

Que desenvolvimento? Um estudo do Acordo Internacional de Investimento entre Alemanha e Angola

Mengálvia Lima Jorge da Silva
Neusa Maria Pereira Bojikian
Suzeley Kalil

Como citar: SILVA, Mengálvia Lima Jorge da; BOJIKIAN, Neusa Maria Pereira; KALIL, Suzeley. Que desenvolvimento? Um estudo do Acordo Internacional de Investimento entre Alemanha e Angola *In:* VALENTIM, Marta Lígia Pomim; CASTRO, Rosane Michelli de; DANIEL, Niembo Maria; MANUEL, Damião de Almeida (org.). **Construindo ciência em cooperação internacional acadêmico-científica:** Brasil e Angola. Marília: Oficina Universitária; São Paulo: Cultura Acadêmica, 2025. p.141-181. DOI: <https://doi.org/10.36311/2025.978-65-5954-570-4.p141-181>



All the contents of this work, except where otherwise noted, is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 (CC BY-NC-ND 4.0).

Todo o conteúdo deste trabalho, exceto quando houver ressalva, é publicado sob a licença Creative Commons Atribuição-NãoComercial-SemDerivações 4.0 (CC BY-NC-ND 4.0).

Todo el contenido de esta obra, excepto donde se indique lo contrario, está bajo licencia de la licencia Creative Commons Reconocimiento-No comercial-Sin derivados 4.0 (CC BY-NC-ND 4.0).

QUE DESENVOLVIMENTO? UM ESTUDO DO ACORDO INTERNACIONAL DE INVESTIMENTO ENTRE ALEMANHA E ANGOLA

Mengálvia Lima Jorge da Silva

Neusa Maria Pereira Bojikian

Suzeley Kalil

1 INTRODUÇÃO

A história da República de Angola é marcada por conflitos. Situado na África subsaariana, uma das regiões mais castigadas com problemas econômico-sociais, foi palco de pelo menos quatro décadas de lutas. Após a independência, em 1975, viveu uma guerra civil alimentada pelas grandes potências que durou até 2002. Além de muitas vidas ceifadas, o impacto desses conflitos não poderia ter sido mais danoso para o desenvolvimento do país, que teve a infraestrutura básica destruída, perdeu um número substantivo de quadros qualificados, inviabilizou os investimentos e o progresso tecnológico.

Da perspectiva das ciências econômicas clássicas, a disponibilidade de capital, de trabalho e de desenvolvimento tecnológico tendem a promover o crescimento econômico. No entanto, diante do comprometimento dos recursos fundamentais – força de trabalho, capacidade produtiva, ca-

pacidade de investimento – absorvidos ou afugentados por conflitos armados, o crescimento econômico torna-se improvável.

No caso de Angola, os defensores do liberalismo econômico mencionam que a situação de guerra civil somada ao sistema socialista de comércio e de regime de preços fixos, para a maior parte de bens e serviços essenciais, levaram ao surgimento de um substantivo mercado paralelo. Ou seja, ao surgimento de uma economia informal (Queiroz, 1996) que, dentre outros impactos negativos, leva os países a enfrentar ciclos econômicos mais voláteis (Tiryaki, 2008).

Com o fim da guerra civil, em 2002, verificou-se um significativo crescimento econômico (IMF, 2012; OECD, 2010; Rocha, 2013). No entanto, tal crescimento foi caracterizado por alta concentração. Primeiramente, concentrou-se em determinados setores econômicos, especialmente nos setores petrolífero, extração de diamante, e construção civil. Além disso, a desigualdade na distribuição dos benefícios do crescimento econômico foi alarmante (CEIC, 2010). Ou seja, nem todas as camadas da sociedade se beneficiaram do extraordinário crescimento econômico, que atingiu 20,6%, em 2005; 18,6%, em 2006; e, aproximadamente, 27%, em 2007 (OECD, 2010).

O propósito de diversificar a economia e, em tese, garantir o desenvolvimento social, orientou a política de diferentes governos, que levaram adiante seus respectivos programas econômicos. Assim, a partir do final da década de 1980, o padrão de desenvolvimento econômico centralmente planejado começou a concorrer com um padrão mais alinhado às diretrizes do Fundo Monetário Internacional (FMI). Isso significou a apresentação, por parte do FMI, de programas econômicos que exigiam disciplina fiscal, reforma administrativa, política monetária restritiva, abrangente programa de privatização, programas de atração de investimentos estrangeiros diretos, regulamentações favoráveis à iniciativa privada (Goulart Filho; Chimbulo, 2014).

Nesse contexto, os governos angolanos assinaram acordos internacionais sobre regras de investimentos que, em linhas gerais, são acordos

que estabelecem termos e condições para o investimento privado feito por investidores e empresas de um determinado país na jurisdição de outro (Elckins; Gusman; Simmons, 2006). A finalidade de promover o investimento estrangeiro aparece entre os principais propósitos que levam os governos de países importadores de capital a assinar tais acordos. E pelo lado dos países exportadores de capital, a ideia abrangente de efetiva proteção dos investimentos e dos investidores, leva-os a assinar tais acordos (Perrone-Moisés, 1998; Thorstensen; Mesquita; Gabriel, 2018).

O objetivo deste capítulo é contribuir para avaliações sobre as estratégias do governo angolano de atrair Investimentos Diretos Estrangeiros (IDE), procurando identificar o papel dos acordos internacionais sobre regras de investimentos, chamados de Acordos Internacionais de Investimentos (AIIs). Com base em uma análise da literatura teórica e empírica e em um estudo mais detalhado do Acordo entre a República Federal da Alemanha e a República de Angola sobre Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos (AII Alemanha-Angola), assinado em 2003, inferimos que o governo angolano não logrou efetivamente os resultados esperados. A despeito de outros fatores que possam ter impactado o afluxo esperado de investimentos, esse acordo e suas rígidas cláusulas protegem primordialmente os investimentos alemães em Angola, inclusive os investimentos financeiros em curto prazo, também chamados de investimentos de carteira, que tendem a não promover o desenvolvimento econômico sustentável nos países que os recebem.

O capítulo divide-se em três seções, além desta introdução e das considerações finais. Na primeira, abordamos os aspectos teóricos e históricos dos acordos internacionais sobre regras de investimento. Essa seção não apenas apresenta conceitos fundamentais e necessários para identificarmos a categoria conceitual do AII entre Alemanha e Angola, como também revela o pioneirismo e liderança da Alemanha na institucionalização dos acordos internacionais centrados em regras de investimento. Na segunda, apresentamos os contextos que condicionaram as orientações políticas de Angola em seus esforços de atração de investimentos estrangeiros. Na terceira, apresentamos alguns elementos do processo que constituiu o referido

acordo, quais sejam: o contexto em torno do acordo, a relação de poder entre as partes e os principais termos e condições ou os chamados quatro pilares do acordo, que visam a oferecer maior segurança aos investidores estrangeiros e seus investimentos.

1.1 ACORDO INTERNACIONAL DE INVESTIMENTO: ASPECTOS CONCEITUAIS E HISTÓRICOS

Para falar do AII entre Alemanha e Angola, é necessário compreender primeiramente os pressupostos teóricos desse tipo de acordo. No entendimento de Perrone-Moisés (1998, p.24), os AIIs, que no formato mais comum são conhecidos como Acordos Bilaterais de Investimento (BITs), são “[...] instrumentos através dos quais dois países, geralmente um país desenvolvido e outro em desenvolvimento, procuram regular relações em matérias de investimento, com a finalidade de aumentar o seu fluxo”. Thorstensen, Mesquita, Gabriel (2018, p.22) também concebem os AIIs em termos de benefício e de solução de problemas. Para eles, o propósito dos AIIs é induzir o investimento estrangeiro nos países classificados como importadores de capital – também chamados de países anfitriões –, garantindo padrões de tratamento aos investimentos e aos investidores. Dentre os padrões de tratamento, os autores destacam: compensação pela expropriação de investimentos estrangeiros; proteção contra tratamentos discriminatórios; proteção física do investidor, dos seus trabalhadores e do seu patrimônio. Destacam ainda a importância do papel dos mecanismos internacionais de solução de controvérsias nos fatores de previsibilidade e estabilidade presentes nos AIIs.

Nessa mesma linha, seguem as organizações internacionais multilaterais. Para a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, 2015), um AII é um acordo entre dois países referente à promoção e à proteção dos investimentos realizados. Para o Banco Mundial, AII é um meio de obtenção de riquezas por parte do país exportador de capital, que proporciona um aumento na qualidade dos produtos e serviços oferecidos nos países importadores do capital (MIGA, 2015).

Enquanto os benefícios sobressaem-se nesses conceitos, por sua vez, os conflitos de interesses decorrentes dos padrões dos AII, especialmente no que se refere à autonomia política do país receptor dos investimentos e os custos inerentes, não aparecem. Não tende a ser casual o surgimento de um novo padrão de acordos contendo regras sobre investimentos a partir do início dos anos 2000. Mann (2003) observou que nesse período, os AII poderiam se solidificar como uma variante de colonialismo, colocando os interesses dos investidores estrangeiros à frente dos interesses dos países receptores dos investimentos ou se desenvolver para uma nova forma de cooperação internacional com atenção efetiva ao desenvolvimento.

Em 2006, após alegações dos Estados importadores de capital contra os processos jurídicos impetrados pelos investidores nos tribunais internacionais de arbitragem, a UNCTAD revisou suas argumentações sobre algumas das cláusulas presentes em acordos desse tipo; especialmente a cláusula Nação-Mais-Favorecida (NMF) e a cláusula atinente às resoluções de controvérsias, como a denominada Investidor-Estado.

Nesse contexto, surgiu um novo padrão de acordos internacionais sobre regras de investimentos: os Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimento (ACFI), que podem ser entendidos como uma resposta dos países importadores de capital contra os excessos cometidos pelos países exportadores de capital.

Mas, qual a diferença entre os AII e os ACFIs? Pode-se dizer que os primeiros têm como preocupação crucial a segurança dos investimentos e dos investidores, ignorando ou desestimando os interesses dos países anfitriões dos investimentos. Por sua vez, os ACFIs tendem a levar em conta interesses de ambas as partes envolvidas no acordo, visto que suas cláusulas são menos rígidas (Fonseca, 2008; Santos, 2018). Em tese, esses acordos vão ao encontro do desenvolvimento sustentável.

A UNCTAD (2015, p.108-109) avalia que nos AII as “[...] preocupações do país anfitrião sobre a soberania nacional e o direito de controlar as atividades de investidores estrangeiros” são colocadas de forma oposta “às preocupações dos investidores quanto à proteção contra

interferências injustificadas em seus investimentos”. Para Salacuse e Sullivan (2005), os AIIs substituiram amplamente o direito consuetudinário e, em alguns casos, substituiram as regulamentaces do país anfitrião em muitos aspectos importantes, gerando disputas consideráveis, até mesmo nos países desenvolvidos. Hartene e Malysheuski (2016, p.41-50) também seguem na linha crítica aos AIIs. Para os autores, as regras de investimentos ali contidas, particularmente aquela que se propõe a dirimir conflitos, realocam os poderes e representam o “mais influente” sistema internacional de adjudicação da história moderna. Por meio dessa cláusula, transfere-se poder inerente ao Estado às empresas transnacionais. Ademais, transfere-se jurisdição de tribunais nacionais, contemplando a “[...] indústria de arbitragem privada com sedes em Washington, Nova York, Londres, Paris, Haia e Estocolmo”.

1.2 SURGIMENTO E AS DIFERENTES FASES DOS AIIs

De acordo com a UNCTAD (2015), os primeiros países a celebrar AIIs dedicados exclusivamente  proteção de investimentos foram a República Federal da Alemanha (Alemanha) e o Paquistão, em 1959. A iniciativa foi primordialmente motivada pela tentativa de impedir o avanço da então República Democrática Alemã (Alemanha Oriental) e de seu sistema econômico socialista.

Está fora de o escopo deste capítulo fazer uma revisão abrangente do contexto histórico do surgimento e desenvolvimento dos AIIs, mas há que se considerar alguns fatos emblemáticos. No período de 1955 a 1970, a Alemanha era conduzida sob a chamada Doutrina Hallstein. Sob tal doutrina, evitava-se que a Alemanha Oriental fosse reconhecida como um país independente nas relaes internacionais. As aes políticas da porção ocidental da Alemanha pregavam o princípio “um só país” e tentavam deslegitimar as aes da Alemanha Oriental junto a outros países da Europa Central (Wood, 1989).

Apesar dos esforços da Alemanha Oriental para ser reconhecida pelos outros países, especialmente o então chamado Terceiro Mundo, ela

permaneceu isolada até meados da década de 1970. Ainda de acordo com Wood (1989), o adensamento da representação diplomática da Alemanha decorreu da descolonização, do poder econômico ocidental, bem como da Doutrina Hallstein. A assinatura do AII com o Paquistão ocorreu neste contexto.

Diante de inúmeros obstáculos enfrentados pela Alemanha Oriental para efetivar transações comerciais com os países industrializados e aliados dos Estados Unidos – o principal problema era a não conversibilidade da moeda –, restou-lhe tentar se aproximar dos países do Terceiro Mundo.

As transações ocorriam por meio de permutas, nas quais a Alemanha Oriental poderia fornecer máquinas, equipamentos e produtos manufaturados, além de assistência em áreas como política, economia, saúde, educação, militar e técnica, e as contrapartes poderiam lhe oferecer commodities agrícolas e energia (Kuhns, 1985). Por meio dessas transações, os países do Terceiro Mundo poderiam importar da Alemanha Oriental uma unidade fabril integral, isto é, uma fábrica completa, a ser montada em seus territórios. Com isso, eles poderiam fabricar seus próprios produtos e assim evitar as importações de produtos acabados, conseguindo com isso equilibrar suas respectivas balanças comerciais e modernizar suas respectivas indústrias (Wood, 1989)¹.

Desde o primeiro acordo assinado com o Paquistão, em 1959, a Alemanha assinou vários outros, assim como o fizeram: Bélgica, Dinamarca, França, Itália, Luxemburgo, Noruega, Países Baixos, Suécia, que instituíram, entre 1960 e 1966, os seus primeiros AIIs.

Entende-se que os contextos histórico, econômico e social são chaves no desenvolvimento dos AIIs, que foram adquirindo características específicas ao longo do tempo. A UNCTAD (2015) divide o desenvolvi-

¹ Wood (1989) ainda observa que, em 1955, a Alemanha Oriental tinha acordo comercial com apenas sete países do Terceiro Mundo: Índia, Egito, Brunei (Myamar, antigo Burma), Líbano, Sudão, Síria e Indonésia. Por volta de 1960, esse número passou para vinte e um, ao incluir: Ceilão, Iraque, Irã, Iêmen, Paquistão, Arábia Saudita, Etiópia, Gana, Guiné, Congo, Líbia, Marrocos, Nigéria e Tunísia. Nesse período, a Alemanha Oriental também estava negociando acordos com países da América Latina, dentre eles Argentina, Brasil e México. Por volta de 1979, ela possuía acordos comerciais com quarenta e nove países do Terceiro Mundo, dentre eles a então República Popular de Angola, que aderiu ao bloco socialista em 1976.

mento dos AII's em quatro fases principais: 1) Era da Infância; 2) Era da Dicotomia; 3) Era da Proliferação; e 4) Era da Reorientação.

1.3 ERA DA INFÂNCIA (1950-1964)

Os AII's desse período tendem a ser correlacionados aos movimentos independentistas e às decisões de nacionalização que se multiplicavam nesse mesmo período (Wei, 2010). Com efeito, tal período ficou conhecido como “momento da nacionalização” (UNCTAD, 2015, p.121). A UNCTAD enfatiza que os AII's assinados neste período, “[...] tinham como foco a proteção contra desapropriação e nacionalização, uma vez que investidores de países desenvolvidos percebiam a expropriação e a nacionalização como os principais riscos políticos ao investir em países em desenvolvimento” (UNCTAD, 2015, p.122). Ocorre que os países em desenvolvimento estavam amparados pelo reconhecimento de direitos pela ONU.

Cabe notar que em 1955, vinte e nove países reuniram-se em Bandung, Indonésia, para discutir os interesses e as posições dos novos países no Sistema Internacional. Os africanos formavam a maioria presente na Conferência de Bandung, seguidos pelos asiáticos. Na Conferência, registraram a autodeterminação dos povos e o repúdio ao colonialismo. Os países recém-independentes passaram a reivindicar o uso pleno dos seus recursos naturais. Em 1962, a Assembleia Geral das Nações Unidas (AG-ONU) adotou a Resolução 1803 (Seção XVII) relativa à “Soberania Permanente sobre Recursos Naturais”. Tal resolução decorreu do enfoque, primeiramente, na promoção e financiamento do desenvolvimento econômico em países considerados abaixo do grau de desenvolvimento e, com o direito dos povos à autodeterminação, nos projetos de convênios internacionais sobre direitos humanos.

Como destacamos, a Alemanha inaugurou a institucionalização dos AII's, fundamentalmente, preocupada com o avanço da Alemanha Oriental e seu sistema econômico socialista. O controle das ações políticas e econômicas da Alemanha Oriental presumivelmente evitaria o desmembramento territorial de facto e de jure. Além disso, não se deve menosprezar

o próprio interesse econômico da Alemanha: assegurar participação nos mercados dos países do Terceiro Mundo. Contudo, ela o fez ponderando os riscos, inclusive os riscos políticos, e tentando mitigá-los com os AIIs. Assim como os outros países ocidentais, a Alemanha não desejava ver os investimentos de origem alemã sendo alvo de nacionalização e expropriação pelos países anfitriões desses investimentos. Assim, além do acordo com o Paquistão, a Alemanha instituiu outros 17 AIIs bilaterais neste período.

1.4 ERA DA DICOTOMIA (1965-1989)

A designação desse período reflete o dilema enfrentado pelos países importadores de capital: lutar pela preservação da soberania política e da primazia da alçada jurídica interna ou cedê-las para fazer frente às exigências para se atrair investimentos diretos renunciando, desse modo, ao domínio sobre seus próprios recursos naturais.

Nota-se que os AIIs desse período se caracterizam por dispositivos jurídicos mais rigorosos. A cláusula atinente à solução de controvérsias, que coloca de um lado um investidor e de outro um Estado, ganhou adesão, vindo a se tornar padrão nos AIIs a partir de 1990. De outro lado, os instrumentos multilaterais para fortalecer o princípio da soberania dos Estados e para enfatizar as responsabilidades dos investidores foram fortemente invocados.

A Resolução 1803 da ONU sobre “Soberania Permanente sobre os Recursos Naturais”, de 1962 (United Nations, 2002), serviu de apoio para a formulação de reivindicações por parte dos países em desenvolvimento. A chamada Cláusula Calvo, apresentada nesse período, foi justificada com base na Resolução 1803. Segundo Assis (2014 p.209-210), a Cláusula Calvo “[...] foi usada à luz de princípios da soberania política e econômica, primazia da jurisdição interna, integridade territorial e soberania permanente sobre os recursos naturais”².

² Segundo Assis (2014, p.209-210), a Cláusula Calvo tem sua origem na doutrina Calvo, que surgiu como expressão de resistência à “[...] agressão e conquista contra países militares e economicamente frágeis da América Latina como forma de cobrança de dívidas a seus cidadãos por estados europeus e os EUA”.

Os países asiáticos e africanos, além dos países latino-americanos, aderiram à Cláusula Calvo, argumentando que os investidores estrangeiros entravam nos acordos propostos de livre e espontânea vontade. Com isso, houve uma profusão de expropriações de propriedades nacionais e estrangeiras localizadas nas jurisdições de países em desenvolvimento³.

No caso de Angola, há que se notar que a política de nacionalização foi a primeira grande medida estrutural após a independência do país e foi objeto de contundentes críticas. Na avaliação de Ferreira (2002, p.12),

A política de nacionalizações e confiscos associada ao controle que se impôs sobre a atividade do setor privado apenas reforçou a opção de automarginalização de Angola relativamente aos benefícios que poderia colher do investimento estrangeiro. A agressividade demonstrada para com este não foi ultrapassada com a simples publicação, em 1979, da Lei do Investimento Estrangeiro, ela própria muito limitadora e condicionadora da atividade do capital privado.

Dito isso, cabe salientar que os países exportadores de capital logo reagiram à Cláusula Calvo, impondo o chamado padrão Hull e marcando a primeira oposição formal à tal cláusula (Assis, 2014)⁴. Contudo, no âmbito dessa disputa, outros fatores concorreram para o abandono da Cláusula Calvo e para a prevalência dos interesses dos países exportadores de capital. São eles: a crise da dívida soberana na América Latina e a necessidade de capitais por parte dos países africanos e asiáticos para promoverem suas políticas de desenvolvimento econômico.

O resultado disso foi um aumento, quantitativa e substantivamente, dos AIIs. Entretanto, conforme pontua a UNCTAD (2015, p.122), essa

³ No levantamento feito por Assis (2014), aparecem 575 ações de expropriação, no período de 1960 a 1992, movidas por 79 países em desenvolvimento, anfitriões de multinacionais estrangeiras.

⁴ Essa disputa refletiu também em um outro instrumento multilateral desse período: a Resolução N° 3281, de 1974, sobre Direitos e Deveres Econômicos Sociais dos Estados. A resolução diz que: “Compensação apropriada deve ser paga pelo Estado que adota tais medidas [de expropriação ou nacionalização de capital de investidor externo], considerando suas leis e regulamentos relevantes e circunstâncias consideradas pertinentes pelo Estado. Em qualquer caso, quando a questão de compensação origina uma controvérsia, esta será resolvida nos termos do direito interno do Estado nacionalizador e pelos seus tribunais” (United Nations, 1975).

expansão não foi universal. Na verdade, restringiu-se a um determinado número de países. De um lado, estavam os países industrializados europeus, exportadores de capital, de outro, os países em desenvolvimento, situados na África, Ásia e América Latina. Nesta fase, a Alemanha assinou 49 AIIs, bilaterais, representando um aumento de 188% relativamente ao período anterior.

Angola por sua vez assinou apenas um acordo contendo regras sobre investimentos. Trata-se do acordo assinado em 1983 com a Comissão da Comunidade Econômica dos Estados da África Central (CEEAC)⁵ e está em vigor até hoje. Note-se que não se trata de um acordo específico sobre regras de investimentos, mas sim um acordo regional africano de cooperação que inclui regras sobre o tema. Nesse período Angola necessitava de instrumentos de cooperação econômica e de apoio à paz e ao desenvolvimento na África (Kissaca, 2017).

1.5 ERA DA PROLIFERAÇÃO (1990-2007)

Conforme o próprio nome indica, nesse período houve um aumento extraordinário no número de AIIs. Entre 1990 e 2001, o número de AIIs passou de 400 para 2000 (Sornarajah, 2010). Os argumentos apresentados diziam que a assinatura de AIIs fomentaria o desenvolvimento nos países importadores de capital (UNCTAD, 2015). Logo, os AIIs seriam legítimos. Porém, não se deve ignorar o decisivo papel das crises dos anos 1980, provocada pelo endividamento de vários países, e dos termos e condições dos acordos de renegociação das respectivas dívidas. Tais termos e condições refletiam as ideias neoliberais, ordenadas pelo chamado Consenso de Washington⁶.

⁵ A CEEAC inclui: Angola, Burundi, Camarões, República Centro Africano, Congo, República Democrática do Congo, Gabão, Guiné Equatorial, São Tomé e Príncipe, e Chade.

⁶ O consenso de Washington diz respeito a um conjunto de reformas propostas aos países, que envolvem: 1) disciplina fiscal; 2) reestruturação das despesas públicas, com fim dos subsídios; 3) reforma tributária; 4) taxas de juros determinadas pelo mercado; 5) taxa de câmbio determinada pelo mercado; 6) liberalização comercial; 7) liberalização ao IDE; 8) desestatização; 9) desregulação das atividades econômicas; 10) proteção ao Direito de Propriedade Intelectual (Williamson, 1990).

O Consenso de Washington afirmava que o Estado estava sobrecarregado por ter que desempenhar papéis múltiplos: gestor, investidor e indutor do crescimento econômico. Diante desse suposto excesso de papéis do Estado, o desenvolvimento econômico estava sendo impactado. Recomendava-se atribuir mais espaço de atuação aos investidores privados, que presumivelmente promoveriam mais eficiência na gestão, inovação e desenvolvimento tecnológico (Batista, 1994). Por fim, a abertura de espaço aos investidores privados não seria suficiente se não viesse acompanhada de garantias a tais investidores, como aquelas promovidas pelos AIIIs.

Nesse contexto, a Alemanha assinou 85 AIIIs bilaterais, o que representou aumento de 73% em relação ao período anterior. Somando-se os números de AIIIs bilaterais assinados na Era da Dicotomia com os da Era da Proliferação, nota-se o espantoso aumento de 688% relativamente àqueles assinados na Era da Infância. Com base nesses índices, pode-se dizer que a Alemanha, particularmente, começou mais cedo a fase de proliferação de seus AIIIs.

1.6 ERA DA REORIENTAÇÃO (2008-2020)

Na Era da Reorientação, os problemas entre exportadores e importadores de capital impuseram-se com o aumento do número de processos impetrados pelos investidores internacionais contra os Estados anfitriões. As críticas sobre os efeitos da cláusula Investidor-Estado não puderam mais ser ignoradas. A arbitragem de investimentos internacionais começaram a ser amplamente utilizadas pelos investidores estrangeiros e empresas multinacionais para reivindicar, dos Estados, indenizações sobre penalidades ou sobre regulamentações com impactos sobre seus ativos (UNCTAD, 2010a). Constata-se que, os tribunais arbitrais rumaram pela tendência de assegurar vitória aos investidores em desvantagem das causas e objetivos – saúde pública, educação, bem-estar social – dos Estados. De acordo com as apurações de Santos (2018), mais de 61% dos casos julgados pelos tribunais internacionais de arbitragem resultam em vitória dos investidores.

Para Santos (2018, p.12), os dispositivos referentes ao modelo de disputa Investidor-Estado (ISDS, na sigla em inglês) foram adotadas para inibir os países anfitriões de se apropriarem do capital dos investidores estrangeiros e, ao mesmo tempo, para livrar o Estado exportador de capital de qualquer responsabilidade sobre o investimento, preservando sua imagem nas relações internacionais. Em tese, com tais dispositivos não se repetiriam as ocorrências inerentes aos acordos firmados na Era da Dicotomia.

Ocorre que, a partir dos anos 2000, tais dispositivos passaram a ser um desafio inclusive para os países exportadores de capital, que também tiveram que se apresentar perante as cortes internacionais de arbitragem para defender suas políticas públicas, suas constituições e outras normas internas (UNCTAD, 2010a; UNCTAD, 2015). O número de litígios aumentou ainda mais. De 1960 até 2020, foram assinados 3.284 AIIs, dos quais 1.023 foram parar no Centro Internacional para Arbitragem de Disputas sobre Investimentos (ICSID, da sigla em inglês) (UNCTAD, 2020)⁷.

Essa questão será retomada na terceira seção. Por ora, devemos notar uma mudança institucional no âmbito da União Europeia (UE). Com a entrada em vigor do Tratado de Lisboa, em 1 de dezembro de 2009, a competência sobre a instituição de regras sobre IDE passou a ser da UE. Com isso, apenas alguns poucos AIIs bilaterais que já estavam negociados foram assinados diretamente pela Alemanha. Além disso, os AIIs bilaterais da Alemanha que já haviam sido assinados, mas ainda não estavam vigentes, foram enviados à Comissão Europeia para que ela passasse a cuidar deles⁸. De qualquer modo, importa destacar que a Alemanha permaneceu à frente de todos os outros países no acumulado do número de AIIs. Tem-se registrado uma quantia de 155 AIIs bilaterais assinados ao longo dos diferentes períodos, sendo 115 AIIs em vigência. Esse total é expressivamente maior

⁷ Esse índice refere-se aos acordos bilaterais. Não entram nesse número acordos comerciais ou outros acordos internacionais que contenham cláusula sobre regras de investimentos.

⁸ Os AIIs não vigentes da Alemanha são aqueles assinados com: Brasil, Congo, Israel, Paquistão, Timor-Leste. Além disso há o AII assinado com Iraque, em 2010, mas que ainda não havia sido ratificado. Este acordo provavelmente foi substituído por um acordo de parceria e cooperação entre a UE e o Iraque, assinado em 2012 e vigente desde 2018.

do que a média de AII's mantidos pelos países elencados no banco de dados de acordos bilaterais de investimentos do ICSID⁹.

Angola, por sua vez, assinou oito AII's nesse período, dentre esses estão o Acordo de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFI), assinado com o Brasil, em 2015, e hoje vigente; o Acordo Quadro sobre Comércio e Investimento, assinado com os Estados Unidos, em 2009, e hoje inativo; e o Acordo Europeu de Parceria assinado com a União Europeia, em 2016, e hoje vigente.

2 ORIENTAÇÕES POLÍTICAS ANGOLANAS DE ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS NO PÓS-GUERRA CIVIL

Depois de cerca de um quarto de século de guerra civil, com todos os custos inerentes, finalmente parecia surgir possibilidades de reconstrução do país e de orientação das políticas com vistas ao desenvolvimento econômico-social. O desafio seria grande para qualquer país pertencente à periferia da economia mundial¹⁰, sobretudo para Angola, em razão de sua localização em uma das regiões mais abatidas por problemas econômico-sociais e pela sua própria história contemporânea de hostilidade, que começou desde o momento em que a luta anticolonial teve início, em 1961. Vale observar que em 2003 o país encontrava-se no 164º lugar no ranque de desenvolvimento humano da Organização das Nações Humanas (ONU) (UNDP, 2004).

Em 2003, portanto um ano após o início do acordo de paz, o *Woodrow Wilson Center* e o *International Crisis Group* juntaram-se para copatrocinar um painel de especialistas em Angola para fazer um balanço dos desenvolvimentos no primeiro ano de paz de Angola e avaliar as pers-

⁹ O banco de dados do ICSID encontra-se disponível em: <https://icsid.worldbank.org/resources/databases/bilateral-investment-treaties>. Acesso em: 1 fev. 2022.

¹⁰ O conceito de periferia vem da contribuição dos teóricos latino-americanos da Teoria da Dependência, que pressupõe que a atividade econômica está represada em um sistema mundial dominado pelo centro industrializado, no geral localizado no Norte do globo, enquanto os Estados-nação do Sul estariam condenados à periferia. Porém, conforme Jenkins, Robson, Cain (2002), apesar de os proponentes da Teoria da Dependência ignorarem o papel de agência em nível nacional, o conceito de periferia ainda seria válido.

pectivas para a reconstrução e desenvolvimento em curso no país. Na visão geral dos especialistas, predominou o que eles chamaram de “otimismo cauteloso” (Temin, 2003).

Nas observações introdutórias, o moderador Paul Hare, que havia sido Enviado Especial do Presidente Clinton para o Processo de Paz de Angola de 1993-1998 e, naquele momento, exercia o papel de Diretor Executivo da Câmara de Comércio EUA-Angola, caracterizou o ano de 2002 em Angola como “incrível” e “imprevisível”. Hare apontou para o rápido avanço da estabilidade nas disputas internas; porém, chamou atenção para a exceção da província de Cabinda, rica em petróleo, que ainda estava instável. Hare também destacou o aumento da produção petrolífera e dos preços elevados do petróleo, mas, por outro lado, avaliou que a situação macroeconômica em Angola era extremamente frágil, com uma inflação próxima dos cem por cento, uma dívida fiscal em 2002 duas vezes superior à de 2001 e dois terços das receitas petrolíferas angolanas hipotecadas até 2010 (*apud* Temin, 2003).

O ponto a destacar aqui é o teor prescritivo das análises em favor do avanço das reformas econômicas, naturalmente a favor do mercado e contra um Estado mais atuante na economia. Da perspectiva dos especialistas, as reformas econômicas iniciadas em Angola seriam corretas e determinantes, mas ainda insuficientes. Nesse caso, suas análises contêm reconhecimento sobre a orientação a favor do mercado – os analistas elogiaram o perfil da equipe econômica que o governo havia montado subsequente ao processo de paz –, mas também contêm recomendações de novas ações, como mais rigor na execução do orçamento fiscal do governo, renegociação da dívida externa angolana com os clubes de Londres e de Paris, bem como com o FMI, e formação de um mercado de capitais (Temin, 2003).

Vale também destacar que apesar de os especialistas terem manifestado preocupação com as questões sociais, mais especificamente, com a forte desigualdade na distribuição de renda, e recomendado boa governança e estratégias de alívio da pobreza, faltou especificar como isso poderia ser alcançado. Face à enorme complexidade de problemas urbanos e do desafio

de reconstrução de uma economia nacional integrada, isso seria fundamental. Conforme notaram Jenkins, Robson, Cain (2002), a complexidade superava a utilidade dos modelos convencionais de desenvolvimento urbano.

A questão aqui a ser compreendida é a orientação em matéria de política econômica seguida pelo governo em Angola, a partir de 2002. De fato, houve crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) nesse período. Entre 2002 e 2014 registrou-se crescimento constante e taxas mais altas entre os países produtores de petróleo da África (Tabela 1). Não se pode deixar de considerar o compromisso do governo com o crescimento econômico. No entanto, o problema era a falta de maiores compromissos com a distribuição do crescimento econômico de modo a permitir que uma parcela maior da população pudesse usufruir do crescimento econômico. Conforme avalia Ovardia (2018), a abordagem do governo ao desenvolvimento e compromisso com o crescimento inclusivo e a proteção social ficou aquém da necessidade.

Tabela 1: Evolução – PIB Anual de Angola

Ano	PIB – Valor (US\$M constata 2015)	PIB – Variação %
2020	\$104.128,68	-5.4%
2019	\$110.072,59	-0.6%
2018	\$110.764,47	-2.0%
2017	\$113.029,16	-0.1%
2016	\$113.195,80	-2.6%
2015	\$116.193,65	0.9%
2014	\$115.107,53	4.8%
2013	\$109.811,72	5.0%
2012	\$104.627,88	8.5%
2011	\$96.393,75	3.5%
2010	\$93.159,28	4.4%
2009	\$89.229,66	0.9%
2008	\$88.469,96	11.2%
2007	\$79.583,55	14.0%
2006	\$69.804,00	11.5%

Ano	PIB – Valor (US\$M constata 2015)	PIB – Variação %
2005	\$62.577,72	15.0%
2004	\$54.401,73	11.0%
2003	\$49.031,39	3.0%
2002	\$47.607,98	13.7%
2001	\$41.884,22	4.2%
2000	\$40.193,67	3.1%
1999	\$39.002,30	2.2%
1998	\$38.169,63	4.7%
1997	\$36.459,27	7.3%
1996	\$33.986,97	13.5%
1995	\$29.932,76	15.0%
1994	\$26.028,49	1.3%
1993	\$25.684,48	-24.0%
1992	\$33.788,00	-5.8%
1991	\$35.882,95	1.0%
1990	\$35.530,71	-3.5%

Fonte: The World Bank (2020).

Ovadia (2018) destaca a diferença entre o modelo de desenvolvimento visto no Leste asiático e o modelo de desenvolvimento implementado em Angola, baseado fundamentalmente no petróleo e denominado por ele de “petrodesenvolvimentismo”. A convergência entre as elites política e econômica, especificamente os capitalistas emergentes angolanos, teria aberto caminho para a busca de uma agenda desenvolvimentista alinhada ao petróleo. O autor afirma que havia um desejo de agir rapidamente e a qualquer custo, e esse tipo de desejo teria enfraquecido “[...] a capacidade do Estado de alcançar verdadeiros resultados de desenvolvimento” (Ovadia, 2018, p.8). Ou seja, resultados efetivos em termos de contemplar a necessidade da sociedade como um todo, principalmente em áreas essenciais, como saúde e educação.

Nota-se, em contrapartida, um empenho substancial do governo angolano para alavancar os investimentos – público e privado – no país.

Diante das dificuldades do governo em conseguir apoio de instituições de Bretton Woods, ou seja, do Banco Mundial e do FMI, e de doadores ocidentais, a saída foi recorrer à China para fazer frente aos planos ambiciosos de investimento público no país. Uma linha de crédito de US\$ 2 bilhões de dólares disponibilizada pelo país asiático, em 2004, tornou-se o acordo econômico mais significativo do pós-guerra (Kiala; Ngwenya, 2011).

O investimento público em Angola foi financiado através do Programa de Investimento Público (PIP) e, ao longo dos anos desde o fim da guerra civil, houve de fato um aumento extraordinário. Por sua vez, ainda mais expressivo foi aumento do investimento privado (Tabela 2).

Tabela 2: Investimento Público e Privado em Angola 2002-2009 (US\$ MM)

Tipo	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Público	274.1	281.3	868.4	1,531.4	5,403.0	7,156.1	11.901.3	2,979.3
Privado	3,077.6	4,996.7	6,045.0	8,029.4	11,385.5	11,647.0	18,984.7	12,189.9
Total	3,351.7	5,278.0	6,913.4	9,560.8	16,788.5	18,803.1	30,886.0	15,169.2

Fonte: Ovada (2018).

Em termos de IDE, Angola liderou o ranque entre os cinco principais países africanos receptores no período entre 2000 e 2008, ficando à frente de Egito, Nigéria, África do Sul e Marrocos (UNCTAD, 2010b). A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD, da sigla em inglês) apontou três fenômenos como impulsionadores do IDE naquele momento: 1) a descoberta de novos campos de petróleo; 2) a crescente relação custo-benefício da exploração em águas profundas devido aos altos preços do petróleo; e 3) o interesse estratégico de empresas dos EUA e parceiros não tradicionais da OECD, como China e Índia, no potencial energético do Atlântico Sul. Apontou também que as grandes corporações em Angola, particularmente do setor petrolífero, tendiam a funcionar como enclaves, importando a maioria dos trabalhadores e inputs. O restante da economia atrairia muito pouco IDE devido às restrições institucionais e aos riscos econômicos (OECD, 2005).

O aumento do investimento privado normalmente se verifica em um contexto de medidas favoráveis ao mercado. Além da estabilidade econômica, os investidores estrangeiros exigem uma série de outras medidas como: implementação de processos rápidos na aprovação de projetos de investimento estrangeiro; flexibilização da regulamentação cambial para facilitar a autorização para a remessa de dividendos ou lucros do país anfitrião dos investimentos para o país exportador de capital; flexibilização dos meios de pagamento a fornecedores estrangeiros, especialmente em dólares estadunidenses; garantias de existência de reservas cambiais, especialmente dólares estadunidenses, para fazer remessas ao exterior.

As regras de investimentos privados são normalmente instituídas com base nos propósitos de estimular o crescimento econômico, favorecer a criação de novos postos de trabalho para a população economicamente ativa, aumentar o nível de qualificação da mão de obra do país, diminuir desigualdades regionais e setoriais, promover uma oferta eficiente de bens e serviços para o mercado interno, equilibrar a balança comercial (aumentando as exportações e reduzindo as importações) e assim aumentar as reservas cambiais.

No caso de Angola, as respostas governamentais a tais exigências foram traduzidas em uma série de políticas e reformas institucionais, especialmente em forma de regulamentações sobre investimento¹¹. Contudo, o governo reconhece que realização e manutenção de investimentos estratégicos e prioritários depende de fontes externas, o que inclui a captação de investimentos diretos do exterior (Governo de Angola, 2018). Nesse sentido, seu grande esforço para contemplar os interesses dos investidores e assim manter-se alinhado aos princípios do mercado e obedecer aos mandamentos das organizações internacionais em geral, incluindo a UNCTAD podem ser explicados. Além das leis internas e suas cláusulas amigáveis ao setor privado, fazem parte desses esforços a concordância em assinar AIIs,

¹¹ Por exemplo: Lei no 11/03, de 11 de maio de 2003, para promoção dos investimentos; Lei no 17/03, de 25 de julho de 2003; Lei no 20/11, de maio de 2011; Lei no 14/15 de 11 de agosto de 2015; Lei no 10/18, de 2018.

em especial os modelos com regras que priorizam as garantias aos investidores e aos investimentos.

3 AII ENTRE ALEMANHA E ANGOLA: CONTEXTO, RELAÇÃO DE PODER E PRINCIPAIS TERMOS E CONDIÇÕES

Consideramos que mais importante do que analisar o que diz literalmente o AII entre Alemanha e Angola é analisar alguns elementos do processo que o constituiu. A literatura identifica ao menos cinco elementos a serem analisados em um processo de negociação: partes da negociação, o contexto, as relações de poder, o desenvolvimento do processo de negociação (começo, meio e resultado) e o processo de tomada de decisão (Crump, 2015; Dupont, 1994). Não é a proposta aqui analisar o processo de negociação, mas é sim destacar o contexto em torno do acordo, a relação de poder entre as partes e os principais termos e condições ou os chamados quatro pilares do acordo que buscam proporcionar maior segurança aos investidores estrangeiros e seus investimentos.

3.1 CONTEXTO

Entendemos que analisar o contexto envolve um esforço de oferecer uma compreensão sobre o sistema econômico e social em que se insere uma determinada negociação. Isso exige familiaridade com a história e a natureza contemporânea, incluindo os quadros regulamentares em que cada parte opera (CRUMP, 2015). Já antecipamos boa parte dessa análise nas duas primeiras seções, nas quais estendemos a abordagem para além do período no qual o AII entre Alemanha e Angola foi instituído. O leitor pode eventualmente se perguntar por que não abordamos as orientações da Alemanha com vistas a promover a exportação de IDE. De fato, priorizamos a abordagem sobre Angola e partimos da premissa de que a Alemanha é um país tipicamente exportador de capital, com forte tradição jurídica (Ceyssens; Sekler, 2005) e fundamentalmente interessado em proteger os

investimentos estrangeiros de seus nacionais. Aqui dedicamos a sublinhar alguns aspectos contextuais mais específicos

No caso da Alemanha, como já mencionamos, ela saiu à frente com a prática de estabelecer AII's e se mantém até hoje na liderança dessa prática. Até o ano de 2003, data em que foi assinado o AII entre Alemanha e Angola, haviam sido registrados 140 AII's assinados pela Alemanha com diferentes países, todos eles bilaterais. O objetivo declarado é a liberalização e proteção das atividades de investimento entre a Alemanha, como país exportador de capital, e países em desenvolvimento, emergentes e outros países importadores de capital. Mas o fato é que os governos alemães visam criar as mais abrangentes oportunidades de investimentos para os investidores do país, bem como minimizar os riscos sobre esses investimentos.

É o caso de sublinhar algumas cláusulas presentes nesses acordos. A começar pelas garantias de não-discriminação: todos os AII's dos quais Alemanha faz parte demandam tratamento “justo e equitativo”, e contêm as cláusulas Tratamento Nacional (TN) e Nação-Mais-Favorecida (NMF). Essas cláusulas são muito comuns nos AII's, assim como é comum elas preverem exceções às determinações dos acordos comerciais internacionais que estabelecem áreas de livre comércio, uniões aduaneiras, mercados comuns, acordos de tributação (UNCTAD, 2019).

Vale observar que nos primeiros AII's, como a cláusula TN não era concedida sistematicamente, a cláusula NMF foi generalizada a fim de garantir que, uma vez que o NT fosse concedido sob outro acordo, ele também se aplicaria aos investimentos cobertos por acordos anteriores. Ou seja, os países anfitriões, embora não concedessem TN em um primeiro momento, concediam ao investimento estrangeiro um tratamento não menos favorável do que aquele concedido aos investimentos estrangeiros de terceiros e, posteriormente, assim que o TN fosse concedido sob um outro acordo, esse mesmo tratamento seria aplicado a todos os acordos assinados. Depois, a prática mudou, passando a ser usual a presença conjunta dessas duas disposições nos AII's (UNCTAD, 2010c). E o que elas significam?

A inclusão das disposioes sobre NMF nos AIIs seguiu o padrão dos acordos comerciais internacionais, nos quais tal cláusula destina-se a abordar compromissos assumidos pelos Estados para conceder tratamento preferencial a bens e serviços que entram em seus mercados. O tratamento NMF foi definido como a “pedra angular” da Organizao Mundial do Comércio e o “princípio definidor” do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) (WTO, 2004). E o TN, também presente nos acordos comerciais internacionais,  o compromisso de que os países irão garantir a igualdade de oportunidades competitivas. No caso dos AIIs, que ocorrem nas fronteiras do país anfitrião,  o compromisso de garantia de igualdade e não discriminao para investimentos estrangeiros.

Outras das principais disposioes dos AIIs dos quais a Alemanha faz parte refere-se às obrigaoes de compensaoes em caso de expropriao direta e indireta. Os AIIs alemães não afirmam claramente que a regulamentao estatal geralmente não deve ser considerada expropriao. Enquanto as nacionalizaoes e expropriaoes diretas envolvem a transferência do título e/ou a apreensão física direta de uma propriedade, as expropriaoes indiretas envolvem iniciativas estatais interpretadas pelo direito internacional como sendo anuladoras dos direitos de propriedade: “[...] expropriao indireta envolve total ou quase total privao de um investimento, mas sem uma transferência formal de título ou apreensão imediata” (UNCTAD, 2012, p.7).

Além disso, os AIIs assinados em nome do Estado alemão incluem disposioes sobre transaoes cambiais livres. Por fim, cabe destacar a presença das disposioes sobre soluço de controvérsias, com a cláusula Investidor-Estado, que eleva o status do investidor perante o Estado e  objeto de contestaoes.

Angola, por sua vez, assinou nesse período seis AIIs bilaterais – observando que o assinado, em 1983, com a CEEAC, conta como um acordo do tipo bilateral, pois a CEEAC representa uma das partes. Diante da Alemanha, o número de AIIs de Angola  bem inferior, assim como  inferior diante de outros países. Na avaliao da UNCTAD (2019), nesse

quesito, Angola perde para países de similar nível de desenvolvimento, que assinaram entre 20 e 30 AII.

Além da diferença em termos de número de acordo, entre Alemanha e Angola há uma diferença significativa em termos de interesses. Como já mencionado anteriormente, sendo um país carente de capital, o interesse dos governos angolanos era e continua sendo aumentar o volume de investimento.

Conforme corretamente notou a UNCTAD (2019), a maioria dos AII assinados por Angola possuem uma abrangente definição de investimento baseada em ativos. Tal abordagem pode envolver transações econômicas não contempladas pelas partes ou outros ativos com “[...] contribuições questionáveis para os objetivos de desenvolvimento dos países”, como contratos comerciais e investimento indireto (que podem incluir investimentos especulativos). A exceção fica por conta do acordo assinado com o Brasil, em 2015, que não apresenta a definição do que vem a ser investimento, deixando isso por conta da interpretação dos respectivos sistemas jurídicos das partes. A propósito, esse acordo é o único AII assinado em nome do Estado angolano que prevê uma cláusula de promoção ou facilitação de investimentos. Os meios previstos para tal são comitês conjuntos a serem estabelecidos pelas partes e dedicados a cuidar da implementação do acordo, facilitar a troca de informações, essencialmente, promover os investimentos privados e a atuar como órgão inicial para se tentar solucionar os conflitos (UNCTAD, 2015).

Quanto aos princípios não-discriminatórios, todos os AII dos quais Angola faz parte também preveem compromissos gerais e abrangentes de tratar investimentos estrangeiros de maneira “justa e equitativa”. Mais uma vez, a exceção cabe ao acordo assinado com o Brasil, que não contém tal disposição. E todos os AII contêm as cláusulas TN e NMF.

No tocante aos termos e condições de expropriação direta e indireta, a maioria dos AII em que Angola é parte inclui dispositivos a esse respeito. Dos AII que preveem as expropriações indiretas, observa-se que nenhum define os fatores a serem considerados pelos respectivos tribunais na inves-

tigação da ocorrência da expropriação indireta. No caso do AII assinado com o Brasil, não se faz menção a confisco ou a medidas indiretas que possam equivaler a uma expropriação.

Os AIIs assinados por Angola incluem também disposições sobre livre transferência de fundos. No caso do AII assinado com o Brasil, vale destacar que se prevê uma exceção sobre a balança de pagamentos

Em relação à solução de controvérsias, previsivelmente, a maioria dos AIIs incluem a polêmica cláusula Investidor-Estado. E os AIIs assinados pelos governos angolanos geralmente permitem a solução de controvérsias sob os auspícios das regras da Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (UNCITRAL, da sigla em inglês), do ICSID ou do Mecanismo complementar do ICSID¹².

Por fim, cabe mencionar o Acordo Europeu de Parceria entre a UE e os Estados da Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral (SADC)¹³, assinado em 2016, e o Protocolo de Financiamento e Investimento da SADC. Os destaques nesses casos são as omissões das cláusulas atinentes ao tratamento justo e equitativo e à solução de controvérsias no modelo Investidor-Estado. Também vale mencionar que ele aprimora a definição de investimento e de investidor, apresenta exceções à cláusula sobre expropriação e esclarece a cláusula sobre TN. Além disso, o Protocolo refere-se às responsabilidades dos investidores, bem como aos direitos dos países em regular políticas públicas (UNCTAD, 2019).

3.2 RELAÇÃO DE PODER

Sobre esse tema, procuramos identificar se as relações de poder entre as partes envolvidas no acordo são simétricas ou assimétricas. Crump (2015, p.144) afirma que atingir uma compreensão definitiva das relações

¹² Essas regras se aplicam a arbitragens em que uma das partes litigantes não seja um Estado membro do ICSID ou um cidadão de um Estado membro do ICSID. É o caso de Angola, que não é membro do ICSD (UNCTAD, 2019).

¹³ Os países que fazem parte da SADC são: África do Sul, Angola, Botswana, República Democrática do Congo, Lesoto, Madagascar, Malawi, Maurícia, Moçambique, Namíbia, Suazilândia, Tanzânia, Zâmbia, Zimbábue.

de poder é impossível. Nesse caso, ele sugere que se inicie pela determinação do que vem a ser “poder relevante” na negociação específica. Nas negociações econômicas internacionais, as medidas de renda per capita, produto interno bruto ou produto nacional bruto são frequentemente usados como representantes do poder econômico de um país.

No comércio internacional, a participação percentual de um país no total das importações mundiais é um indicador útil. Quanto maior a quantidade que um determinado país importa, mais dependentes outros países são desse país, porque suas exportações se traduzem em empregos em casa – empregos que são apoiados diretamente por um país importador para benefício do país exportador. No caso de negociações sobre regras de investimentos, quanto maior a necessidade de capital e de tecnologia um país possui, mais este país depende dos países exportadores desses fatores de produção.

A relação de poder entre Alemanha e Angola é inquestionavelmente assimétrica no que diz respeito aos índices acima mencionados. Como vimos, os desafios do governo angolano não se resumiam em confrontar crises econômicas, como é a realidade de muitos países da periferia da economia mundial. Primeiramente, o desafio do governo angolano era reerguer o país depois de uma extensa danificação de toda a infraestrutura e da capacidade de entregar serviços, visto que isso majora os custos de outras atividades econômicas (Hodges, 2004), contribuindo para atrasar o processo de diversificação da economia e, conseqüentemente, o desenvolvimento do país. Com efeito, em 2003, a situação de Angola era extremamente frágil, com uma taxa inflacionária no patamar de três dígitos e uma dívida fiscal crescente.

A exploração de petróleo offshore e a extração de diamante dominavam a economia nacional. O setor petrolífero é de capital intensivo, com poucas ligações a outros setores econômicos e com baixo impacto no emprego. Em 2003, esses recursos combinados representavam quase a totalidade das receitas em moeda forte e fiscais: o petróleo representava mais de 45% do PIB, 75% das receitas governamentais e 90% das exportações.

A extração de diamantes, como segunda maior fonte de receita, respondia por cerca de 10% do total das exportações. A quota da indústria manufatureira, principalmente processamento alimentar, bebidas e têxteis, era abaixo de 4% do PIB. A indústria pesada ou estava operando bem abaixo da capacidade máxima – no caso de cimento e refinamento de petróleo – ou estava inoperante – no caso de aço. O setor de infraestrutura, com a necessidade premente do país na reconstrução das estradas e de moradias, principalmente no centro urbano de Luanda, cresceu 12,6% em 2003. O setor de serviços, especialmente o de telecomunicações, respondeu por um aumento de 35% no primeiro semestre de 2004, refletindo os resultados da instalação de uma segunda operadora de telefonia móvel e do aumento do volume de tráfego digital (OECD, 2005). Além disso, como vimos, dois terços das receitas petrolíferas angolanas estavam hipotecadas até 2010. Apesar do aumento dos preços internacionais do petróleo, o crescimento do PIB real em 2003 tinha sido decepcionante, cerca de 3,5%, devido ao declínio da produção de petróleo nos campos maduros.

Por outro lado, as expectativas futuras eram boas, e de fato o crescimento do PIB ganhou ímpeto em 2004, atingindo 11%, com a exploração de novos campos petrolíferos, e gerando expectativas de aumento da produção petrolífera e, por conseguinte, novos aumentos do PIB para os anos seguintes eram projetados – 15% em 2005 e 25% em 2006. Além disso, as organizações econômicas internacionais estavam apostando na firmeza da posição política do governo angolano para controlar a inflação, manter a estabilidade da moeda local – Kwanza – em relação ao dólar e no compromisso do governo angolano em atender as expectativas da “comunidade internacional”, preocupada com a falta de transparência na gestão das receitas do petróleo e do orçamento fiscal (OECD, 2005, p.75-76).

De fato, três fenômenos relacionados – a descoberta de novos campos petrolíferos, a crescente rentabilidade da exploração em águas profundas, em um contexto de preços elevados do petróleo, e do interesse estratégico de empresas estadunidenses no domínio do potencial energético do Atlântico Sul – impulsionaram o IDE (OECD, 2004). Com isso, Angola liderou o ranque entre os cinco principais países africanos receptores no

período entre 2000 e 2008, ficando à frente de Egito, Nigéria, África do Sul e Marrocos (UNCTAD, 2010b). Todas essas condições foram levadas em conta pela Alemanha, cujos investimentos se concentraram justamente nos setores petrolífero e extrativista; contudo, elas não foram suficientes para que a Alemanha desistisse de obter do governo angolano um AII nos moldes de sua preferência.

A relação desigual de poder das partes e o domínio dos interesses dos investidores alemães significam que o AII entre Alemanha e Angola reflete, desproporcionalmente, menos os interesses de Angola e que sua margem de ação é, portanto, mais restrita.

3.3 PRINCIPAIS TERMOS E CONDIÇÕES

Em termos formais, o AII entre Alemanha e Angola segue o padrão adotado pela Alemanha, refletido em doze artigos¹⁴. Como o subtítulo indica, não vamos aqui traduzir cada um deles, nosso objetivo é discutir os principais termos e condições ou os chamados quatro pilares do acordo que buscam proporcionar maior segurança aos investimentos estrangeiros. São eles: 1) concessão de tratamento justo e equitativo; 2) proteção contra a expropriação considerada ilegal; 3) liberdade de transferência de fundos; 4) permissão aos investidores para reivindicar contra um Estado anfitrião perante um tribunal arbitral internacional.

Antes, porém, de entrar na discussão de cada um desses pilares, vale sublinhar a natureza retroativa desse acordo. As partes concordaram que todos os investimentos feitos antes ou depois de sua entrada em vigor estariam cobertos pelos termos e condições estabelecidos no AII entre Alemanha e Angola. Visto que o acordo possui uma cláusula específica sobre resolução de conflitos, pode-se perguntar como seriam tratadas as disputas que surgiram antes da data de vigência do contrato,

¹⁴ O doze artigos versam sobre: Definições; Âmbito e Aplicação; Promoção e Proteção de Investimento; Tratamento Nacional e Tratamento de Nação-Mais-Favorecida; Expropriação e Indenização; Transferências; Sub-rogação; Diferendo entre as Partes Contratantes; Diferendo entre uma Parte Contratante e o Investidor da outra Parte Contratante; Outras Disposições; Consultas; Entrada em Vigor, Duração e Rescisão. (Acordo entre a República Federal da Alemanha e a República de Angola..., 2005)

que nesse caso foi a partir de 01 de março de 2007: esses casos estão fora do alcance do acordo, ou seja, não podem ser resolvidos por força do estabelecido nesse acordo.

O primeiro pilar refere-se às cláusulas contra o que é entendido pelos investidores estrangeiros como ações discriminatórias por parte dos respectivos governos. Conforme o acordado, todos os investimentos receberão o chamado tratamento justo e equitativo¹⁵ e estarão resguardados pelas cláusulas Tratamento Nacional e Nação-Mais-Favorecida¹⁶. Assim sendo, a administração, a tomada de decisão, a disponibilidade dos investimentos a qualquer tempo pelos investidores de cada um dos lados deverão ser exercidas nos termos e condições não menos favoráveis do que aqueles aplicados aos investimentos nacionais ou de terceiros países. Ainda seguindo o padrão preferido pela Alemanha, o acordo prevê exceções na aplicação de tais cláusulas diante de compromissos das partes com acordos comerciais internacionais do tipo união aduaneira, união econômica, mercado comum, zona de livre comércio, acordo semelhante de cooperação econômica internacional, acordo sobre dupla tributação ou outros acordos internacionais sobre regimes fiscais¹⁷.

Como já observamos anteriormente, esta é uma cláusula que acabou sendo muito usual, mas a questão levantada pela UNCTAD (2010c) é que a aplicação dessa cláusula nos AII's estava gerando decisões inconsistentes dos tribunais arbitrais. Especificamente, estava sendo aplicado o tratamento NMF à importação de disposições de resolução de disputas investidor-Estado (ISDS) de terceiros acordos considerados mais favoráveis para resolver questões relacionadas à admissibilidade e jurisdição sobre uma reclamação, tal como a eliminação de uma exigência preliminar de arbitragem ou a extensão do âmbito de jurisdição. Avaliamos que não seria o caso das partes se preocuparem nesse caso específico visto que o próprio AII entre Alemanha e Angola já contém compromissos rigorosos de proteção aos investimentos.

¹⁵ Artigo 3 (Acordo entre a República Federal da Alemanha e a República de Angola..., 2005).

¹⁶ Artigo 4 (Acordo entre a República Federal da Alemanha e a República de Angola..., 2005).

¹⁷ Artigo 4 (Acordo entre a República Federal da Alemanha e a República de Angola..., 2005).

Por outro lado, essas cláusulas tendem a impedir medidas governamentais com o propósito de aumentar os benefícios econômicos dos investimentos estrangeiros. No caso de Angola, seu interesse em aumentar o volume de investimentos e promover o crescimento econômico em diferentes setores, essas cláusulas são desfavoráveis. O então governo angolano amarrou suas mãos e a de seus sucessores, visto que diferentes medidas, como políticas para promover a indústria nacional, violariam o princípio da não-discriminação.

O segundo pilar refere-se às cláusulas de proteção e indenização, que determinam que os investimentos de investidores de qualquer das partes contratantes não poderão ser direta ou indiretamente expropriados, nacionalizados ou sujeitos “[...] a outras medidas com efeitos equivalentes à expropriação ou nacionalização, senão por motivos de utilidade pública e mediante indenização”¹⁸. Além disso, os investidores têm no acordo um instrumento de mitigação dos riscos decorrentes de conflitos armados, como guerras, revolução, estado de emergência nacional ou insurreição. Especificamente, no AII entre Alemanha e Angola prevê-se que os investidores de cada uma das partes, diante de perdas de investimentos nos respectivos territórios em razão desses tipos de evento, serão, assim como os investidores nacionais, restituídos, compensados, indenizados ou terão direito a outro tipo de obrigação a ser cumprida pelo Estado de modo que os pagamentos serão transferíveis sem quaisquer impedimentos.

Conforme já destacamos, a Alemanha desde o início teve grande preocupação em mitigar os riscos dos investidores alemães relacionados a expropriações, e encontrou nos AIIs um instrumento muito efetivo. Sabendo disso, os países que contraem compromissos com tais cláusulas devem atentar para os desdobramentos de conceitos, como o de expropriação indireta, que passou a ser objeto de contestações pelos investidores perante tribunais. No AII entre Alemanha e Angola não se definem os fatores a serem considerados pelos respectivos tribunais na investigação da ocorrência da expropriação indireta. O problema é que decisões arbitrais em casos de AIIs exploraram demasiadamente o conceito de expropriação

¹⁸ Artigo 5 (Acordo entre a República Federal da Alemanha e a República de Angola..., 2005).

indireta, em particular no que diz respeito a medidas regulatórias definidas pelos governos¹⁹.

Diante de tantas crises econômicas, os governos possuem poucas – se tem alguma – alternativas à intervenção para reerguer a economia do país. Se existe um ativismo regulatório do Estado (UNCTAD, 2012), esse ativismo decorre das inúmeras crises a que os países estão sujeitos com a internacionalização econômica, especialmente a financeira. Até mesmo nos EUA, centro do neoliberalismo e do invocado Estado mínimo, o governo sob o presidente Barack Obama, tiveram que elaborar políticas e tomar medidas de interesse público na esteira da crise econômica 2007-2008. Setores econômicos tidos como robustos tiveram que ser resgatados, e o Estado adquiriu participações em empresas, incluindo as empresas transnacionais (UNCTAD, 2010d).

Em face da possibilidade de haver expropriações indiretas em que normalmente o Estado se recusa a reconhecer a natureza expropriatória da medida e não concorda em oferecer indenização ao investidor que se sente lesado, a própria UNCTAD aconselha que as partes de um AII forneçam orientações para futuros tribunais na identificação de medidas que possam ser consideradas expropriatórias. Nos casos de AIIs que falham em fornecer tais orientações e em que haja alguma disputa, ficará a cargo do tribunal determinar se a conduta em julgamento constitui uma expropriação indireta, o que é temerário. No caso do AII assinado com o Brasil (UNCTAD, 2015) esse tipo de risco é contido, visto que não se faz menção a confisco ou a medidas indiretas que possam equivaler a uma expropriação.

O terceiro pilar refere-se às disposições sobre livre transferência de fundos. Conforme os termos e condições acordados no AII entre Alemanha e Angola, garante-se a transferência dos valores atinentes aos investimentos²⁰, como o capital inicial e novas integralizações ou aumentos de capital; renda anual, reembolsos de empréstimos; valores resultantes da liquidação

¹⁹ Note-se o caso da Argentina, que, em decorrência da crise de 2001-2003, foi processada por diferentes investidores, inclusive pela empresa Siemens A. G., que alegaram, em tribunais de arbitragem Investidor-Estado, que as medidas da Argentina para lidar com a crise constituíram atos de expropriação indireta.

²⁰ Artigo 6 (Acordo entre a República Federal da Alemanha e a República de Angola..., 2005).

ou da alienação total ou parcial do investimento. Note-se que ali não se prevê uma exceção diante de crises financeiras importantes. Trata-se das disposições que permitem especificamente a imposição de restrições às transferências em circunstâncias nas quais um país anfitrião é confrontado com uma balança de pagamentos em crise.

É verdade que a maioria dos AIIs bilaterais não contém tais disposições, ou seja, uma derrogação temporária da balança de pagamentos – lembrando que não é o caso do AII assinado com o Brasil, que prevê justamente tal exceção –, e esse fato pode ser atribuível à noção geral de que os AIIs assinados até o final da Era da Proliferação (1990-2007) eram projetados para proteger o IDE, como é o caso do AII entre Alemanha e Angola. O problema é que, independentemente, do objetivo principal dos AIIs, sua definição do que vem a ser investimento é tipicamente ampla para incluir outros investimentos além de IDE (UNCTAD, 2019). É o caso de transações transfronteiriças de curto prazo, como créditos interbancários, que são mais voláteis e, portanto, mais preocupantes em termos de equilíbrio macroeconômico e da balança de pagamentos. Nesses casos, a necessidade de derrogação aumenta.

Países que ainda não estão em condições de liberalizar imediatamente todos os investimentos, e que em seu nome são contraídos obrigações sob AIIs, centrados estritamente na proteção dos investimentos, podem se ver muito mais vulneráveis economicamente. Considerando que crises podem muito bem ser precipitadas por empréstimos imprudentes feitos por investidores estrangeiros, seria razoável assumir a necessidade de derrogação. Não tende a ser casual que o governo angolano tenha optado, posteriormente, por um acordo mais flexível, como o AII assinado com o Brasil.

O quarto pilar diz respeito às disposições sobre a permissão para que os investidores levem suas reivindicações contra um Estado anfitrião perante um tribunal arbitral internacional. Trata-se do modelo de disputa Investidor-Estado (ISDS), já abordado.

Conforme estabelecido no AII entre Alemanha e Angola²¹, os investidores poderão submeter as contendas ou os diferendos, termo usado no acordo, tanto a um tribunal arbitral “*ad hoc*”, em conformidade com as normas da Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (CNUDCI), como ao ICSID e ao mecanismo adicional do ICSID, desde que pelo menos uma das partes seja membro do ICSID²².

Essas disposições refletem primordialmente os interesses da Alemanha com foco na proteção dos investimentos dos seus nacionais. Por outro lado, elas refletem o interesse de Angola, como Estado anfitrião, em atrair e promover o IDE baseado na oferta aos investidores estrangeiros da mais abrangente previsibilidade. Nesse caso, a maior previsibilidade pode ser vista na concordância em favorecer a arbitragem internacional como o meio para que os investidores lidem com um diferendo; comportamento que é previsto entre os países interessados em atrair IDE (UNCTAD, 2010a).

Retomando o que já mencionamos, destacamos que as disposições referentes ao modelo de disputa Investidor-Estado causaram grande impacto, principalmente a partir de meados dos anos 2000, quando interpretações contraditórias dos árbitros começaram a chamar atenção do público nos países desenvolvidos (UNCTAD, 2010a; UNCTAD, 2015).

Como os direitos dos investidores consagraram-se em inúmeros AIIs concluídos ao longo de cinco décadas, eles se viram com permissão para desafiar diretamente a conduta dos Estados anfitriões. Por outro lado, os governos, diante de inúmeras crises econômicas, sociais, ambientais, de saúde, de segurança, foram chamados a intervir mais frequentemente na economia, implementando políticas públicas e regulamentações com possíveis impactos negativos sobre os interesses econômicos de investidores privados. Nesse contexto, parecia não estar havendo compatibilidade entre os termos e condições dos IIAs e tais intervenções.

²¹ Artigo 9, Parágrafo 2, Alíneas b, c, d (Acordo entre a República Federal da Alemanha e a República de Angola..., 2005).

²² Essas regras se aplicam a arbitragens em que uma das partes litigantes não seja um Estado membro do ICSID ou um cidadão de um Estado membro do ICSID. É o caso de Angola, que não é membro do ICSD, mas a Alemanha sim (UNCTAD, 2019).

O resultado disso pode ser visto na multiplicação das disputas Investidor-Estado, como já mencionado, e das contestações – muitas vezes frívolas e vexatórias – a atos legítimos dos governos em implementar políticas públicas. Ademais, verificou-se a imprevisibilidade de interpretações das principais disposições dos AIIs (Salacuse, 2007); perturbações significativas e até mesmo rupturas no relacionamento entre as partes; aumento dos montantes financeiros envolvidos²³; e deficiências da própria arbitragem internacional e pressões por mudanças²⁴ (UNCTAD, 2010a).

Tudo isso, e mais a perplexidade diante do fato de que um tribunal arbitral composto de apenas três indivíduos, a despeito de seu conhecimento notório e reputação ilibada, analisa leis ou outras normas e medidas e as interpreta de forma definitiva, ou seja, sem possibilidade alguma de quaisquer das partes recorrer das decisões, chamaram a atenção inclusive dos países desenvolvidos. O desdobramento disso pode ser notado não apenas no surgimento de um debate contínuo sobre se seria apropriado usar tribunais arbitrais para decidir sobre questões de política pública sem ter os mesmos níveis de garantias de responsabilidade e transparência, como são normalmente exigidos dos sistemas judiciários domésticos, mas também em medidas práticas que refletiram na apresentação de modelos mais flexíveis de AIIs, a exemplo do AII assinado entre Angola e Brasil.

²³ Segundo levantamento da UNCTAD (2010a), os custos envolvidos na arbitragem investidor-Estado dispararam nos anos 2000. Isto não se refere apenas às indenizações que os Estados devem pagar a investidores estrangeiros em caso de sentenças arbitrais que confirmam violações de cláusulas do tratado. Os custos para conduzir os procedimentos de arbitragem são extremamente elevados, com taxas legais no valor de uma média de 60% dos custos totais do caso. Além dos honorários advocatícios, existem taxas dos árbitros, taxas administrativas dos centros de arbitragem e custos adicionais para o envolvimento de especialistas e testemunhas.

²⁴ Segundo levantamento da UNCTAD (2010a), os custos envolvidos na arbitragem investidor-Estado dispararam nos anos 2000. Isto não se refere apenas às indenizações que os Estados devem pagar a investidores estrangeiros em caso de sentenças arbitrais que confirmam violações de cláusulas do tratado. Os custos para conduzir os procedimentos de arbitragem são extremamente elevados, com taxas legais no valor de uma média de 60% dos custos totais do caso. Além dos honorários advocatícios, existem taxas dos árbitros, taxas administrativas dos centros de arbitragem e custos adicionais para o envolvimento de especialistas e testemunhas.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Procuramos neste capítulo identificar o papel dos acordos internacionais sobre regras de investimentos, que chamamos de Acordos Internacionais de Investimentos (AIIs), nas estratégias do governo angolano de atrair IDE.

A revisão da literatura e o estudo específico do Acordo entre a República Federal da Alemanha e a República de Angola sobre Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos, assinado em 2003, levaram-nos a inferir que o governo angolano não logrou efetivamente os resultados esperados. De fato, empiricamente, não se pode estabelecer uma conexão entre a conclusão dos AIIs e o aumento do volume de investimentos; tampouco um automatismo entre o influxo de capital e o desenvolvimento econômico. Há outros fatores que impactam o afluxo de investimentos e o desenvolvimento econômico de um determinado país.

O AII entre Alemanha e Angola, entretanto, contém cláusulas que protegem fundamentalmente os investimentos alemães em Angola, incluindo os investimentos financeiros em curto prazo, também conhecidos como investimentos de carteira, que tendem a não ajudar na promoção do desenvolvimento econômico sustentável nos países que os recebem.

Com as rígidas disposições do modelo de disputa Investidor-Estado, adotado no acordo, há riscos consideráveis para os cofres públicos de Angola comprometendo consideravelmente os benefícios dos investimentos. Como a definição de investimento é sobremaneira ampla, isso quer dizer que o acordo abrange direitos de propriedade intelectual e direitos sobre comércio de serviços que, por natureza, estão sujeitos à regulamentação governamental. Nesse caso, há constantes riscos de o Estado angolano ser processado, perante um tribunal internacional arbitral, por investidores alemães, se regulamentações, de interesse público, como as das áreas ambiental, saúde e educação, forem interpretadas pelos árbitros como expropriação indireta. A própria UNCTAD vem considerando que os contratos de compras governamentais com empresas estrangeiras, que normalmente são de longa duração, dificultem as respostas dos governos às necessidades

regulatórias que surgem diante de conjunturas críticas e de mudanças das necessidades públicas.

Os tribunais arbitrais são diferentes das cortes domésticas em vários aspectos, mas fundamentalmente em razão da falta de proximidade desses tribunais com o contexto fático jurídico das disputas, ou seja, com o que é próprio dos fatos jurídicos.

As disposições correspondentes às cláusulas contra o que é entendido pelos investidores estrangeiros como ações discriminatórias por parte dos governos do países que recebem os investimentos, também são problemáticas. Especificamente, as cláusulas sobre Tratamento Nacional e Nação-Mais-Favorecida tendem a impedir medidas governamentais que visem não somente a aumentar os benefícios econômicos dos investimentos estrangeiros, mas também promover a sustentabilidade.

O desenvolvimento sustentável requer uma robusta estrutura regulatória para os empreendimentos, inclusive para tratar de externalidades e questões distributivas. A legislação e a política pública são essenciais para tratar dessas questões, mas os governos não podem implementá-las, muito em função dos termos e condições acordados em AIIs.

A propósito das políticas industriais com vistas a diversificar a economia, promover empreendedorismo e gerar empregos locais, o AII entre Alemanha e Angola também tende a ser fator de constrangimentos. Por força das cláusulas contra as chamadas ações discriminatórias, como o Tratamento Nacional, o governo angolano fica impedido de implementar políticas industriais efetivas. O acordo estabelece que os investidores estrangeiros possuem os mesmos direitos assegurados aos investidores nacionais de estabelecer um negócio. Ao se exigir o Tratamento Nacional na realização de investimentos, essas disposições tendem a impedir o uso de obrigações ou restrições especiais sobre investidores estrangeiros, tais como requisitos para participação acionária; de joint venture; de desempenho de exportação; de substituição de importação por componentes nacionais; reinvestimentos locais; criação de emprego.

Por fim, o acordo veta a transferência tecnológica, pois tanto os processos tecnológicos, como o *know how*, são considerados investimentos e, portanto, objetos de garantias de proteção. A transferência de tecnologia envolve a permissão para se utilizar o conhecimento tecnológico, mas, nesse caso, fica a critério do detentor desse conhecimento e não depende de o governo angolano determinar por contratos particulares ou por leis e outras regulamentaces domésticas, como fazê-lo. O AII se sobrepõe a qualquer um desses instrumentos.

Conforme Manyuchi (2016) apurou em entrevistas com autoridades angolanas, não houve, na prática, qualquer projeto dos setores de petróleo e gás para o qual designs e *blueprints* completos tenham sido de fato transferidos pelos seus proprietários estrangeiros em geral. Por outro lado, ele apurou que haveria alguma transferência de tecnologia ou transferência de conhecimento ocorrendo por meio de treinamento voltado para a criao de vínculos da cadeia de suprimentos, especificamente nesses setores. Instituies de treinamento e programas de capacitao em empresas locais foram estabelecidas para capacit-las a se tornarem fornecedores de empresas estrangeiras. Mas essas capacitaes se concentram em atividades-meio, ou seja, aquelas não relacionadas intrinsecamente à finalidade da empresa, como finanças, gestão de negócios e processo licitatório.

Por outro lado, esses programas de treinamento e de capacitao estariam sendo oferecidos principalmente por Organizaes Não Governamentais (ONGs) internacionais, com apoio financeiro de empresas estrangeiras. Portanto, haveria alguma transferência de conhecimento, mas note-se que isso está longe de representar transferência de conhecimento nas áreas de engenharias, de tecnologia da informao, e outras que exigem tecnologias sofisticadas. Inequivocamente, isso é incompatível com uma orientao política do governo angolano, com vistas ao efetivo desenvolvimento econômico sustentável do país.

Enfim, em um mercado competitivo em termos de comércio e de atrao de investimentos estrangeiros, especialmente o IDE, os governos podem ter um incentivo para manter padrões regulatórios que confron-

tem suas estratégias de desenvolvimento, se considerarem que isso pode não ajudar a atrair ou manter certas atividades comerciais. Entretanto, o impacto disso tende a ser negativo, visto que populações e trabalhadores locais podem ser os únicos a arcar com os diferentes custos, como em áreas de saúde, ambiental, social, normas trabalhistas. No caso de Angola, isso não seria diferente.

REFERÊNCIAS

- AGÊNCIA MULTILATERAL DE GARANTIA DE INVESTIMENTO (MIGA). *Miga Apoia Investimento na Indústria transformadora em Angola*. 2015. Disponível em: <https://www.miga.org/press-release/miga-apoia-investimento-na-industria-transformadora-em-angola> Jun. 2015. Acesso em: 19 jul. 2020.
- ASSIS, W. F. O moderno arcaísmo nacional: investimento direto e expropriação territorial no agronegócio canavieiro. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, Piracicaba (SP), v.52, n.2, p.285-302, abr./jun. 2014. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/resr/a/J6dB3yVQSyqtQxWj74Wbxph/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 15 out. 2020.
- BATISTA, P. N. *O consenso de Washington*. A visão neoliberal dos problemas latino-americanos. São Paulo: Paz e Terra, 1994.
- CENTRO DE ESTUDOS E INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA DA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE ANGOLA (CEIC). *Relatório Econômico Anual de Angola 2009*. 2010. Disponível em: http://www.ceicucan.org/index.php?option=com_content&view=article&id=28:elatório-economico-angola&catid=8:estudos-macroeconomicos. Acesso em: 15 jan. 2022.
- CEYSSENS, J.; SEKLER, N. *Bilaterale investitionsabkommen (BITs) der bundesrepublik Deutschland*: Auswirkungen auf wirtschaftliche, soziale und ökologische Regulierung in Zielländern und Modelle zur Verankerung der Verantwortung transnationaler Konzerne. Postfam: Universität Potsdam, 2005. Disponível em: <https://publishup.uni-potsdam.de/opus4-ubp/frontdoor/deliver/index/docId/540/file/BITSStudie.pdf>. Acesso em: 20 fev. 2022.
- CRUMP, L. In Theory. Analyzing Complex Negotiations. *Negotiation Journal*, p.131-153, 2015.
- DUPONT, C. *La négociation: Conduite, théorie, applications*. 4.ed. Paris: Dalloz, 1994.
- ELKINS, Z.; GUZMAN, A. T.; SIMMONS, B. A. *Competing for capital: The diffusion of bilateral investment treaties, 1960-2000*. 4.ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

FERREIRA, M. E. *Nacionalização e confisco do capital português na indústria transformadora de Angola (1975-1990)*. Lisboa: Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa, 2002. Disponível em: <https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/1513/1/MEF-AS-2002.pdf>. Acesso em: 10 fev. 2022.

FONSECA, K. C. *Investimentos estrangeiros: regulamentação internacional e acordos bilaterais*. Curitiba: Juruá, 2008.

GOULART FILHO, A.; CHIMBULO, A. E. da S. Política econômica de Angola de 1975 a 2012: a trajetória da mudança de modelos. *Revista de Desenvolvimento Econômico*, Salvador, v.1, n.39, 2014.

GOVERNO de Angola. *Plano de Desenvolvimento Nacional 2018-2022*. Luanda, 2018. v.1. Disponível em: <https://www.ucm.minfin.gov.ao/cs/groups/public/documents/document/zmlu/njax/-edisp/minfin601408.pdf>. Acesso em: 18 fev. 2022.

HODGES, T. O papel da gestão de recursos na construção de uma paz sustentável. In: MEIJER, Guus (org.). *Da paz militar à justiça social? O processo de paz angolano*. Londres: Accord, 2004. Disponível em: <http://www.c-r.org/ourwork/accord/angola/portuguese/index.php>. Acesso em: 24 abr. 2021.

INTERNATIONAL Monetary Fund (IMF). *World Economic Outlook: Growth resuming, dangers remain*. Washington D.C., 2012. Disponível em: <http://www.imf.org/em/Home>. Acesso em: 10 jan. 2022.

JENKINS, P.; ROBSON, P.; CAIN, A. Local responses to globalization and peripheralization in Luanda, Angola. *Environment & Urbanization*, London, v.14, n.1, p.115-127, 2002.

KIALA, C; NGWENYA, N. Angola's Strategic Co-operation with the BRIC Countries. *Occasional Paper*, South African Institute of International Affairs, n.85, 2011. Disponível em: https://www.files.ethz.ch/isn/146001/saia_sop_85_kiala_ngwenya_20110531.pdf. Acesso em: 11 fev. 2022.

KISSACA, L. K. *A Diplomacia angolana no quadro das organizações regionais africanas Pós-Guerra civil: a comissão do Golfo da Guiné e a sua importância geoestratégica na afirmação regional de Angola*. 2017. Dissertação (Mestrado em Relações Internacionais) – Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, Universidade de Lisboa, Lisboa, 2017.

KUHNS, W. The German Democratic Republic in Africa. *East European Quarterly*, Pennsylvania, v.19, p.225-227, 1985.

MANN, H. International investment agreements: Building the new colonialism? *American Society of International Law*, v.97, p.247-50, 2003. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/25659861?refreqid=excelsior%3A16ca8e50eb19247%20669158b65b9ecd4f3>. Acesso em: 20 out. 2020.

MANYUCHI, A. E. Foreign direct investment and the transfer of technologies to Angola's energy sector. *Africa Spectrum*, London, v.51, n.1, p.55-83, 2016.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). *African Economic Outlook 2004/2005*. 2005. p.74-86. Disponível em: <https://www.oecd.org/dev/34867761.pdf>. Acesso em: 10 fev. 2022.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). *Economic diversification in Africa*. A review of selected countries. 2010. p.39-44.

OVADIA, J. S. State-led industrial development, structural transformation, and elite-led plunder: Angola (2002-2013) as a developmental state. *Development Policy Review*, Chichester, p.1-20, 2018.

PERRONE-MOISÉS, C. *Direito ao desenvolvimento e investimentos estrangeiros*. São Paulo: Oliveira Mendes, 1998.

QUEIROZ, F. *Causas históricas da economia informal: o caso de Angola*. 2016. Disponível em: <https://revistas.ucp.pt>. Acesso em: 05 fev. 2022.

ROCHA, M. J. A. *As transformações económicas e estruturais na África Subsariana 2000-2010*. Luanda: Mayamba, 2013.

SALACUSE, J. W. Is there a better way? Alternative methods of treaty-based, investor-state dispute resolution. *Fordham International Law Journal*, New York, v.31, n.1, p.138-185, 2007.

SALACUSE, J. W.; SULLIVAN, N. P. Do BITs really work: An evaluation of bilateral investment treaties and their grand bargain. *Harvard International Law Journal*, Cambridge, v.47, n.1, p.67-126, 2005.

SANTOS, R. O. F. *Cláusula arbitral Investidor-Estado e a responsabilização das multinacionais por danos ambientais: uma rota viável ou uma mera utopia?* 2018. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Jurídicas) - Departamento de Ciências Jurídicas, Universidade Federal da Paraíba (UFPB), João Pessoa, 2018.

SORNARAJAH, M. *The international law on foreign investment*. New York: Cambridge University Press, 2010.

TEMIN, J. *Angola's first year of peace*. Woodrow Wilson International Center for Scholars, 2003. Disponível em: <https://reliefweb.int/report/angola/angolas-first-year-peace>. Acesso em: 2 fev. 2022.

THE WORLD BANK. *GDP (constant 2015 US\$) – Angola*. 2020. Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD?locations=AO>. Acesso em: 20 fev. 2022.

THORSTENSEN, V. H.; MESQUITA, A. L.; GABRIEL, V. D. *A regulamentação internacional do investimento estrangeiro: desafios e perspectivas para o Brasil*. São Paulo: VT Assessoria Consultoria e Treinamento, 2018.

TIRYAKI, G. F. A informalidade e as flutuações na atividade econômica. *Estudos Econômicos*, São Paulo, v.38, n.1, 2008.

UNCTAD. *Acordo de Cooperação e Facilitação de Investimento entre o Governo da República Federativa do Brasil e o Governo da República de Angola*. Genebra, 2015. Disponível em: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/4720/download>. Acesso em: 12 fev. 2022.

UNCTAD. *Acordo entre a República Federal da Alemanha e a República de Angola sobre Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos*. Genebra, 2005. Disponível em: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/63/download>. Acesso em: 12 fev. 2022.

UNCTAD. *Expropriation*. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements II. New York e Genebra: United Nations, 2012.

UNCTAD. *Foreign direct investment, the transfer and diffusion of technology, and sustainable development*. Genebra: UNCTAD, 2010b.

UNCTAD. Investment Dispute Settlement Navigator. *Siemens v. Argentina - 2007*. Disponível em: <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/77/siemens-v-argentina>. Acesso em: 10 fev. 2022.

UNCTAD. *Investment policy hub*. International Investment Agreements Navigator. Germany. 2021a. Disponível em: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/78/germany>. Acesso em: 1 fev. 2022.

UNCTAD. *Investment policy hub*. International Investment Agreements Navigator. Angola. 2021b. Disponível em: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/5/angola>. Acesso em: 1 fev. 2022.

UNCTAD. *Investment policy review*. Angola; Genebra: UNCTAD, 2019.

UNCTAD. *Investor-State disputes: Prevention and alternatives to arbitration*. New York; Genebra: United Nations, 2010a.

UNCTAD. *Most-Favoured-Nation treatment*. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements II. New York; Genebra: United Nations, 2010c.

UNCTAD. *Reforming international: Investment and governance*. Geneva: UNCTAD, 2015. Disponível em: https://unctad.org/en/Docs/iteiit2015_en.pdf. Acesso em: 8 jul. 2020.

UNCTAD. *World Investment Report 2010: Investing in a low-carbon economy*. United Nations Publication. Sales No. E.10.II.D.2. New York; Genebra: United Nations, 2010d.

UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (UNDP). *Human Development Report*. New York: UNDP, 2004.

UNITED NATIONS. General Assembly Resolution 1803 (XVII) of 14 December 1962. *Permanent sovereignty over natural resources*. Genebra: United Nations, 2002. Disponível em: <https://digitallibrary.un.org/record/57681>. Acesso em: 3 fev. 2022.

UNITED NATIONS. General Assembly Resolution 3281 (XXIX): Charter of Economic Rights and Duties of States. *Official Records of the General Assembly: Twenty-Ninth Session, Sup. n. 31*. New York: United Nations, 1975. p.50-55.

WEI, D. Acordos bilaterais de promoção e proteção de investimentos: práticas do Brasil e da China. *Nação e Defesa*, Lisboa, n.125, p.157-191, 2010.

WILLIAMSON, J. (ed.) *Latin American adjustment*. Washington, DC: Institute of International Economics, 1990.

WOOD, L. M. *The hallstein doctrine: Its effect as a sanction*. Thesis (Master of Arts) - University Of North Texas, Denton, Texas, USA, 1989. Disponível em: https://digital.library.unt.edu/ark:/67531/metadc501041/m2/1/high_res_d/1002779107-Wood.pdf. Acesso em: 15 dez. 2020 .

WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO). Consultative Board. *The Future of the WTO: Addressing Institutional Challenges in the New Millennium*. Genebra: WTO, 2004.