yukos (Rybynok, 2017). O novo regulamento exclui eventos como guerras e distúrbios civis,

80. A empresa foi acusada de fraude e declarada falida em 2006, sendo dissolvida e vendida parcialmente para o grupo Rosneft. O início da arbitragem se baseou no Tratado da Carta de Energia, que foi assinado, porém não ratificado, pela Rússia. O tratado, entretanto, prevê a possibilidade de uma aplicação provisória, utilizada pelos antigos acionistas para reclamar indenização do Estado russo ao Tribunal Permanente de Arbitragem. Em 2016, outra decisão de um tribunal holandês anulou a decisão anterior. A Rússia apelou, mas, em 2020, foi condenada a pagar US$ 50 bilhões em indenizações (Rússia..., 2020; Rybynok, 2017).

bem como atos do governo, incluindo tributação e licenças relacionadas à propriedade intelectual, do escopo de "expropriação" (Rybynok, 2017).

No que tange às disputas entre investidor e Estado, um novo tratado de investimento deve conter um "período de resfriamento" obrigatório de 180 dias e requisitos detalhados sobre a notificação de disputas. O investidor poderá iniciar a arbitragem, mas somente com relação às reivindicações feitas na notificação de disputa (Klimov e Panov, 2017, p. 31). Ainda, deve-se excluir as regras da UNCITRAL sobre transparência e estabelecer um dever de confidencialidade a qualquer informação sobre a disputa (Klimov e Panov, 2017, p. 31).

De acordo com Rybynok (2017), a maioria dos atuais TBIs russos permite que a Federação russa introduza exceções ao tratamento nacional a investimentos estrangeiros. As reservas são frequentemente feitas nos setores de energia e serviços públicos. O novo regulamento prevê que os mecanismos de solução de controvérsias devem ser excluídos do escopo do princípio da nação mais favorecida. Assim, futuros TBIs não devem permitir que a cláusula da nação mais favorecida seja utilizada como mecanismo de resolução de disputas de um TBI diferente.[81]

Além desse novo regulamento para a entrada em tratados de investimentos, que traz as diretrizes mencionadas, a Rússia aprovou, em abril de 2020, uma nova Lei sobre a Proteção e Promoção de Investimentos. De acordo com a UNCTAD, ela não substitui o regime de investimento existente na Federação russa, mas introduz um novo instrumento para incentivar investimentos.[82] Como instrumento de incentivo ao investimento, a lei estabelece um Acordo de Proteção e Promoção de Investimento, que pode ser celebrado entre o investidor e a parte pública (o Estado, região ou município russo age por meio das respectivas autoridades). Cada parte pode iniciar a criação de um acordo de investimento. Tais acordos fornecerão termos de estabilização para direitos aduaneiros de importação, medidas de apoio estatal, regras que regulamentam o uso do solo e o planejamento urbanístico e ecológico e taxas e impostos de utilização

81. Segundo Rybynok (2017), existem onze TBIs que não contêm exceção ao tratamento nacional: Argentina, Áustria, Canadá, China, Etiópia, Finlândia, França, Itália, Noruega, Espanha e Turquia. Todos os TBI russos, exceto os TBIs com a Ucrânia e a Armênia, contêm uma cláusula de tratamento justo e equitativo. A maioria dos TBIs russos contém uma cláusula da nação mais favorecida.

82. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-policy-monitor/measures/3519/russian-federation-state-contracts-with-private-investors-on-the-protection-and-promotion-of-investment-introduced.

(Strizh, Josefson e Roter, 2020). Para se qualificar para esses benefícios previstos na lei, um projeto precisa atender a requisitos mínimos de capital.[83]

Segundo Strizh, Josefson e Roter (2020), o novo pacote buscou incentivar investimentos no contexto de início da pandemia de covid-19. Somente novos projetos de investimento são elegíveis e não há aplicação retrospectiva a projetos iniciados antes da promulgação da Lei de Investimento. Estão excluídos dos benefícios: jogos de azar; tabaco e álcool; combustíveis líquidos; produção de petróleo bruto e gás; comércio atacadista e varejista; instituições financeiras; e construção.

O conflito na Ucrânia e as sanções internacionais impostas à Rússia em decorrência da invasão, em fevereiro de 2022, tiveram impactos acelerados sobre o investimento estrangeiro no país. As medidas tomadas pelos países ocidentais visam a sancionar tanto o Estado quanto os empresários russos. Tais medidas levantam questões para o regime de investimento internacional como um todo, tendo em vista que, dos 84 TBIs assinados pela Rússia, mais de sessenta estão em vigor, muitos dos quais com países ocidentais, tais como Reino Unido, Canadá, Japão e vários Estados-membros da União Europeia. Esses tratados não foram negociados sob as diretrizes de 2016, mas sob o modelo tradicional de TBI e, portanto, contêm disposições e garantias favoráveis ao investidor estrangeiro, incluindo o acesso à arbitragem internacional. É possível que haja tanto reivindicações de investidores russos contra países ocidentais, com base nos TBIs,[84] quanto de investidores do Ocidente contra o Estado russo. Por exemplo, o governo russo suspendeu a transferência de fundos para o exterior e considera sancionar uma lei que lhe permitiria assumir o controle dos ativos de empresas estrangeiras que suspenderam seus negócios na Rússia em razão da guerra. Investidores estrangeiros na Rússia poderiam fazer reivindicações com base em disposições como o tratamento justo e equitativo, a não expropriação sem compensação e a livre transferência de fundos. É importante notar a maioria dos TBIs russos não contém exceções específicas de segurança.

83. Eles são: i) 250 rublos nas indústrias de saúde, educação, cultura e aptidão física e esportiva; ii) 500 rublos na economia digital, ecologia e agricultura; iii) 1,5 bilhão de rublos nas indústrias de processamento; e iv) 5 bilhões de rublos em outros setores.

84. Muitas empresas estrangeiras, por exemplo, anunciaram que suspenderiam e alienariam suas operações na Rússia, seja em cumprimento de sanções ou por sua própria iniciativa, devido ao aumento da incerteza ou risco de reputação. Também houve uma proibição de acesso aos mercados de capitais, à cotação em bolsa, ao sistema de mensagens SWIFT e congelamento de ativos estrangeiros de vários indivíduos russos. Tais medidas afetam negativamente os investimentos estrangeiros russos em países ocidentais que iniciaram tais medidas e, portanto, podem formar a base para uma reivindicação.

6.2 Análise dos TBIs da Rússia com países africanos

QUADRO 11

TBIs da Rússia na África

País	Tipo	Assinado em	Em vigor desde
Egito	TBI	1997	2000
África do Sul	TBI	1998	2000
Etiópia	TBI	2000	-
Argélia	TBI	2006	-
Líbia	TBI	2008	2010
Nigéria	TBI	2009	-
Namíbia	TBI	2009	-
Angola	TBI	2009	2011
Guiné Equatorial	TBI	2011	2016
Zimbábue	TBI	2012	2014
Marrocos	TBI	2016	-

Fonte: UNTACD.
Elaboração dos autores.

FIGURA 4

TBIs assinados entre Rússia e países africanos (1997-2022)

Fonte: UNCTAD.
Elaboração dos autores.
Obs.: Figura reproduzida em baixa resolução em virtude das condições técnicas dos originais (nota do Editorial).

Analisamos os textos dos TBIs da Federação russa com países africanos.[85] Verificamos que todos seguem o modelo tradicional de TBI, mesmo o tratado com o Marrocos, de 2016, já sob o novo regulamento para entrada em tratados de investimento, discorrido anteriormente.

Os TBIs russos com países africanos trazem uma definição de investimento abrangente, incluindo propriedades móveis e imóveis, assim como direitos de propriedade; qualquer forma de participação em capital em organizações comerciais; capital ou qualquer correspondente associado ao investimento; propriedade intelectual e seus derivados; e concessões ou contratos regulamentados juridicamente para exploração, extração e cultivo de recursos naturais.

Exceto o TBI com Marrocos, todos incluem a cláusula de tratamento justo e equitativo. O tratamento nacional ao investidor estrangeiro está previsto em todos os tratados, reservando-se o direito de aplicar e introduzir exceções, que deverão ser determinadas de acordo com as leis e regulamentos do Estado, além de depender da especificação dos ramos da economia e das esferas de atividade, nas quais a ação de investidores estrangeiros é excluída ou restringida. O tratado com a Etiópia (de 2000) não guarda o direito de exceção, e os tratados com Marrocos (2016) e Namíbia (2009) estabelecem textualmente que tais exceções não podem ser aplicadas sob base discriminatória, arbitrária ou injustificável. Ainda, o TBI com a Namíbia diz que qualquer isenção ao tratamento nacional deve ter como objetivo a promoção de pequenas e médias empresas. O princípio da nação mais favorecida também está presente em todos os tratados, com as exceções tradicionais.[86]

Expropriações, nacionalizações ou medidas equivalentes a ambas estão previstas em caso de interesse público, de forma não discriminatória e mediante compensação imediata, adequada e efetiva. Em casos de controvérsias, os TBIs russos preveem a arbitragem entre investidor e Estado em tribunais *ad hoc*, sob as regras da UNCTRAL. Com exceção dos tratados com o Egito (1997) e com a Etiópia (2000), todos os tratados russos preveem, adicionalmente, o Ciadi como foro de arbitragem. Conforme colocado na seção anterior, a Rússia é signatária da convenção do Ciadi desde 1992, porém ainda não é Estado-membro.

85. Analisamos os textos dos tratados com Angola, Egito, Guiné Equatorial, Etiópia, Líbia, Marrocos, Namíbia e Zimbábue. Os tratados com África do Sul, Nigéria e Argélia estão disponíveis apenas em russo e não puderam ser analisados. Os textos dos tratados estão disponíveis em: https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/175/russian-federation?type=bits.

86. As exceções se referem às áreas de livre-comércio ou em uniões econômicas, aos tratados firmados pela Federação russa com países da antiga URSS e a tratados contra dupla taxação ou que envolvam questões de impostos.

É assegurada a livre transferência de recursos relativos ao investimento. A aplicabilidade do tratado se estende a investimentos realizados antes e depois do TBI. A duração dos tratados é de dez ou quinze anos e, tal como nos TBIs tradicionais, a proteção ao investimento realizado durante a vigência do tratado permanece por um período adicional equivalente após seu término. Os tratados russos não incluem cláusulas de responsabilidade social empresarial.

QUADRO 12

Características dos TBIs da Rússia com países africanos

Cláusulas	TBIs da Rússia
Definição abrangente de investimento	Sim
Tratamento nacional	Sim, com restrições e especificações nos TBIs com Marrocos e Namíbia
Tratamento justo e equitativo	Sim
Nação mais favorecida	Sim, com exceções tradicionais
Proteção contra expropriações diretas e medidas equivalentes	Sim
Livre transferência de recursos	Sim
Mecanismo de solução de controvérsias investidor-Estado	Mecanismo complementar do Ciadi e/ou tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL
Duração do tratado	Dez ou quinze anos, com igual período de extensão da proteção após o término
Responsabilidade social e ambiental	Não

Elaboração dos autores.

6.3 Arbitragem internacional

QUADRO 13

Casos de arbitragem investidor-Estado envolvendo a Rússia

Reclamante	Respondente	Ano de registro	Instituição	Situação
Severgroup and KN Holdings (Rússia)	França	2021	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Russian Fund for the Protection of Investors' Rights in Foreign States (Rússia)	Lituânia	2019	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
State Development Corporation VEB (Rússia)	Ucrânia	2019	Câmara de Comércio de Estocolmo	Pendente
PJSC Gazprom (Rússia)	Ucrânia	2018	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Concluída

(Continua)

(Continuação)

Reclamante	Respondente	Ano de registro	Instituição	Situação
Public Joint Stock Company Mobile TeleSystems (Rússia)	Turcomenistão	2018	Ciadi	Pendente
Gardabani Holdings B.V. (Holandesa), Inter RAO UES PJSC (Rússia), Telasi JSC (Geórgia)	Geórgia	2018	Ciadi	Pendente
GRAND EXPRESS Non-Public Joint Stock Company (Rússia)	República de Belarus	2018	Ciadi	Pendente
Maria Lazareva (Rússia)	Kuwait	2018	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
OOO Manolium-Processing (Rússia)	Belarus	2018	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Decido em favor do investidor
PJSC RusHydro (Rússia)	Quirguizistão	2018	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Igor Boyko (Rússia)	Ucrânia	2017	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
MetroJet (Kogalymavia) Limited (Rússia)	Egito	2017	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Decidido em favor do Estado
Oleg Vladimirovich Deripaska (Rússia)	Montenegro	2016	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Decidido em favor do Estado
Evrobalt LLC and Kompozit LLC (Rússia)	Moldávia	2016	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Decidido em favor do Estado
Ministry of Land and Property of the Republic of Tatarstan (Rússia)	Ucrânia	2016	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
TSIKinvest LLC (Rússia)	Moldávia	2014	Câmara de Comércio de Estocolmo	Descontinuada
Mobile TeleSystems OJSC (Rússia)	Republica do Uzbequistão	2012	Ciadi	Concluída
Yuri Bogdanov and Yulia Bogdanova (Rússia)	Moldávia	2012	Câmara de Comércio de Estocolmo	Decidida em favor do Estado
OAO Gazprom (Rússia)	Lituânia	2012	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Descontinuada
Mikhail Nadel and Ithaca Holdings Inc. (Rússia e Estados Unidos)	Quirguistão	2012	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Descontinuada
Tenoch Holdings Limited, Mr. Maxim Naumchenko and Mr. Andrey Poluektov (Rússia e Chipre)	Índia	2012	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente

(Continua)

(Continuação)

Reclamante	Respondente	Ano de registro	Instituição	Situação
Mobile TeleSystems OJSC (Rússia)	Republica do Uzbequistão	2012	Ciadi	Concluída
Mobile TeleSystems OJSC (Rússia)	Turquemenistão	2011	Ciadi	Concluída
Yury Bogdanov (Rússia)	Moldávia	2009	Câmara de Comércio de Estocolmo	Decidida em favor do investidor
OJSC "Tatneft" (Rússia)	Ucrânia	2008	Corte permanente de arbitragem sob a UNCITRAL	Decidida em favor do investidor
Kaliningrad Region (Rússia)	Lituânia	2007	Câmara Internacional de Comércio	Decidida em favor do Estado
Sergei Paushok, CJSC Golden East Company and CJSCVostokneftegaz Company (Rússia)	Mongólia	2007	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Iurii Bogdanov, Agurdino-Invest Ltd. and Agurdino-Chimia JSC (Rússia)	Moldávia	2005	Câmara de Comércio de Estocolmo	Decidida em favor do Estado
Iurii Bogdanov, Agurdino-Invest Ltd and Agurdino-Chimia JSC (Rússia)	Moldávia	2004	Câmara de Comércio de Estocolmo	Decidida em favor do investidor
NPC Ukrenergo (Ucrânia)	Rússia	2019	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
PJSC DTEK Krymenergo (Ucrânia)	Rússia	2018	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Naftogaz and others (Ucrânia)	Rússia	2016	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Oschadbank (Ucrânia)	Rússia	2016	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Decidido em favor do investidor
Artashes Rafikovich Amalyan (Grécia)	Rússia	2016	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Starr Russia Investments III B.V. (Holanda)	Rússia	2016	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Aeroport Belbek LLC and Igor Valerievich Kolomoisky (Ucrânia)	Rússia	2015	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Everest Estate LLC, Edelveis-2000 PE, Fortuna CJSC and others (Ucrânia)	Rússia	2015	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Decidido em favor do investidor

(Continua)

(Continuação)

Reclamante	Respondente	Ano de registro	Instituição	Situação
Lugzor and Others (Ucrânia)	Rússia	2015	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
PJSC CB PrivatBank and Finance Company Finilon LLC (Ucrânia)	Rússia	2015	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Sergei Viktorovich Pugachev (França)	Rússia	2015	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Decidido em favor do Estado
Crimea-Petrol LLC, Elefteria LLC, Novel-Estate LLC and others (Ucrânia)	Rússia	2015	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Decido em favor do investidor
PJSC Ukrnafta (Ucrânia)	Rússia	2015	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Decido em favor do investidor
Financial Performance Holdings BV (FPH) (Holanda)	Rússia	2014	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Descontinuada
Luxtona Limited (Chipre)	Rússia	2014	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Pendente
Yukos Capital SARL (Luxemburgo)	Rússia	2013	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Decida em favor do investidor
Sana Consulting e Management GmbH (Alemanha)	Rússia	2012	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Decidida em favor do Estado
Cesare Galdabini SpA (Itália)	Rússia	2009	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Decidida em favor do Estado
Valle Esina S.p.A. (Itália)	Rússia	2009	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL	Decidida em favor do investidor
Renta 4 S.V.S.A. and Others (Espanha)	Rússia	2007	Câmara de Comércio de Estocolmo	Decidida em favor do investidor
Hulley Enterprises Ltd. (Chipre)	Rússia	2005	Tribunal *ad hoc* sob regras UNCITRAL	Decidida em favor do investidor
RosInvestCo UK Ltd. (Inglaterra)	Rússia	2005	Câmara de Comércio de Estocolmo	Decidida em favor do investidor
Veteran Petroleum Limited (Chipre)	Rússia	2005	Tribunal *ad hoc* sob regras UNCITRAL	Decidida em favor do investidor
Yukos Universal Limited (Isle of Man) (Inglaterra)	Rússia	2005	Tribunal *ad hoc* sob regras UNCITRAL	Decidida em favor do investidor

(Continua)

(Continuação)

Reclamante	Respondente	Ano de registro	Instituição	Situação
Vladimir Berschader and Michael Berschader (Bélgica)	Rússia	2004	Câmara de Comércio de Estocolmo	Decidida em favor do Estado
UK Bank (Inglaterra)	Rússia	2000	Câmara de Comércio de Estocolmo	Concluído
Mr. Franz Sedelmayer (Alemanha)	Rússia	1996	Câmara de Comércio de Estocolmo	Decidida em favor do investidor

Fonte: UNCTAD e ICSID, disponíveis em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/country/42/china/investor e https://icsid.worldbank.org/cases/case-database.
Elaboração dos autores.

A Rússia é o país do BRICS com o maior número de casos em tribunais de arbitragem sobre investimentos, respondendo por 27 casos de litígio internacional iniciados por empresas multinacionais, tanto no Ciadi como em outros tribunais internacionais, como na CCE e na corte permanente de arbitragem. Ao mesmo tempo, empresas com origem na Rússia iniciaram 26 processos contra Estados nacionais. Apesar desse grande número de casos, encontramos apenas um envolvendo um país africano.[87]

O caso foi iniciado pela empresa russa Metrojet Limited contra o Egito. O voo da empresa Metrojet saiu do Egito em direção a São Petersburgo em 31 de outubro de 2015, levando 217 passageiros e sete tripulantes. O avião caiu na península de Sinai, deixando 224 mortos (Avião..., 2015). O grupo terrorista Estado Islâmico reivindicou a autoria do ataque. A hipótese de um ataque terrorista foi também sustentada por Rússia, Estados Unidos e Reino Unido, mas negada pelo Egito (Metrojet..., 2015a). Posteriormente, confirmou-se a existência de uma bomba caseira, que explodiu na aeronave (Metrojet..., 2015b).

A ação foi iniciada na corte permanente de arbitragem pela empresa russa Kogalymavia (conhecida como Metrojet) em 2017, com base no TBI entre Rússia e Egito. As reclamações se baseiam na suposta falha do governo em instalar sistemas de segurança no aeroporto de Sharm el Sheikh em conformidade com as normas internacionais, resultando no acidente. A empresa alegou danos econômicos a seus negócios, levando ao fim de operações e à falência, e reivindicou US$ 106 milhões. O caso foi decido em favor do Egito.[88]

87. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/country/175/russian-federation.

88. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/1031/metrojet-v-egypt.

7 CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS DO ACFI BRASILEIRO EM COMPARAÇÃO AOS TBIS DOS DEMAIS PAÍSES DO BRICS COM PAÍSES AFRICANOS

Em trabalhos anteriores, expusemos o histórico do ACFI do Brasil e as características do acordo com Angola e Moçambique (Garcia e Torres, 2021a; 2021b). O surgimento do ACFI se enquadra no contexto mais amplo de reformas nos modelos de tratados, que resultaram em uma nova geração de acordos de proteção e facilitação de investimentos a partir dos anos 2010.[89] Segundo a UNCTAD (2018), esses tratados da "nova geração" contêm: uma orientação ao desenvolvimento sustentável (como a proteção humana e da saúde, proteção animal, direitos trabalhistas, desenvolvimento ambiental e sustentável etc.); preservação do espaço regulatório, minimizando a exposição à arbitragem internacional (como a limitação do escopo do tratado, mais detalhamentos sobre expropriação indireta e cláusula de exceção); e uma regulação mais cuidadosa sobre resolução de controvérsias, excluindo ou restringindo a cláusula investidor-Estado a algumas áreas (UNCTAD, 2018, p. 5).

Ao longo dos anos 1990, o Brasil assinou quatorze TBIs que espelhavam o modelo tradicional. O Legislativo brasileiro compreendeu que tais tratados dariam direitos ao investidor estrangeiro em detrimento do nacional, como o recurso aos foros de arbitragem internacionais sem o esgotamento de recursos judiciais internos. Além disso, os tratados feriam princípios da Constituição Federal, como a competência do Estado para legislar sobre desapropriações e de restringir, em situação de vulnerabilidade macroeconômica, a transferência de divisas para fora.[90] Diante das críticas e da crescente resistência, o projeto de ratificação dos TBIs brasileiros foi retirado de tramitação no Congresso Nacional em 2002.

O quadro mudou, entretanto, com a expansão internacional de empresas brasileiras nos anos 2000. O governo brasileiro passou a rever sua posição no regime internacional de investimento, uma vez que, agora, visava a proteger e promover suas próprias empresas no exterior. Houve crescente reivindicação do setor privado brasileiro por um arcabouço normativo de proteção a seus ativos em regiões como América Latina e África. Com isso, a Câmara de Comércio Exterior (Camex) elaborou um novo modelo de acordo que respondesse a essa demanda e que fosse coerente com a postura mais restritiva do

89. Além do Brasil, países como Equador, Noruega, África do Sul, Índia, Indonésia e Austrália também iniciaram um processo de revisão das estruturas estabelecidas para a negociação de tratados de investimento (Arroyo e Ghiotto, 2017, p. 42).

90. Para detalhamento sobre os debates no Legislativo, consultar Morosini e Xavier Junior (2015).

Brasil no regime internacional de investimentos. Finalmente, em 2015, as negociações do novo acordo foram concluídas com Angola, Moçambique, Malaui e México, seguidas de negociações com outros países.

Conforme discutimos em trabalhos anteriores, o novo modelo de acordo foi desenhado para investimentos em outras economias em desenvolvimento, e não necessariamente para atrair corporações multinacionais para investir no Brasil. Ainda, o ACFI com países africanos não refletiu, de forma direta, o volume de investimentos em si (uma vez que este era maior em países como Estados Unidos e Europa, além da América do Sul), mas sim os interesses estratégicos do governo brasileiro, bem como o histórico da atuação de empresas multinacionais brasileiras, que enfrentavam, em alguns casos, disputas e tensões (Garcia e Torres, 2021a; 2021b; Garcia, Curty e Lopes, 2023).

O ACFI prevê um conjunto de ações e medidas de cooperação entre os países para a facilitação (e não propriamente proteção) de investimentos, bem como mecanismos para a prevenção (e não somente solução) de controvérsias. O acordo não permite que um investidor leve o Estado anfitrião a um tribunal internacional de arbitragem; em vez disso, ele estrutura uma governança institucional para negociações entre órgãos dos governos de cada país, em consulta com o setor privado e outros atores não governamentais envolvidos. Ainda, o acordo traz cláusulas de responsabilidade social corporativa e medidas relativas a saúde, meio ambiente e segurança.

QUADRO 14
ACFIs do Brasil com países africanos

País	Assinado em	Em vigor desde
Angola	2015	2017
Moçambique	2015	-
Malaui	2015	-
Etiópia	2018	-
Marrocos	2019	-

Fonte: Investment Policy Hub/UNCTAD. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/27/brazil?type=bits.
Elaboração dos autores.

Vejamos as características do ACFI em comparação com os TBIs da China, da África do Sul, da Rússia e da Índia com países africanos. Nos acordos de 2015, a definição de investimento é mais restritiva: o acordo com a Angola não apresenta definição, já os acordos com Moçambique e Malaui excluem investimentos especulativos e não abrangem a propriedade intelectual. Os acordos mais recentes com Marrocos (2019) e Etiópia (2018) são distintos: ambos têm uma definição abrangente, incluindo bens

móveis, imóveis, ativos financeiros, concessões de exploração e propriedade intelectual, mas excluem investimentos especulativos, estabelecendo que o investidor deve realizar atividades comerciais substantivas em seu território. O acordo com a Etiópia exclui, ainda, ordem de pagamento decorrente de processo judicial, título de dívida, investimento de portfólio e crédito decorrente de contrato comercial. Já os tratados dos outros quatro membros do BRICS com países africanos trazem uma definição abrangente de investimento e investidor, incluindo bens móveis e imóveis, participação acionária, concessões para exploração de recursos, além de propriedade intelectual e patentes.

O ACFI não prevê o tratamento justo e equitativo, diferentemente dos TBIs dos demais países do BRICS. Os ACFIs de 2015 preveem o tratamento nacional ao investidor estrangeiro, já os mais recentes, com Marrocos e Etiópia, preveem que o tratamento nacional deve ser concedido em "circunstâncias similares", permitindo restrições para a implementação de exigências legais, de forma não discriminatória, e a não extensão de vantagens concedidas em outros acordos de livre-comércio e integração econômica (Etiópia) e do mecanismo de solução de controvérsias (Marrocos). Quanto aos demais países do BRICS, todos os tratados preveem o tratamento nacional ao investidor estrangeiro sem restrições, exceto a África do Sul, que exclui do tratamento nacional qualquer legislação relacionada a programas e atividades econômicas destinados a promover, proteger e fazer avançar pessoas e grupos de pessoas que tenham sido prejudicadas como resultado de práticas discriminatórias no passado. Os TBIs da Rússia também resguardam direito de exceção ao tratamento nacional em setores específicos da economia, e seus TBIs com Etiópia, Namíbia e Marrocos trazem especificações nesta disposição.

Os ACFIs trazem a cláusula da nação mais favorecida com as exceções tradicionais sobre vantagens estabelecidas por acordos de livre-comércio, união aduaneira e mercado comum, bem como tratados de dupla tributação. Os ACFIs com Marrocos (2019) e Etiópia (2018) acrescentam a isso a aplicação do mecanismo de solução de controvérsias presente em outros acordos. Os tratados dos demais BRICS trazem as exceções tradicionais ao princípio da nação mais favorecida, de forma similar ao ACFI.

Todos os acordos brasileiros com países africanos preveem a livre transferência de recursos, mas estabelecem restrições temporárias em situação de crise de balança de pagamentos (Angola e Moçambique), acrescidas de situação de falência, infração e investigação legal (Malaui, Marrocos e Etiópia). As restrições temporárias devem ocorrer de forma não discriminatória e em acordo com as regras do Fundo Monetário Internacional (FMI). Já os tratados dos demais países do BRICS preveem a

livre transferência de recursos sem restrições, exceto o TBI Índia-Seicheles e o TBI China-Tanzânia, que também estabelecem restrições sob determinadas circunstâncias.

Todos os acordos de investimento preveem a possiblidade de expropriação ou nacionalização em caso de interesse público, de forma não discriminatória e mediante compensação. Porém, enquanto o ACFI prevê apenas expropriações diretas, os TBIs dos demais países do BRICS estabelecem que medidas com efeito equivalente configurariam expropriação indireta e estariam cobertas pelas provisões dos tratados. Há, porém, exceções: o TBI África do Sul-Etiópia só prevê expropriação direta; os TBIs China-Tanzânia, Índia-Senegal, Índia-Seicheles e Índia-Congo restringem e definem de forma mais precisa o que é considerado expropriação no âmbito do tratado. O ACFI não traz essa definição.

Em caso de disputas sobre investimentos, todos os TBIs do BRICS com países africanos preveem a possibilidade de arbitragem entre o investidor estrangeiro e o Estado anfitrião. Já o ACFI prevê apenas a arbitragem entre os Estados partes do acordo. Como mecanismo de solução de controvérsias, os TBIs dos países do BRICS preveem, de forma geral, o estabelecimento de um tribunal internacional *ad hoc* sob as regras da comissão das Nações Unidas para o direito comercial internacional, UNCITRAL. Adicionalmente, a maioria dos TBIs do BRICS estabelecem, como foro de arbitragem, o Ciadi, auspiciado no Banco Mundial. Conforme já expusemos, somente a China é membro efetivo do Ciadi, a Rússia é país signatário, e a África do Sul e a Índia preveem o Ciadi mediante o mecanismo complementar (*additional facility*).

Por sua vez, o acordo brasileiro estruturou uma governança institucional para a *prevenção* de controvérsias, por meio de instâncias estatais de negociação. Essa governança institucional, criada para coordenar e executar o acordo, é composta por um comitê conjunto, que opera como um órgão diretivo, formado pelos governos dos dois países, com a função de debater, monitorar e coordenar a expansão dos investimentos. Seu órgão executor é o *ombudsman*, composto por pontos focais dos países, que irão atender às orientações do comitê e efetivamente atuar na execução do acordo, trocando informações, atuando junto aos atores da outra parte, prevendo e facilitando a resolução de disputas.

Em casos de controvérsia, os pontos focais deverão negociar a indenização e a compensação, levando o caso para decisão final no comitê conjunto. Quando não for possível um acordo, há disposição sobre solução de controvérsias por meio do estabelecimento de um tribunal *ad hoc* para arbitragem internacional entre os dois Estados.

Assim, o ACFI brasileiro estabelece um procedimento que busca prevenir disputas e mediar os conflitos, mantendo os interesses empresariais brasileiros. Observamos que, em caso de controvérsias envolvendo empresas multinacionais brasileiras nos países africanos, é o Estado brasileiro, e não a empresa, que irá negociar uma solução com o Estado anfitrião. Ao mesmo tempo, o comitê conjunto poderá consultar o setor privado e a sociedade civil sobre seus pontos de vista em questões específicas, e o setor privado poderá integrar os grupos de trabalho *ad hoc* quando autorizado pelo comitê.

Se, por um lado, é positiva a impossibilidade de o investidor privado ganhar força jurídica equivalente ou maior do que o Estado nacional, por outro, consideramos que é preocupante o risco de desresponsabilização da empresa envolvida, uma vez que é o Estado brasileiro que irá arcar com o ônus político e econômico da disputa. Nesse sentido, disputas e conflitos existentes entre a multinacional e o Estado anfitrião acabam sendo estendidos para o Estado brasileiro, podendo se tornar tensões diplomáticas.

O ACFI com a Etiópia (2018) estabelece expressamente que não poderão ser objeto de arbitragem as disposições sobre exceção de segurança, responsabilidade social corporativa e medidas contra a corrupção, bem como disposições sobre meio ambiente, assuntos trabalhistas e de saúde. Exceções similares estão presentes em alguns dos TBIs dos membros do BRICS com países africanos: os TBIs Índia-Senegal e Congo-Seicheles especificam, em um anexo, o que constitui expropriação, excluindo quaisquer medidas tomadas por um Estado, de forma não discriminatória, com o objetivo de proteger o bem-estar público, saúde, segurança e preocupações ambientais. Já o TBI China-Maurício limita a aplicação do acordo à proteção de seus interesses de segurança, saúde pública, prevenção de doenças e pragas e proteção de seu meio ambiente, enquanto o TBI China-Tanzânia estabelece que o acordo não deve ser interpretado para impedir a adoção de medidas ambientais necessárias para proteger a vida ou a saúde humana, animal ou vegetal.

Apesar dessas disposições em alguns tratados específicos, não há disposições nos TBIs dos países do BRICS sobre responsabilidade social corporativa. Os ACFIs trazem cláusulas expressas nessa área, porém, elas não são vinculantes: os investidores e seus investimentos devem desempenhar "melhores esforços" para observar princípios voluntários e padrões de conduta empresarial nas áreas de meio ambiente, direitos humanos, segurança do trabalho e capacitação de trabalhadores, saúde pública etc. Nesse sentido, o Brasil não avança para além dos códigos de conduta voluntários existentes. Em nossa visão, as capacidades de barganha e negociação entre os diferentes *stakeholders* (comunidades, trabalhadores, indígenas, sociedade civil, governos, bancos, empresas etc.) demonstrarão, caso a caso, a extensão e os limites desshe mecanismo.

Por fim, todos os tratados abrangem investimentos realizados antes e depois da sua entrada em vigor. Os tratados dos membros do BRICS com países africanos têm duração entre dez e vinte anos. Após o término dos tratados, é estabelecido que suas cláusulas continuam vigentes por um período de mais dez ou quinze anos, em alguns casos podendo chegar a vinte anos. No caso do ACFI com a Etiópia, as cláusulas ficam vigentes por mais cinco anos; nos demais acordos, não está prevista a vigência estendida.

O quadro 15 sintetiza as diferenças entre o ACFI e os TBIs dos demais países do BRICS em áreas relevantes. Podemos observar que o ACFI responde parcialmente às críticas historicamente apontadas aos TBIs tradicionais, diferenciando-se assim dos TBIs dos membros do BRICS com países africanos, apesar de algumas limitações. Ao mesmo tempo, os TBIs dos países do BRICS e africanos são mais antigos, já passaram por reformas ou já foram terminados, enquanto o ACFI ainda não foi "testado", ou seja, não foi colocado em prática e operacionalizado. Apenas o ACFI com Angola está em vigor. Nossa avaliação é que, para ser aperfeiçoado, os aspectos de cooperação e de responsabilidade social empresarial dos ACFIs devem ser colocados em prática, de modo a atender às demandas econômicas e sociais dos países parceiros.

QUADRO 15

Comparação do ACFIs brasileiros com os acordos de investimentos dos demais países do BRICS na África

Cláusulas	ACFI brasileiro	TBIs da China	TBIs da África do Sul	TBIs da Índia	TBIs da Rússia
Definição de investimentos (abrangente ou restrita)	Restrita	Abrangente	Abrangente	Abrangente	Abrangente
Tratamento nacional	Sim	Sim	Sim, com exceção das medidas para igualdade racial	Sim	Sim
Tratamento justo e equitativo	Não	Sim	Sim	Sim	Sim
Princípio da nação mais favorecida	Sim, com exceções tradicionais	Sim, com exceções tradicionais	Sim, com exceções tradicionais	Sim, com exceções tradicionais	Sim, com exceções tradicionais

(Continua)

(Continuação)

Cláusulas	ACFI brasileiro	TBIs da China	TBIs da África do Sul	TBIs da Índia	TBIs da Rússia
Proteção contra expropriações diretas e medidas equivalentes	Somente diretas	Sim	Sim	Sim	Sim
Livre transferência de recursos	Sim, com exceções	Sim	Sim	Sim	Sim
Mecanismo de solução de controvérsias	Governança institucional para prevenção de controvérsias. Instâncias estatais de negociação, com consulta ao setor privado e à sociedade civil. Quando não for possível acordo, há disposição sobre solução de controvérsias por meio de tribunal *ad hoc*.	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL ou do Ciadi	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL ou do Ciadi (*additional facility*)	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL ou do Ciadi (*additional facility*)	Tribunal *ad hoc* sob as regras da UNCITRAL ou do Ciadi
Duração do tratado e vigência das cláusulas após o término	Entre dez e vinte anos, sem período de vigência após o término	Dez anos, podendo chegar a vinte anos de vigência após o término	Entre dez e quinze anos, podendo chegar a vinte anos de vigência após o término	Entre dez e quinze anos, com período igual de vigência após o término	Entre dez e quinze anos, com período igual de vigência após o término
Responsabilidade social e ambiental	Sim	Não	Não	Não	Não

Fonte: Investment Policy Hub/UNCTAD.
Elaboração dos autores.

8 CONCLUSÃO

Este é o terceiro *Texto para Discussão* decorrente do projeto Agenda externa do Brasil para a África: avaliações e propostas, no qual analisamos a atuação do Brasil no regime internacional de facilitação e proteção de investimentos e realizamos um balanço dos efeitos do ACFI para os investimentos brasileiros em países africanos, em particular Angola e Moçambique.

Nos trabalhos anteriores, investigamos a inserção do Brasil no regime internacional de investimentos, a criação do ACFI, as características dos acordos com Angola e Moçambique, comparando o ACFI com os demais TBIs mantidos por esses dois países africanos com o resto do mundo. Ainda, atualizamos os dados e as análises sobre investimentos, financiamento e políticas de cooperação do Brasil com Angola e Moçambique, trazendo as visões e perspectivas de alguns atores-chave (membros de governos, universidades e organizações não governamentais – ONGs) desses países sobre o papel do investimento estrangeiro e dos TBIs nas estratégias de desenvolvimento econômico, as relações com o Brasil e os potenciais efeitos, positivos ou negativos, do ACFI em seus respectivos contextos. Metodologicamente, para essas pesquisas, fizemos uso de revisão bibliográfica, pesquisa em banco de dados, análise documental e entrevistas (Garcia e Torres, 2021a; Garcia, Curty e Lopes, 2023).

Partimos das pesquisas anteriores para realizar uma análise comparada entre o ACFI do Brasil e os TBIs dos demais países do BRICS – Rússia, Índia, China e África do Sul – com países africanos. Na primeira parte, trouxemos um panorama das relações político-econômicas de cada um desses países com o continente africano, identificando volumes de investimento, comércio e crédito, bem como fóruns e associações de cooperação política. Logo, nos dedicamos a analisar a inserção dos quatro membros do BRICS no regime internacional de investimento, mostrando, de forma concisa, as diferentes fases e os processos de reforma pelos quais passaram China, África do Sul, Rússia e Índia. Verificamos que esses países vêm impulsionando reformas no regime internacional de investimentos de diferentes formas: término de tratados antigos que não mais se adequam à realidade atual, elaboração de novos modelos e diretrizes para novos tratados ou mudanças nas suas legislações nacionais sobre investimento estrangeiro. Particularmente África do Sul e Índia se empenharam em reformas mais profundas, após serem levadas a cortes internacionais por investidores estrangeiros. Já a Rússia, apesar de ter sofrido um conjunto de reclamações internacionais com base nos tratados, elaborou diretrizes para novos TBIs, mas não chegou a implementá-las plenamente. Por fim, a China se mostrou mais adaptada ao regime de investimentos existente, negociando de maneira pragmática com cada país de forma flexível. A China é hoje o país com o maior número de TBIs no mundo.[91]

Analisamos as principais características dos modelos de TBI de cada membro do BRICS com países africanos. Em termos quantitativos, a China tem TBIs assinados com 36 países na África; a África do Sul, com 26 países; a Índia tinha treze tratados assinados (dos quais onze foram terminados em 2017); a Rússia tem onze, e o Brasil,

91. Disponível em: https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/by-economy.

cinco acordos assinados com países africanos. Para uma leitura qualitativa dos modelos de acordo utilizados pelos quatro membros do BRICS, realizamos uma análise documental dos textos dos tratados a fim de identificar: a definição de investimento; a presença das cláusulas de tratamento nacional, tratamento justo e equitativo e do princípio a nação mais favorecida; a proteção contra expropriações diretas e medidas equivalentes; a disposição sobre a livre transferência de fundos; o mecanismo para a solução de controvérsias; a duração do tratado e a vigência das cláusulas após seu término; e disposições sobre responsabilidade social corporativa. Adicionalmente, realizamos um levantamento sobre a atuação dos quatro países do BRICS (como respondentes ou como países-sede de empresas reclamantes) no sistema internacional de arbitragem e analisamos os conteúdos dos casos envolvendo os países africanos. Ao final, resgatamos as principais características dos ACFIs brasileiros com países africanos e fizemos uma análise comparativa entre os modelos utilizados pelos países do BRICS e o modelo brasileiro, apontando suas diferenças e semelhanças.

Concluímos que, apesar de os membros do BRICS impulsionarem reformas no regime internacional de investimentos – posicionando-se criticamente sobre os TBIs tradicionais, normalmente estabelecidos por países do Norte global, que refletem o poder de suas empresas multinacionais e reduzem o espaço soberano dos Estados para regular sobre suas políticas públicas –, no que tange às relações com países africanos, os quatro países aqui analisados utilizam o modelo tradicional de TBI, reforçando suas regras e princípios. Nesse sentido, acabam por reproduzir tratados entre economias assimétricas, que garantem direitos ao investidor estrangeiro em detrimento do interesse público em áreas fundamentais para as sociedades, como meio ambiente, saúde, trabalho e estabilidade macroeconômica. Conforme pudemos mostrar, apenas o ACFI traz um modelo de acordo diferenciado com países africanos, que garante o espaço regulatório e atenta, ainda que de forma limitada, às preocupações sociais.

Observamos que a capacidade dos quatro países do BRICS de impulsionar reformas, assim como a capacidade dos países africanos de negociar melhores termos em seus tratados, advém da experiência acumulada em muitas décadas mantendo e negociando TBIs com países da Europa, Estados Unidos, Japão e Canadá. Já o ACFI, além de recente, ainda não foi efetivamente "testado" e colocado em prática, para que seja possível verificar seus efeitos, promover aperfeiçoamentos ou mesmo questionar a necessidade ou não desse arcabouço jurídico. Em nossa análise, o Brasil tem um caminho a percorrer e deve buscar promover investimentos com países africanos de forma equilibrada, garantindo que esses investimentos efetivamente contribuam para o desenvolvimento econômico, social e ambiental e para o conjunto das sociedades.

REFERÊNCIAS

ACKER, K.; BRAUTIGAM, D. **Twenty years of data on China's Africa lending**. Baltimore: John Hopkins University School of Advanced International Studies, 2021. (Briefing Paper, n. 4). Disponível em: http://www.sais-cari.org/s/BP-4-Acker-Brautigam-20-Years-of-Data-on-African-Lending.pdf.

AGRAWAL, S.; SETHI, T.; DWIVEDI, A. Have bilateral investment treaties increased FDI into South Asia? **Business Analyst**, Deli, v. 37, n. 2, p. 57-78, 2017. Disponível em: https://www.srcc.edu/system/files/Article-No4-Dwivedi-Agrawal-and-Sethi-BITs-and-FDI.pdf.

ALDREN, C; SCHOEMAN, M. South Africa's symbolic hegemony in Africa. **International Politics**, v. 52, n. 2. p. 239-254, 2015.

AMISI, B; PEEK, B; MAGUWU, F. Ataque corporativo dos BRICS durante o extrativismo africano. **Tensões Mundiais**, Fortaleza, v. 10, n. 18, 19, p. 413-433, 2014.

ANWAR, M. A. Indian foreign direct investments in Africa: a geographical perspective. **Bulletin of Geography**, n. 26, p. 35-49, Dec. 2014. Disponível em: https://apcz.umk.pl/BGSS/article/view/bog-2014-0043.

ARROYO, A. P.; GHIOTTO, L. Brasil y la nueva generación de Acuerdos de Cooperación y Facilitación de Inversiones: un análisis del Tratado con México. **Relaciones Internacionales**, v. 26, n. 52, p. 39-54, 2017.

ASSIS, C. C.; RIBEIRO, R. A.; GARCIA, A. S. Integração regional africana: panorama, avanços e desafios. **Boletim de Economia e Política Internacional**, n. 32, 2022.

AVIÃO russo cai e deixa no Egito e deixa 224 mortos. **G1**, 31 out. 2015. Disponível em: https://g1.globo.com/mundo/noticia/2015/10/aviao-com-200-bordo-desaparece-dos-radares-na-peninsula-do-sinai.html.

BARKA, H.; MLAMBO, K. Russia's economic engagement with Africa. **Africa Economic Brief**, v. 2, n. 7, 2011.

BATH, V. The South and alternative models of trade and investment regulations: Chinese investment and approaches to international investment agreements. *In*: MOROSINI, F.; BADIN, M. R. S. (Ed.). **Reconceptualizing international investment law from the Global South**. New York: Cambridge University Press, 2017.

BEIJING Everyway sues government over Accra intelligent traffic management contract. **Business Day**, Feb. 16, 2021. Disponível em: https://businessdayghana.com/beijing-everyway-sues-government-over-accra-intelligent-traffic-management-contract/.

BHASIN, N.; MANOCHA, R. Do bilateral investment treaties promote FDI inflows? Evidence from India. **Vikalpa**, v. 41, n. 4, p. 275-287, 2016.

BOND, P. South Africa: walk left, talk right. **Counterpuch**, Dec. 5, 2014. Disponível em: www.counter- punch.org/2014/12/05/south-africa-talk-left-walk-right.

BRAUTIGAM, D. A critical look at Chinese "debt-trap diplomacy": the rise of a meme. **Area Development and Policy**, Londres, v. 5, n. 1, p. 1-14, 2019. Disponível em: https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/23792949.2019.1689828. Acesso em: 9 fev. 2023.

CARDIM, X. International investment agreements and Africa's structural transformation: a perspective from South Africa. *In*: SINGH, K.; ILGE, B. (Ed.). **Rethinking bilateral investment treaties**: critical issues and policy choices. Amsterdam: Both Ends; Madhyam; SOMO, 2016. Disponível em: https://www.madhyam.org.in/wp-content/uploads/2016/03/Rethinking-BIT-Book-PDF-15-March-2016.pdf.

CARMODY, P. The new scramble for Africa. **Jacobin Magazin**, Dec. 28, 2015. Disponível em: https://www.jacobinmag.com/2015/12/china-south-africa-imperialism-zambia-brics-globalization/.

_____. Dependence not debt-trap diplomacy. **Area Development and Policy**, Londres, v. 5, n. 1, p. 23-31, 2020. Disponível em: https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/23792949.2019.1702471. Acesso em: 9 fev. 2023.

CHERU, F.; OBI, C. Introduction. *In*: CHERU, F.; OBI, C. (Ed.). **The rise of China and India in Africa**: challenges, opportunities and critical interventions. New York: Zed Books, 2010.

DANIEL, R.; SHUBIN, V. Africa and Russia: the pursuit of strengthened relations in the post-cold war era. *In*: NAGAR, D.; MUTASA, C. (Ed.). **Africa and the World**. London: Palgrave Macmillan, 2018.

DEYCH, T. L. China in Africa: a case of neo-colonialism or a win-win strategy? **Outlines of global transformations**, Moscow, p. 63-82, 2019.

DOLLAR, D. **Understanding China's Belt and Road infrastructure projects in Africa**. Washington: Brookings Institute, 2019. Disponível em: https://www.brookings.edu/research/understanding-chinas-belt-and-road-infrastructure-projects-in-africa/.

DU, J. Restrictive ISDS clauses under Chinese BITs: interpretations and implications for China. **Asia Pacific Law Review**, v. 30, n. 2, p. 382-400, 2022.

FORERE, M. The new South African protection investment act: striking a balance between attraction of FDI and redressing the apartheid legacies. *In*: MOROSINI, F.; BADIN, M. R. S. (Ed.). **Reconceptualizing international investment law from the Global South**. New York: Cambridge University Press, 2017.

GARCIA, A.; TORRES, G. **As relações Brasil-África e o regime internacional de investimentos**: uma análise do ACFI do Brasil com Angola e Moçambique. Brasília: Ipea, 2021a. (Texto para Discussão, n. 2671).

_____. O modelo de Acordo de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFI) e o regime internacional de investimentos: os casos de Angola e Moçambique. **Boletim Economia e Política Internacional**, n. 29, 2021b.

GARCIA, A.; CURTY, R.; LOPES, M. **Investimentos, financiamento e cooperação do Brasil com Angola e Moçambique**: evolução dos dados e um balanço dos efeitos do Acordo de Cooperação e Facilitação de Investimentos. Brasília: Ipea, 2023. (Texto para Discussão, n. 2857).

GARG, S.; TRIPATHY, I. G.; ROY, S. The Indian model bilateral investment treaty: continuity and change. *In*: SINGH, K.; ILGE, B. (Ed.). **Rethinking bilateral investment treaties**: critical issues and policy choices. Amsterdam: SOMO; Both Ends; Madhyam, 2016.

HARTMANN, S.; SPRUK, R. **The impact of unilateral BIT terminations on FDI**: quasi-experimental evidence from India. Amsterdam: SSRN, 2022. Disponível em: https://ssrn.com/abstract=3591529.

HE, C; ZHU, S. China's foreign direct investment into Africa. *In*: UN-HABITAT – UNITED NATIONS HUMAN SETTLEMENTS PROGRAMME. (Org.). **The state of African cities 2018**: the geography of African investment. Nairobi: UN-HABITAT, 2018. Disponível em: https://unhabitat.org/books/the-state-of-african-cities-2018-the-geography-of-african-investment/.

KACHUR, D. **Russia's resurgent interest in Africa**: the cases of Zambia and Tanzania. Joanesburgo: South African Institute of International Affairs, 2021. Disponível em: https://saiia.org.za/research/russias-resurgent-interest-in-africa-the-cases-of-zambia-and-tanzania/. Acesso em: 9 fev. 2023.

KADER, M. Exceptions to claim for moral demage. **LexisNexis**, Apr. 13, 2021. Disponível em: https://www.lexisnexis.co.za/lexis-digest/latest-cases/february-2021-law-reports2.

KAMILA, A.; CHINARA, M. What worth is a BIT? Impact of BITs on FDI Inflows into India. **FOCUS**: Journal of International Business, v. 4, n. 2, 2018.

KARINGI, S.; NALIAKA, L. The future of India-Africa relations: opportunities abound. **Brookings**, Feb. 25, 2022. Disponível em: https://www.brookings.edu/blog/africa-in-focus/2022/02/25/the-future-of-india-africa-relations-opportunities-abound/.

KLIMOV, Y.; PANOV, A. Russia's new guidelines on future bilateral investment treaties: foreign direct investment after Yukos Shareholders v Russia. **International Arbitration Report**,

n. 8, p. 30-31, 2017. Disponível em: https://www.nortonrosefulbright.com/en/knowledge/publications/49f1895b/russias-new-guidelines-on-future-bilateral-investment-treaties.

LABIN, D. **Russia's international investment treaties**: recent development. Amsterdam: SSRN, 2019. Disponível em: https://ssrn.com/abstract=3509084.

LALBAHADUR, A. **South Africa's foreign policy**: tempering dominance through integration. Johannesburg: South African Institute of International Affairs, 2015. Disponível em: https://saiia.org.za/research/south-africas-foreign-policy-tempering-dominance-through-integration/. Acesso em: 9 fev. 2023.

LECHINI, G. BRICS e África, uma grande incógnita. **Boletim de Política e Economia Internacional**, n. 9, 2012.

LOPES, B.; NASCIMENTO, D.; VADELL, J. FOCAC: estratégia econômica e política de cooperação sul-sul sino-africana. **Carta Internacional**, v. 8, n. 2, 2013.

LU, J. J.; SANDERSON, B. The tale of Zhongshan Fucheng v. Nigeria: how investment treaties help safeguard Chinese investments abroad. **DLA PIPER**, June 14, 2022. Disponível em: https://www.dlapiper.com/en/us/insights/publications/2022/06/the-tale-of-zhongshan-fucheng-v-nigeria/.

METROJET Flight 9268: Russian plane crash in Egypt sparks confusion over cause. **CBC**, Nov. 2, 2015a. Disponível em: https://www.cbc.ca/news/world/russian-mourning-egypt-plane-crash-egypt-1.3299427.

METROJET Flight 9268: Russia confirms bomb destroyed plane in Egypt. **CBC**, Nov. 17, 2015b. Disponível em: https://www.cbc.ca/news/world/russia-kremlin-metrojet-bomb-1.3322272. Acesso em: jan. 2023.

MOROSINI, F.; BADIN, M. R. S. An introduction. *In*: MOROSINI, F.; BADIN, M. R. S. (Ed.). **Reconceptualizing international investment law from the Global South**. New York: Cambridge University Press, 2017.

MOROSINI, F.; XAVIER JUNIOR, E. C. Regulação do investimento estrangeiro direto no Brasil: da resistência aos tratados bilaterais de investimento à emergência de um novo modelo regulatório. **Revista de Direito Internacional**, v. 12, n. 2, p. 420-447, 2015. Disponível em: https://www.publicacoes.uniceub.br/rdi/article/view/3586.

MULLER, B.; OLIVET, C. **ISDS in Nigeria**. Amsterdam: Transnational Institute, 2022. Disponível em: https://www.tni.org/en/publication/isds-in-nigeria.

NEDOPIL, C. **Countries of the Belt and Road Initiative**. Shangai: Fudan University, 2023. Disponível em: https://greenfdc.org/countries-of-the-belt-and-road-initiative-bri/. Acesso em: 13 jul. 2023.

PACZYŃSKA, A. **Russia in Africa**: is great power competition returning to the continent? Bonn: German Development Institute, 2020. Disponível em: https://www.idos-research.de/en/briefing-paper/article/russia-in-africa-is-great-power-competition-returning-to-the-continent/. Acesso em: 9 fev. 2023.

PAUL, A. Indian foreign direct investment in Africa. **CUTS CCIER**, n. 1, 2012. Disponível em: http://www.cuts-ccier.org/pdf/Indian_Foreign_Direct_Investment_in_Africa.pdf. Acesso em: 9 fev. 2023.

POR QUE uma empresa chinesa está buscando US$ 55 milhões para o contrato de tráfego rodoviário cancelado em Gana. **Africans on China**, 23 fev. 2021. Disponível em: https://africansonchina.com/why-china-company-is-seeking-55m-for-ghana-cancelled-road-traffic-contract/.

RANJAN, P. India and bilateral investment treaties: a changing landscape. **ICSID Review**: Foreign Investment Law Journal, v. 29, n. 2, p. 419-450, 2014. Disponível em: https://academic.oup.com/icsidreview/article-abstract/29/2/419/2732590.

_____. India's bilateral investment treaty program: past, present and future. *In*: SINGH, K.; ILGE, B. (Ed.). **Rethinking bilateral investment treaties**: critical issues and policy choices. Amsterdam: SOMO; Both Ends; Madhyam, 2016.

RANJAN, P.; ANAND, P. The 2016 model Indian bilateral investment treaty: a critical deconstruction. **Northwestern Journal of International Law and Business**, Chicago, v. 38, n. 1, 2017. Disponível em: https://scholarlycommons.law.northwestern.edu/njilb/vol38/iss1/1/.

RUBINS, N.; NAZAROV, A. Investment treaties and the Russian Federation: baiting the bear? **Business Law International**, v. 9, n. 2, 2008. Disponível em: www.international-arbitration-attorney.com/wp-content/uploads/arbitrationlawRubins-Russian-BITs1.pdf.

RÚSSIA é condenada a pagar 50 bilhões a antigos acionistas da Yukos. **Estado de Minas**, 18 fev. 2020. Disponível em: https://www.em.com.br/app/noticia/internacional/2020/02/18/interna_internacional,1122626/russia-e-condenada-a-pagar-50-bilhoes-a-antigos-acionistas-da-yukos.shtml.

RYBYNOK, M. The 2016 Russian guidelines on future BITs: have your cake and eat it. **Financier Worldwide**, Oct. 2017. Disponível em: https://www.financierworldwide.com/the-2016-russian-guidelines-on-future-bits-have-your-cake-and-eat-it.

SAUVANT, K. P; NOLAN, M. D. China's outward foreign direct investment and international investment law. **Journal of International Economic Law**, Oxford, v. 18, n. 4, p. 893-934, 2015. Disponível em: https://academic.oup.com/jiel/article-abstract/18/4/893/2357940.

SHAW, T. M. African agency? Africa, South Africa and the BRICS. **International Politics**, n. 52, p. 255-268, 2015.

SHEN, X. **Private Chinese investment in Africa**: myths and realities. Washington: The World Bank, 2013. (Policy Research Working Paper, n. 6311). Disponível em: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/12174.

SINGH, K. Transformation of the international investment agreement regime: a BRICS perspective. **Madhyam**, Feb. 25, 2015. Disponível em: https://www.madhyam.org.in/transformation-of-the-international-investment-agreement-regime-a-brics-perspective/.

SINGH, J.; SHREETI, V.; URDHWARESHE, P. **The impact of bilateral investment treaties on FDI inflows into India**: some empirical results. Nova Delhi: Indian Council for Research on International Economic Relations, 2020. Disponível em: https://icrier.org/publications/the-impact-of-bilateral-investment-treaties-on-fdi-inflows-into-india-some-empirical-results/.

SLIPAK, A.; GHIOTTO, L. América Latina en la Nueva Ruta de la Seda: el rol de las inversiones chinas en la región en un contexto de disputa (inter)hegemónica. **Cuadernos del CEL**, v. 4, n. 7, p. 26-55, 2019.

STRIZH, V.; JOSEFSON, J.; ROTER, A. Russia adopts new investment law. **Morgan Lewis**, Apr. 30, 2020. Disponível em: https://www.morganlewis.com/pubs/2020/04/russia-adopts-new-investment-law.

TAN XI'EN, R. Case comment: Swissbourgh Diamond Mines (Pty) Ltd and others v Kingdom of Lesotho [2018] SGCA 81. **Singapore Law Blog**, Jan. 19, 2019. Disponível em: https://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2018/12/11/swissbourgh-v-lesotho-can-a-right-to-arbitrate-be-an-investment/.

UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. Recent developments in the international investment regime. **International Investment Agreements**: Issues Note, n. 1, 2018. Disponível em: https://unctad.org/system/files/official-document/diaepcbinf2018d1_en.pdf.

_____. **World Investment Report 2022**: International tax reform and sustainable investment (Overview). Geneva: UNCTAD, 2022. Disponível em: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_overview_en.pdf.

WAGNER, C. **India's Africa policy**. Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik, 2019. Disponível em: https://www.swp-berlin.org/10.18449/2019RP09/. Acesso em: 9 fev. 2023.

ZE YU, S. What is FOCAC? Three historic stages in the China-Africa relationship. **London School of Economics**, Feb. 3, 2022. Disponível em: https://blogs.lse.ac.uk/africaatlse/2022/02/03/what-is-focac-three-stages-the-new-china-africa-relationship-trade-economics/.

Ipea – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

EDITORIAL

Coordenação
Aeromilson Trajano de Mesquita

Assistentes da Coordenação
Rafael Augusto Ferreira Cardoso
Samuel Elias de Souza

Supervisão
Aline Cristine Torres da Silva Martins

Revisão
Bruna Neves de Souza da Cruz
Bruna Oliveira Ranquine da Rocha
Carlos Eduardo Gonçalves de Melo
Crislayne Andrade de Araújo
Elaine Oliveira Couto
Luciana Bastos Dias
Rebeca Raimundo Cardoso dos Santos
Vivian Barros Volotão Santos
Deborah Baldino Marte (estagiária)
Maria Eduarda Mendes Laguardia (estagiária)

Editoração
Aline Cristine Torres da Silva Martins
Camila Guimarães Simas
Leonardo Simão Lago Alvite
Mayara Barros da Mota

Capa
Aline Cristine Torres da Silva Martins

Projeto Gráfico
Aline Cristine Torres da Silva Martins

The manuscripts in languages other than Portuguese published herein have not been proofread.

Logotipo/slogan de governo removido em observancia ao disposto no art. 40 da Lei n 9.504/1997

Missão do Ipea

Aprimorar as políticas públicas essenciais ao desenvolvimento brasileiro por meio da produção e disseminação de conhecimentos e da assessoria ao Estado nas suas decisões estratégicas.

ISSN 1415-4765

ipea Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO E ORÇAMENTO