



Negocios Riesgosos o Política Riesgosa: ¿Qué Justifica las Controversias entre Inversionista y Estado? por Zoe Phillips Williams



7



11



Aron Broches y el Retiro de Ofertas Unilaterales de Consentimiento a Arbitraje entre Inversionista y Estado

por Matthew C. Porterfield

¿Abriendo la puerta a la Inversión Extranjera? Análisis sobre la Nueva Ley de Promoción de Inversiones de Bolivia

por Martin Dietrich Brauch

También en este número: Renée Rose Levy de Levi y la República del Perú; Emmis et al. v. Hungary; David Minnotte and Robert Lewis v. Republic of Poland

contenido

3 Artículos

Negocios Riesgosos o Política Riesgosa:
¿Qué Justifica las Controversias entre
Inversionista y Estado?
Zoe Phillips Williams

7

Aron Broches y el Retiro de Ofertas
Unilaterales de Consentimiento a Arbitraje
entre Inversionista y Estado
Matthew C. Porterfield

11

¿Abriendo la puerta a la Inversión
Extranjera? Análisis sobre la Nueva Ley de
Promoción de Inversiones de Bolivia
Martin Dietrich Brauch

16

Noticias en Breve:

Crece oposición al arbitraje entre
inversionistas y Estados en ATCI; CNUDMI
aprueba proyecto de convención sobre
transparencia; Actualización sobre el caso
Renco Group vs. Perú: Renco presenta
memorial sobre responsabilidad

17

Laudos y Decisiones:

Renée Rose Levy de Levi y la República
del Perú; Emmis et al. v. Hungary; David
Minnotte and Robert Lewis v. Republic of
Poland

23

Recursos y Eventos

[Investment Treaty News Quarterly](#)
es publicado por
el Instituto Internacional para el Desarrollo
Sostenible
International Environment House 29,
Chemin de Balexert, 5th Floor
1219, Chatelaine, Ginebra, Suiza

Tel +41 22 917-8748
Fax +41 22 917-8054
Email itn@iisd.org

Director - Comercio e Inversiones, y el
representante europeo de IISD
Mark Halle

Gerente del Programa de Inversiones para el
Desarrollo Sostenible
Nathalie Bernasconi

Redactor
Damon Vis-Dunbar

Redactor edición francés
Henrique Suzy Nikema

Traductora edición francés
Isabelle Guinebault

Redactor edición en español
Fernando Cabrera

Traductora edición en español
María Candeli Conforti

Diseño
The House London Ltd.
Web: www.thehouselondon.com

Negocios Riesgosos o Política Riesgosa: ¿Qué Justifica las Controversias entre Inversionista y Estado?

Zoe Phillips Williams

artículo 1



Los acuerdos internacionales de inversión (AII) fueron diseñados para proteger a los actores privados de los riesgos inherentes a invertir en Estados extranjeros. Sin embargo, los críticos alegan que esto ha cambiado rotundamente debido a un mayor y más expansivo uso del arbitraje entre inversionista y Estado; lo que antes era un negocio riesgoso para los inversores se ha convertido en un asunto de “política riesgosa” para los Estados. Al mismo tiempo, los defensores de los mecanismos para la solución de controversias entre inversionista y Estado (por sus siglas en inglés, ISDS) reclaman que solo una muy reducida variedad de medidas puede ser recusada en virtud del arbitraje internacional y que la preocupación por el “congelamiento regulatorio” es infundada.¹

La diversidad de medidas políticas que ha precipitado estos conflictos demuestra que el régimen de inversión establece obligaciones para los Estados que pueden entrar en conflicto con los intereses internos. Si bien la reducción del “espacio político” por parte de los AII ha sido ampliamente proclamada (y que, discutiblemente, constituye el propósito explícito de estos acuerdos), el grado en que el régimen realmente obstaculiza el curso de acción normal de los Estados para regular o responder a las crisis sigue siendo objeto de debate.

Mientras que estudios anteriores se han enfocado en la proporción de casos ganados por demandados para medir del impacto sobre los Estados², en este artículo se alega que los tipos de políticas y áreas temáticas implicados en estas controversias nos dicen mucho sobre el efecto del régimen en la formulación de políticas. Esto resulta particularmente relevante dado que los inversores pueden utilizar la amenaza de recurrir a arbitraje para desalentar a los Estados de promulgar determinadas políticas, y a raíz de esto, frecuentemente los casos son resueltos fuera de arbitraje. Además, recientes investigaciones han demostrado que los Estados sufren una disminución en los flujos de entrada de inversión externa directa (IED) después de un caso de arbitraje, independientemente de si el tribunal en cuestión falla en favor del demandante o del demandado³. Por lo tanto, los casos de arbitraje pueden tener un impacto en los Estados, ya sea que ganen o no.

En este artículo, basado en un proyecto de investigación más extenso⁴, se brindan algunos datos iniciales para compensar el vacío en la literatura sobre este tema: un análisis estadístico de los factores políticos y económicos que contribuyen a la probabilidad de una controversia entre inversionista y Estado; y una codificación cualitativa de las medidas que han dado como resultado casos de arbitraje. Si bien existe una cantidad considerable de trabajo académico sobre los determinantes de la expropiación, tenemos menos conocimiento en torno a las condiciones políticas y económicas bajo las cuales ocurren las controversias entre inversionista y Estado como una categoría más amplia⁵. Las controversias llevadas a arbitraje a menudo involucran otras medidas que la expropiación abierta, y las condiciones bajo las cuales estas ocurren pueden ser diferentes. Además, el alcance relativamente amplio de las protecciones encontradas en muchos AII requiere una comprensión más sutil sobre las causas de las controversias entre inversionista y Estado bajo este régimen.

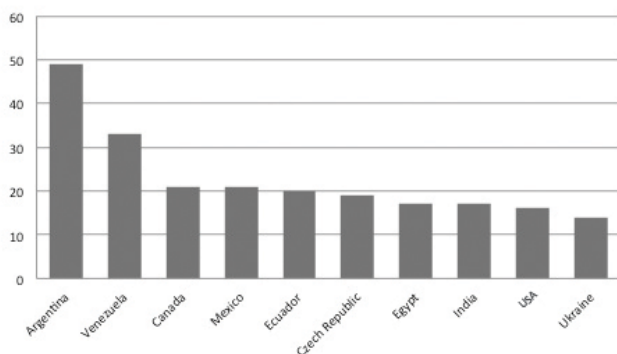
De hecho, estas controversias son testimonio de las presiones opuestas que la globalización ejerce sobre los Estados. A medida que las relaciones interestatales son cada vez más formalizadas, los Estados se encuentran obligados por numerosos acuerdos internacionales, mientras que, al mismo tiempo, siguen estando en deuda con los intereses internos. A fin de cuentas, la interpretación más directa de estas controversias es como instancias de preferencias estatales cambiantes, donde los Estados renuncian a un compromiso asumido anteriormente para respetar los derechos de los inversores extranjeros. Sin embargo, este enfoque a su vez asume que los diseñadores de políticas son totalmente conscientes de las implicancias de los tratados, y que las medidas que promulgan son deliberadamente anti-inversor. Dada la vaguedad en el lenguaje de los AII, y a las variadas interpretaciones de los tribunales arbitrales, es probable que los diseñadores de políticas no tengan, al menos en un principio, un alto nivel de conciencia sobre las implicancias del régimen. Este punto final nos lleva al límite de un análisis cuantitativo sobre los factores determinantes de las controversias entre inversionista y Estado—estudios de caso cualitativos pueden ser necesarios para desentrañar si y cómo las preocupaciones surgidas de las inversiones son tenidas en cuenta en las decisiones para la formulación de políticas. No obstante, a continuación brindamos algunas conclusiones iniciales que pueden servir de guía para realizar más investigaciones en esta área.

Análisis cuantitativo: Condiciones para el surgimiento de controversias entre inversionista y Estado

Este estudio se basa en una serie de datos sobre controversias entre inversionista y Estado surgidas entre 1990 y 2012. Se incluyó a todos los países que firmaron un AII o tratados de libre comercio que contienen un capítulo de inversión que permite la solución de este tipo de controversias por medio de ISDS—147 en total. En

el siguiente cuadro de gráficos se exhiben los Estados más frecuentemente demandados.

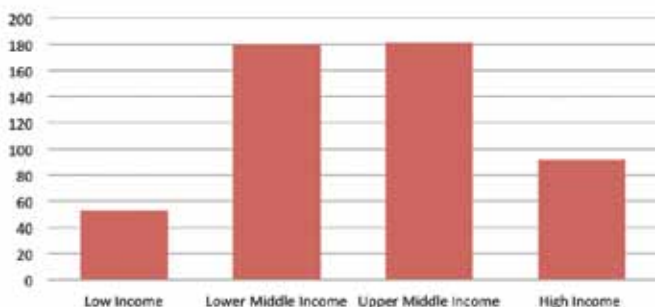
Frecuente Unidos Demandado



(Fuente: Compilación propia)

Estos Estados son una mezcla de países con ingresos altos, bajos y medios. Sin embargo, en la muestra completa de Estados que han estado involucrados en al menos una controversia, el PIB promedio per cápita es de US\$8,885, que en general se encuentran en el rango de ingresos medios. La mayoría de los casos involucran petróleo, gas y minería (33 por ciento); y electricidad y otros tipos de energía (16 por ciento); construcción, telecomunicaciones, finanzas y agricultura se encuentran entre las diez primeras industrias.

Número de casos por nivel de PIB



(Fuente: Compilación propia)

Se llevó a cabo un análisis estadístico para probar los efectos de algunas variables económicas y políticas sobre la probabilidad que tiene un caso de arbitraje entablado en un año determinado. La incidencia de un caso de arbitraje en un país-año dado actúa como la variable dependiente, y la serie de datos incluye 538 casos. Las variables independientes y su efecto hipotético (derivado de una revisión de literatura pertinente) sobre la probabilidad de conflicto son presentadas en la siguiente tabla:

Categoría	Indicador	Efecto Hipotético
Económica	Flujos de entrada de IED como % de PIB	Negativo
	Monto total acumulado de IED	Positivo
	PIB/Cápita	Negativo
	Crisis económica ⁶	Positivo
	Exportación de combustible como % de PIB	Positivo
Política	Nivel de democracia ⁷	Negativo
	Jugadores con poder de veto ⁸	Negativo
	Control de la corrupción	Negativo
	Economía en transición ⁹	Positivo
	Incumbencia de la cantidad de tiempo en que ha estado en poder	Negativo
	Sistema presidencial	Positivo
	Gobierno de la Izquierda ¹⁰	Positivo
Exposición	Tratados firmados	Positivo
	TLCAN ¹¹	Positivo
	Monto total acumulado de IED	Positivo

Las variables se encuentran agrupadas bajo categorías de indicadores relacionados con asuntos políticos, económicos y de exposición. El último se refiere a la exposición que posee un Estado frente potenciales juicios iniciados en su contra, a través del monto total de IED que recibe y el número de tratados que el mismo ha firmado.

Se utilizó la regresión logística de panel para probar los modelos en base a grupos categorizados bajo variables relativas a asuntos políticos, económicos y de exposición¹². Los tres modelos fueron probados por separado, así como un modelo donde se incluyeron todas las variables. Las mismas fueron retrasadas un año para tomar en cuenta la cantidad de tiempo que le lleva a un inversor registrar un caso.

Resultados

La variable económica en relación con el impacto más significativo sobre la probabilidad de una controversia fue simplemente la cantidad total de IED recibida por el Estado. Tal como se esperaba, el PIB per cápita tuvo una correlación negativa con respecto a la probabilidad de una controversia, pero tal como puede observarse si se examina de cerca la distribución de controversias entre inversionistas y Estados, las mismas se encuentran muy concentradas en los países con ingresos medios. Así como predice la literatura, las exportaciones de combustible como un porcentaje del PIB presentaron una relación positiva aunque insignificante con la variable dependiente. Resulta interesante que la variable relativa a las crisis económicas tuvo una correlación negativa con la probabilidad de una controversia, sugiriendo que, tal como destacan algunos académicos, el efecto disciplinario del mercado puede inducir un comportamiento más amigable hacia el inversor durante épocas de crisis.¹³

Los modelos que utilizan variables políticas/institucionales arrojaron resultados aún más interesantes. Tal como podía predecirse, tanto las mediciones de jugadores con poder de veto como del control de la corrupción tuvieron una correlación negativa con la variable dependiente¹⁴, mientras que las economías en transición presentaron una mayor probabilidad de verse involucradas en una controversia entre inversionista y Estado. Los países con un sistema presidencial mostraron ser más propensos a entrar en controversias de este tipo, lo cual puede estar relacionado con la configuración de actores con poder de veto en dichos sistemas. Un gobierno ejecutivo de Izquierda aumentó de manera positiva aunque insignificante la probabilidad de controversias. Al contrario de las predicciones de la mayoría de la literatura sobre expropiación, el nivel de la democrática (“democracy score”) de un Estado mostró una relación positiva y significativa con la probabilidad de presentación de casos a arbitraje, aunque con un efecto débil. Una explicación posible de este resultado es que las democracias atraen más IED y, por lo tanto, tienen mayor probabilidad de verse involucradas en una controversia con un inversor.¹⁵

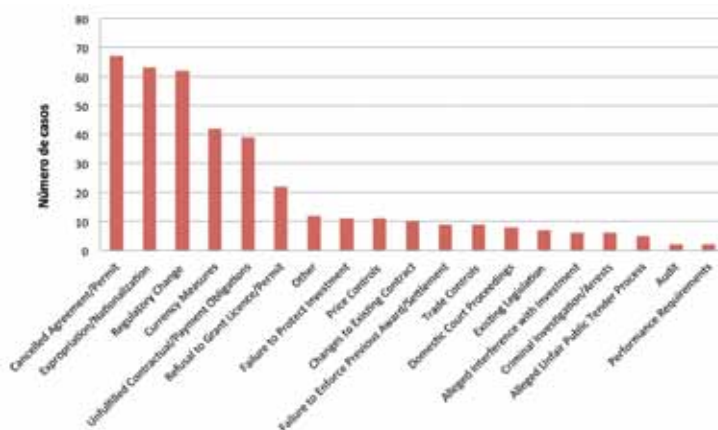
Por último, todas las medidas relacionadas con la “exposición” de un Estado a un régimen de inversión—membresía al TLCAN, número de AIIIs firmados y, tal como se mencionó anteriormente, el monto acumulado de IED—estaban positivamente relacionadas con la probabilidad de controversia. La membresía al TLCAN mostró un efecto particularmente fuerte, lo cual implica que, comparativamente, se presentan más controversias entre inversionista y Estado en virtud del TLCAN que bajo cualquier otro tratado de inversión aun cuando los niveles generales de inversión se encuentran controlados. Esto sugiere que quizás uno de los mayores propulsores de las controversias entre inversionista y Estado sean los mismísimos inversores.

Análisis cualitativo: Fuentes y categorías de medidas que generan controversias entre inversionista y Estado

La codificación cualitativa de medidas adoptadas por los Estados que impulsan a un inversor a recurrir a arbitraje también fue aplicada a 490 casos de inversión¹⁶. La información sobre estos casos fue extraída de una variedad de fuentes, incluyendo la lista de casos pendientes y concluidos del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), del servicio de noticias de *Investment Arbitration Reporter* y de otras compilaciones *online* de procedimientos y laudos de casos. La serie de datos contiene casos del CIADI así como los llevados a cabo bajo los reglamentos de arbitraje de otros foros. La información recabada sobre los mismos incluye la industria de la inversión; el resultado de los procedimientos; las medidas adoptadas y; finalmente, el “objeto” y la “fuente” de la medida. El primero se refiere a si la medida estaba dirigida a un inversor específico (por ejemplo, la denegación de un permiso para operar) o más generalmente, por ejemplo las dirigidas a todas las firmas que operan en una industria específica (tal como el retiro de subsidios o la prohibición de una actividad determinada). La “fuente” de la medida se

refiere a si se trató de una decisión administrativa, legislativa o judicial.

Los resultados de la codificación del tipo de medida se encuentran desplegados en el siguiente cuadro de gráficos.



(Fuente: Compilación propia)

Algunas de estas categorías pueden requerir una mayor explicación. La categoría de cambios regulatorios puede, a su vez, descomponerse en los siguientes ítems:

- Prohibición de la actividad industrial (15 por ciento de las medidas en esta categoría)
 - Incluye prohibiciones en la expansión de parques eólicos; eliminación gradual de la energía nuclear y *fracking*.
- Prohibición de una sustancia específica (6 por ciento de las medidas en esta categoría)
- Cambio o establecimiento de nuevos impuestos (39 por ciento de las medidas en esta categoría)
- Cambio a un marco regulatorio que rige una industria específica (40 por ciento de las medidas en esta categoría)
 - Incluye empaquetado simple de cigarrillos; retiro de subsidios, determinación del precio de los servicios públicos.

La categoría de medidas monetarias representa los casos relativos a la devaluación de la moneda o a controles cambiarios e incluye medidas adoptadas durante la crisis financiera argentina, que constituyen la mayoría en esta categoría. Finalmente, la categoría de falta de protección de las inversiones se refiere a reclamaciones entabladas por inversores en torno a ataques terroristas; daños causados por protestantes; ocupantes ilegales y ladrones.

Las medidas específicas, dirigidas a un grupo único o reducido de inversores, constituyen el 66 por ciento

de las medidas codificadas, mientras que el 32 por ciento estaban destinadas a toda una industria o al público en general. El dos por ciento de las medidas, que corresponde a instancias donde el inversor reclama que un Estado no protegió su inversión, se encuentran codificadas como “no aplicables”.

El ochenta y cinco por ciento de las medidas fueron decisiones administrativas, originadas ya sea del poder ejecutivo o de otras organizaciones afiliadas al Estado, incluyendo agencias regulatorias y empresas estatales. Las decisiones legislativas constituyen el 11 por ciento de las medidas codificadas, y el 2 por ciento a decisiones judiciales. Nuevamente el 2 por ciento de las medidas fueron codificadas como “no aplicables” cuando una falta de acción en lugar de una medida intencional generó una controversia.

Conclusión

Está claro que la dinámica que subyace a las expropiaciones juega un rol importante en la explicación de los conflictos surgidos bajo la categoría más amplia de las controversias entre inversionistas y Estados. Tal como lo sugiere el análisis estadístico, cuando la corrupción o la acción unilateral del poder ejecutivo se ve constreñida, la probabilidad de controversias aumenta. Además, las economías en transición, muchas de las cuales sufren altos niveles de corrupción, son mucho más propensas a verse involucradas en conflictos con los inversores. Sin embargo, las expropiaciones abiertas constituyen el 16 por ciento de las medidas adoptadas que pueden generar un proceso de arbitraje—lejos de ser la mayoría de la totalidad de casos. De hecho, los cambios regulatorios han motivado a los inversores a recurrir a arbitraje tan frecuentemente como las expropiaciones.

Las fuentes o destinatarios de las medidas son tal vez los más reveladores. Las decisiones administrativas constituyen una mayoría abrumadora, cuyos principales destinatarios generalmente son un inversor específico. Por un lado, esto puede reducir el miedo de los críticos sobre el régimen de protección de las inversiones—muy pocos casos involucran directamente la toma de decisiones legislativas. Por supuesto, no puede interpretarse que esto signifique que todas las decisiones administrativas o medidas destinadas estén ajenas a la presión pública o que no sean consideradas de interés público. Además, la mayoría de las controversias están relacionadas con inversiones en industrias políticamente sensibles—petróleo, minería y gas; electricidad y energía; construcción (a menudo de grandes proyectos de infraestructura) y telecomunicaciones; todas las cuales frecuentemente se relacionan con el interés público en general. En las industrias extractivas especialmente, muchos procesos de toma de decisiones, pese a encontrarse a cargo de la burocracia, involucran una sustancial participación pública durante la fase de aplicación, y el rechazo de proyectos, al menos en parte gracias a la presión pública, ha generado un número de casos.¹⁷

La concentración de las controversias en países con ingresos medios también resulta un dato revelador. Esto puede deberse al hecho de que estos países reciben

más IED que los países pobres, mientras que también poseen menores niveles de capacidad administrativa que los países desarrollados. Sin embargo, en este punto también pueden influir otros factores: estos países, en algunos casos, pueden enfrentar fuertes presiones internas que se relacionan directamente con la IED. Por ejemplo, la presión para prestar un servicio universal en el sector de las telecomunicaciones y los servicios públicos ha llevado al control de precios como una herramienta de desarrollo¹⁸. Mientras que estos países deben tratar a los inversores extranjeros de manera justa, también se espera que puedan responder a las demandas de sus ciudadanos. Encontrar un equilibrio entre estas dos exigencias puede resultar muy difícil, especialmente si los diseñadores de políticas no están seguros de las implicancias de los AII, y cuando los determinantes más fuertes de las controversias entre inversionistas y Estados parece ser simplemente la cantidad de inversiones recibidas por el Estado en cuestión.

Autor

Zoe Phillips Williams es aspirante a PhD en la *Graduate School of Transnational Studies* de Berlín.

Notas

1 Véase, por ejemplo, el documento publicado recientemente por la Comisión Europea “*Incorrect claims about investor-state dispute settlement*” en: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/151790.htm>

2 Susan D Franck, “*Development and Outcomes of Investment Treaty Arbitration*” (2009): 1–56.

3 Todd Allee, Lincoln Hall y South Wright Street, “*Contingent Credibility : The Reputational Effects of Investment Treaty Disputes on Foreign Direct Investment*” (2008).

4 En este artículo se exponen las conclusiones preliminares de la tesis doctoral de la autora. Este trabajo fue elaborado en base a conclusiones de un estudio más extenso que contiene estudios de caso de Canadá, El Salvador y Hungría.

5 Una excepción a esto es Nathan W. Freeman, “*Domestic Institutions, Capacity Limitations, and Compliance Costs: Host Country Determinants of Investment Treaty Arbitrations, 1987–2007*,” *International Interactions* 39, no. 1 (enero de 2013): 54–78.

6 Extraído de la serie de datos sobre crisis económicas elaborada por Reinhart y Rogoff. Una variable binaria que incluye: crisis con la moneda, inflación, crisis en el mercado de valores, crisis con la deuda soberana y crisis bancaria.

7 Tal como se indicó en la calificación *Polity IV*, que otorga a los países una puntuación de -10 (autocracia) a 10 (democracia).

8 Se refiere a los actores, generalmente dentro del gobierno, cuyo acuerdo o consentimiento es requerido para alterar el status quo, véase: Tsebelis, 2002. El indicador utilizado fue desarrollado por Witold Jerzy Henisz, “*POLCON_2005 Codebook*,” 2013.

9 Estado perteneciente a la ex Unión Soviética.

10 Variable binaria proporcionada por *World Bank Database on Political Institutions*.

11 Originalmente, se incluyeron otros acuerdos que contienen cláusulas de solución de controversias, tales como el ECT y el CAFTA, pero no tuvieron efecto alguno en la variable dependiente. No obstante, fueron incluidos en la variable sobre el número de tratados firmados.

12 Esto significa que, de hecho, la variable dependiente era una variable binaria, con código 1 si al menos un caso fue registrado en un año determinado, y 0 si no se registró ninguno. Si bien esto da como resultado la pérdida de datos de algunos años donde muchos casos fueron presentados, quizás resulte más representativo cuando el objetivo es comprender el papel del Estado en las controversias entre inversionista y Estado, ya que una medida estatal a menudo acciona un número de casos.

13 Nathan M Jensen, Noel P Johnston y Chia-yi Lee, *Crisis and Contract Breach : The Domestic and International Determinants of Expropriation* (St Louis, 2013).

14 La puntuación más alta es “mejor” para sendas variables.

15 La correlación entre el monto total acumulado de IED y la puntuación *Polity* de los Estados es de 0,17.

16 No se contó con información suficiente disponible para los 48 casos restantes que fueron incluidos en el análisis estadístico.

17 Por ejemplo: *Bilcon of Delaware et al v. Canada; St Marys Cement v. Canada*.

18 Markus Krajewski, “*The Impact of International Investment Agreements on Energy Regulation*”, en *European Yearbook of International Economic Law (EYIEL)* Vol. 3 (2012), ed. Christoph Herrmann & Jörg Philipp Terhechte, vol. 3 (Heidelberg: Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2012), 343–369.

Aron Broches y el Retiro de Ofertas Unilaterales de Consentimiento a Arbitraje entre Inversionista y Estado

Matthew C. Porterfield

artículo 2



Durante la última década, algunos Estados han intentado limitar su exposición al arbitraje entre inversionista y Estado en virtud de los tratados bilaterales de inversión (TBIs) y de otros acuerdos internacionales de inversión (AIs). Varios cancelaron sus TBIs cuando llegó el momento de renovarlos¹. Sin embargo, la eficacia de cancelar estos tratados se ve restringida por “cláusulas de supervivencia” que a menudo se encuentran contenidas en los AIs. Estas disposiciones establecen que aun después de terminado el tratado, éste seguirá rigiendo las inversiones que fueron realizadas durante la vigencia del mismo por 10 o 15 años más.

Unos pocos Estados—Ecuador, Venezuela y Bolivia²—han retirado su consentimiento al arbitraje entre inversionista y Estado bajo el Convenio del CIADI³, renunciando a dicho instrumento. Este tipo de arbitrajes, tal como todos los demás, son basados en base al consentimiento de las partes. En el arbitraje comercial, el consentimiento de ambas partes habitualmente se encuentra establecido en un documento único bajo la forma de un acuerdo de arbitraje. Por el contrario, en el arbitraje entre inversionista y Estado es el Estado quien a menudo brinda una oferta unilateral de consentimiento a arbitrar en un AI, que el inversor “completa” con su propio consentimiento al entablar una reclamación⁴. Según Aron Broches, el “principal arquitecto”⁵ del Convenio del CIADI (y discutiblemente de todo el sistema de arbitraje entre inversionista y Estado), al renunciar al Convenio, un Estado retira toda oferta unilateral de consentimiento a arbitraje en virtud de dicho Convenio e impide que el CIADI admita su jurisdicción sobre nuevas reclamaciones⁶. Sin embargo, tal como sucede con la cancelación de un TBI, la renuncia a este Centro resulta limitada como estrategia para reducir la exposición al arbitraje entre inversionista y Estado dado que la

mayoría de los AIs brindan foros alternativos al CIADI, tales como el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI.

No obstante, los escritos de Broches sugieren un enfoque para los Estados que pretenden limitar su exposición a estos arbitrajes por medio del cual se resolverían tanto los problemas de las cláusulas de supervivencia como las alternativas al arbitraje ante el CIADI: el retiro de ofertas unilaterales de consentimiento a arbitraje a través de otros foros que no sean este Centro. Tal como se debate a continuación, este enfoque discutiblemente imposibilitaría a los inversores de entablar nuevas reclamaciones en virtud de AIs que establezcan el arbitraje fuera del CIADI y que aun se encuentran en vigencia o que poseen cláusulas de supervivencia aplicables.

Consentimiento estatal a arbitraje bajo el convenio del CIADI

El sistema de arbitraje entre inversionista y Estado tiene sus raíces en el Convenio del CIADI, que todavía tiene a su cargo la mayoría de los procedimientos de este tipo. Los redactores de este documento tenían la intención de que el mismo sirviera primordialmente como un mecanismo para abordar diferencias contractuales entre inversores y Estados receptores, estableciendo, por primera vez en un tratado, una cláusula entre inversionista y Estado más de una década antes que otro tratado.⁷

La creación de un mecanismo a través del cual los Estados soberanos se verían sometidos a reclamaciones internacionales entabladas por inversores privados fue considerada como una desviación de la práctica existente⁸. Además, el tema de los derechos de los inversores extranjeros ha sido objeto de debate contencioso en la Asamblea General de las Naciones Unidas, llevando a la adopción de la Resolución sobre la Soberanía Permanente sobre los Recursos Naturales en 1962⁹. Operando en este contexto, Broches, en ese entonces Asesor General del Banco Mundial, y quien posteriormente se convirtiera en el primer Secretario General del CIADI, sugirió que los Estados fueran otorgados significativa flexibilidad para determinar qué diferencias someterían a la jurisdicción del CIADI. En un documento de trabajo inicial, Broches propuso que el Convenio estableciera el arbitraje basándose en el consentimiento de las partes a una diferencia¹⁰ y remarcó que este instrumento no involucraría “la adjudicación obligatoria de diferencias”¹¹. Sino que,

[el Convenio] pondría a disposición de los inversores extranjeros y los gobiernos receptores las instalaciones para. . . el arbitraje de diferencias surgidas entre ellos. El uso de estas instalaciones sería completamente voluntario. Ningún gobierno o inversor jamás estaría bajo la obligación de ir a . . . arbitraje sin consentimiento a este respecto.¹² [La traducción nos pertenece]

Pese a que desde un principio, Broches concibió la jurisdicción del CIADI como estando basada en el consentimiento de los Estados, el estándar relativamente bajo que propuso inicialmente para invocar consentimiento demostró ser políticamente problemático. El documento de trabajo y un borrador preliminar del Convenio habría permitido que el consentimiento del Estado estuviera implícito en virtud de la doctrina de *forum prorogatum* si el Estado aceptase la jurisdicción del CIADI sobre una diferencia presentada por un inversor¹³. La disposición de *forum prorogatum*, sin embargo, hizo surgir objeciones durante una serie de reuniones consultivas regionales sobre la base de que podría someter a los Estados a una presión inapropiada para que estos aceptasen la jurisdicción del Centro¹⁴. Asimismo, el Convenio, en su formato final, excluyó la propuesta de *forum prorogatum*, exigiendo, en cambio, que ambas partes consintieran explícitamente y por escrito la jurisdicción del CIADI sobre una diferencia.¹⁵

Retiro de ofertas de consentimiento a arbitraje ante el CIADI basadas en tratados

Pese a que el consentimiento por escrito de ambas partes es requerido conforme al Convenio del CIADI, no es necesario que el mismo sea otorgado simultáneamente o en el mismo instrumento, creando la posibilidad potencial de que los Estados realicen ofertas unilaterales de consentimiento; por ejemplo, a través de legislación interna. En 1965, durante la redacción del Convenio, se planteó una cuestión concerniente a si un Estado podría retirar dicha oferta unilateral de consentimiento renunciando al Convenio antes de que una reclamación fuese entablada¹⁶. Broches respondió que una oferta unilateral—

no sería vinculante para un Estado que la haya realizado hasta que la misma haya sido aceptada por un inversor. *Si el Estado retira su declaración unilateral [de consentimiento] al renunciar al Convenio antes de que la misma haya sido aceptada por cualquier inversor, posteriormente ningún inversionista podrá presentar una reclamación ante [el CIADI].* Sin embargo, si la oferta unilateral del Estado ha sido aceptada antes de

la Renuncia al Convenio, entonces las diferencias surgidas entre el Estado y el inversor después de la fecha de renuncia permanecerán dentro de la jurisdicción del Centro.¹⁷ [La traducción nos pertenece]

En la primera reunión anual del Consejo Administrativo del CIADI en 1967, Broches propuso que el arbitraje entre inversionista y Estado fuera establecido en los TBIs conforme al Convenio¹⁸. Durante los años subsiguientes, los Estados comenzaron a incluir ofertas unilaterales de consentimiento a arbitraje ante el CIADI en sus tratados¹⁹. Broches consideró estas ofertas como similarmente sujetas a ser retiradas antes de que el inversor completase su consentimiento:

Los tratados [de inversión] evidencian el consentimiento de una sola parte, es decir, del Estado receptor. Por consiguiente, hasta que el inversor también haya indicado su consentimiento por escrito, la prohibición de retirar unilateralmente el consentimiento no puede aplicarse, es decir, que el consentimiento del Estado es revocable conforme al Convenio.²⁰ [La traducción nos pertenece]

Broches subrayó que la revocación de una oferta de consentimiento otorgada en una cláusula de arbitraje de un tratado podría violar el mismo, potencialmente provocando que el Estado de origen del inversor persiga una retractación del retiro de consentimiento por parte del Estado receptor. En ausencia de una retractación como tal, no obstante, un intento por parte del inversor de instituir una reclamación entre inversionista y Estado sería rechazado por el Secretario General del CIADI o enfrentaría una objeción jurisdiccional del Estado receptor si el Centro registrase la demanda.²¹

La consideración de Broches de que un Estado puede evitar el arbitraje entre inversionista y Estado bajo un tratado al retirar su oferta de consentimiento a este tipo de arbitraje antes de que el inversor completara dicho consentimiento reside en la falta de un acuerdo de arbitraje estableciendo el vínculo legal entre el Estado y el inversor. Conforme al derecho internacional, la obligación de brindar consentimiento a arbitraje es debida al otro Estado parte del tratado, no a todos los potenciales inversores demandantes. De esta manera, la cuestión de si el retiro de una oferta de consentimiento constituye una violación de un tratado sólo podría ser dirimida a través de un procedimiento de Estado a Estado.²²

Retiro de consentimiento a arbitraje entre inversionista y Estado ante foros que no sean el CIADI

Broches publicó por primera vez sus observaciones concernientes a la revocabilidad de las ofertas de consentimiento a arbitraje ante el CIADI basadas en un tratado en 1982. Durante los años subsiguientes, se convirtió en una práctica cada vez más común que los tratados de inversión contuvieran cláusulas de arbitraje donde se brindaban alternativas al CIADI—tales como el arbitraje bajo el reglamento de la CNUDMI—con el fin de concertar la participación de los Estados que no eran parte del Convenio del CIADI, en los tratados de inversión²³. El análisis de Broches sobre la capacidad de los Estados para revocar ofertas unilaterales de consentimiento a arbitraje entre inversionista y Estado presuntamente se aplicaría con la misma fuerza a estos tratados.

Arbitraje entre inversor y estado requiere el consentimiento de las partes de la disputa independientemente del proceso de arbitraje que se emplee. El arbitraje bajo el Reglamento de la CNUDMI, por ejemplo, sólo es permitido “[c]uando las partes hayan acordado que los litigios entre ellas. . . se sometan a arbitraje de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI. . . .”²⁴

Durante la primera mitad de la década de 1980, dado que el círculo de países que celebraban TBIs se expandió para incluir a más Estados que no eran parte del Convenio del CIADI, comenzaron a surgir más TBIs con disposiciones sobre la solución de controversias relativas a inversiones que hacían referencia a otros foros de arbitraje, principalmente al Reglamento del Mecanismo Complementario del CIADI y al Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI. [La traducción nos pertenece]

Un inversor siempre debe completar la oferta de consentimiento a arbitraje de un Estado a fin de conformar un acuerdo de arbitraje que brindará las bases para un procedimiento entre inversionista y Estado. Si el Estado retira su oferta de consentimiento antes de que sea completada por la otra parte, el inversor no puede posteriormente conformar un acuerdo de arbitraje instituyendo una reclamación, independiente del reglamento de arbitraje que sea invocado (CIADI, CNUDMI, etc.) o si el inversor intenta hacer valer sus derechos bajo una cláusula de supervivencia o de un AII aún en vigencia.

Tal como reconoció Broches, el Estado de origen del inversor podría emplear cualquier procedimiento de Estado a Estado, cuando se encuentre disponible, para recusar la legalidad del retiro de consentimiento. Si el mismo ha de ser considerado como una violación de la obligación del Estado dependerá del lenguaje utilizado en la cláusula de arbitraje pertinente. Pese a que algunos AIs brindan firmes ofertas de consentimiento al arbitraje entre inversionista y Estado, otros solamente contemplan que el Estado demandado pueda otorgar su consentimiento en algún momento futuro.²⁵

Dado que los árbitros de inversión son, al menos en primera instancia, jueces de su propia jurisdicción²⁶, no sería poco razonable prever que algunos árbitros se mostrarían reticentes a desestimar reclamaciones por la ausencia de un acuerdo de arbitraje válido. Sin embargo, los Estados pueden encontrar una audiencia más receptiva en los tribunales internos, donde podrían plantear la ausencia de un acuerdo válido como base para refutar la aplicación de un laudo.²⁷

El retiro de una oferta unilateral de arbitraje entre inversionista y Estado establecida en un AII por parte de un Estado podría, por supuesto, dejar a los inversores sin un foro para hacer valer los derechos sustantivos otorgados en el tratado. No obstante, tal como observó el tribunal del caso *ICS v. Argentina*:

la posición por defecto en virtud del derecho internacional público es la ausencia de un foro ante el cual presentar reclamos. . . [a] una resolución de falta de jurisdicción no debería considerarse un defecto del esquema de un tratado que se contraponen a su objeto y fin al momento de establecer protección sustantiva para las inversiones.²⁸

Conclusión

Los Estados podrían crear un sistema de arreglo de diferencias entre inversionista y Estado que no dependiera de su continuo consentimiento a arbitraje, es decir, un sistema donde los tribunales internacionales ejercieran jurisdicción obligatoria sobre las diferencias entre inversionistas y Estados y donde los inversores fueran directamente investidos con derechos. No obstante, hasta ahora no ha sido de esta manera.

En cambio, los Estados siguen ateniéndose a un sistema basado en el consentimiento que Broches consideró necesario dada la sensibilidad política de permitir que los inversores extranjeros

podrían presentar reclamaciones directas contra los Estados soberanos. Este enfoque diferencial a la jurisdicción de los tribunales en este tipo de procedimientos brinda a los Estados la opción de retirar sus ofertas unilaterales de consentimiento antes de que sean completadas por la otra parte. Si los tribunales de los arbitrajes entre inversionistas y Estados han de admitir su jurisdicción en base al retiro de ofertas de consentimiento, estarían ejerciendo el tipo de jurisdicción obligatoria que los Estados, tal como anticipó Broches, no están dispuestos a conferirles.

Autor

Matthew C. Porterfield es Becario Sénior y Profesor Adjunto del *Harrison Institute for Public Law* de Georgetown University Law Center.

Notas

1 Desde 2008, Venezuela, Ecuador, Bolivia, Sudáfrica e Indonesia han cancelado uno o más TBIs. Véase Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *International Investment Policymaking in Transition: Challenges and Opportunities of Treaty Renewal* en págs. 2-3 (junio de 2013), disponible en: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d9_en.pdf; International Institute for Sustainable Development, *Indonesia terminates bilateral investment treaty with the Netherlands*, Investment Treaty News—News in Brief (14 de mayo, 2014), disponible en: <http://www.iisd.org/itn/2014/05/14/news-in-brief-15/>.

2 Véase Comunicado de Prensa del CIADI, *Venezuela Submits a Notice under Article 71 of the ICSID Convention* (26 de enero, 2012), disponible en: <http://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=CasesRH&actionVal=OpenPage&PageType=Announcement&Frame&FromPage=Announcements&pageName=Announcement100>; Comunicado de Prensa del CIADI, *Ecuador Submits a Notice under Article 71 of the ICSID Convention* (9 de julio, 2009), disponible en: <https://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=CasesRH&actionVal=OpenPage&PageType=AnnouncementsFrame&FromPage=NewsReleases&pageName=Announcement20>; Comunicado de Prensa del CIADI, *Bolivia Submits a Notice under Article 71 of the ICSID Convention* (16 de mayo, 2007), disponible en: <https://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=CasesRH&actionVal=OpenPage&PageType=AnnouncementsFrame&FromPage=NewsReleases&pageName=Announcement3>.

3 Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados (abierto para ser firmado el 18 de marzo de 1965, entrada en vigor el 14 de octubre de 1966) ("Convenio del CIADI"), disponible en: https://icsid.worldbank.org/ICSID/StaticFiles/basicdoc/CRR_English-final.pdf.

4 Casi tres cuartos de las diferencias entre inversionista y Estado registradas por el CIADI se han basado en el consentimiento brindado en un AIJ. Los otros casos se basan en el consentimiento a arbitraje proporcionado ya sea en un contrato entre el inversor y el Estado receptor (19%) o en la ley de inversiones del Estado receptor (8%). *Carga de Casos del CIADI—Estadísticas (Edición 2014-1)*, en pág. 10, disponible en: <https://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=ICSIDDocRH&actionVal=ShowDocument&CaseLoadStatistics=True&language=English51>.

5 Christoph H. Schreuer, *THE ICSID CONVENTION: A COMMENTARY* en pág. 2 (2da ed. 2009).

6 Véase CIADI, *CONVENTION ON THE SETTLEMENT OF INVESTMENT DISPUTES BETWEEN STATES AND NATIONALS OF OTHER STATES: DOCUMENTS CONCERNING THE ORIGIN AND THE FORMULATION OF THE CONVENTION*, Vol. II-2, en pág. 1010 (1968) (comentarios del Sr. Broches). Véase también, Christoph H. Schreuer, *THE ICSID CONVENTION: A COMMENTARY*, en pág. 1280 (2d ed. 2009) ("El intento de un inversor de aceptar una oferta permanente de consentimiento por parte de un Estado receptor que pueda ocurrir bajo... un tratado después de recibir la notificación de... renuncia... no tendría éxito") [La traducción de esta cita nos pertenece]. Algunos comentaristas, sin embargo, rebaten que una oferta incondicional de consentimiento a arbitraje ante el CIADI contenida en un tratado sigue siendo eficaz no obstante la renuncia al Convenio por parte del Estado. Véase por ej., Emmanuel Gaillard, *The Denunciation of the ICSID Convention*, NEW YORK LAW JOURNAL (26 de junio, 2007) ("cuando existe un consentimiento incondicional [en un AIJ]... los derechos y obligaciones concernientes a dicho consentimiento no deben verse afectadas por la renuncia al Convenio del CIADI") [La traducción de esta cita nos pertenece], disponible en: http://www.shearman.com/files/Publication/a4ce24f1-83de-445d-a50a-b82baf2f89fc/Presentation/PublicationAttachment/ce3cbe9a-ca49-4eaa-b3f5-d0a26ba0680c/IA_NYJ%20Denunciation%20ICSID%20Convention_040308_17.pdf.

7 Véase *Agreement on Economic Cooperation between the Government of the Kingdom of the Netherlands and the Government of the Republic of Indonesia*, Artículo 11 (firmado en Jakarta el 7 de julio de 1968), 799 U.N.T.S. 14, disponible en: <https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%20799/volume-799-I-11386-English.pdf>.

8 Véase, Anne K. Hoffmann, *The Investor's Right to Waive Access to Protection under a Bilateral Investment Treaty*, 22 ICSID Review 69, págs. 76-77 (2007) ("El derecho de los inversores privados a demandar a gobiernos extranjeros... no solo que no estaba previsto, sino que era absolutamente impensable para muchos de los académicos que abordaron este tema incluso a principios de la segunda mitad del siglo [20]") [La traducción de esta cita nos pertenece].

9 Véase, Andreas F. Lowenfeld, *The ICSID Convention: Origins and Transformation*, 38 Ga. J. Int'l & Comp. L. 47, págs. 48-49 (2009).

10 *Working Paper in the Form of a Draft Convention for the Resolution of Disputes between States and Nationals of Other States* (Proyecto de Convenio sobre Arreglo de Disputas Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados) (5 de junio, 1962), Artículo IV(1)(1) ("La jurisdicción del Centro... se basará en el consentimiento"), en CIADI, *CONVENTION ON THE SETTLEMENT OF INVESTMENT DISPUTES BETWEEN STATES AND NATIONALS OF OTHER STATES: DOCUMENTS CONCERNING THE ORIGIN AND THE FORMULATION OF THE CONVENTION*, vol. II-1, en págs. 19, 33 (1968) (en adelante "Proyecto de Convenio").

11 Véase, *Paper Prepared by the General Counsel and Transmitted to the Members of the Committee of the Whole* (18 de febrero, 1963) en CIADI, *CONVENTION ON THE SETTLEMENT OF INVESTMENT DISPUTES BETWEEN STATES AND NATIONALS OF OTHER STATES: DOCUMENTS CONCERNING THE ORIGIN AND THE FORMULATION OF THE CONVENTION*, vol. II-1 en 74 (1968).

12 *Id.*

13 Véase, Proyecto de Convenio, *supra*, Artículo IV(1)(2) ("El consentimiento respecto a la sumisión al Centro de toda disputa podrá evidenciarse por... la aceptación de dicha parte a la jurisdicción del Centro con respecto a la disputa presentada por otra parte").

14 Véase, Antonio R. Parra, *THE HISTORY OF ICSID* en pág. 59, 71 (2012).

15 Véase, Convenio del CIADI, Artículo 25(1) ("La jurisdicción del Centro se extenderá a las diferencias de naturaleza jurídica que surjan directamente de una inversión entre un Estado Contratante... y el nacional de otro Estado Contratante y que las partes hayan consentido por escrito en someter al Centro") (la cursiva nos pertenece), disponible en: https://icsid.worldbank.org/ICSID/StaticFiles/basicdoc/CRR_English-final.pdf.

16 CIADI, *CONVENTION ON THE SETTLEMENT OF INVESTMENT DISPUTES BETWEEN STATES AND NATIONALS OF OTHER STATES: DOCUMENTS CONCERNING THE ORIGIN AND THE FORMULATION OF THE CONVENTION*, vol. II-2, en págs. 1009-1010 (1968).

17 *Id.* a 1010 (la cursiva nos pertenece).

18 Véase, Parra, *supra*, en 114, citando *Administrative Council Proceedings, First Annual Meeting* (25 de septiembre, 1967), párrafo 11.

19 Véase, Andrew Newcombe & Lluís Paradel, *LAW AND PRACTICE OF INVESTMENT TREATIES: STANDARDS OF TREATMENT* en págs. 43-44 (2009).

20 Aron Broches, *Bilateral Investment Protection Treaties and Arbitration of Investment Disputes*, en *THE ART OF ARBITRATION, LIBER AMICORUM PIETER SANDERS* 63, págs. 68-69 (Jan C. Schultz & Albert Jan van den Berg eds., 1982), reimpresso en Aron Broches, *SELECTED ESSAYS: WORLD BANK, ICSID, AND OTHER SUBJECTS OF PUBLIC AND PRIVATE INTERNATIONAL LAW* en págs. 447, 453 (1995) (en adelante "Broches, *Bilateral Investment Treaties*").

21 *Id.*

22 Similarmente, Broches indicó que si un TBI requiere que un Estado brinde su consentimiento a arbitraje contra solicitud de un inversor, y el Estado se rehúsa a hacerlo, dicha negativa sólo podrá ser recusada mediante un procedimiento de Estado a Estado. Véase *id.* en págs. 449-50.

23 Véase párrafo, *supra*, en 199:

Durante la primera mitad de la década de 1980, dado que el círculo de países que celebraban TBIs se expandió para incluir a más Estados que no eran parte del Convenio del CIADI, comenzaron a surgir más TBIs con disposiciones sobre la solución de controversias relativas a inversiones que hacían referencia a otros foros de arbitraje, principalmente al Reglamento del Mecanismo Complementario del CIADI y al Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI. [La traducción nos pertenece]

24 Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI (2010), Artículo 1, párrafo 1, disponible en: <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/arb-rules-revised/arb-rules-revised-2010-e.pdf>. Véase también *id.* Artículo 3(3)(c) (donde se requiere que un demandante realice "una especificación del acuerdo de arbitraje que se invoca").

25 Véase Broches, *Bilateral Investment Treaties*, en 448-450. Véase también *Planet Mining Pty v. Republic of Indonesia, Decisión sobre Jurisdicción*, Caso del CIADI No. ARB/12/14 y 12/40, párrafo 198 (24 de febrero, 2014) ("el Tribunal sostiene que... el TBI entre Australia e Indonesia no contiene ninguna oferta permanente para arbitrar reclamaciones presentadas por Planet ante el CIADI. Por lo tanto, Planet sólo se encuentra facultada para recurrir a arbitraje ante el CIADI si el consentimiento de Indonesia es proporcionado a través de otra acción") [La traducción nos pertenece], disponible en: <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw3104.pdf>.

26 Véase por ej., Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI (2010), Artículo 23(1) ("El tribunal arbitral estará facultado para decidir acerca de su propia competencia...")

27 Véase el Artículo V(1)(a) de la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras ("Convención de Nueva York"), 10 de junio, 1958, 21 U.S.T. 2517, 330 U.N.T.S. 3 ("Sólo se podrá denegar el reconocimiento y ejecución de la sentencia, a instancia de la parte contra la cual es invocada... si esta parte prueba ante la autoridad competente del país en que se pide el reconocimiento y la ejecución... o que dicho acuerdo [de arbitraje] no es válido..."), disponible en: http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/NY-conv/XXII_1_e.pdf.

28 *ICS Inspection and Control Services Limited v. The Argentine Republic*, Laudo sobre Jurisdicción, CNUDMI, Caso PCA No. 2010-09, párrafo 261 (10 de febrero, 2012), disponible en: <http://italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0416.pdf>.

¿Abriendo la puerta a la Inversión Extranjera? Análisis sobre la Nueva Ley de Promoción de Inversiones de Bolivia

Martin Dietrich Brauch

artículo 3



El 4 de abril de 2014, el Presidente boliviano Evo Morales promulgó una nueva ley que establece el marco legal e institucional general para la promoción de la inversión nacional y extranjera en Bolivia, contribuyendo al desarrollo socioeconómico. Promulgar una ley de promoción de inversiones coincide con la tendencia internacional de introducir reformas en los regímenes nacionales considerando objetivos de políticas más amplios, tal como se refleja en el Marco de Políticas de Inversión para el Desarrollo Sostenible publicado en 2012 por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y con la nueva política de inversión de Bolivia. Este artículo brinda una descripción general y análisis de las principales características de la nueva ley, dentro del contexto del derecho y de la política de inversión de Bolivia y de la tendencia internacional.

De la privatización a la renacionalización

Los flujos de entrada de inversión externa directa (IED) neta a Bolivia pasaron de US\$1 mil millones a fines de la década de 1990, a finales de la ola de privatizaciones, a US\$223 millones negativos en 2005, con inversionistas dejando el país por temor a renacionalizaciones. Pese a las nacionalizaciones que en efecto sucedieron, y a otras medidas adoptadas por el Gobierno para reformar su política de inversión, los flujos de entrada de IED a Bolivia han aumentado constantemente, llegando a un pico sin precedentes de US\$1,75 mil millones en 2013 (CEPALSTAT, 2014).

El 1 de mayo de 2006, en su centésimo día como Presidente de Bolivia, Evo Morales (reelecto en 2009 por un segundo período hasta 2015) re-nacionalizó la cadena de producción de gas y petróleo. Luego siguieron otras nacionalizaciones en los sectores de energía, minería y telecomunicaciones (Bonneyroy Miralles, 2014).

En 2007, Bolivia se convirtió en el primer Estado en denunciar el Convenio que creó el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), alegando que este foro ampliamente utilizado para la solución de controversias entre inversionista

y Estado mostraba una inclinación a favor de los inversionistas (Díaz Balbuena, 2014).

En línea con esta política, la Constitución boliviana de 2009 establece que la inversión nacional tiene prioridad frente a la inversión extranjera, y que los inversionistas extranjeros no pueden ser tratados de manera más favorable que los nacionales. También somete la inversión extranjera a la jurisdicción, a las leyes y a las autoridades bolivianas exclusivamente, y rechaza reclamaciones diplomáticas como medio para obtener un tratamiento más favorable. No está claro, sin embargo, si se permitirá que las diferencias sean dirimidas a nivel internacional, por ejemplo, en foros regionales. También vale destacar que la Constitución rechaza el arbitraje internacional como un medio para resolver diferencias con inversionistas extranjeros en el sector de gas y petróleo.

En consecuencia, el Gobierno boliviano lanzó un equipo de trabajo diplomático para revisar sus tratados bilaterales de inversión (TBIs), después del mandato constitucional de denunciar y, en su caso, renegociar todos los tratados contrarios a la Constitución (AFP, 2010). De acuerdo con un miembro del equipo diplomático, los nuevos TBIs deberán proteger los intereses de los pueblos; equilibrar los intereses públicos y sociales con la propiedad y ganancias de orden privado; tener en cuenta los derechos indígenas, sociales, humanos y ambientales; y promover el desarrollo socioeconómico (La Razón, 2011).

En una entrevista realizada en mayo de 2014 a Walter Clarems Endara Vera, el Viceministro boliviano de Comercio Exterior e Integración, en 2006, Bolivia comenzó a negarse sistemáticamente a renovar todo TBI que llegara a su fecha de expiración. El 6 de mayo de 2013, el país denunció colectivamente todos los TBIs restantes (Orellana López & McDonagh, 2014).

A medida que Bolivia denunciaba sus TBIs, también presentaba propuestas para reformar los mecanismos internacionales para la solución de controversias de inversión. El gobierno destacó la necesidad de superar los defectos existentes en el sistema de solución de controversias, incluyendo la ruta de un solo sentido del arbitraje de inversión (en el que solo los inversionistas pueden demandar a los Estados), la falta de transparencia y de acceso público, la presunción de culpabilidad en contra de los demandados, y el pequeño universo de árbitros no siempre imparciales (La Razón, 2011; ABI, 2014).

Descripción general y análisis de la Ley de Promoción de Inversiones

El último avance de Bolivia en la restructuración de su régimen de inversión fue la promulgación de la Ley No. 516, la Ley de Promoción de Inversiones (LPI). Como resultado de un proceso de redacción que incluyó consultas con el sector privado nacional y representantes diplomáticos, la ley consolida principios, protecciones, condiciones y (en menor

medida) incentivos relativos a la inversión nacional y extranjera.

Principios (Artículo 3)

Soberanía y dignidad son los primeros principios mencionados en la LPI, que destaca el rol del Estado en la conducción de la planificación económica y social, dirigiendo la economía y controlando sus sectores estratégicos, para promover el desarrollo, eliminar la pobreza y reducir desigualdades económicas, sociales y regionales. Se entienden como “sectores estratégicos” los que se encuentran listados en la Constitución, incluyendo los minerales, los hidrocarburos, el espectro electromagnético, los recursos genéticos y las fuentes de agua y energía (Constitución, Arts. 348 (I) y (II) y 378).

Otros principios que deben guiar la relación entre inversionista y Estado son el desarrollo de sectores no tradicionales, la industrialización, la independencia, el respeto mutuo, la equidad, la seguridad jurídica y la transparencia. Además, la LPI reitera el principio constitucional de priorización de la inversión nacional frente a la extranjera, como un mecanismo para fortalecer el mercado interno. Pese a que la ley no se refiere directamente al desarrollo sostenible, sí detalla el principio de que las inversiones “deben garantizar el desarrollo integral de la actividad económica en armonía y equilibrio con la Madre Tierra, asegurando la sustentabilidad de la biodiversidad”.

Tratamiento a las inversiones

La LPI determina que el Ministerio de Planificación del Desarrollo (MPD) orienta las inversiones hacia actividades económicas que impulsen el desarrollo económico y social y generen empleo (Art. 5(I)).

El Estado se reserva el derecho de desarrollar actividades económicas en los sectores estratégicos (Arts. 6(I) y (II)). Sólo en sujeción a los derechos que el Estado otorgue los inversionistas podrán desarrollar actividades económicas en sectores estratégicos (Art. 6(III)). En el caso de “inversión mixta”, donde el Estado opera en asociación con una parte privada (sea nacional o extranjera), el Estado tendrá participación mayoritaria y el derecho de controlar y dirigir la inversión (Art. 16).

Aparte del proteccionismo en cuanto a sectores estratégicos, la ley no restringe la inversión en ningún otro sector económico, desde que se respete el rol del Estado en la conducción de la planificación económica y se cumplan las leyes bolivianas. (Art. 5(II)).

En síntesis, la ley formaliza y hace públicas las prioridades estratégicas de la política de inversión de Bolivia, expone el papel que se pretende que juegue la inversión privada y extranjera en la estrategia y prioridades de desarrollo del país, y da indicaciones a los inversionistas y otros actores involucrados, es decir: los inversionistas son bienvenidos, hasta tanto

jueguen conforme a las reglas dictadas por el Estado, particularmente en los sectores estratégicos.

Condiciones para la inversión

En una mención positiva de la intención de Bolivia de priorizar aquellas inversiones con potencial para crear empleos y transferir capacidades, tecnología y destrezas específicas, la ley exige que las inversiones privadas contribuyan al desarrollo económico y social, y al fortalecimiento de la independencia económica del país (Art. 7). Por ejemplo, la transferencia tecnológica deberá contemplar al menos uno de los siguientes elementos: la generación de capacidades y destrezas en el personal boliviano, la transferencia de maquinaria y equipo de vanguardia tecnológica a entidades bolivianas, o el desarrollo de investigación aplicada que mejore procesos industriales o que contribuya al bienestar público (Art. 14).

Obligaciones del inversionista y requisitos de cumplimiento (Artículo 11)

La LPI exige que todas las inversiones estén sujetas a la legislación tributaria, de aduanas, ambiental y otras. Este es un importante reconocimiento, enfatizado recientemente por la UNCTAD, en cuanto a que “las normas regulatorias no deben ser reducidas como un medio para atraer la inversión, o para competir por las inversiones en una ‘pugna regulatoria insostenible’ [regulatory race to the bottom]” (UNCTAD, 2012, *Guideline 2.4.13*) [La traducción de esta cita nos pertenece].

Sin embargo, la LPI podría haber ido más allá adhiriéndose a o incluso incorporando códigos de conducta internacionales para los inversionistas extranjeros y normas de inversión responsable; contabilidad, divulgación y reporte corporativos; gobernanza; y responsabilidad social.

La LPI no menciona explícitamente que las inversiones deban cumplir con normas laborales reconocidas internacionalmente, tales como las protecciones establecidas en convenios pertinentes de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Tampoco hace referencia a requisitos de estudio de impacto ambiental (EIA), procedimientos para la obtención de licencias ambientales ni a la protección contra el *dumping* ambiental. Sin embargo, un análisis más profundo del Derecho boliviano se requeriría para determinar si estos aspectos se encuentran cubiertos en leyes y regulaciones ambientales y laborales específicas.

Libertad de transferencia

La LPI garantiza que los inversionistas extranjeros podrán transferir libremente al exterior las utilidades netas, el capital proveniente de la liquidación de empresas o de la venta de acciones y los ingresos resultantes de la solución de controversias, entre otras sumas, en divisas libremente convertibles. Las

transferencias financieras hacia o fuera de Bolivia serán canalizadas por medio del sistema financiero boliviano; también serán registradas por el Banco Central de Bolivia, un requisito que no existía bajo la ley de inversiones anterior, Ley No. 1182 de 1990. Según la LPI, las transferencias estarán sujetas a que los inversionistas cumplan sus obligaciones tributarias y otras establecidas bajo el Derecho boliviano (Arts. 11, 13 y 15). Las transferencias también deben respetar la normativa sobre precios de transferencia, a ser elaborada por el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas en un plazo de 90 días a partir de la publicación de la LPI (Art. 11(b) y Primera Disposición Transitoria).

Sin embargo, en la LPI se encuentran ausentes disposiciones sobre la posibilidad de restringir las transferencias en caso de una crisis de balanza de pagos y otras crisis macroeconómicas, en reconocimiento a la necesidad potencial de tomar medidas prudenciales como tales y para salvaguardar el derecho de Bolivia a controlar los flujos de capital a fin de mitigar dichas crisis. Por ejemplo, la ley podría haber reservado expresamente el derecho de este país a restringir las transferencias en conformidad con sus leyes, presentando una lista ilustrativa de escenarios para la restricción, tales como la protección de los derechos de los acreedores, delitos penales, el cumplimiento con sentencias judiciales o decisiones administrativas y la prevención del lavado de dinero.

Incentivos a la Inversión (Artículos 21 al 23)

La LPI señala ampliamente que Bolivia otorgará *incentivos generales*, a todo tipo de proyectos de inversión, e *incentivos específicos*, dirigidos a *inversiones preferentes*, definidas como inversiones en sectores estratégicos, tales como los recursos naturales, o a actividades que contribuyan al cambio de la matriz productiva. La ley define los incentivos como beneficios o ventajas fiscales o financieras otorgadas por el Estado temporariamente (de 1 a 20 años) y otras políticas de promoción, y podrán consistir en la reducción o exención impositiva y en estímulos a la producción.

El ministerio que supervisa el sector de una inversión en particular puede presentar una solicitud de incentivo al MPD, el cual evalúa el proyecto, determina si el mismo califica como una inversión preferente (en el caso de los incentivos específicos), y emite una recomendación al Consejo de Ministros en cuanto al otorgamiento de incentivos. A requerimiento de un ministerio cabeza de sector, el MPD también puede recomendar la suspensión o cancelación de los incentivos en caso de incumplimiento de las obligaciones contractuales concernientes a la inversión.

Para calificar a recibir incentivos específicos, un proyecto debe contemplar la transferencia tecnológica y la generación de empleo, y debe recaer dentro de una de las siguientes categorías (Art. 22):

- a) Actividades que generen valor agregado en el sector de petróleo y gas, minería, energía o transporte;
- b) Actividades que generen valor agregado en el sector de turismo, agroindustria, textiles u otro, con alto potencial innovador y de desarrollo del capital humano; o
- c) Actividades que generen polos de desarrollo y que reduzcan desigualdades socioeconómicas.

Al permitir que el Gobierno condicione los incentivos a obligaciones específicas, la LPI establece explícitamente el uso de requisitos de desempeño, los cuales pueden ayudar a promover la contribución positiva de la inversión al desarrollo.

Notablemente, se dará prioridad a las solicitudes de incentivos específicos a inversionistas bolivianos frente a las solicitudes de incentivos a inversionistas extranjeros en circunstancias similares (Art. 22(IV)). Esta discriminación está basada en las estrategias de desarrollo del país, donde se priorizan las inversiones nacionales frente a las extranjeras como un medio para fortalecer el mercado interno. Medidas específicas donde se prioricen a los inversionistas bolivianos frente a los extranjeros en el otorgamiento de incentivos a la inversión en el sector de turismo pueden ser consideradas como una violación del compromiso asumido por Bolivia con respecto al trato nacional en dicho sector bajo el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (por su sigla en inglés, GATS) de la Organización Mundial del Comercio. Sin embargo, dado que la LPI presenta cierta vaguedad en los criterios relativos a los incentivos específicos, determinar el cumplimiento del GATS dependerá de la manera en que cada medida en particular se encuentre formulada.

Positivamente, la ley exige que los ministerios evalúen periódicamente si las inversiones que recibieron incentivos generales o específicos cumplen con las condiciones bajo las cuales los mismos fueron otorgados, basándose en resultados económicos esperados, y que estos ministerios remitan dicha evaluación al MPD (Art. 23).

Sin embargo, la LPI carece de criterios claros para determinar la elegibilidad para recibir incentivos. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la UNCTAD y el Banco Mundial, entre otros, han destacado la importancia de criterios predeterminados, uniformes, objetivos, claros y transparentes para el otorgamiento de incentivos, por ejemplo, en términos de costos y beneficios a largo plazo (OCDE, 2006; IC-WBG, 2010; UNCTAD, 2012, *Guideline 2.4.14*). Si bien los ministerios cabeza de sector son responsables por el seguimiento de la efectividad de las inversiones para alcanzar los objetivos deseados y su cumplimiento, tomando como base los requisitos de desempeño establecidos en contrato, la LPI no aclara cuán profundo o cuán frecuente debe ser el monitoreo y reporte. Además, a excepción del período límite de 20 años, no parece haber ningún período de eliminación progresiva en la estructura de los incentivos, para promover la auto-sustentabilidad y evitar el otorgamiento de

inventivos a inversiones inviables. La legislación para la implementación de la LPI debería abordar estas cuestiones.

Promoción de la inversión (Artículos 24 y 25)

El MPD, a cargo de promover la inversión dentro del marco de la LPI, puede requerir a los ministerios cabeza de sector información sobre la identificación de inversionistas interesados en proyectos de inversión preferente, sobre el seguimiento de las inversiones y sobre los incentivos otorgados a proyectos en sus sectores respectivos; también puede requerir información relacionada con la inversión a cualquier institución pública o privada. Debe evaluar los procedimientos administrativos para efectivizar inversiones y, cuando corresponda, recomendar la simplificación de los mismos. También podrá recomendar políticas y normas de inversión al Consejo de Ministros.

Conforme a la LPI, el MPD se encuentra a cargo de promover una cultura de inversión dentro del gobierno. Ocupa una posición privilegiada para interactuar sobre asuntos de inversión con órganos regulatorios (tales como el Banco Central de Bolivia), y de elevar asuntos transministeriales (afectando diferentes ministerios cabeza de sector) a un nivel más alto de gobierno (el Consejo de Ministros). Sin embargo, su mandato podría haber sido expandido o podría haberse creado una nueva entidad con el mandato de una agencia de promoción de inversiones (API), con la responsabilidad explícita de asistir a los inversionistas en el establecimiento, operación y desarrollo de sus inversiones a la luz de los objetivos de política nacional. El rol de una API es más amplio que el del MPD tal como es ahora, en que se esperaba que el mismo sea "el principal contacto entre el Gobierno y los inversionistas", e incluiría funciones tales como el "fortalecimiento de imagen, identificación de objetivos, facilitación, asistencia posterior y cabildeo" (UNCTAD, 2012, *Guidelines de 2.4.1 a 2.4.8*) [la traducción de estas citas nos pertenece].

Sin embargo, las principales desventajas del mandato del MPD para la promoción de la inversión son los potenciales conflictos de intereses surgidos del papel que desempeña en el monitoreo de las inversiones y la evaluación de la elegibilidad de las mismas para recibir incentivos. Concentrar las funciones de promoción y regulación en una misma entidad no es conveniente, ya que podrían crearse oportunidades para la interferencia en asuntos de los inversionistas, un comportamiento de búsqueda de rentas y distorsiones de mercado (IC-WBG, 2010). El otorgamiento de incentivos "debería ser responsabilidad de una entidad o ministerio independiente que no tenga objetivos conflictivos o metas de desempeño para atraer la inversión" (UNCTAD, 2012, *Guideline 2.4.12*) [La traducción de esta cita nos pertenece].

Orientación para la negociación de TBIs

La LPI brinda una orientación para la (re)negociación de TBIs: todos ellos deberán adecuarse no sólo a la Constitución, sino también a la LPI (Primera Disposición Adicional).

De acuerdo con el Viceministro Endara Vera, cuando Bolivia denunció sus TBIs, invitó a los países a negociar nuevos acuerdos, una vez promulgada la LPI. Subrayó que el nuevo modelo de TBI de Bolivia se concentrará más en la promoción de inversiones, pues su protección ya está cubierta por la Constitución y la LPI (Orellana López & McDonagh, 2014).

Solución de controversias en la LPI y la nueva ley de conciliación y arbitraje

La LPI establece que "los conflictos que surjan de las relaciones entre inversionistas se solucionarán en las formas y condiciones establecidas en la normativa vigente" (Art. 26).

Pese a presentar cierta vaguedad en cuanto a la solución de controversias, la ley ordena al Ministerio de Justicia y a la Procuraduría General del Estado, que a elaborar una nueva ley de conciliación y arbitraje en un plazo de tres meses a partir de la publicación de la LPI (Tercera Disposición Transitoria), es decir, a principios de julio de 2014. La nueva norma incluirá regulaciones específicas para la resolución de controversias en materia de inversiones y debe ser conforme a LPI. A las controversias que surjan antes que se apruebe la nueva ley se aplica la Ley N° 1770 del 10 de marzo de 1997, la actual Ley de Arbitraje y Conciliación.

Durante dos días a comienzos de junio, una mesa técnica compuesta por profesionales de las dos entidades a cargo de redactar la nueva ley se reunió para analizar lenguaje sugerido, discutir aspectos relevantes y compilar una primera versión. Según Jorge Mercado, Director-General de Desarrollo Constitucional del Ministerio de Justicia, el trabajo está orientado a crear una cultura de paz, generar condiciones jurídicas e institucionales para su accesibilidad a la población y asegurar que la nueva ley sea compatible con el derecho internacional (Ministerio de Justicia de Bolivia, 2014). Asimismo, según la Procuraduría General del Estado, la nueva ley reflejará la Constitución, contemplando el arbitraje internacional para los inversionistas privados, pero no para las diferencias que involucren al Estado o los sectores estratégicos bajo su control (Paredes, 2014).

Percepciones de Bolivia en cuanto a la LPI

La percepción de los críticos con respecto a la LPI es que la misma refleja el modelo económico establecido en la Constitución, en lo cual el Estado dirige la planificación estatal y controla la inversión en sectores estratégicos, como el de los hidrocarburos. Con el foco puesto en los aspectos de control y regulación estatal, se considera que la ley no establece incentivos precisos y claros para sectores no considerados estratégicos, como la agropecuaria, y para la pequeña y mediana empresa (Azcuí, 2014; FEPC, 2014).

El economista Armando Méndez, ex presidente del Banco Central de Bolivia, alegó que la ley obstaculizará la inversión extranjera: “El espíritu de esta ley presupone que los inversionistas extranjeros estarían desesperados por entrar en Bolivia, que no saben en qué campos deberían invertir, pero que sí sabe el Estado boliviano. La inversión extranjera grande y seria no llegará a Bolivia, como consecuencia de esta ley” (FEPC, 2014).

Otros subrayan que la efectividad de la ley dependerá de la promulgación de más legislación, tal como la norma de la LPI y la nueva ley de conciliación y arbitraje. Algunos expresan dudas si los tribunales bolivianos podrán dirimir conflictos con equidad, por ejemplo en caso de una expropiación, o si los inversionistas extranjeros tendrán incentivos y seguridad jurídica suficientes si las controversias han de ser resueltas en Bolivia (Chipana, 2013; Azcui, 2014; Ochoa Urioste, 2014).

Observaciones finales

Junto con la restructuración de sus tratados de inversión, Bolivia dio un paso importante al reformular su marco legal nacional de inversiones adoptando la LPI. La efectividad de la ley para promover la inversión extranjera y garantizar sus beneficios socioeconómicos dependerá ampliamente de una mayor legislación para abordar las incertezas que deja la LPI. El reglamento de la Ley debería detallar cómo y qué tipos de incentivos serán otorgados. También debería establecer cómo el MPD será protegido de las presiones políticas y la corrupción a medida que reconcilia su responsabilidad en la promoción de las inversiones con sus funciones regulatorias. Es importante destacar que la nueva ley de conciliación y arbitraje debería establecer un enfoque claro para las controversias de inversión. Por último, la efectividad también dependerá de la proximidad y de la transparencia con las que el gobierno y la sociedad civil se involucrarán en los procesos relativos a la inversión extranjera, y de cómo será implementada la legislación sectorial, tal como la Ley de Minería y Metalurgia (Ley No. 535 de 2014).

Finalmente, vale la pena destacar las críticas de Bolivia al sistema de solución de controversias y la búsqueda de foros alternativos. La valiente postura de este país en esta materia—por ejemplo, su retiro del CIADI, y la negativa a renovar sus TBIs y renegociarlos—brinda espacio para nuevas formas de pensar. Nuevos avances a nivel nacional, incluyendo las opciones para la solución de controversias, podrían colocar al Gobierno de Bolivia en una posición de importancia como proponente de alternativas a los mecanismos existentes para la solución de controversias entre inversionista y Estado.

Autor

Martin Dietrich Brauch es un abogado internacional, y asociado del programa de inversión extranjera y desarrollo sostenible del International Institute for Sustainable Development, basado en Brasil.

Referencias

- Agence France-Presse (AFP). (2010, 11 de mayo). *Bolivia modificará tratados bilaterales de inversión con 21 países*. ABC. Extraído de <http://www.abc.com.py/internacionales/bolivia-modificara-tratados-bilaterales-de-inversion-con-21-paises-101446.html>
- Agencia Boliviana de Información (ABI). (2014, 7 de junio). *Arce propone a representantes del G77 diseñar nuevo sistema de arbitraje para inversiones extranjeras*. Extraído de <http://www3.abi.bo/nucleo/noticias.php?i=2&j=20140607072215>
- Azcui, M. (2014). *Una nueva ley pretende atraer las inversiones extranjeras a Bolivia*. El País. Extraído de http://internacional.elpais.com/internacional/2014/04/08/actualidad/1396984493_091663.html
- Ministerio de Justicia de Bolivia. (2014, 2 de junio.). *Mesa Técnica analiza Anteproyecto de Ley de Conciliación y Arbitraje para consolidar su primera versión*. Extraído de <http://www.justicia.gob.bo/index.php/noticias/notas-de-prensa/1325-mesa-tecnica-analiza-anteproyecto-de-ley-de-conciliacion-y-arbitraje-para-consolidar-su-primer-version>
- Bonneyfou Miralles, P. (2014). *Nacionalización de Recursos Naturales y las Limitaciones del Derecho Internacional: Los Casos de Bolivia y Argentina*. Extraído de <http://www.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116143/Bonneyfou%20Pascale%20OK.pdf?sequence=1>
- CEPALSTAT. (2014). *Bolivia (Plurinational State of): National Economic Profile*. Extraído de http://interwp.cepal.org/cepalstat/WEB_cepstat/Perfil_nacional_economico.asp?Pais=BOL&idioma=i
- Chipana, W. (2013, 2 de febrero). *CEPB califica como 'bueno' el proyecto de Ley de Inversiones*. La Razón. Extraído de http://www.la-razon.com/economia/CEPB-califica-proyecto-Ley-Inversiones_0_1772222769.html
- Díaz Balbuena, H. R. (2014). *Denuncia de tratados de protección de inversiones: Análisis de los casos de Bolivia y Ecuador*. Extraído de <http://www.bolpress.com/art.php?Cod=2014012704>
- Federación de Entidades Empresariales Privadas de Cochabamba (FEPC). (2014). *Análisis e Implicancias de Ley de Inversiones No. 516*. Extraído de <http://fepec.org.bo/index.php/es/sala-de-prensa/317-analisis-e-implicancias-de-ley-de-inversiones-n-516>
- Investment Climate Advisory Services of the World Bank Group (IC-WBG). (Junio, 2010). *Investment Law Reform: A Handbook for Development Practitioners*. Extraído de <https://www.wbginvestmentclimate.org/advisory-services/investment-generation/investment-policy-and-promotion/upload/Investment-Law-Reform-Handbook.pdf>
- La Razón. (2011, 25 de noviembre). *Bolivia fija 5 ejes para renegociar 22 pactos bilaterales de inversión*. Extraído de http://www.la-razon.com/economia/Bolivia-renegociar-pactos-bilaterales-inversion_0_1511248907.html
- Ochoa Urioste, M. (2014, 12 de abril). *Ley de Promoción de Inversiones*. Los Tiempos. Extraído de http://www.lostiempos.com/diario/opiniones/columnistas/20140412/ley-de-promocion-de-inversiones_251255_548921.html
- Orellana López, A., McDonagh, T. (2014, mayo). *Bolivia denuncia sus Tratados Bilaterales de Inversión*. Extraído de http://es.justinvestment.org/wp-content/uploads/2014/07/Entrevista-a-Walter-Clarems-Endara-Vera-Viceministro-de-Comercio-Exterior-e-Integraci%C3%B3n-del-Estado-Plurinacional-de-Bolivia_.pdf
- Organización para la de Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2006). *Policy Framework for Investment*. Extraído de <http://www.oecd.org/dai/inv/36671400.pdf>
- Paredes, J. (2014, 23 de abril). *Contratos de YPFB no irán a arbitrajes internacionales*. La Razón. Extraído de http://www.la-razon.com/economia/Anuncio-contratos-YPFB-iran-arbitrajes-internacionales_0_2039196076.html
- Estado Plurinacional de Bolivia. (2009). *Constitución Política del Estado (CPE)*. Extraído de <http://www.harmonywithnatureun.org/content/documents/159Bolivia%20Constitucion.pdf>
- Estado Plurinacional de Bolivia. (2014, 4 de abril). *Ley No. 516: Ley de Promoción de Inversiones (LPI)*. Extraído de http://www.senado.bo/upload/leyes/5450-ley_n_5162014.pdf
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2012). *Investment Policy Framework for Sustainable Development*. Extraído de http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2012d6_en.pdf
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2014). *International Investment Agreements Navigator: Plurinational State of Bolivia: Bilateral Investment Treaties (BITs)*. Extraído de <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/CountryBits/24>

Noticias en Breve

Crece oposición al arbitraje entre inversionistas y Estados en ATCI

La Comisión Europea está siendo cuestionada por la inclusión de disposiciones relativas al arbitraje entre inversionista y Estado en el acuerdo de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI), el cual se encuentra bajo negociación entre los Estados Unidos y la Unión Europea desde julio de 2013.

El 11 de julio, la Cámara Alta del Parlamento alemán promulgó una resolución que destaca los “riesgos sustanciales” del arbitraje de inversión, y solicitó a la Comisión Europea que explicase por qué sería necesario incluirlo en el ATCI.

Un grupo de 120 académicos también ha expresado su preocupación a este respecto en una declaración conjunta emitida en julio de 2014¹. La declaración apunta a una consulta realizada en línea recientemente por la Comisión donde se invitaba al público a emitir comentarios sobre su enfoque a la protección de las inversiones y la solución de controversias entre inversionista y Estado en la ATCI.

El grupo calificó al documento de consulta como “un texto extraordinario”, que contiene por un lado, “una fuerte... crítica al régimen de arbitraje de tratados de inversión internacional” mientras que simultáneamente parece “confiar a los mismos actores la vital tarea constitucional de sopesar y equilibrar el derecho de los Estados soberanos a regular con los derechos de propiedad de los inversores extranjeros”. [La traducción de la cita nos pertenece]

Coincidiendo con el Parlamento alemán, los académicos plantearon la siguiente pregunta: “¿Porqué se debería considerar incluir el arbitraje entre inversionista y Estado en la ATCI?”

El grupo apunta al hecho de que este tipo de arbitrajes fue originalmente desarrollado para proteger la inversión extranjera en países que poseen sistemas jurídicos y judiciales débiles. Pero “resulta difícil argumentar de manera realista que los inversores tengan algún motivo de preocupación por los sistemas jurídicos internos en cualquiera de ambos lados del Atlántico”.

Actualmente, nueve Estados miembros de la UE poseen tratados bilaterales de inversión con EUA. Por lo tanto, las disposiciones de protección de las inversiones y de arbitraje en la ATCI extenderían la cobertura a 19 Estados miembros más.

CNUDMI aprueba proyecto de convención sobre transparencia

La Comisión de las Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) ha aprobado un proyecto de convenio sobre la transparencia en los arbitrajes entre inversionistas y Estados en el marco de un tratado.

El proyecto de convención llega inmediatamente después de un reglamento acordado en julio del año pasado, el cual estaba destinado a tornar más transparente el arbitraje entre inversionistas y Estados. Sin embargo, este reglamento, se aplicará por defecto sólo a los arbitrajes entre inversionistas y Estados bajo la CNUDMI conducidos en el marco de aquellos tratados de inversión que hayan sido celebrados después de la entrada en vigor del nuevo reglamento el 1 de abril de 2014.

Este documento sobre transparencia sólo se aplicará a los tratados celebrados antes de esa fecha si las partes contendientes o las partes del tratado llegan a un acuerdo sobre una base de caso por caso. Tal como explicó la secretaria de la CNUDMI, el “propósito de la convención sobre transparencia es brindar un mecanismo para la aplicación del Reglamento sobre Transparencia a los casos de arbitraje que surjan en el marco de casi 3.000 tratados de inversión firmados antes del 1 de abril de 2014”.

El proyecto de convención será remitido a la Asamblea General de las Naciones Unidas para su consideración final y posterior adopción en su sesión nro. 69 este Otoño.

Actualización sobre el caso Renco Group vs. Perú: Renco presenta memorial sobre responsabilidad

El 20 de febrero de 2014, el inversor norteamericano The Renco Group, Inc. presentó ante el CIADI un memorial sobre responsabilidad en marco del procedimiento de arbitraje iniciado contra Perú bajo el reglamento de la CNUDMI.²

En 1997, un consorcio dirigido por Renco compró a Perú el altamente contaminado complejo de fundición y refinamiento de La Oroya. El inversor confió en las garantías de que el Gobierno peruano remediaría la contaminación del suelo y asumiría la responsabilidad por los reclamos presentados por terceras partes a raíz del daño ambiental.

Un total de 22 demandas de daños personales fueron entabladas en nombre de 1.000 ciudadanos peruanos residentes del pueblo La Oroya, quienes alegan daños provocados a raíz de la operación del complejo. Las demandas fueron consolidadas en el Tribunal de Distrito Federal de St. Louis, Missouri, Estados Unidos. Renco inició un arbitraje reclamando que Perú, al rehusarse a honrar sus compromisos legales y contractuales de asumir la responsabilidad por los juicios, y al adoptar posteriormente “el patrón de un trato sumamente arbitrario e injusto” hacia el inversor, violó el Acuerdo de Promoción Comercial entre Estados Unidos y Perú.

En su memorial sobre responsabilidad, en primer lugar Renco describe los antecedentes de hecho de la diferencia, y confirma la jurisdicción del tribunal sobre los reclamos del demandante en el marco del tratado. Luego, se expone sobre los argumentos de que Perú violó las disposiciones del acuerdo de promoción comercial sobre trato justo y equitativo (por sus siglas en inglés, FET) (Artículo 10.5(1)) y trato nacional (Artículo 10.3). Renco finalmente alega que Perú causó la pérdida total del control sobre sus inversiones, lo cual constituyó una expropiación indirecta (Artículo 10.7).

Asimismo, la solicitud de remediación incluye afirmaciones de que Perú violó sus obligaciones de tratado y expropió las inversiones de Renco. El demandante solicitó una indemnización por daños materiales, pero dejó que la cuantificación de los mismos fuera determinada en el curso del procedimiento. También solicitó un laudo sobre todos los costos de las demandas de St. Louis y del procedimiento de arbitraje en sí mismo.

Un reclamo que resulta interesante, mencionado en la solicitud de remediación pero en ninguna otra parte del memorial es “la indemnización por daños morales que surjan del daño efectuado a la reputación del Demandante”, que Renco calificó como “parte de la reparación de un hecho ilegal internacional según lo establece claramente la Comisión de Derecho Internacional en sus Artículos 31, 37 y 37 sobre la Responsabilidad de los Estados” (párrafo 413).

Según la Resolución Procesal No. 1 emitida por el Tribunal el 22 de agosto de 2013, asumiendo que Perú no ha presentado objeción alguna como una cuestión preliminar de conformidad con el Artículo 10.20 (4) del Tratado de Promoción Comercial, todo contra-memorial sobre responsabilidad, incluyendo contra-demandas y objeciones jurisdiccionales, deber ser presentado el 21 de agosto de 2014.

Notas

¹ Declaración de preocupación sobre los planes de incluir disposiciones de protección de las inversiones y solución de controversias entre inversionista y Estado en la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (Statement of Concern about Planned Provisions on Investment Protection and Investor-State Dispute Settlement (ISDS) in the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)), http://www.kent.ac.uk/law/isds_treaty_consultation.html

² The Renco Group, Inc. v. The Republic of Peru, Caso del CIADI No. UNCT/13/1, Memorial del Demandante sobre Responsabilidad

Laudos y Decisiones

Mayoría absuelve a Perú de cualquier delito en relación con el cierre definitivo de banco de propiedad francesa; árbitro disidente afirma que la mayoría malinterpretó los hechos y el derecho

Renée Rose Levy de Levi y República del Perú, Caso del CIADI No. ARB/10/17, Laudo y Opinión Disidente Diana Rosert

La mayoría de un tribunal no admitió una reclamación presentada por *Renée Rose Levy*, una inversionista francesa en el sector bancario de Perú, quien presuntamente reclamó US\$7 mil millones por daños.¹

En un laudo dictado el 26 de febrero de 2014, el tribunal estableció su jurisdicción, pero estuvo dividido en torno a los méritos de los alegatos de la demandante. Si bien dos árbitros—Rodrigo Oreamuno y Bernard Hanotiau—no encontraron ninguna acción ilegal por parte de Perú, el tercer árbitro disintió rotundamente con la decisión de la mayoría. Joaquín Morales Godoy, árbitro nominado por la demandante, consideró que el tribunal debería haber dictado un laudo sobre méritos y daños en favor de la Sra. Levy.

El 20 de mayo de 2014 se registró un procedimiento de anulación a pedido de la Sra. Levy. Mientras tanto, se dice que US\$50 mil millones se encuentran en juego en otro procedimiento pendiente del CIADI que involucra a la misma demandante.²

Antecedentes

La Sra. Levy alegó que Perú y sus órganos estatales sometieron a Banco Nuevo Mundo (BNM), un banco de propiedad francesa en Perú y en el cual ella tenía acciones, a un tratamiento arbitrario e ilegal que eventualmente involucró la liquidación del banco y constituyó una expropiación indirecta. La Sra. Levy reclamó que los actos y omisiones de Perú violaron sus obligaciones de trato justo y equitativo (por sus siglas en inglés, FET), de protección y seguridad plenas y trato nacional estipuladas en el TBI entre Francia y Perú.

La controversia gira en torno a un régimen de emergencia para las instituciones financieras establecido por Perú durante el año 2000 para facilitar la restructuración del sector bancario a través de la intervención de la agencia de supervisión bancaria, SBS. No se disputa que BNM fuera sometido a este régimen, declarado insolvente y posteriormente disuelto. En esencia, la demandante alega que Perú, actuando a través de SBS, provocó la bancarrota de BNM en lugar de ayudar al banco a superar una falta de liquidez temporaria.

La mayoría llegó a la conclusión de que la mala contabilidad y prácticas de manejo del banco, que según consideró el tribunal, se encontraban en violación con las regulaciones bancarias peruanas, fueron la verdadera razón del infortunio de BNM y que se justificaban las acciones de la agencia estatal. En su opinión disidente, el tercer árbitro señaló que disintía con “el entendimiento a que mis colegas han llegado sobre los hechos y el derecho para desestimar la demanda de la Demandante” y que el análisis jurídico de la mayoría le parecía “equivocado y contradictorio”.

Tribunal confirma nacionalidad francesa y otros requisitos jurisdiccionales

Perú solicitó al tribunal que rechazara su jurisdicción, alegando que la Sra. Levy recibió las acciones de BNM

de su padre en un momento cuando el banco ya era insolvente y presuntamente carecía de valor alguno. Perú también señaló que la demandante no tenía intereses en el banco cuando los hechos en disputa tuvieron lugar. La demandada alegó que la cesión de derechos de padre a hija constituía un “abuso del proceso”, alegando que su único propósito era el de “manufacturar” jurisdicción sobre la reclamación. Según Perú, si el tribunal admitiese jurisdicción, el mismo estaría infringiendo en la discrecionalidad de Perú y de su agencia regulatoria para promulgar leyes y regulaciones bancarias.

El tribunal rechazó todas las objeciones jurisdiccionales de Perú, confirmando que la inversión de la familia Levy en BNM estaba en concordancia con los requisitos establecidos en el TBI y en el Convenio del CIADI. Determinó que la demandante era una ciudadana de Francia y que el Convenio del CIADI, así como el TBI, protegían los intereses minoritarios indirectos tales como los de la Sra. Levy. El tribunal afirmó que “las cesiones de acciones pueden realizarse en cualquier momento sin que ello afecte los derechos del cesionario de las acciones”. Agregó que era irrelevante si la demandante había pagado por la cesión de derechos o no y que la insolvencia “en sí misma” no implicaba la falta de valor de la inversión.

Sin embargo, el tribunal decidió que la Sra. Levy no había probado que estaba autorizada a representar a BNM en el procedimiento, y que por lo tanto, la Sra. Levy, no BNM, podría ser aceptada como demandante. Asimismo, el tribunal determinó que la demandada no había sustanciado el cargo de mala fe por parte de la demandante o que la cesión hubiera sido realizada para crear jurisdicción. De esta manera, concluyó que no estaba impedido de examinar las acciones estatales o las acciones de los órganos estatales en virtud de las normas del derecho internacional aun cuando la demandada afirmara que estos actos cumplían con las leyes nacionales.

Mayoría no encuentra violación de trato justo y equitativo

La Sra. Levy afirmó que Perú había violado las expectativas legítimas del inversor y que fallo en proporcionarle estabilidad legal, mientras que también actuó de manera discriminatoria y arbitraria. La mayoría del tribunal declaró que Perú no violó el estándar de trato justo y equitativo con respecto a ninguna de las alegaciones de la demandante; el tercer árbitro discrepó con esta conclusión.

La demandante basó sus expectativas legítimas en una autorización de inicio de operaciones (licencia) de 1992 otorgada por SBS a BNM. Sin embargo, según la opinión de la mayoría, la demandante estaba “errada” al asumir que esto creaba expectativas legítimas de retorno sobre la inversión. La mayoría consideró que el retorno de la inversión quedaba a cargo de la capacidad de gestión de BNM.

Posteriormente, la mayoría rechazó la afirmación de la demandante sobre la falta de transparencia de Perú cuando estableció el régimen de emergencia, porque BNM no fue invitado a las presuntas “consultas” entre Perú y los principales bancos. La mayoría explicó que el decreto fue publicado en la gaceta oficial de Perú un día después de dicha reunión y que este último estaba destinado meramente a informar, no a consultar, a los mayores bancos. Además, remarcó que Perú no tenía la obligación de hacer intervenir a los actores involucrados en su actividad regulatoria.

La demandante también reclamó que el retiro “abrupto y desproporcionado” de los fondos de las empresas estatales de BNM lo desestabilizó y que el Ministerio de Economía y Finanzas se negó a tomar medidas para “neutralizar” estos retiros. En cambio, la mayoría consideró que los eventos y su impacto demostraron una falla del banco—no de la demandada—, e identificó varias ocasiones en las cuales SBS informó al banco sobre la situación de vulnerabilidad a este respecto y recomendó la mitigación de riesgos. La Sra. Levy además criticó a SBS por su inacción cuando falsos rumores sobre la situación financiera de BNM pusieron en riesgo al banco. Sin embargo, la mayoría concluyó que SBS no era culpable por negligencia alguna, ya que el pánico financiero era “muy difícil de controlar”, y que SBS solo tenía limitadas posibilidades a su disposición y esto conllevaba el riesgo de efectos adversos.

Con respecto a la negativa del Banco Central de Reservas (BCR) de Perú para otorgar a BNM un préstamo temporario, la mayoría sostuvo que no podía haberse esperado una “certeza absoluta” de aprobación del mismo, particularmente porque se consideraba “evidente” que BNM carecía de garantías suficientes. Asimismo, la Sra. Levy alegó que la intervención de la agencia estatal deterioró la cartera crediticia de BNM. Sin embargo, la mayoría determinó que las acciones de SBS se encontraban en orden y que las expectativas de la demandante eran insustanciales dadas las irregularidades contables de BNM y la pérdida de millones de dólares reportada en los informes de inspección de SBS y en el informe de auditoría de PwC. La mayoría también remarcó que SBS eventualmente logró recuperar alrededor de US\$161 millones “en beneficio de los depositantes y acreedores del BNM” lo cual habla a favor de la intervención de la demandada a través de SBS.

Mientras que la demandante consideró la valuación cero de las acciones de BNM como un intento de coerción por parte de SBS, la mayoría confirmó que SBS estaba facultada para determinar el valor real de capital de BNM, y no hubo indicios que demostraran una práctica arbitraria o ilegal. Posteriormente explicó que las leyes bancarias requerían que un banco debía ser liquidado después de una intervención de SBS. La mayoría recordó que la decisión de SBS de disolver BNM se basó en una auditoría realizada por PwC que apoyaba la existencia de insolvencia y, por lo tanto, estaba justificada. La mayoría infirió que la liquidación del banco no podría haber sido una amenaza, dado que en todo caso, BNM habría sido liquidado a fin de cumplir con las leyes bancarias. En general, las acciones de SBS no pueden ser descriptas como de mala fe, según determinó la mayoría.

Asimismo, la mayoría del tribunal también desestimó la acusación de que SBS no acató fallos judiciales internos y de que, por lo tanto, no garantizó la estabilidad jurídica, señalando que la cadena de eventos sugerida por la Sra. Levy era “infundada”, ya que algunos eventos presuntamente en desacato con fallos judiciales ocurrieron antes de que tales fallos fueran emitidos.

Opinión disidente declara a Perú culpable por violación de la estándar FET

Si bien discrepó con la decisión de la mayoría en todo respecto, el tercer árbitro enfocó su análisis en las violaciones de Perú del estándar FET, que según su opinión, sí ocurrieron.

Por ejemplo, consideró que la no invitación a BNM a la reunión de Perú con los bancos incitó una “pérdida de confianza” en BNM y provocó una reducción sustancial de los créditos interbancarios de los otros bancos hacia BNM. Según este árbitro, esto “no fue un simple error del Estado”, porque tuvo una repercusión adversa para BNM. Con respecto a los retiros de los depósitos públicos, llegó a la conclusión de que a través de sus acciones y omisiones “el Estado agravó la situación de iliquidez del BNM”. También refutó que el miedo de efectos adversos fuera una excusa válida para justificar la inacción de SBS frente al pánico financiero. Asimismo, el Sr. Godoy sostuvo que había “certeza” de la aprobación del crédito solicitado al BCR, dado que el BNM había brindado los colaterales suficientes. Criticó al BCR por no brindar otras razones—o en otras palabras, las razones ‘reales’—por la denegación del préstamo, lo cual representaba una violación de las expectativas legítimas del inversor.

También subrayó que las acciones de SBS en relación con la intervención y disolución del BNM “no cumplen las condiciones mínimas de proporcionalidad, razonabilidad y predictibilidad”. En su opinión, la recuperación de aproximadamente US\$161 millones arrojan dudas sobre la afirmación de la demandada de que el banco era insolvente; también sugirió que esto refutaba la tesis de insolvencia. El árbitro disidente consideró probado el hecho de que SBS era responsable de un “acto arbitrario” que causó daños y pérdidas al BNM y creó una “situación de insolvencia que no existía”. Asimismo, expresó que la mayoría mostró un “desconocimiento” del texto expreso de la ley peruana, porque los co-árbitros no consideraron que el régimen de emergencia constituía un cambio sustancial en el marco legal, por ejemplo, suspendiendo los procesos de rehabilitación de los bancos por parte de los accionistas y acreedores, que se encontraban disponibles conforme a las leyes bancarias aplicables anteriormente. Por lo tanto, consideró que el régimen de emergencia iba en contra de las expectativas legítimas de la demandante. Finalmente, en cuanto a la estabilidad jurídica, el Sr. Godoy determinó que SBS había violado algunas órdenes judiciales y, por ende, hubo una “violación” de esta norma.

Protección y seguridad plenas: la mayoría no encuentra denegación de justicia

La Sra. Levy reclamó que fue denegada justicia porque no había remedios administrativos de forma alguna de impugnar algunas de las medidas de SBS. También alegó que SBS desobedeció fallos judiciales—reclamo que la mayoría del tribunal ya había atendido y desestimado en el contexto del estándar FET.

En un principio, la mayoría coincidió con la Sra. Levy de que el estándar de protección y seguridad plenas iba más allá de la protección de la seguridad física, sino que también abarcaba los derechos de inversor más generalmente. Sin embargo, la mayoría rechazó su reclamo, concluyendo que el “sistema judicial peruano sí ofrece remedios para proteger los derechos de los administrados en este campo”. Explicó que pese a que no hay remedios administrativos, los accionistas del BNM presentaron varias reclamaciones contra SBS ante tribunales internos y que se dictaron fallos para resolver dichos casos. De esta manera, la mayoría del tribunal concluyó que la demandante había tenido acceso a remedios judiciales y que “recibió el debido proceso”.

También estableció que los alegatos de la demandante en torno a la decisión judicial de 2006 a favor de SBS—argumentando que la misma era arbitraria, que ignoraba los argumentos de los accionistas del BNM y que manifestaba la interferencia del gobierno en la decisión judicial—era infundados.

Mayoría encuentra falta de evidencia para probar violación de trato nacional

La demandante identificó bancos específicos y brindó ejemplos de acción gubernamental en torno a ellos, que según su opinión, daban evidencia de un trato menos favorable al BNM. La mayoría decidió que antes de poder determinar si otros bancos fueron tratados de manera más favorable, primero tenía que evaluar si existieron “circunstancias similares” entre el BNM y los bancos que la demandante sugirió para la comparación. La mayoría consideró que el solo hecho de ser un banco no era un criterio suficiente para realizar este tipo de comparaciones, y que se debe considerar “el segmento [de un banco] y la cantidad de sujetos afectados, su participación en el mercado y otros factores similares”.

La mayoría estimó que en términos de préstamos y depósitos, el BNM no era comparable con el segundo mayor banco de Perú; ni con un banco que tuviera una participación accionaria similar, pero que sí se había afectado a un mayor grupo de depositantes individuales que de depositantes corporativos.

Finalmente, la mayoría rechazó el alegato de la demandante con respecto al trato nacional, considerando imposible verificar si el tratamiento dispensado a otros bancos había sido “diferente” y si lo fuese, cuál sería la razón de esto. La mayoría se inclinó a pensar que “cuando hubo un trato diferenciado, se debió a la existencia de circunstancias justificables”, porque según su opinión, no hubo pruebas que demostraran lo contrario.

Por el contrario, el árbitro nominado por la Demandante, el Sr. Godoy, se mostró convencido de que la conclusión de la mayoría sobre que otros bancos no eran comparables era falsa. En su opinión, el alegato de que Perú había violado el estándar de trato nacional era “apropiado”.

Mayoría considera “incorrecto” el alegato de expropiación indirecta

Basándose en los mismos hechos, la Sra. Levy reclamó que las acciones de SBS constituyeron una “creeping expropriation”, que la expropiación carecía de un propósito de interés o necesidad pública y que Perú debía pagar compensación por daños. La demandante también solicitó al tribunal que evaluara la proporcionalidad entre el intento y los efectos de la interferencia de Perú en las expectativas legítimas del inversor.

Sin embargo, la mayoría declaró que la intervención en el BNM y su disolución fueron “actos legítimos del “poder de policía”” y no constituían una expropiación. Según su opinión, la intención de Perú fue la de ayudar en vez de perjudicar al BNM, mientras que atribuyó la responsabilidad por el colapso del banco a “prácticas contables indebidas” y negligencia por parte de los administradores del BNM. Al contrario, el árbitro disidente concluyó que fue sólo debido a los actos del Estado y de los órganos estatales que la demandante incurrió en daños, porque en primer lugar, el BNM no era insolvente.

El Sr. Godoy expresó que el tribunal debería haber declarado culpable a Perú por la violación del tratado y que debería haber dictado un laudo sobre daños.

Todas las demandas por daños denegadas; todos los costos del arbitraje asignados a la demandante

Ya que ninguno de los alegatos de la demandante fue admitido, la mayoría también rechazó todas las demandas por daños. Asimismo, determinó que la demandante debía asumir sus propios gastos así como todas las costas relativas al proceso de arbitraje del CIADI, incluyendo los honorarios de los árbitros. La mayoría explicó que esta asignación de costos era “justa y apropiada” en virtud de la conclusión de que el banco era responsable por la bancarrota y que los funcionarios del mismo habían sido negligentes. El tercer árbitro, sin embargo, no vio ninguna razón por la cual la Sra. Levy debiera pagar todos los costos del arbitraje, subrayando que la demandante había ganado la jurisdicción sobre el caso.

El tribunal estuvo compuesto por Rodrigo Oreamuno (árbitro presidente), Joaquín Morales Godoy (nominado por la demandante) y Bernard Hanotiau (designado por la demandada).

El laudo se encuentra disponible en: <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw3109.pdf>

La opinión disidente de Joaquín Morales Godoy está disponible en: <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw3111.pdf>

Se desestima demanda presentada contra Hungría ya que inversores no poseen derechos de propiedad que puedan ser expropiados

Emmis et al. v. Hungary, Caso del CIADI No. ARB/12/2, Laudo

Martin Dietrich Brauch

En un laudo con fecha del 16 de abril de 2014, un tribunal del CIADI desestimó la demanda de expropiación entablada contra Hungría por tres empresas de radiodifusión. El tribunal consideró que, después de la expiración de la licencia de radiodifusión húngara que ellos tenían entre 1997 y 2009, los inversores ya no poseían bienes que pudieran ser valuados y que Hungría podría haber confiscado.

Antecedentes

En 1997 la junta de radio difusión y televisión de Hungría (*Hungarian Radio and Television Broadcasting Board*, ORTT) lanzó un proceso de licitación de derechos de radiodifusión de dos frecuencias comerciales nacionales de radio FM. El ganador de una de ellas fue Sláger Rádió Műsorszolgáltató Zrt. (Sláger), una empresa establecida en Hungría de total propiedad de las empresas holandesas Emmis International Holding, B.V. y Emmis Radio Operating, B.V. (Emmis); y la otra ganadora fue una empresa bajo propiedad suiza llamada MEM Magyar Electronic Media Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. (MEM).

Sláger y ORTT celebraron un acuerdo de radiodifusión el 18 de noviembre de 1997. Según la Ley de Medios de Hungría vigente en ese entonces, se puede emitir una licencia de radio por siete años, que puede ser renovada una sola vez, sin licitación, por cinco años más. De esta manera, el 18 de noviembre de 2004 la licencia de Sláger fue extendida hasta el 18 de noviembre de 2009. Pese a que surgieron varias controversias en torno a multas impuestas por ORTT contra Sláger por incumplir

sus obligaciones de radiodifusión, todas las diferencias fueron resueltas, y Sláger continuó gozando de todos los términos del acuerdo.

En junio de 2009, ORTT inició un nuevo llamado a licitación para otorgar la frecuencia de Sláger una vez que su licencia expirase en noviembre. Sláger hizo una propuesta, pero no tuvo éxito. Emmis y MEM reclamaron que el proceso de licitación había sido irregular, ilegal e influenciado políticamente, y que ORTT debería haber descalificado al licitador ganador por un conflicto de intereses, un plan de negocios inviable y por la falta de experiencia en radiodifusión en Hungría.

Los inversores solicitaron sin éxito a los tribunales húngaros que emitieran un interdicto judicial para evitar que ORTT ejecutara el acuerdo de radiodifusión con el licitador que ganó. Posteriormente, pidieron una declaración judicial de que el acuerdo era ilegal. Tanto el Tribunal de Primera Instancia Metropolitano como el Tribunal de Apelación dieron lugar a los pedidos, pero la Corte Suprema de Hungría finalmente declaró legal la conducta de ORTT.

El proceso de arbitraje

En octubre de 2011, Emmis y MEM iniciaron un arbitraje contra Hungría ante el CIADI basándose en el TBI entre Holanda y Hungría y en el TBI entre Suiza y Hungría, reclamando que dicho país había expropiado ilícitamente su inversión en la licencia de Sláger, entre otros reclamos presentados. En una decisión emitida el 11 de marzo de 2013, el tribunal arbitral desestimó todas las reclamaciones no relacionadas con la expropiación, determinando que su jurisdicción se limitaba a la expropiación. Después de escuchar las objeciones jurisdiccionales de Hungría en torno al resto de las reclamaciones, el tribunal finalmente decidió sobre las mismas en un laudo dictado el 16 de abril de 2014.

¿Los inversores tenían derechos expropiables?

En el presente laudo, el tribunal consideró si los inversores poseían derechos expropiables en 2009. A estos efectos, recurrió al derecho del Estado anfitrión, Hungría, evaluando las evidencias presentadas por las partes, incluyendo la opinión de expertos en derecho húngaro y dando peso a las referencias de los tribunales nacionales sobre la manera en que el derecho húngaro debía ser entendido y aplicado.

A este respecto declaró que “un atributo esencial de un derecho de propiedad es que sea un bien capaz de ser poseído, valuado y enajenado”, antes de analizar las fuentes de los derechos de propiedad discutiblemente poseídos por los inversores.

Primero, los inversores alegaron que el acuerdo de radiodifusión de 1997 les había otorgado derechos de propiedad con respecto a la licitación de 2009. Sin embargo, basándose en la evidencia del derecho húngaro, el tribunal consideró que bajo el acuerdo de 1997, ORTT no tenía obligación alguna hacia los inversores en cuanto al período posterior al 18 de noviembre de 2009 que pudiera constituir un bien con algún valor capaz de ser expropiado.

Segundo, los inversores reclamaron que su participación en la licitación de 2009 les daba una ventaja incumbente que debía ser considerada como un derecho de propiedad. El tribunal concluyó que ORTT no estaba

obligado por el derecho húngaro a dispensar una ventaja incumbente a los inversores, conclusión que fue apoyada por opiniones de expertos y las decisiones judiciales húngaras emitidas en ese momento.

El tribunal consideró que estas dos conclusiones fueron corroboradas por la propia conducta de los inversores. En sus presentaciones ante las autoridades regulatorias de los Estados Unidos y Hungría, los inversores habían declarado expresamente que no adherían valor alguno a la licencia de radiodifusión después de noviembre de 2009, dada la falta de una expectativa de renovación más allá de un período de 12 años. Además, en 2008 hicieron lobby a favor de una enmienda de la Ley de Medios para que se permitiera la renovación de sus licencias sin licitación más allá de 2009; sin embargo, la enmienda fue declarada inconstitucional por la Corte Suprema de Hungría. Ambos ejemplos demostraron, tal como reconoció el tribunal, que los inversores no esperaban tener derecho a la frecuencia después de la expiración de la licencia.

Tercero, de acuerdo con los inversores, su participación en la licitación de 2009 otorgaba a Sláger cuatro derechos más: el derecho a un proceso de licitación adecuadamente establecido, el derecho a una licitación oportuna, el derecho a una evaluación justa y objetiva de la licitación conforme a criterios de calificación transparentes; y el derecho a no competir contra licitadores no calificados o deficientemente calificados. El punto de los inversores fue que, si ORTT hubiera respetado estos derechos, Sláger debería haber sido declarado ganador de la licitación.

Si bien el tribunal reconoció la existencia e importancia de aquellos derechos, consideró que no constituían bienes con valor de propiedad de los inversores. Primero, los derechos se semejaban más a derechos de proceso debido pertenecientes a todos los licitadores, mientras que los derechos de propiedad pertenecen a su dueño excluyendo al resto. Segundo, se trataba de derechos con respecto a la participación en un proceso para determinar si los inversores adquirirían la propiedad en vez de tratarse de derechos que podrían ser “vendidos y comprados libremente, y por ende, [tener] un valor monetario” (utilizando las palabras del caso *Amoco* ante el Tribunal de la Reclamación entre Irán y EUA). El tribunal también invocó el caso *Waste Management II* que “el [i]ncumplimiento por parte de un gobierno de obligaciones contractuales no es lo mismo, igual ni equivalente, a una expropiación”. [La traducción nos pertenece]

En conclusión, el tribunal afirmó que el único derecho de propiedad perteneciente a los inversores que fuera capaz de ser expropiado era el derecho de radiodifusión establecido bajo el acuerdo de 1997, que era un derecho de duración limitada el cual expiró en 2009. Ningún otro derecho de los inversores cumplió con el requisito necesario para constituir un derecho de propiedad que podría haber sido expropiado, el tribunal desestimó la reclamación de los inversores por falta de jurisdicción.

¿Un fuerte deseo de evaluar una violación del trato justo y equitativo?

En la sección “Antecedentes Fácticos” del laudo se hace referencia a una declaración conjunta emitida el 18 de noviembre de 2009 por los embajadores de nueve Estados en Hungría, condenando “una conducta no transparente que afecta a los inversores

[extranjeros] en sectores tales como el de servicios públicos, radiodifusión y elementos de la infraestructura de transporte de la nación” en Hungría, y sugiriendo que “[p]romulgar, implementar y hacer cumplir nueva legislación anti-corrupción podría ser un factor importante para ayudar a satisfacer las aspiraciones de los ciudadanos de Hungría para un renovado crecimiento económico, y prosperidad” (párrafo 42) [la traducción nos pertenece].

Si bien resulta irrelevante para la deliberación del tribunal sobre jurisdicción, la mención de la declaración conjunta podría ser un indicio del fuerte deseo del tribunal de evaluar si Hungría violó o no el estándar de trato justo y equitativo en el tratamiento dispensado a los inversores en la licitación de 2009.

Habiendo subrayado que sendos TBIs aplicables solo permiten el arbitraje en casos de reclamaciones sobre expropiación, el tribunal razonó que: “[s]i el Tribunal hubiera sido otorgado una jurisdicción más amplia, habría sido posible determinar si las inversiones de los Demandantes en Sláger se verían beneficiadas a partir de, por ejemplo, el estándar de trato justo y equitativo de los Tratados cuando se trata de adjudicar la conducta de la Demandada en la licitación [de 2009]”. [Los corchetes y la traducción nos pertenecen, párrafo 144].

El tribunal estuvo compuesto por el Profesor Campbell McLachlan (presidente), Hon. Marc Lalonde (nominado por la demandante) y el Sr. J. Christopher Thomas (designado por la demandada).

El laudo está disponible en: <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw3143.pdf>. Decisiones anteriores sobre este caso se encuentran disponibles en: <http://www.italaw.com/cases/384>.

Tribunal del Mecanismo Complementario del CIADI admite jurisdicción, desestima todas las demandas presentadas por inversores minoritarios en tecnología médica en Polonia

David Minnotte and Robert Lewis v. Republic of Poland, Caso del CIADI No. ARB(AF)/10/1
Matthew Levine

Un tribunal arbitral del Mecanismo Complementario del CIADI con sede en Londres ha rechazado todas las demandas presentadas contra Polonia por parte de dos inversores americanos. Los demandantes tenían una participación minoritaria en una empresa de tecnología médica que entró en bancarrota después de ser investigada por autoridades fiscales debido a un delito financiero.

El tribunal determinó que tenía jurisdicción en virtud de un acuerdo de relaciones económicas entre EUA y Polonia de 1990.

Antecedentes

El socio comercial de los demandantes, Zygmunt Nizioł estableció Laboratorium Frakcjonowania Osocza Sp. z o.o. (LFO) para administrar una licitación del Ministerio de Salud polaco para construir y operar la primera planta de fraccionamiento de plasma del país.

Después de considerables negociaciones que concluyeron en 1997, LFO obtuvo un préstamo por US\$34.651.000 de un consorcio bancario polaco. Un aspecto significativo de estas negociaciones fue el otorgamiento de una garantía por más del 60% del valor

del préstamo al consorcio, por parte de la Tesorería de Estado.

Durante el mismo período, Nizioł en nombre de LFO, negoció un acuerdo con los demandantes, David Minnotte y Robert Lewis, donde cada uno obtuvo el 16,5% de las acciones de LFO. Durante el arbitraje, hubo un desacuerdo significativo entre los demandantes y la demandada sobre los detalles de esta fase de capitalización.

En 1998, LFO fue sometida a una inspección por parte de las autoridades fiscales polacas en relación con, *inter alia*, la suma de contribuciones financieras de los accionistas de LFO y la forma en la cual LFO gastó dichos fondos. Posteriormente, el Ministerio de Finanzas se dirigió por escrito al consorcio bancario y le solicitó que suspendiera el pago del préstamo a causa de encontrarse pendientes algunas condiciones.

Después de prolongados intercambios entre Polonia y la Dirección del consorcio, el acuerdo de préstamo fue cancelado en 2001. Finalmente, LFO dejó de pagar el préstamo y se declaró en bancarrota en 2006, cuando ya debía un total de US\$22.746.309,12. Polonia hizo un reembolso parcial al consorcio bancario en proporción a los términos de la garantía.

Proceso de arbitraje es testigo de relaciones comerciales complicadas y legalmente endebles

Después de la constitución del tribunal, los demandantes solicitaron una orden interina para que Polonia suspendiera los procesos penales iniciados en su contra y que tome medidas inmediatas para garantizar que no se emitieran órdenes de arresto contra los Sres. Minnotte y Lewis; también se presentó un pedido similar en relación con el Sr. Nizioł. Después de una audiencia vía videoconferencia, el tribunal rechazó estos pedidos pero, no obstante, decidió organizar el proceso fuera de Europa.

El tribunal finalmente observó que “puede que [l]os hechos que subyacen a esta reclamación nunca sean conocidos, pero resulta evidente que los Demandantes se basaron en un grado remarcable de confianza en sus socios polacos, y en particular, en el Sr. Nizioł”. El tribunal incluso se preguntó si los demandantes “...no confiaron demasiado, y quizás subestimaron el grado en que sus anteriores éxitos comerciales demostraron un nivel de perspicacia comercial suficiente para superar los obstáculos de operar en un país extranjero, en un idioma diferente y dentro de un sistema jurídico y administrativo distinto”. [La traducción nos pertenece]

Jurisdicción no se ve afectada por las objeciones de fraude por parte de Polonia

El tribunal determinó que tenía jurisdicción en virtud del “Tratado entre los Estados Unidos de América y la República de Polonia en lo que concierne a las Relaciones Comerciales y Económicas” del 21 de marzo de 1990. (El tribunal se refirió al Tratado como ‘el TBI’ y a continuación se utiliza este término).

Polonia objetó la jurisdicción del tribunal basándose en la conducta de LFO, y por extensión, a la inversión de los demandantes en LFO, que fue calificada como fraude, engaño y de mala fe.

El tribunal observó que “[el TBI] no define una ‘inversión’ en términos de que requiera explícitamente que la

inversión fuera realizada en conformidad con las leyes del Estado anfitrión”. Sino que “actualmente se encuentra ampliamente aceptado que las inversiones realizadas en base a una conducta fraudulenta no pueden beneficiarse de la protección de un TBI; y este es un principio independiente del efecto de cualquier requerimiento expresado en un TBI de que la inversión sea realizada conforme a las leyes del Estado anfitrión”. [La traducción nos pertenece]

El tribunal prosiguió a señalar que “[p]ueden haber circunstancias donde el fraude sea tan evidente, y esté tan estrechamente conectado con hechos (tales como la realización de una inversión) que conforman las bases para la jurisdicción de un tribunal como para garantizar una denegación de reclamaciones in limine por falta de jurisdicción. Sin embargo, la situación probablemente sea excepcional; y de hecho no es la situación del presente caso”. [La traducción nos pertenece]

Tribunal determina que reclamos por fraude y engaño también pueden ser relevantes en la etapa de consideración de los méritos

El tribunal procedió a determinar si, habiendo declarado las reclamaciones dentro de su jurisdicción y admisibles, las mismas deberían ser desestimadas en base a los méritos por los alegatos de fraude y engaño presentados por la demandada.

El tribunal decidió que los alegatos particulares no deberían privar por completo a los demandantes de la cobertura del TBI entre EUA y Polonia. Sino que procedió a considerar si los hechos que subyacen a dichos alegatos justificaban en parte o toda la conducta del Estado con respecto a la inversión de los demandantes.

Tribunal rechaza tres teorías de expropiación indirecta

El tribunal consideró tres presuntas instancias de expropiación y en todos los casos concluyó que los hechos y evidencias no respaldaban la postura de los demandantes.

Primero, los demandantes alegaron que Polonia presionó a Kredyt Bank como organizador del consorcio bancario para que cesara el financiamiento de la línea de crédito de LFO, lo cual forzó el fracaso del proyecto de LFO. El tribunal determinó que “ninguna evidencia indica que las negociaciones de la Demandada con Kredyt Bank estuvieran motivadas por ninguna otra razón que una preocupación legítima por proteger su puesto como garante y para cumplir con sus responsabilidades como usuario responsable de fondos públicos”. [La traducción nos pertenece]

Segundo, los demandantes alegaron que Polonia, al no proveerles plasma para fines de prueba causó demoras, que llevaron al fracaso del proyecto. El tribunal concluyó que “los términos expresos [pertinentes] ... no pueden ser interpretados como un requerimiento a la Demandada de entregar plasma para fines de pruebas antes de la producción, ya sea contra pedido o en alguna fecha determinada”. El tribunal también observó que si bien Polonia poseía el monopolio nacional de la provisión de plasma, LFO era libre de importar plasma de mercados extranjeros en esta etapa del proyecto.

Tercero, los demandantes alegaron que un inversor estratégico en el proyecto LFO había sido presionado

o inducido por las autoridades para que renunciase. El tribunal determinó que no hubo evidencia suficiente para llegar a esta conclusión.

No hay violación de la obligación de trato justo & equitativo

Los demandantes expusieron cinco circunstancias que según su opinión habían violado las expectativas legítimas de recibir un trato justo y equitativo en virtud del TBI. El tribunal afirmó que “debe demostrarse que el Estado haya actuado de manera criminosa de una u otra manera como para haber violado el estándar. No resulta suficiente que un demandante se encuentre en una posición desafortunada...”. [La traducción nos pertenece]

Frente al primer escenario, el tribunal concluyó que los demandantes no demostraron que “tuvieran una expectativa legítima que se viera frustrada por la conducta de la Demandada”. [La traducción nos pertenece]

Frente al resto de los escenarios, el tribunal determinó que, no obstante las expectativas legítimas de los inversores, “los Demandantes no justificaron su acusación de que la Demandada haya actuado de manera poco justa o inequitativa”.

Costos a cargo de los demandantes

El tribunal dictaminó que los demandantes deberían asumir todos los costos del arbitraje y las costas legales razonables de Polonia. Identificó tres factores para justificar esta decisión: los demandantes no pudieron demostrar ninguna violación del tratado; los demandantes habían colocado “gran peso... en las inferencias realizadas a partir de evidencia circunstancial” y que Polonia había cargado con el peso de refutar los argumentos de los demandantes.

El tribunal estuvo compuesto por Maurice Mendelson (nominados por los demandantes), Eduardo Silva Romero (designado por Polonia) y Vaughan Lowe (Presidente).

El laudo se encuentra disponible en: <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw3192.pdf>

Recursos y Eventos

Recursos

Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2014

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo Sostenible, junio de 2014

El Informe de la UNCTAD sobre las inversiones en el mundo es una publicación anual enfocada en las tendencias de la inversión externa directa (IED) en el mundo, a nivel regional y de país, que expone las medidas emergentes para mejorar su contribución al desarrollo. El informe de 2014 muestra que el flujo de IED aumentó un 9 por ciento en 2013 a US\$1,45 trillones. Los países en desarrollo incrementaron su participación mundial en los flujos de entrada de IED a un nivel record de 54 por ciento, y actualmente, los países en desarrollo de Asia atraen más IED que la UE y los Estados Unidos. Como inversores, los países en desarrollo y aquellos en transición han aumentado constantemente sus inversiones en el exterior y el año pasado llegaron a un record de 39 por ciento en los flujos de salida de IED mundial—de sólo 12 por ciento a principios de la década del 2000. Debido a que los Estados miembros de las Naciones Unidas y otros actores involucrados actualmente están negociando un marco de desarrollo post-2015 – los Objetivos de Desarrollo Sostenible (*Sustainable Development Goals*, SDGs)—el informe de este año está enfocado en la manera de movilizar las finanzas privadas para la inversión en sectores de desarrollo sostenible, tales como la adaptación al cambio climático, desarrollo de infraestructura, seguridad alimentaria, salud y educación. El informe se encuentra disponible en: <http://unctad-worldinvestmentforum.org/about-wif-2014/world-investment-report-2014/>

Derecho Internacional y Países en Desarrollo: Ensayos en Honor a Kamal Hossain

Editado por Sharif Bhuiyan, Philippe Sands y Nico Schrijver, Brill, febrero de 2014

Este libro celebra la gran contribución de Kamal Hossain al desarrollo del derecho internacional y a la causa de los países en desarrollo. El mismo reúne una entrevista con Hossain realizada por los editores, y trece ensayos elaborados en su honor por académicos que representan un amplio espectro de conocimientos específicos en derecho internacional. En la entrevista se presenta una introducción a la rica y variada vida de este hombre de estado, redactor de la constitución de su país y aclamado abogado constitucional e internacional. Los temas cubiertos en los ensayos incluyen el nuevo orden económico internacional, los derechos humanos, contra-terrorismo, cambio climático, legislación sobre hidrocarburos, arbitraje, derecho marítimo, derecho mercantil internacional y reforma judicial. Estos ensayos ofrecen importantes perspectivas sobre los temas abordados. Para más información consúltese: <http://www.brill.com/products/book/international-law-and-developing-countries>

El Derecho a Regular en el Derecho Internacional de las Inversiones

Catharine Titi, Hart Publishing, junio de 2014

Desde la concepción del sistema del derecho internacional de las inversiones, la promoción y protección de las inversiones han sido la razón de ser de los tratados de inversión, y los Estados han reafirmado su espacio de políticas a fin de atraer la inversión extranjera y proteger a sus inversores en el exterior. Languideciendo en una relativa oscuridad hasta tiempos recientes, el derecho a regular ha sido gradualmente destacado como un elemento clave en las negociaciones de los tratados de inversión de última generación alrededor del mundo entero. Los Estados y las organizaciones regionales, incluyendo principalmente, la Unión Europea y los Estados Unidos, han comenzado a examinar diferentes formas de salvaguardar su poder regulatorio, y guiar —y delimitar— el poder interpretativo de los tribunales arbitrales, conservando su derecho a alcanzar objetivos específicos de políticas públicas. Este libro explora el status quo del derecho a regular, con el fin de ofrecer una apreciación y una herramienta de referencia para los diseñadores de tratados, contribuyendo de esta manera, a entender mejor el concepto y el discurso más amplio sobre cómo intensificar la legitimidad del sistema del derecho de las inversiones. Para más información consúltese: <http://www.hartpub.co.uk/BookDetails.aspx?ISBN=9781849466110>

Las Bases del Derecho Internacional de las Inversiones: Poniendo en Práctica la Teoría

Editado por Zachary Douglas, Joost Pauwelyn y Jorge E. Viñuales, Oxford University Press, mayo de 2014

El derecho internacional de las inversiones es una de las áreas de más rápido crecimiento del derecho internacional. El mismo ha generado la firma de miles de acuerdo, en su mayoría bajo la forma de contratos de inversión y tratados bilaterales de inversión. Asimismo, en las últimas dos décadas, ha habido un crecimiento exponencial en el número de diferencias resueltas por tribunales de arbitraje internacional. Aun así, los principios jurídicos que son la base del derecho internacional de las inversiones y del arbitraje siguen en un estado de continuo cambio. Quizás el mejor ejemplo de este fenómeno sea el gran desacuerdo entre los tribunales de inversión sobre algunos de los conceptos clave que subyacen al régimen; tales como los conceptos de inversión, propiedad, poder regulatorio, alcance de jurisdicción, derecho aplicable y la interacción con otras áreas del derecho internacional. El propósito de este libro es el de revisar estas bases conceptuales a fin de arrojar luz sobre la práctica del derecho internacional de las inversiones. La primera parte del libro está enfocada en la 'infraestructura' del régimen de inversión, o más específicamente, en los acuerdos estructurales que han sido desarrollados para manejar las transacciones de inversión extranjera y las potenciales diferencias surgidas de las mismas. La segunda parte identifica las bases conceptuales más comunes de una amplia gama de problemas prácticos similarmente desconectados a fin de aclarar los principales riesgos y proponer soluciones para lograr un equilibrio. La tercera parte aborda las principales fuentes de 'estrés en el régimen' así como los mecanismos jurídicos más importantes para superar tales desafíos en el funcionamiento del régimen. Para más información consúltese: <http://ukcatalogue.oup.com/product/9780199685387.do>

Eventos 2014

Septiembre 1-2

ARBITRAJE DE DIFERENCIAS DE ENERGÍA: NUEVOS

DESAFÍOS, Instituto Danés de Arbitraje, Copenhague, Dinamarca, <http://www.voldgiftsinstitutet.dk/dk/Menu/ENERGY+CONFERENCE/Program>

Septiembre 4-5

DÍAS DE ARBITRAJE EN SUECIA 2014 - EXPERTOS EN

ARBITRAJE INTERNACIONAL, Asociación Sueca de Arbitraje, Estocolmo, Suecia, <http://swedisharbitration.se/event/swedish-arbitration-days-2014/>

Octubre 13-16

FORO SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO 2014:

INVIRTIENDO EN DESARROLLO SOSTENIBLE, UNCTAD, Ginebra, Suiza, <http://unctad-worldinvestmentforum.org/>

Octubre 20-24

FORO INTERGUBERNAMENTAL SOBRE MINERÍA,

MINERALES, METALES Y DESARROLLO SOSTENIBLE, UNCTAD, Ginebra, Suiza, <http://unctad.org/en/Pages/MeetingDetails.aspx?meetingid=492>

Noviembre 12-13

LEVANTANDO LA BARRERA: ESFUERZOS DE PAÍSES

RECEPTORES PARA REGULAR LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN POS DEL DESARROLLO SOSTENIBLE, Columbia University, Nueva York, Estados Unidos, <http://ccsi.columbia.edu/2014/01/01/raising-the-bar-home-country-efforts-to-regulate-foreign-investment-for-sustainable-development/>

Eventos 2015

Marzo 9-14

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN EJECUTIVA SOBRE LA

INVERSIÓN SOSTENIBLE EN AGRICULTURA, Columbia

University, Nueva York, Estados Unidos, <http://ccsi.columbia.edu/2012/03/16/agtraining/>



Publicado por el Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible
Los materiales del IISD, incluso las imágenes, no se pueden volver a publicar sin el permiso expreso y escrito del IISD. Para obtener un permiso, favor de comunicarse con info@iisd.ca e incluir una lista de la información que se desee volver a publicar o un enlace a la misma. El IISD contribuye al desarrollo sostenible proponiendo recomendaciones de políticas sobre el comercio y la inversión internacionales, la política económica, el cambio climático y la energía, la medición y la evaluación y la administración de los recursos naturales así como el papel facilitador de las tecnologías de la comunicación en estas áreas. Informamos sobre negociaciones internacionales y diseminamos conocimientos obtenidos a través de proyectos colaborativos con socios globales, lo que tiene como consecuencia una investigación más rigurosa, la creación de capacidad en países en vías de desarrollo, mejores lazos entre el norte y el sur y mejores conexiones globales entre los investigadores, los profesionales, los ciudadanos y los responsables de la creación de políticas.

La visión del IISD consiste en un mejor nivel de vida para todos y de manera sostenible. Su misión es fomentar la innovación de modo que las sociedades puedan vivir sosteniblemente. El IISD está inscripto como una organización sin fines de lucro en Canadá y cuenta con el estatus 501 (c)(3) en los Estados Unidos. El IISD recibe su principal apoyo operativo del gobierno de Canadá, a través del Organismo Canadiense de Desarrollo Internacional (CIDA), del Centro de Investigación sobre el Desarrollo Internacional (IDRC), del Ministerio de Medio Ambiente de Canadá y del gobierno provincial de Manitoba. El instituto recibe financiación para sus proyectos de varios gobiernos dentro y fuera de Canadá, de agencias de las Naciones Unidas, de fundaciones y del sector privado.

El Boletín trimestral ITN agradece el envío de trabajos originales no publicados. Por favor envíe sus solicitudes a Damon Vis-Dunbar en itn@iisd.org

Para suscribirse al Boletín ITN, por favor visite: https://lists.iisd.ca/read/all_forums/subscribe?name=itn-english

International Institute for Sustainable Development
International Environment House 2
9, Chemin de Balexert,
5th Floor, 1219, Chatelaine,
Geneva, Switzerland

Tel: +41 22 917-8748
Fax: +41 22 917-8054
Email: itn@iisd.org