



## Litigar Derechos De Propiedad Intelectual En El Arbitraje Inversionista-Estado: Del Empaquetado Genérico A La Revocación De Patentes por Henning Grosse Ruse-Khan



7

ASOCIACIÓN TRANSATLÁNTICA  
DE COMERCIO E INVERSIÓN

9



**¿De conformidad con *Qué Leyes del Estado Receptor?* Restituyendo la ‘Defensa’ de la Ilegalidad del Inversor en el Arbitraje de Inversión** por Jarrod Hepburn

**¿Quién Teme al Arbitraje entre Inversionista y Estado? Dilucidando el Acertijo de ‘No otorgar Más Derechos’ en el ATCI** por Jan Kleinheisterkamp

**Nuevas medidas de China para la inversión en el extranjero: ¿Globalizándose de manera sostenible?** por Joe Zhang

**Reunión de Actores Múltiples en la UNCTAD trata Reforma de Tratados de Inversión y Solución de Controversias relativas a Inversión** por James Zhan y Diana Rosert

**También en este número:** Se concedieron daños sin precedentes a accionistas de Yukos en dos procedimientos iniciados contra Rusia; La Sentencia del TEDH sobre Satisfacción Equitativa

# contenido

- 
- 3 **Artículos**  
Litigar Derechos De Propiedad Intelectual  
En El Arbitraje Inversionista-Estado: Del  
Empaquetado Genérico A La Revocación  
De Patentes  
*Henning Grosse Ruse-Khan*
- 
- 7 ¿De conformidad con *Qué* Leyes del Estado  
Receptor? Restituyendo la 'Defensa' de la  
Ilegalidad del Inversor en el Arbitraje de  
Inversión  
*Jarrod Hepburn*
- 
- 9 ¿Quién Teme al Arbitraje entre Inversionista  
y Estado? Dilucidando el Acertijo de 'No  
otorgar Más Derechos' en el ATCI  
*Jan Kleinheisterkamp*
- 
- 11 Nuevas medidas de China para la inversión  
en el extranjero: ¿Globalizándose de manera  
sostenible?  
*Joe Zhang*
- 
- 13 Reunión de Actores Múltiples en la UNCTAD  
trata Reforma de Tratados de Inversión  
y Solución de Controversias relativas a  
Inversión  
*James Zhan y Diana Rosert*
- 
- 15 **Noticias en Breve:**  
Nuevos Comisionados Europeos sugieren  
que la SCIE podría ser excluida del ATCI;  
Algunos gobiernos de la UE se oponen a  
la SCIE en el CETA, pese a la conclusión  
reciente de las negociaciones
- 
- 16 **Laudos y Decisiones:**  
Se concedieron daños sin precedentes a  
accionistas de Yukos en dos procedimientos  
iniciados contra Rusia; La Sentencia del  
TEDH sobre Satisfacción Equitativa
- 
- 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](mailto: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  
Marina Ruete

Traductora edición en español  
Maria Candeli Conforti

Diseño  
The House London Ltd.  
Web: [www.thehouselondon.com](http://www.thehouselondon.com)



y, por lo tanto, disminuye sustancialmente el valor de las inversiones de PMA en Australia. Uno de sus principales reclamos es que Australia se encuentra en violación con el TBI porque el empaquetado genérico viola las reglas internacionales de marcas de fábrica o de comercio del Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (PC) y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC o por sus siglas en inglés, TRIPS) de la OMC. Basándose primordialmente en la norma de trato justo y equitativo (por sus siglas en inglés, FET), PMA reclama que tenía “la expectativa legítima de que Australia cumpliría con sus obligaciones relativas a los tratados de comercio internacional”, en particular con las asumidas bajo el TRIPS y el PC<sup>4</sup>. PMA también argumenta que la cláusula paraguas contenida en el TBI entre Hong Kong y Australia exige que Australia observe, como una obligación asumida con respecto a las inversiones de inversionistas extranjeros protegidos, el cumplimiento de “obligaciones internacionales vinculantes al Estado receptor que afectan la manera en que la propiedad es tratada en Australia”<sup>5</sup>. Según PMA, estas obligaciones incluyen aquellas derivadas de los tratados internacionales de PI tales como el TRIPS y el PC<sup>6</sup>.

Tal como se mencionó anteriormente, otra controversia de inversión relativa a la PI involucra a la compañía farmacéutica con sede en EUA, Eli Lilly, la cual en noviembre de 2012 inició un procedimiento de arbitraje entre inversionista y Estado bajo el Capítulo 11 del TLCAN contra Canadá después de la revocación de algunas de sus patentes farmacéuticas por parte de los tribunales canadiense<sup>7</sup>. En el núcleo de la controversia se encuentra una ‘doctrina de promesa’ por medio de la cual los tribunales canadienses dieron por sentado lo que la aplicación de la patente ha descrito como un efecto útil de la invención y responsabiliza al solicitante de cumplir con su “promesa” de utilidad. Si, posteriormente, se descubre que la invención patentada no cumple con una promesa que el tribunal ha interpretado a partir de la aplicación de la patente, entonces dicha patente puede ser revocada. Eli Lilly reclama que los estrictos requisitos para patentar resultantes de esta doctrina, tales como los aplicados por los Tribunales canadienses desde 2005, violan las obligaciones internacionales de PI asumidas por Canadá bajo el TLCAN, el TRIPS y el Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT). Esto, a su vez, según alega Eli Lilly, viola el capítulo de inversión del TLCAN ya que “Canadá posee la obligación positiva de garantizar que la legislación canadiense cumpla con el TLCAN y el PCT, conforme a expectativas razonables respaldadas por la inversión del inversionista”<sup>8</sup>.

Similarmente a lo sucedido en la controversia sobre empaquetado genérico, el inversionista se basa en la norma FET (y en este caso también en la de expropiación) para respaldar su reclamo de expectativa legítima de que el Estado receptor cumpliría con las normas internacionales de PI. Sin embargo, en el caso *Lilly vs Canada*, una cláusula específica del TLCAN salvaguarda la flexibilidad del derecho internacional de

PI garantizando que la norma de expropiación no sea aplicada a determinadas limitaciones de PI tales como licencias obligatorias o revocaciones de derechos de PI siempre y cuando estos límites sean coherentes con las reglas internacionales de PI<sup>9</sup>. Esta cláusula, que también se encuentra presente en una amplia gama de TBIs, explica por qué Eli Lilly pone tanto énfasis en la violación de estas reglas: a menos que Eli Lilly pueda probar que las medidas de Canadá se encuentran en violación con el derecho internacional de PI, esta compañía se encuentra efectivamente impedida de invocar uno de sus argumentos más fuertes—el perjudicial efecto legal y económico que la revocación ocasiona en las patentes de Eli Lilly y su explotación. Para mantener la puerta abierta a estos argumentos de expropiación, primero Eli Lilly debe demostrar una violación de las obligaciones de PI por parte de Canadá. Junto a las cláusulas FET y paraguas, estas cláusulas de salvaguardia por ende sirven como otro ‘abridor de puertas’ para litigar en torno al cumplimiento del derecho internacional de PI en el arbitraje entre inversionista y Estado. Tal como se discute a continuación, las cláusulas de nación más favorecida (NMF) contenidas en los TBIs también podrían ser interpretadas de manera que cubran la protección de la PI bajo el TRIPS y otros acuerdos de PI como un ‘trato más favorable’ que el Estado receptor debe dispensar a un inversionista. Pese a no haber sido mencionadas en los presentes casos hasta ahora, las cláusulas de NMF podrían brindar otro camino para que los inversores puedan invocar las obligaciones internacionales de PI entre los Estados.

### ¿Cuál es el papel más apropiado de las reglas internacionales de PI en el arbitraje entre inversionista y Estado?

La versión completa de este artículo contiene una revisión detallada de las cuatro opciones que poseen los titulares de derechos para litigar sobre las normas internacionales de PI en el arbitraje entre inversionista y Estado. Tres de estas opciones están basadas en una lectura expansiva de los elementos tradicionales del régimen de protección de las inversiones, tales como las expectativas legítimas bajo las normas FET y de expropiación, las cláusulas paraguas y el principio de NMF. Sin embargo, es probable que ninguna de estas tres opciones tenga éxito. Si bien es difícil generalizar en el campo del arbitraje entre inversionista y Estado, el análisis de los casos de empaquetado genérico en Australia y la revocación de patentes en Canadá revela grandes obstáculos para los inversores:

- (1) En la medida que la noción de expectativas legítimas sea aceptada como parte de las normas FET o de expropiación, el otorgamiento de un *derecho interno de PI* por parte del Estado receptor como tal no admite que el inversionista tenga una expectativa legítima de que su derecho estará libre de medidas comúnmente utilizadas para limitar la exclusividad de la Propiedad Intelectual (tales como licencias obligatorias o la opción de revocar patentes).
- (2) Dejando de lado asuntos jurisdiccionales en torno a la competencia exclusiva del sistema de

solución de controversias de la OMC para decidir sobre la violación del TRIPS, un inversionista solo puede esperar el cumplimiento del Estado receptor con respecto a las *reglas internacionales de PI* si estas reglas:

- a) Son directamente aplicables como parte del derecho interno;
- b) Son lo suficientemente concretas para ser aplicadas por instituciones internas; y
- c) Dan lugar a derechos individuales del inversionista.
- d) En base a estos criterios, parece improbable que la mayoría de las normas internacionales de PI puedan ser invocadas por los titulares de derechos en las controversias relativas a inversión.

(3) Las cláusulas paraguas— aun si estuvieran redactadas en amplios términos y no estuviesen limitadas a compromisos específicos de los Estados receptores— hasta ahora no han sido extendidas a obligaciones asumidas por el Estado anfitrión frente a otros estados bajo el derecho internacional. Ni la intención de los Estados parte de un AII, ni el fundamento subyacente *pacta sunt servanda* de las cláusulas paraguas apoyan una aplicación que permita que los titulares de derechos se basen en tales cláusulas para reclamar una violación de tratados internacionales de PI en el arbitraje entre inversionista y Estado.

(4) Por último, las reglas de NMF contenidas en los acuerdos internacionales de inversión (AIIs) tampoco pueden ser aplicadas para incorporar la protección de la Propiedad Intelectual del TRIPS o de otros tratados internacionales de PI bajo la forma de un 'trato más favorable' a los inversores extranjeros. En base al principio de *ejusdem generis*, las diferencias en el asunto y normas de protección entre la PI y el derecho de las inversiones se oponen a la inclusión de protecciones internacionales específicas de PI a través de una regla de NMF contenida en un AII. La redacción de las cláusulas de MFN pertinentes a las controversias sobre empaquetado genérico y revocación de patentes lo confirman.

Irónicamente, por lo tanto, el camino más promisorio de los titulares de derechos para invocar una violación de las normas internacionales de PI en casos relativos a inversión se basa en cláusulas destinadas a salvaguardar la flexibilidad del sistema internacional de Propiedad Intelectual. Tal como quedó demostrado en el reclamo de Eli Lilly sobre las violaciones de Canadá con respecto al TRIPS, TLCAN y PCT, la consecuencia de estas 'cláusulas de salvaguardia' (tales como el Art.1110:7 del TLCAN en *Lilly vs Canada*) es que la coherencia con las normas internacionales de PI se pone a prueba en el arbitraje entre inversionista y Estado. En el contexto del TRIPS, esto cuestiona la legitimidad y aceptación de las decisiones tomadas por los tribunales del arbitraje de inversión sobre el cumplimiento del TRIPS, ya que estas compiten

con la jurisdicción establecida bajo el sistema de solución de controversias de la OMC. Si en el TBI entre Hong-Kong y Australia existiera una cláusula de salvaguardia semejante, ¿los árbitros del caso sobre empaquetado genérico deberían diferir su decisión sobre el cumplimiento de Australia con el TRIPS a las conclusiones arrojadas por el Panel de la OMC a cargo de dicho caso?; ¿O los árbitros deberían esperar que el Órgano de Apelación de la OMC emita su última palabra sobre el asunto, o directamente deberían abstenerse de juzgar la coherencia del TRIPS? ¿Qué pasaría si, por otro lado, los árbitros del caso sobre la revocación de patentes llegaran a una conclusión sobre la violación (o no) del Capítulo del TLCAN sobre PI o las normas de patentes equivalentes en el TRIPS? ¿Una conclusión como tal afectará toda controversia futura en el marco de la OMC o del TLCAN entablada por, por ejemplo, EUA contra Canadá? Discutiblemente, no existe un precedente vinculante, pero es difícil imaginar que una decisión tomada en alguno de los sistemas no tenga un efecto sobre el otro foro.

Por otro lado, el marco institucional y normativo dentro del cual se decide un caso es importante. Junto con las cuestiones de conocimiento especializado sobre un asunto y apoyo secretarial, es probable que las diferencias entre la asignación de la carga de la prueba y la determinación del 'ambiente normativo' apropiado para interpretar y aplicar las disposiciones de PI arrojen resultados diferentes. En particular, cuando el tratado de PI no cuenta con su propio sistema específico para la solución de controversias, las decisiones relativas a inversión sobre asuntos de PI gozan de un carácter *de facto* para sentar precedentes ¿Pero el resultado realmente debería ser una cuestión relativa a cuál foro llegará a decidir?

El desafío para los gobiernos es: ¿cuáles son las alternativas a las cláusulas que salvaguardan la flexibilidad del TRIPS? Un primer paso podría ser una aclaración que garantice que la incoherencia con el TRIPS no sea suficiente para establecer la expropiación. También podría irse más lejos y sustituir el test de coherencia con el TRIPS por una prueba enfocada en las normas de inversión tradicionales, tales como la denegación de justicia o el abuso de derecho<sup>10</sup>. Esto último evitaría problemas relativos a decisiones opuestas sobre la misma serie de reglas internacionales. Sin embargo, no evitaría que los árbitros de inversión considerasen las reglas internacionales de PI basándose en reglas aplicables de los AIIs, en *lex arbitri* o en doctrinas generales del derecho internacional. Aun cuando no sean directamente aplicables, el TRIPS y otras normas internacionales de PI pueden servir como un contexto interpretativo pertinente, en particular bajo el Art.31 (3) c) VCLT que— como una regla consuetudinaria de la interpretación de tratados— permite que se tomen en cuenta las reglas pertinentes del derecho internacional: Siempre y cuando ambas partes del AII sean miembros de la OMC, de *Paris o Berne Union*, las disposiciones de aquellos tratados que atañen más específicamente a una medida adoptada por un estado receptor que afecta los derechos de PI

como inversiones protegidas pueden ser consideradas como “reglas pertinentes del derecho internacional aplicables a las relaciones entre las partes”. Como una forma de *lex specialis* para la protección de inversiones relativas a las IPR (reglas de propiedad intelectual), las normas internacionales de PI, por ende, podrían afectar la interpretación de las normas vinculadas a las inversiones.

## Conclusión

Anteriormente argumenté que es probable que a través de ninguno de los tres intentos para utilizar lecturas expansivas de las normas tradicionales de inversión, tales como FET y expropiación, cláusulas paraguas y NMF, se logre invocar obligaciones internacionales de PI en el arbitraje inversionista-estado. Después de todo, estas obligaciones acordadas entre los estados sólo atañen a los estados, no a partes privadas—aun cuando gocen de protecciones internacionales específicas como inversionistas extranjeros. Siempre y cuando estas protecciones específicas no se extiendan explícitamente a las reglas internacionales de PI, resultará difícil asumir el consentimiento de un estado de expandir conceptos generales, tales como el de expectativas legítimas o de Nación Más Favorecida, para cubrir un órgano diferente del derecho internacional.

Irónicamente, las cláusulas que salvaguardan específicamente la flexibilidad del sistema internacional de PI pueden llevar a litigios en torno al cumplimiento de un estado receptor con las normas de Propiedad Intelectual. El actual debate en el contexto del tratado de comercio entre la UE y Canadá demuestra cuán disputadas son estas cláusulas en la actualidad. Alternativamente, las doctrinas del derecho internacional en general se encuentran fácilmente disponibles para cumplir con la tarea de las cláusulas de salvaguardia específicas—sin el ‘efecto secundario’ de permitir que los inversionistas recusen el cumplimiento de tratados internacionales de PI en el arbitraje inversionista-estado. Por supuesto, la interpretación basada en el Art.31 (3) c) VCLT también admite el reclamo de los inversionistas de que las normas de inversión deben ser entendidas en virtud de las normas de PI que el inversor podría alegar que fueron violadas por parte del Estado anfitrión. Por ejemplo, Eli Lilly podría reclamar que la revocación de sus patentes por parte de los tribunales canadienses constituye una expropiación conforme al Cap.11 del TLCAN porque esta última debe ser entendida en miras tanto de las reglas del TRIPS como del Cap.17 del TLCAN sobre revocación de patentes y utilidad como una condición para patentar. Los árbitros a cargo de examinar esta demanda discutiblemente también pueden elaborar una opinión sobre lo que abarcan estas normas internacionales de PI y si las decisiones judiciales de Canadá son coherentes con las mismas. Sin embargo, esto no significa que los árbitros estén aplicando directamente estas normas y juzgando el cumplimiento de Canadá. En base a las normas de interpretación del VCLT, la coherencia con las normas internacionales de PI meramente sustenta el análisis principal de la norma de expropiación—como uno de varios factores<sup>11</sup>.

La principal desventaja de basarse en doctrinas generales del derecho internacional es la falta de certeza jurídica que viene junto con ellas: los árbitros pueden no considerar las normas de PI como ‘reglas pertinentes’ bajo el Art.31 (3) c) del VCLT; pueden elegir otras diferentes a las comúnmente referidas en las cláusulas de salvaguardia o pueden considerar que su influencia en la comprensión apropiada de la norma de inversión no es decisiva, quizás en vista de otros elementos de la interpretación de tratados. Resulta difícil predecir si estas deficiencias pesan más que las desventajas de basarse en las cláusulas tradicionales de salvaguardia descritas anteriormente. Por lo tanto, aquellos que se encuentren a cargo de redactar la próxima generación de AIs deben pensar cuidadosamente qué enfoque prefieren utilizar al abordar la superposición entre las reglas internacionales de propiedad intelectual y las relativas a la inversión.

---

## Autor

Henning Grosse Ruse-Khan es Profesor de la Universidad de Cambridge y Becario de King's College.

---

## Notas

- 1 Véase el debate en la sección 2. A continuación y en su versión completa del escrito, disponible en línea en: <http://ssrn.com/abstract=2463711>
- 2 *AHS vs Niger*, Caso del CIADI No. ARB/11/11, Laudo del 15 de julio de 2013; discutido en mayor detalle en el escrito completo.
- 3 Ley relativa al Empaquetado Genérico del Tabaco (*Australian Tobacco Plain Packaging Bill 2011*), s. 19, 20, 21, 36. [La traducción del texto citado de la Ley nos pertenece]
- 4 *Philip Morris Asia vs. Australia*, Notificación de Arbitraje, 21 de noviembre de 2011, en párrafos 6.5 y 7.6-7.11. [La traducción de la cita nos pertenece]
- 5 *Ibid*, en párrafos 7.15-7.17. [La traducción de la cita nos pertenece]
- 6 *Ibid*, en párrafo 7.17.
- 7 *Eli Lilly and Company vs. Canada*, Notificación de Intención, 7 de noviembre de 2012.
- 8 *Eli Lilly vs. Canada*, Notificación de Arbitraje, párrafo 71, 77 [La traducción de la cita nos pertenece]
- 9 Véase Art.1110:7 TLCAN.
- 10 Véase Parte II, sección 4 del artículo completo.
- 11 Junto con otros elementos interpretativos tales como el significado común, contexto y objeto y propósito, en algunas ocasiones, los TBIs contienen una amplia gama de factores generales que determinan si las medidas del Estado receptor constituyen una expropiación o no; véase por ejemplo Anexo A del Modelo de TBI 2013 de EUA (*US Model BIT*) o el Art.1110:8 del TLCAN.

## ¿De conformidad con *Qué Leyes del Estado Receptor?* Restituyendo la 'Defensa' de la Ilegalidad del Inversor en el Arbitraje de Inversión

Jarrod Hepburn

### artículo 2



Los tratados de inversión a menudo son criticados por ser demasiado 'favorables al inversor', por contener extensivas protecciones sustantivas y amplias definiciones de su alcance; y en raras ocasiones disponen de cláusulas de excepción. Teniendo esto en mente, resulta importante aclarar los mecanismos que los estados receptores tienen a disposición para defenderse de las reclamaciones entabladas en virtud de los tratados de inversión. Un mecanismo como tal se encuentra en las disposiciones contenidas en muchos de estos tratados, a los efectos de que los inversores cumplan con el derecho del estado receptor a fin de que su inversión goce de la protección del tratado. Cuando los estados puedan demostrar que los inversores incurrieron en una conducta ilegal al realizar sus inversiones, en algunos casos, los tribunales rechazaron su jurisdicción sobre la demanda—brindando, así, un arma a los estados receptores para ganar las demandas por tratados de inversión en circunstancias apropiadas.

Sin embargo, pese a la gran atención que han recibido recientemente las cláusulas sobre la "legalidad del inversor", existen varias áreas que aun generan gran incertidumbre sobre el alcance de esta 'defensa' para los estados receptores. En particular, algunos tribunales ya han propuesto limitaciones en torno al alcance de las leyes del estado receptor con las cuales se espera que el inversionista cumpla. Estas limitaciones podrían poner obstáculos para los estados que pretenden basarse en la ilegalidad de un inversor para que una demanda sea desestimada.

En este artículo se resumen las limitaciones propuestas, y se alega que las mismas no se justifican tanto en términos de su coherencia con declaraciones emitidas en otros casos como en su conveniencia normativa.

#### ¿Todas las leyes del estado receptor, o solo las relativas a 'principios fundamentales'?

La primera limitación propuesta proviene de la sugerencia de ciertos tribunales de no exigir a los inversionistas que cumplan con *todas* las leyes del Estado receptor. En el laudo de 2006 del caso *LESI v Algeria*, el tribunal utilizó las disposiciones sobre legalidad del inversor del tratado bilateral de inversión (TBI) entre Italia y Argelia para determinar que las inversiones perderían la protección del tratado únicamente cuando fueran realizadas "en violación de principios fundamentales en vigencia"<sup>1</sup>. Dos laudos de 2008, *Desert Line v Yemen* y *Rumeli v Kazakhstan*, coincidieron con esta opinión, concluyendo que la legalidad del inversor sólo tenía relación con la violación de "principios fundamentales de derecho del Estado receptor"<sup>2</sup>.

Por lo tanto, de acuerdo con estos tribunales, no importa si los inversores cumplieron con todas las leyes del Estado receptor, siempre y cuando hayan respetado los principios jurídicos fundamentales de esa jurisdicción.

Pero existen tres razones para dudar si esta postura es (o si todavía sigue siendo) una interpretación justificable de las disposiciones sobre legalidad del inversor. Primero, estas disposiciones, tal como se encuentran redactadas habitualmente en los tratados de inversión, no hacen referencia alguna a 'principios fundamentales'. En cambio, simplemente requieren que las inversiones sean realizadas 'de conformidad con las leyes del Estado receptor' o una redacción similar.

Segundo, no se ha solicitado a los tribunales de los casos *LESI*, *Desert Line* o *Rumeli* que emitieran una conclusión sobre si el inversor había o no cumplido con las leyes del Estado receptor<sup>3</sup>. Esto significa que su displicencia, una referencia *obiter* a 'principios fundamentales' tiene mucho menos fuerza que si, digamos, la jurisdicción hubiera sido aceptada pese a una clara violación de una ley común, no fundamental del Estado receptor.

Tercero, ningún otro tribunal parece haber aceptado la limitación relativa a los 'principios fundamentales'. Pese a que en la mayoría de los casos esta limitación no ha sido explícitamente rechazada, cuando surgieron cuestionamientos sobre la legalidad del inversor, el tribunal simplemente evitó discutir si la ley pertinente formaba parte, o no, de los principios fundamentales del estado receptor<sup>4</sup>. Además, en una decisión jurisdiccional de 2012, del caso *Quiborax v Bolivia*, el tribunal rechazó expresamente el argumento de la demandante basado en una limitación vinculada con 'principios fundamentales', determinando que esto iba "más allá de los términos del TBI, en un intento por promover la protección del inversionista sin la debida consideración de los intereses del estado"<sup>5</sup>. Mientras que la falta de precedentes vinculantes en el arbitraje de tratados de inversión implica que el rechazo del tribunal en el caso *Quiborax* no necesariamente 'invalida' la opinión vertida en los casos *LESI/Desert Line/Rumeli*, de hecho parecería que la postura doctrinal prevalente es de escepticismo hacia la limitación en cuestión.

Considerando lo antedicho, ¿es posible reinterpretar los comentarios de los tribunales de los casos *LESI/Desert Line/Rumeli* para tornarlos más consistentes con otra jurisprudencia? De hecho, una lectura minuciosa de muchos casos<sup>6</sup> sugiere que las disposiciones sobre la legalidad del inversor poseen *dos* elementos. El primero—que podría ser definido como 'legalidad reducida del inversor'—requiere el cumplimiento con los términos positivos del derecho del estado receptor, en su totalidad. El segundo, por contraste—'legalidad amplia del inversor'—requiere, además, que el inversionista cumpla con principios fundamentales, generales de derecho en un sentido abstracto, tales como los de buena fe, políticas públicas internacionales y prohibición de fraude, corrupción y engaño. Esta lectura puede explicar porqué, por ejemplo, el tribunal del caso *Inceysa v El Salvador* rechazó su jurisdicción después de concluir que el inversor había violado principios de buena fe, enriquecimiento ilícito y políticas públicas internacionales. De hecho, la conclusión del tribunal sobre la violación relativa a la 'legalidad amplia del inversor' resultó suficiente para rechazar su jurisdicción sin examinar el cumplimiento de *Inceysa* con las leyes positivas de El Salvador.<sup>7</sup>

En este sentido, las conclusiones de *Desert Line, Rumeli y LESI* no estaban erradas al sugerir que las inversiones deben cumplir con principios fundamentales de derecho. Las mismas simplemente eran poco inclusivas, sobre el hecho de que las inversiones también deben cumplir con el resto de las leyes del Estado receptor.

A este análisis debe aplicarse una salvedad. Está generalmente aceptado que los tribunales no rechazarán su jurisdicción meramente porque el inversor haya cometido una violación trivial de la legislación local. Por ejemplo, un error administrativo menor de una empresa en el caso *Alpha Projektholding v Ukraine*, no excluyó la jurisdicción del tribunal<sup>8</sup>. A pesar de que, tal como sucede con la limitación relativa a los 'principios fundamentales', esta salvedad no se encuentra presente en el texto de los tratados de inversión, la misma recibe gran apoyo de los tribunales, y también acarrea una mayor justificación normativa. No debe permitirse a los Estados que abusen de la tecnicidad de sus propias leyes para evadir las demandas entabladas en virtud de tratados de inversión. Al mismo tiempo, no obstante, una violación trivial no constituye simplemente el lado opuesto de la violación de una ley fundamental: por supuesto, hay leyes comunes en el medio de este gran espectro. Tal como se argumentó anteriormente, no hay ninguna razón para excluir el cumplimiento del inversor con estas leyes.

### ¿Todas las leyes del Estado receptor, o sólo las leyes relacionadas con la inversión?

En torno a la limitación relativa a los 'principios fundamentales', un tribunal ha apoyado otra limitación sobre las leyes con las cuales el inversor debe cumplir. En el caso *Saba Fakes v Turkey*, el tribunal comentó que el reclamo presentado por Turquía de que el inversionista no había cumplido con las leyes locales de competencia y la normativa sobre telecomunicaciones era irrelevante, porque no se trataba de leyes "relacionadas con la verdadera naturaleza de las regulaciones de inversión". Para el tribunal del caso *Fakes*, la disposición sobre legalidad del inversor sólo requería el cumplimiento con leyes que "rigen la admisión de inversiones en el Estado receptor".<sup>9</sup>

Nuevamente, pese a esto, no hay nada que indique una limitación como tal en el texto habitual de los tratados de inversión. Resulta difícil considerar porqué no debería exigirse a un inversionista que cumpla con las leyes de competencia y telecomunicaciones si estas leyes afectan la entrada de nuevos jugadores al mercado de telecomunicaciones de un Estado. En todo caso, casi por definición, toda ley que una inversión potencialmente pueda violar seguramente constituirá una ley "relacionada con la verdadera naturaleza de las regulaciones de inversión" —si la ley en cuestión no regula la inversión, parece poco probable que esta última pueda violarla. Por lo tanto, la observación del tribunal del caso *Fakes* resulta bastante desconcertante.

Además, ningún otro tribunal ha considerado relevante la presunta infracción por un inversor del objeto de una ley. En los casos *Anderson v Costa Rica* y *Hamester v Ghana*, el estado alegó la violación de leyes penales internas sobre fraude—que, discutiblemente, constituyen leyes que no están "relacionadas con la verdadera naturaleza de las regulaciones de inversión", ya que naturalmente involucran a una amplia gama de actores y situaciones. Sin embargo, los tribunales de dichos casos no sugirieron que el cumplimiento con estas leyes podría ser ignorado. En el caso *Vannessa Ventures v Venezuela*, donde el demandante se basó explícitamente en la opinión del caso *Fakes* en sus presentaciones, el tribunal pasó por alto esta cuestión, concluyendo que simplemente ninguna ley venezolana había sido violada<sup>10</sup>. Incluso en el caso *Fakes*,

no se requirió al tribunal que aplicase su propia limitación, dado que finalmente concluyó que no hubo una inversión<sup>11</sup>. De esta manera, restringir el requisito de legalidad del inversor únicamente a las leyes relacionadas con la inversión parece bastante injustificable.

### Conclusión

El cumplimiento con el derecho del estado receptor constituye una parte fundamental de la negociación entre el inversor y el estado. El requisito de legalidad del inversor representa una de las pocas instancias donde la naturaleza tradicionalmente parcializada de los tratados de inversión—que imponen muchas obligaciones a los estados receptores, y pocas a los inversores—se ve quebrantada. Los negociadores de tratados están comenzando a expandirse en esto. Un ejemplo es el último texto que se filtró del CETA, el cual incluye una disposición explícita prohibiendo las demandas de arbitraje entablados por inversores que realizaron sus inversiones a través de "tergiversación, ocultamiento, corrupción o una conducta que constituya un abuso de proceso"<sup>12</sup>, junto con el requisito más común de invertir "de conformidad con la legislación aplicable [del estado receptor]."

Este artículo sostiene que una interpretación adecuada del requisito de legalidad, tal como se encuentra tradicionalmente expresado, no limitaría el amplio espectro de leyes que el inversor debe respetar. Sino que, la postura por defecto debe ser que los inversores se encuentren obligados a cumplir con todas las leyes del estado receptor, siendo las violaciones triviales la única excepción. En el contexto de una repercusión negativa por el hecho de que los estados se pongan en contra del régimen de los tratados de inversión, resulta importante no restringir los mecanismos de defensa disponibles más allá de lo permitido por el texto, objeto y propósito de los tratados de inversión.

### Autor

Jarrod Hepburn es Profesor de la Universidad de Exeter, Reino Unido.

### Notas

<sup>1</sup> LESI SpA and Astaldi SpA v Algeria (Caso del CIADI No ARB/05/3), Decisión sobre Jurisdicción, 12 de julio de 2006 [83]. [La traducción de la cita nos pertenece]

<sup>2</sup> Desert Line Projects LLC v Yemen (Caso del CIADI No ARB/05/17), Laudo, 6 de febrero de 2008 [104], citando también el caso LESI; Rumeli Telekom AS v Kazakhstan (Caso del CIADI No ARB/05/16), Laudo, 29 de julio de 2008 [319]. [La traducción de la cita nos pertenece]

<sup>3</sup> En el caso Rumeli no se dejó claro si el estado había alegado alguna violación específica del derecho de Kazajistán: [169]. En *Desert Line* ([93(c)], [104], [118]) y *LESI* ([83(iii)]), el único asunto relevante fue determinar si la inversión había cumplido con determinados requisitos formales para su reconocimiento en el derecho interno.

<sup>4</sup> Véase, por ej., *Saluka Investments BV v Czech Republic* (CNUDMI), Laudo Parcial, 17 de marzo de 2006 [213]–[214]; *Teinver SA v Argentina* (Caso del CIADI No ARB/09/1), Decisión sobre Jurisdicción, 21 de diciembre de 2012 [324].

<sup>5</sup> *Quiborax SA v Bolivia* (Caso del CIADI No ARB/06/2), Decisión sobre Jurisdicción, 27 de septiembre de 2012 [263].

<sup>6</sup> *Phoenix Action Ltd v Czech Republic* (Caso del CIADI No ARB/06/5), Laudo, 15 de abril de 2009 [100]–[105]; *Gustav F W Hamester GmbH & Co KG v Ghana* (Caso del CIADI No ARB/07/24), Laudo, 18 de junio de 2010 [123]; *Teinver* [317]; *Metal-Tech Ltd v Uzbekistan* (Caso del CIADI No ARB/10/3), Laudo, 4 de octubre de 2013 [127]; *Plama Consortium Ltd v Bulgaria* (Caso del CIADI No ARB/03/24), Laudo, 27 de agosto de 2008 [140].

<sup>7</sup> *Inceysa Vallisoleitana SL v El Salvador* (Caso del CIADI No ARB/03/26), Laudo, 2 de agosto de 2006 [264].

<sup>8</sup> *Alpha Projektholding GmbH v Ukraine* (Caso del CIADI No ARB/07/16), Laudo, 8 de noviembre de 2010 [297].

<sup>9</sup> *Saba Fakes v Turkey* (Caso del CIADI No ARB/07/20), Laudo, 14 de julio de 2010 [119]–[120].

<sup>10</sup> *Vannessa Ventures Ltd v Venezuela* (Caso del CIADI No ARB(AF)/04/6), Laudo, 16 de enero de 2013 [132], [135], [154], [160], [164], [167].

<sup>11</sup> *Fakes* [148].

<sup>12</sup> Artículo X.17.3, Texto Consolidado del CETA del 1 de agosto de 2014. [La traducción de la cita nos pertenece]

## ¿Quién Teme al Arbitraje entre Inversionista y Estado? Dilucidando el Acertijo de 'No otorgar Más Derechos' en el ATCI<sup>f</sup>

Jan Kleinheisterkamp

### artículo 3

## ASOCIACIÓN TRANSATLÁNTICA DE COMERCIO E INVERSIÓN



La Asociación Transatlántica de Comercio y la Inversión (ATCI) ha estado creando expectativas y provocando ciertos temores desde el anuncio del mismo por el Presidente de la Comisión Europea, José Manuel Barroso, y el Presidente de EE.UU, Barack Obama, a mediados de 2013<sup>1</sup>. La promesa de impulsar el intercambio económico transatlántico en la mayor área de libre comercio del mundo llegó con el fin de "incluir ... disposiciones de protección de las inversiones basadas en ... los más altos estándares de protección que ambos lados han negociado hasta la fecha"<sup>2</sup>. Este mandato para los negociadores de la UE coincide con lo definido anteriormente por los estados miembros de la Unión Europea en torno a las negociaciones del Acuerdo Económico y Comercial Global (por sus siglas en inglés, CETA) con Canadá, así como para los acuerdos de comercio con Singapur e India, todos los cuales deben establecer "el nivel más alto posible de protección y certeza jurídica para los inversionistas europeos ... basado en la experiencia y mejores prácticas de los Estados Miembros con respecto a sus tratados bilaterales de inversión". De hecho, con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, ahora es el turno de la Unión Europea de regular la inversión externa directa y, por ende, también sustituir los alrededor de 1.500 tratados bilaterales de inversión (TBIs) que los estados miembros de la UE han celebrado hasta el momento con acuerdos uniformes con terceros países.

Los TBIs de los Estados miembros de la UE en su mayoría son diseñados siguiendo un anteproyecto de la OCDE cuyo origen data de 1952. Brindan disposiciones muy básicas y bastante simplistas sobre los estándares de protección de las inversiones, tales como las de trato nacional y no discriminación, trato justo y equitativo y la prohibición de expropiación sin la adecuada compensación. Muy notablemente, la vasta mayoría de estos TBIs otorgan a los inversionistas extranjeros derechos de acción por daños contra su estado receptor ante tribunales arbitrales internacionales cuando creyeran que dicho estado ha violado los estándares del TBI. En mención a su carácter bilateral o recíproco, F.A. Mann señaló en 1981 que la reciprocidad era "más bien una cuestión de prestigio ... que de realidad"<sup>3</sup>. La realidad es que aun no se ha celebrado ningún TBI entre dos países tradicionales del "primer mundo". En otras palabras, históricamente la presunción era que estos tratados brindarían protección a los inversionistas de los tradicionales países exportadores de capital que se encontrarán haciendo negocios en países con antecedentes pobres en estado de derecho—y en general, pobres. En 1965, el Banco Mundial patrocinó un convenio multilateral para establecer un marco

institucional para regir estos arbitrajes entre inversionistas y estados con el objetivo oficial de brindar la suficiente seguridad jurídica para que los inversionistas no se vieran desalentados por el "riesgo político" de los países en desarrollo, a fin de ayudarlos a desarrollarse.

Entonces, ¿cómo este enfoque "impulsado por el desarrollo" cuadra dentro de un acuerdo entre los dos bloques económicos más desarrollados del mundo? Dada la enorme magnitud de las inversiones de EE.UU. en Europa y la actitud litigiosa de las firmas de EE.UU., especialmente de las firmas jurídicas, han surgido temores considerables sobre el riesgo que pueda acarrear tal arbitraje entre inversionista y Estado sin control para nuestro propio espacio de políticas. George Monbiot ha polemizado en *The Guardian* que el ATCI, con sus disposiciones sobre solución de controversias inversionista-Estado (SCIE), sería como un "golpe frontal a la democracia", apuntando al reclamo de la tabacalera Philip Morris contra Australia después de que su Parlamento promulgara legislación sobre empaquetado genérico de productos de tabaco, y a la demanda de medio billón de dólares entablada contra Canadá por la compañía Eli Lilly después de que los tribunales federales canadienses revocaran algunas de las patentes farmacéuticas de la empresa estadounidense<sup>4</sup>. El célebre abogado de derecho internacional Martti Koskenniemi ha advertido que las disposiciones sobre ISDS contenidas en el ATCI constituirían "una transferencia de poder de las autoridades públicas a un organismo de arbitraje, donde un puñado de personas serían capaces de decidir si un país puede promulgar una ley o no y cómo esta ley debe ser interpretada"<sup>5</sup>. Koskenniemi no solo apunta al reclamo de Philip Morris, sino también a la demanda de miles de millones de dólares entablada por la empresa suiza de energía Vattenfall contra Alemania por la eliminación acelerada de energía nuclear después de lo ocurrido en Fukushima, en base al Tratado sobre la Carta de Energía (que fue apenas diseñado para regir la inversión en el Mercado Interno de la UE). Más recientemente, el Ministro de Comercio Exterior francés expresó la oposición de Francia a la inclusión de SCIE en el ATCI, haciendo eco del temor a que los inversionistas de EE.UU. pudieran cuestionar las leyes *anti-fracking* de Francia<sup>6</sup>. Otro claro "*Nein*" también ha sido expresado por el Ministro de Economía alemán, que recientemente fue reiterado para el CETA<sup>7</sup>. En un debate de la Cámara de los Comunes del Reino Unido, un integrante del Partido Conservador, Zac Goldsmith, preguntó a su gobierno: "¿Porqué necesitamos estos tribunales para un país que adhiere al estado de derecho, más o menos de manera uniforme?". Hace poco, la Cámara de los Lores (*House of Lords*) concluyó que "los defensores de las cláusulas de protección de las inversiones implementadas por un mecanismo de SCIE aun deben justificar de manera convincente la inclusión de las mismas en el ACTI o esclarecer contundentemente las preocupaciones públicas"<sup>8</sup>. Y la SCIE ha generado demasiado revuelo en la confirmación de la nueva comisión de la UE.<sup>9</sup>

Muchas de estas preocupaciones, en parte, pueden ser menos objetivas que lo deseado de un debate político. Pero efectivamente tienen peso, no solo porque las razones dadas por la Comisión Europea hasta el momento para incorporar la SCIE son débiles y casi difíciles de sostener, tal como he intentado demostrar en otro trabajo de políticas<sup>10</sup>. Además, tal como señaló la Cámara de los Lores del Reino Unido, "las disposiciones de SCIE son en sí mismas solo un mecanismo de aplicación: las protecciones sustantivas otorgadas a los inversionistas extranjeros en el capítulo de inversión de un acuerdo ATCI es lo que más importa". Esto coincide con lo que he expresado en un informe elaborado para el Parlamento

Europeo en diciembre de 2012, recientemente publicado con modificaciones en el *International and Comparative Law Quarterly*<sup>11</sup>. En esta publicación, traté de mostrar cómo los acuerdos futuros de inversión de la UE, si siguen la línea de los TBIs existentes y sin salvaguardias adecuadas, modificarían fundamentalmente el derecho actual de la UE con respecto a la responsabilidad estatal, especialmente por actos legislativos. Los inversionistas extranjeros en la UE serían capaces de obtener indemnización monetaria por decisiones legislativas de políticas que serían perfectamente legales bajo el derecho de la UE pero que no obstante podrían ser consideradas por un tribunal arbitral como violadoras de las normas de un acuerdo de inversión firmado por la UE. Esto es así pese al hecho de que la Corte de Justicia de la UE, sobre la base de los principios comunes a la mayoría de los estados miembros de la UE, ha limitado la responsabilidad por daños de la UE frente a partes privadas precisamente a fin de resguardar el proceso democrático en la toma de decisiones sobre políticas frente al riesgo de un congelamiento regulatorio o “regulatory chill”<sup>12</sup>.

Mi informe desencadenó un debate en el Parlamento de la UE que no había sido previsto por la Comisión Europea, la cual sólo deseaba promulgar una normativa bastante técnica para controlar la responsabilidad financiera bajo futuros acuerdos de inversión de la UE. El Parlamento Europeo luego votó virtualmente por unanimidad (excepto solamente aquellas partes que rechazan por completo la UE) para la inclusión de un considerando crucial, que finalmente sobrevivió a la oposición tanto de la Comisión como de los Estados miembros: “Los acuerdos de la Unión deben ofrecer a los inversores extranjeros los mismos altos niveles de protección que los que ofrecen a los inversores las leyes de la Unión y, los principios generales comunes a los sistemas jurídicos de los Estados miembros, pero no niveles más elevados de protección. Los acuerdos de la Unión deben garantizar que los poderes legislativos y su facultad de regular sean respetados y preservados”<sup>13</sup>.

Tal como destacué en mi informe, esta fue una de las posibles reacciones a los temores de que los tribunales del arbitraje entre inversionista y Estado interpreten las normas sustanciales de protección de manera expansiva y más allá de nivel de protección que se garantiza a los inversionistas de la UE en la Unión Europea, cuyo Mercado Interno, después de todo, constituye el proyecto de integración económica más avanzado del mundo. Una solución mucho más sofisticada hubiera sido hacer lo que el Artículo 340(2) del Tratado sobre el Funcionamiento de la Unión Europea sugiere, y discutiblemente, incluso ordena: trabajar en profundidad, sobre la base de estudios comparativos, los principios de responsabilidad del estado comunes en las leyes de los Estados miembros de la UE, incluyendo la abundante jurisprudencia nacional a este respecto. Esto sentaría las bases para las negociaciones con terceros países—en lugar de utilizar tratados desactualizados y parciales, meramente remendados para incorporar salvaguardias al espacio de políticas de la UE. Además, un enfoque tan minucioso como este lograría primordialmente lo que el derecho de los tratados de inversión está destinado a ser y aquello que los actuales tratados de inversión escasamente brindan, es decir, seguridad jurídica tanto para los inversionistas como para los estados receptores. Es entendible que una solución (académica) mucho más engorrosa y demandante de tiempo como tal resulte mucho menos atractiva en términos políticos que una simple afirmación de “no otorgar más derechos”.

Si bien soluciones políticas simples pueden atender asuntos de interés público apremiantes, en ocasiones éstas corren el

riesgo de tornarse *ad absurdum*. Este parecería ser el caso: de acuerdo con los principios de negociación bipartidarios establecidos originalmente en la Ley de Comercio de EE.UU. de 2002 (*US Trade Act*), el ex Representante Comercial de EE.UU., Demetrios Marantis, informó al Congreso de los Estados Unidos en marzo de 2013 (seis días antes de la primera adopción del principio de “no otorgar más derechos” por la Comisión de Comercio Internacional del Parlamento de la UE) que los objetivos específicos del gobierno de EE.UU. para las negociaciones del ATCI incluían “garantizar a los inversionistas de EE.UU. en la UE importantes derechos, comparables con aquellos que estarían disponibles bajo los principios y práctica jurídica de EE.UU., mientras se garantice que a los inversionistas de la UE en los Estados Unidos no se les otorguen más derechos sustantivos con respecto a la protección de las inversiones que los otorgados a los inversionistas de EE.UU. en los Estados Unidos”<sup>14</sup>. ¿“No otorgar más derechos” a ambos lados del Atlántico ...? Si esto ha de ser considerado seriamente, estamos frente a un acertijo que sólo los estudios de derecho público comparado sobre los principios de la protección de las inversiones comunes tanto a EE.UU. como a la UE serían capaces de dilucidar.

#### Autor

Jan Kleinheisterkamp es profesor adjunto de Derecho en *The London School of Economics and Political Science*.

#### Notas

1 Comisión Europea. (17 de junio, 2013). *Statement by President Barroso on the EU-US trade agreement with U.S. President Barack Obama, the President of the European Council Herman Van Rompuy and UK Prime Minister David Cameron*. Extraído de: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_SPEECH-13-544\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-13-544_en.htm)

2 United States-European Union High Level Working Group on Jobs and Growth. (2013, febrero de 2013). *Final Report*. Extraído de: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc\\_150519.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf) [La traducción de la cita nos pertenece]

3 Mann, F.A. (1981). *British Treaties for the Promotion and Protection of Investments*. British Yearbook of International Law 1981, 241. [La traducción de la cita nos pertenece]

4 Monbiot, G. (2013, 4 de noviembre). *This transatlantic trade deal is a full-frontal assault on democracy*. The Guardian. Extraído de: <http://www.theguardian.com/commentisfree/2013/nov/04/us-trade-deal-full-frontal-assault-on-democracy>

5 Konttinen, J. Professor: *Finland's legislative power may be in jeopardy*. (2013, 15 de diciembre). Helsinki Times. Extraído de: <http://www.helsinkiimes.fi/finland/finland-news/domestic/8717-professor-finland-s-legislative-power-may-be-in-jeopardy.html> [La traducción de la cita nos pertenece]

6 Hialut, R. (2014, 3 de octubre). *Commerce : l'Europe et les Etats-Unis à couteaux tirés*. Les Echos. Extraído de: [http://www.lesechos.fr/10/03/2014/LesEchos/21643-029-ECH\\_commerce--l-europe-et-les-etats-unis-a-couteaux-tires.htm#L1c3Eo0tFOsyIgvZ.99](http://www.lesechos.fr/10/03/2014/LesEchos/21643-029-ECH_commerce--l-europe-et-les-etats-unis-a-couteaux-tires.htm#L1c3Eo0tFOsyIgvZ.99)

7 Donnan, Shawn., Wagstyl, S. (2014, 14 de marzo). *Transatlantic trade talks hit German snag*. Financial Times. Extraído de: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/cc5c4860-ab9d-11e3-90af-00144feab7de.html#axzz3FNC8kKJy>

8 House of Lords, Comité de la Unión Europea. (Mayo de 2014). *The Transatlantic Trade and Investment Partnership*. Extraído de: <http://www.publications.parliament.uk/pa/ld201314/ldselect/ldEUcom/179/179.pdf>

9 Spiegel, P. (2014, 30 de septiembre). *Malmström vs Selmayr: the tale of the track changes*. Financial Times – Brussels Blog. Extraído de: <http://blogs.ft.com/brusselsblog/2014/09/30/malmstrom-vs-selmayr-the-tale-of-the-track-changes/> [La traducción de la cita nos pertenece]

10 Kleinheisterkamp, J. (febrero de 2014). *Is there a Need for Investor-State Arbitration in the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)?* Extraído de: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2410188](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2410188)

11 Kleinheisterkamp, J. (2014). *Financial Responsibility in European International Investment Policy*. International and Comparative Law Quarterly, 63(2), 449-476. DOI: 10.1017/S0020589314000116

12 CJEU, casos conjuntos C-120/06 P and C-121/06 P, *FIAMM v Council*, [2008] ECR I-6513, párrafo 174. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:62006CJ0120>

13 REGLAMENTO (UE) No 912/2014 del 23 de julio de 2014 que establece un marco para el control de la responsabilidad financiera vinculada con los tribunales de solución de controversias de inversionista a Estado establecido por los acuerdos internacionales de los cuales la Unión Europea es parte, [2014] OJ L 257, pág. 121. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1413231149553&uri=CELEX:32014R0912>.

14 Marantis, D. (2013, March 20). *Letter to John Boehner*. Extraído de: <http://www.ustr.gov/sites/default/files/03202013%20TTIP%20Notification%20Letter.PDF>

# Nuevas medidas de China para la inversión en el extranjero: ¿Globalizándose de manera sostenible?

Joe Zhang

## artículo 4

Hasta hace poco tiempo, las empresas chinas que deseaban realizar inversiones en el extranjero tenían que someterse a un riguroso proceso de aprobación conducido independientemente por dos agencias ministeriales o sus contrapartes provinciales. Sin embargo, para muchos inversionistas chinos, especialmente los pertenecientes al sector privado, este poco popular proceso de aprobación se está convirtiendo en historia ya que, durante el año pasado, el régimen de inversión externa de China ha sufrido una renovación drástica.

### El proceso de aprobación anterior

Conforme al régimen anterior, el proceso de aprobación era conducido por la Comisión de Reforma y Desarrollo Nacional (*National Development and Reform Commission*, NDRC), que depende del Consejo Estatal y posee amplia competencia sobre las inversiones de activos fijos. La aprobación de la NDRC regía todos los proyectos de inversión en el extranjero. En el caso de aquellos proyectos que involucraban licitaciones o fusiones y adquisiciones transfronterizas a través de transacciones que superaban los US\$100 millones, los eventuales inversionistas debían obtener una carta de confirmación, básicamente otra forma de aprobación, de la agencia antes de celebrar acuerdos o realizar propuestas vinculantes.

El otro proceso de aprobación era conducido por el Ministerio de Comercio (*Ministry of Commerce*, MOFCOM), cuya competencia cubre todos los asuntos transfronterizos para la constitución de empresas. Si bien la aprobación de la NDRC estaba basada en el proyecto en cuestión, las pertinentes al MOFCOM estaban basadas en la entidad. Cada eventual inversor tenía que obtener la aprobación del MOFCOM para todas las entidades constituidas en el exterior de propiedad o bajo el control de tales inversores, independientemente de si el proyecto específico sería llevado a cabo a través de una entidad extranjera.

### El nuevo sistema simplificado

El 2 de diciembre de 2013, el Consejo Estatal emitió un Catálogo de Proyectos de Inversión Sujetos a la Aprobación del Gobierno (el Catálogo). En concordancia con el compromiso asumido por la administración actual de simplificar la gobernanza y descentralizar el poder, así como la “Estrategia de Globalización” china—destinada a alentar a las empresas chinas a invertir en el extranjero—el Catálogo señala que únicamente aquellos proyectos que realicen transacciones de US\$1 mil millones o más, así como los que involucren países, regiones o industrias sensibles deberán obtener la previa aprobación de la NDRC<sup>1</sup>. Asimismo, la autoridad de aprobación del MOFCOM fue limitada a aquellos inversionistas que realicen inversiones en países, regiones o industrias sensibles<sup>2</sup>. Sin embargo, el Catálogo no brinda una guía detallada con respecto al nuevo proceso de aprobación, ni ofrece definiciones o ejemplos de lo que constituirían “países (regiones) sensibles” o “industrias sensibles”. Además, el Catálogo no determina si las inversiones que no están sujetas

a aprobación estarían sometidas a alguna forma de regulación, y de ser así, cómo.

Algunas aclaraciones adicionales sobre estas cuestiones fueron presentadas el 8 de abril de 2014, con la emisión de las Medidas Administrativas para la Aprobación y Presentación de Inversiones en el Extranjero (*Administrative Measures for Approving and Filing of Overseas Investment*) de la NDRC (que entraron en vigencia un mes después). Las Medidas de la NDRC coinciden en gran parte con lo prescrito en el Catálogo, estableciendo que únicamente aquellos proyectos identificados en el mismo estarían sujetos a la aprobación de la NDRC<sup>3</sup>, mientras que otros solo deberían someterse a un procedimiento de presentación relativamente simple. Además, las Medidas de la NDRC también brindan una explicación sobre dos términos clave que no se encuentran definidos en el Catálogo. De acuerdo con estas medidas, los “países (regiones) sensibles” son aquellos que “no poseen relaciones diplomáticas con China, que estén sujetos a sanciones internacionales o que se encuentren en guerra o disturbios”<sup>4</sup>; e “industrias sensibles” referida en las Medidas de la NDRC “incluye, pero no se limita, a operaciones básicas de telecomunicaciones, desarrollo y utilización transfronteriza de recursos hídricos, desarrollos territoriales de gran escala<sup>5</sup>, líneas de suministro de energía, redes eléctricas y medios de comunicación”<sup>6</sup>.

El MOFCOM también relajó sus requisitos de aprobación en las Medidas Administrativas para la Inversión en el Extranjero (*Administrative Measures for Overseas Investment*) emitidas el 6 de septiembre de 2014 (y que entrarán en vigencia el 6 de octubre de 2015), reemplazando una anterior versión emitida cinco años atrás. Tal como en su contraparte de la NDRC, las Medidas del MOFCOM también establecen que el sistema de presentación sería la norma y los requisitos de aprobación serían la excepción, que sólo regirán a aquellos inversores identificados en el Catálogo<sup>7</sup>. Sin embargo, cuando se refiere a definiciones clave, las Medidas del MOFCOM adoptaron un enfoque menos preciso. Definió los “países (regiones) sensibles” como aquellos que “no poseen relaciones diplomáticas con China, que estén sujetos a sanciones de las Naciones Unidas y otros países (regiones) designados por el MOFCOM cuando resulte necesario”<sup>8</sup>; y definió las “industrias sensibles” como “industrias que involucren productos o tecnologías cuya exportación esté restringida por China, o en los que más de un país (región) tenga interés”<sup>9</sup>. Esto último es particularmente vago. Pese a que una lista de productos y tecnologías restringidas para la exportación puede ser fácilmente revelada conduciendo una rápida investigación de oficina sobre los catálogos pertinentes publicados por el gobierno de China, la referencia a “que involucren” otorga una dosis significativa de incertidumbre con respecto al alcance de los proyectos restringidos ¿Sería poco razonable, por ejemplo, inferir que esto cubre equipos de fabricación para producir tales productos restringidos o utilizar los productos o

tecnologías restringidas en el desarrollo de productos o tecnologías posteriores? Dejar esto abierto a una amplia interpretación torna la legislación menos predecible. Además, la expresión “en los que más de un país (región) tenga interés” puede ser entendida de manera muy extensa. Por ejemplo, la anterior versión de la regulación también hacía referencia a una expresión similar sin mayor explicación, y el MOFCOM y sus contrapartes provinciales en la práctica la habían interpretado como que cubría no solo cualquier inversión que involucrase países o regiones donde la soberanía o el territorio se encontrara en disputa, sino también a toda inversión localizada en un país o región cuya operación tuviese un impacto en otro país o región.

### ¿Cuál es el impacto en la inversión para el desarrollo sostenible?

Pese a que las nuevas medidas aun deben ser probadas en la práctica, el cambio del sistema anterior basado en aprobación a un nuevo sistema basado en la presentación ha sido muy bienvenido por las empresas chinas que están contemplando invertir en el exterior. Pese a la vaguedad de las definiciones mencionada anteriormente, el nuevo sistema es sin duda un importante paso hacia un proceso más modernizado. Siempre y cuando las demás condiciones sigan siendo favorables, es razonable asumir que esto alentará la inversión china en el extranjero.

Pero fuera de la *cantidad* de inversión, el tema clave para los Estados receptores será la *calidad* de la misma. Por ejemplo, ¿este proceso simplificado pre-inversión abrirá las puertas a una gran cantidad de inversores que no habían podido expandirse hacia el exterior (ya sea porque no querían o porque no podían obtener las aprobaciones bajo el sistema anterior), o es que las nuevas medidas liberarán a los recursos del gobierno de tener que revisar una montaña de solicitudes para que el mismo pueda enfocarse más en el monitoreo y regulación de las actividades de inversión en los Estados receptores? La intención del gobierno parece ser esta última.

Las Medidas del MOFCOM requieren específicamente que todos los inversores chinos observen las leyes y costumbres locales de los Estados receptores y presten atención al desempeño de responsabilidades sociales en áreas que incluyen el medio ambiente, empleo y comunidades locales<sup>10</sup>; requisito que no existía en la legislación anterior. Para dar carácter suficiente a esta exigencia, las Medidas del MOFCOM también otorgan a este Ministerio y a sus contrapartes provinciales la autoridad de supervisar y monitorear el desempeño de los inversores chinos en el extranjero con respecto a estas obligaciones.<sup>11</sup>

A pesar de que requisitos similares no se encuentran detallados en las Medidas de la NDRC, según lo indicado por personas a cargo de la Comisión en una conferencia de prensa donde se presentaron las nuevas medidas, uno de los criterios que utilizará la agencia al momento de revisar aquellos proyectos sujetos a aprobación, sería determinar si los mismos cumplen

con el principio de beneficio mutuo y desarrollo común desde la perspectiva de la comunidad y del interés público<sup>12</sup>. De hecho, según el modelo de solicitud para los proyectos sujetos a aprobación publicada por la NDRC en mayo de 2014, entre la información requerida a los solicitantes, se encuentran las leyes del Estado receptor en relación con el proyecto, así como la opinión de las comunidades locales, las medidas ambientales tomadas por el solicitante, etc.<sup>13</sup>

Asimismo, la NDRC también se ha comprometido públicamente a priorizar la regulación de actividades y operación de inversiones de las empresas chinas en el extranjero trabajando de cerca con otras agencias que incluyen al MOFCOM<sup>14</sup>, que también prometió algo similar cuando emitió sus Medidas en septiembre.<sup>15</sup>

Sin embargo, hasta el momento sólo hemos observado un proceso de pre- inversión más modernizado para las inversiones chinas en el extranjero. Será interesante ver cómo actúa el mecanismo de supervisión y monitoreo post-inversión cuando realmente asuma este rol tal como lo prevé el nuevo régimen.

---

#### Autor

Joe Zhang es asesor legal del programa de inversión para el desarrollo sostenible del IISD.

---

#### Notas

1 *Catalogue of Investment Projects Subject to Government Approval* (Versión 2013), Artículo 13.

2 *Id.*

3 *Administrative Measures for Approving and Filing of Overseas Investment Projects*, Artículo 7. No obstante, de acuerdo con el Artículo 8, para cada proyecto de inversión en el extranjero que involucre licitaciones o consorcios transfronterizos y adquisiciones que superen los USD\$300 millones, antes de celebrar contratos o realizar ofertas vinculantes, el inversor debía obtener una carta de confirmación de la NDRC.

4 *Id.*

5 Esto puede incluir todos los proyectos de agricultura, minería e infraestructura a gran escala, tal como lo establece la Ley de Orden Territorial (*Land Management Law*) de China, que define el territorio como inclusivo de tierras agrícolas y de construcción, esta última definida como el territorio utilizado para minería e infraestructura.

6 *Administrative Measures for Approving and Filing of Overseas Investment Projects*, Artículo 7.

7 *Administrative Measures for Overseas Investment*, Artículo 6.

8 *Id.* Artículo 7.

9 *Id.*

10 *Id.* Artículo 20.

11 *Id.* Artículo 5.

12 El resumen de la conferencia de prensa se encuentra disponible en el sitio web de la NDRC: [http://www.sdpc.gov.cn/xwzx/xwfb/201404/t20140410\\_606609.html](http://www.sdpc.gov.cn/xwzx/xwfb/201404/t20140410_606609.html), última visita el 07 de octubre de 2014.

13 *NDRC Notice Regarding Matters Relating to the Implementation of the Administrative Measures for Approving and Filing of Overseas Investment Projects*, Apéndice 2.

14 Véase nota 11 ut supra.

15 Véase resumen de la conferencia de prensa del MOFCOM donde se presentaron las Medidas del MOFCOM, los textos están disponibles en chino en el sitio web del MOFCOM: <http://www.mofcom.gov.cn/article/ae/ag/201409/20140900724799.shtml>, última visita el 07 de octubre de 2014.

# Reunión de Actores Múltiples en la UNCTAD trata Reforma de Tratados de Inversión y Solución de Controversias relativas a Inversión

James Zhan y Diana Rosert

## artículo 5

El 16 de octubre de 2014, más de 50 representantes de alto nivel de gobiernos, incluyendo ministros, y representantes jerárquicos de empresas, organizaciones internacionales y de la sociedad civil, convinieron en Ginebra, Suiza, para abordar los desafíos surgidos de los acuerdos internacionales de inversión (AII) y considerar las diferentes maneras de reformar el régimen actual de AII<sup>1</sup>. La conferencia fue celebrada durante el Foro Mundial de Inversiones 2014 de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (por sus siglas en inglés, UNCTAD), la cual atrajo a más de 3.000 participantes de 150 países. La conferencia sobre AII tuvo lugar en un contexto de creciente insatisfacción por el complejo sistema de más de 3.000 AII y, más específicamente, por el debate público que rodea los acuerdos mega-regionales tales como el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica y el Acuerdo de Asociación Transatlántico de Comercio e Inversión.

### Amplio acuerdo sobre la necesidad de reforma

La conferencia se desarrolló siguiendo tres preguntas principales: ¿Cuáles son las áreas clave y los temas más apremiantes de los AII y de la solución de controversias relativas a inversión que precisan ser atendidos? ¿Cuáles son las principales formas y medios de abordar estas cuestiones? ¿Qué tipo de mecanismos y plataformas son necesarios para facilitar la reforma?

La conferencia reunió a una amplia gama de actores involucrados y dio voz a diferentes intereses dentro de la comunidad de inversión y desarrollo, ayudando a superar las divisiones que existen entre los defensores del régimen de AII y sus críticos. Hubo un amplio acuerdo sobre la necesidad de mejorar la gobernanza de la inversión a nivel mundial; sin embargo, muchos participantes también acentuaron que los AII siguen siendo una importante herramienta de políticas para ayudar a fomentar un clima de negocios estable y predecible para la protección y atracción de IED (Inversión Externa Directa).

La visión compartida de muchos disertantes fue que el régimen de AII y el sistema de solución de controversias relativas a inversión requieren una reforma integral, pero que estos cambios deben ser introducidos gradualmente. Comenzando por algunos temas más apremiantes que precisan ser reformados, en la reunión se identificaron soluciones concretas y factibles para abordar los mismos. Al hacer esto, los participantes de la conferencia trazaron las líneas generales del conjunto de directrices necesario para realizar una reforma integral del régimen de AII, apelaron a la UNCTAD para pulir en mayor medida los elementos que comprenden estas directrices junto con los gobiernos, las organizaciones regionales e inter-gubernamentales y con otros actores involucrados.

Entre otros, la Vicepresidenta de la Autoridad General de Inversiones en Egipto, Sra. Wafaa Sobhy Ibrahim, describió porqué se necesita un conjunto de directrices. Dijo que “la mayoría de los países reconocen que sus políticas de inversión necesitan una reforma para aliviar las preocupaciones relacionadas con la solución de controversias de inversión y con la formulación de

políticas públicas. Lo que está faltando es un marco para implementar los esfuerzos”. En este contexto, se señaló que el Marco Político de Inversión para el Desarrollo Sostenible de la UNCTAD<sup>2</sup> y las opciones de reforma identificadas por dicha Conferencia<sup>3</sup> podrían servir como valiosos puntos de partida.

Muchos países consideraron de gran utilidad los esfuerzos individuales de reforma, pero también remarcaron que los mismos pueden no ser suficientes en vista de la necesidad de cambios sistémicos. Algunos representantes de países enfatizaron que los esfuerzos conjuntos, coordinados o multilaterales pueden ser más eficaces para efectuar las reformas necesarias. Se sugirió que la UNCTAD, en cooperación con otros actores involucrados, incluyendo organizaciones regionales e internacionales, podría brindar una plataforma multilateral para la participación en temas de políticas de inversión. El Sr. Yongjie Li, Director del Ministerio de Comercio de la República Popular China, señaló que la reforma de tratados a nivel de país “no puede abordar todos los desafíos que presentan sus actuales tratados” y que “es más conveniente discutir la potencial reforma sistémica en una plataforma multilateral apropiada”.

### Temas más apremiantes de reforma —principales disposiciones de tratado y arbitraje de inversión

Muchos participantes acentuaron que los AII no deben limitar la capacidad de los países para regular la inversión en pos de objetivos legítimos de desarrollo nacional. De hecho, hubo un amplio consenso sobre la necesidad de un régimen de AII más coherente y mejor diseñado que refleje los objetivos de desarrollo sostenible, equilibre los derechos y las obligaciones de los inversionistas, corresponda con las realidades modernas de la economía (tales como la proliferación de cadenas de valor a nivel mundial) y ofrezca un mayor nivel de predictibilidad. En particular, las disposiciones sobre definición de inversión e inversionista, trato justo y equitativo, trato de nación más favorecida, expropiación indirecta y la cláusula paraguas fueron mencionadas como cláusulas que requieren una minuciosa consideración.

Con respecto a la solución de controversias relativas a inversión, la sugerencia de los actores involucrados en cuanto a los temas que requieren ser reformados incluyen, entre otros, transparencia, reclamaciones frívolas, inversores especulativos, independencia de los árbitros y un mecanismo de apelación. También se urgió la exclusión total de la solución de controversias entre inversionista y Estado de los tratados de inversión. Asimismo, se dio consideración a las opciones alternativas a este tipo de arbitraje, y algunos participantes acentuaron la importancia de ofrecer una alternativa a la solución de controversias, así como requerir a los inversionistas que agoten los remedios locales como una pre-condición para acceder a arbitraje. La necesidad de pulir las obligaciones legales sustantivas aplicadas por los tribunales fue identificada como un área de reforma complementaria clave. Varios países apelaron a una forma de asistencia más técnica y capacitación a este respecto.

La conferencia se benefició de la experiencia de Argentina, Canadá, la República Checa, Egipto, Ecuador y México, que están entre los países más frecuentemente demandados en los arbitrajes entre inversionista y Estado. El Sr. Germán A. Herrera Bartis, Director del Ministerio de Asuntos Exteriores y Culto de Argentina, destacó la necesidad de reforma al referirse a la “ambigüedad del concepto de expropiación indirecta”, a través del cual “[v]irtualmente todos los cambios en las políticas económicas [...] pueden ser considerados por un inversionista extranjero como expropiación y objeto de litigio en el campo del CIADI”.

### Ejemplos concretos de reforma de AII y enfoques alternativos

Los participantes también discutieron los pasos concretos tomados por los países para reformar sus tratados de inversión, algunos de los cuales compartieron sus experiencias a este respecto. El Sr. Saurabh Garg, Co-Secretario (Inversión), del Departamento de Asuntos Económicos, Ministerio de Finanzas de India, propuso la visión de que “todo nuevo tratado debe ser sometido a una revisión rigurosa, con un análisis minucioso de cláusulas tales como la definición de inversión e inversionista, y las de FET y MFN”.

Al mismo tiempo, también se discutieron nuevos enfoques a la política de inversión internacional. El Sr. Daniel Godinho, Secretario de Comercio Exterior del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil, país que en el pasado ha firmado algunos TBIs pero que nunca los ratificó, caracterizó la consumación de un nuevo modelo de acuerdos de inversión como “una alternativa innovadora a los AII tradicionales”. El modelo de Brasil, denominado Acuerdo de Cooperación y Facilitación de las Inversiones, está enfocado en “la promoción de un ambiente atractivo para los inversionistas mientras se preserva el espacio de políticas públicas”. El mismo prevé la creación de puntos focales (ombudsman o defensor del pueblo, designado para actuar como un importante canal de apoyo y comunicación entre los inversores y el país receptor y para mejorar las condiciones de inversión en este último) y el establecimiento de un comité conjunto de representantes del gobierno de ambas partes, que estaría a cargo de compartir oportunidades para la expansión de la inversión mutua, el monitoreo de la implementación del Acuerdo, prevenir controversias y resolver posibles desacuerdos de manera amigable. Similarmente, los participantes acentuaron el papel que cumplen las leyes y contratos internos para crear un clima de inversión favorable y para atraer inversiones que promuevan el desarrollo sostenible.

### Esfuerzos de reforma en vista de la continua relevancia de los AII

Los países representados en la conferencia incluyen aquellos que han sido más activos en la celebración de AII, tales como China, Egipto, Francia, Alemania, Suiza y los Estados Unidos; cada uno de los cuales ha celebrado más de 100 tratados bilaterales de inversión. El Sr. Christian Etter, Jefe de la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de Suiza, señaló que, según la opinión de este país, los AII son una herramienta para atraer la IED y “un instrumento ya probado para

promover el desarrollo sostenible”. Agregó que “tal como sucede con cualquier otro instrumento, los [AII] precisan de una continua evaluación y ajuste cuando así lo requieran las circunstancias”.

Los representantes del sector privado enfatizaron la importancia de altos niveles de protección del inversionista en el actual régimen de AII, mientras que al mismo tiempo, reconocieron la necesidad de reformar el mismo. Según la opinión del Sr. Winand Quaevlieg, Presidente del Comité de Inversiones del Comité Asesor para las Empresas y la Industria de la OCDE, “la protección de las inversiones es un elemento indispensable de todo régimen de inversión [...] y, a su vez, la solución de controversias inversor-estado es un elemento necesario para la protección de las inversiones. [...] Pero algunos de los temas ameritan mayor examinación, sin perjudicar los resultados en esta etapa”.

Algunos oradores remarcaron que en lugar de llevar a una reducción de la protección de las inversiones, las reformas deberían generar tratados más equilibrados que ofrezcan más precisión legal para el beneficio de los Estados y de los inversionistas en igual medida, mientras que se preserve el espacio de políticas y se reflejen las responsabilidades del inversor. “El futuro del régimen de AII también es importante para el sector privado: los AII deben funcionar mejor tanto para los gobiernos como para los inversionistas por igual”, señaló la Sra. Stormy-Annika Mildner de la Federación de Industrias Alemanas.

### Pasos siguientes

Como parte del seguimiento de la Conferencia del WIF sobre AII, la UNCTAD celebrará una reunión intergubernamental de expertos del 25 al 27 de febrero de 2015, en Ginebra, donde los expertos identificarán estrategias y medidas que contribuyan a la creación de una nueva generación de AII. Otra conferencia sobre AII será realizada en el próximo Foro Mundial de Inversiones en marzo de 2016 en Lima, Perú, basado en el éxito del Foro celebrado este año.

---

#### Autor

James Zhan es Director de la División de la Inversión y la Empresa de la UNCTAD y Editor en Jefe del Informe sobre las inversiones en el Mundo. Diana Rosert, es Oficial Adjunta de Asuntos Legales de la sección de Acuerdos Internacionales de Inversión de la UNCTAD.

---

#### Notas

1 La lista de disertantes y sus declaraciones se encuentra disponible en: <http://unctad-worldinvestmentforum.org/programme/sessions/reforming-the-international-investment-agreements-regime/>

2 Disponible en: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaepcb2012d5\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaepcb2012d5_en.pdf)

3 Disponible en: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d6\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d6_en.pdf)

# Noticias en Breve

## Nuevos Comisionados Europeos sugieren que la SCIE podría ser excluida del ATCI

El nuevo Presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, afirmó el 22 de octubre de 2014 que “no hay obligación” de incluir disposiciones para la solución de controversias inversionista-Estado (SCIE) en el acuerdo de comercio e inversión que se encuentra bajo negociación entre la Unión Europea y Estados Unidos, el acuerdo de Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (ATCI).

La oposición a incluir un mecanismo de solución de controversias, el cual ha sido una característica común de los tratados bilaterales de inversión firmados por los Estados miembros de la UE en el pasado, ha crecido significativamente en la UE dado que los gobiernos y la sociedad civil están cuestionando su utilidad en el ATCI (y en un acuerdo de comercio con Canadá, tal como se discutirá más adelante).

Reconociendo este retroceso, Juncker señaló que su “comisión no aceptará que la jurisdicción de los tribunales de los Estados miembros de la UE se vea limitada por regímenes especiales de controversias de inversionista-Estado. El imperio de la ley y el principio de igualdad ante la ley también deben ser aplicados en este contexto”.

La declaración de Juncker no descarta la inclusión de la SCIE en el tratado de comercio e inversión entre la UE y EE.UU., sino que abre la puerta para hacerlo.

La nueva Comisionada de Comercio, Cecilia Malmström, también ha asumido una postura negativa con respecto a la SCIE. Justo antes de su audiencia de confirmación, en sus comentarios escritos al Parlamento Europeo del 26 de septiembre, señaló que “ningún mecanismo para la solución de controversias entre inversionista y Estado formará parte de ese acuerdo [ATCI].”

En respuesta a muchos de los que celebraron su declaración en las redes sociales, posteriormente Malmström tuiteó que “la oración con la que todo el mundo está tan entusiasmado con respecto a SCIE/ATCI no fue escrita por mí en la versión final de mi respuesta al PE”. La versión de la respuesta reenviada al Parlamento el 28 de septiembre (pasada la fecha límite del 26 de septiembre) no incluía la oración donde se oponía a la SCIE.

Anteriormente este año, la Comisión Europea condujo consultas públicas sobre la SCIE en el ATCI. Para la fecha límite establecida el 13 de julio de 2014, se recibieron 150.000 respuestas, y se planea que los resultados sean publicados y debatidos en noviembre de 2014.

Muchas de las respuestas eran idénticas, motivadas por las campañas por toda Europa en contra de la SCIE que brindaban respuestas prefabricadas. En una reunión del Comité de la UE sobre Comercio Internacional del 22 de julio, el entonces Comisionado de Comercio, Karel De

Gucht, expresó su comprensión de que, desde un punto de vista político, tendría sentido analizar las respuestas tanto cuantitativa como cualitativamente, considerando “todas las respuestas idénticas como una sola”. Sin embargo, miembros del Parlamento Europeo y OSCs alegan que de esta manera se estaría minimizando la importancia del sentimiento público crítico con respecto a la SCIE.

## Algunos gobiernos de la UE se oponen a la SCIE en el CETA, pese a la conclusión reciente de las negociaciones

Mientras tanto, la oposición a la inclusión de la SCIE en el Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA, por sus siglas en inglés) entre Canadá y la Unión Europea sigue en progreso. El texto de dicho Acuerdo fue finalizado en agosto de 2014, después de 5 años de negociación. El 26 de septiembre, dignatarios canadienses y de la UE expresaron su compromiso político hacia el CETA, sin firmarlo formalmente.

Sin embargo, la oposición al texto del Acuerdo por parte de Estados miembros de la UE—de nuevo, a la SCIE en particular—y de otros actores involucrados podría poner en riesgo al CETA. Los críticos dicen que la SCIE es innecesaria considerando las actuales protecciones otorgadas a los inversionistas bajo los sistemas jurídicos internos.

El Ministro de Economía alemán, Sigmar Gabriel, declaró el 25 de septiembre que “los sistemas jurídicos de Alemania y Canadá ofrecen suficiente protección a las corporaciones, tornando esta cláusula superflua”. La Ministra de Comercio francesa, Nicole Bricq, también se ha opuesto públicamente a la SCIE. Sin embargo, el ex Comisionado de Comercio de la UE, Karel De Gucht, dijo que reabrir el CETA para una renegociación sería mortal para el acuerdo.

Las organizaciones de la sociedad civil de Canadá y de la Unión Europea también han protestado sobre la naturaleza a puertas cerradas de las negociaciones del CETA, así como los excesivos poderes concedidos a los inversionistas, la mayor liberalización de los servicios, la limitación del derecho a regular, la reducción de los estándares de protección del consumidor, entre otros problemas percibidos.

Oficialmente publicado el 26 de septiembre, el CETA será presentado ante el Consejo de la UE y a los Parlamentos de Europa y Canadá para su ratificación. Se ha informado que el Parlamento Europeo no podrá analizar el texto antes de fines de 2015. Si, contra el deseo de la Comisión Europea, finalmente se considera que el CETA es un acuerdo mixto, que requiere la ratificación de los 28 estados miembros del parlamento, podría entrar en vigencia tan tarde como en 2017.

El CETA es considerado como un modelo para el acuerdo de mayor alcance de la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión entre la Unión Europea y los Estados Unidos.

# Laudos y Decisiones

## Se concedieron daños sin precedentes a accionistas de Yukos en dos procedimientos iniciados contra Rusia

### Martin Dietrich Brauch

En dos procedimientos separados, se les concedieron a los accionistas de la finiquita compañía rusa de gas y petróleo, OAO Neftyanaya Kompaniya Yukos (Yukos), más de US\$52 mil millones en compensación por violación de las leyes de expropiación y proceso debido por parte de Rusia.

El 18 de julio de 2014, un tribunal de la CNUDMI bajo la Corte Permanente de Arbitraje (CPA) ordenó a Rusia el pago de más de US\$50 mil millones por expropiación por violación del Tratado sobre la Carta de la Energía (TCE). Dos semanas después, el 31 de julio de 2014, el Tribunal Europeo de Derechos Humanos (TEDH) publicó una sentencia mayoritaria exigiendo que Rusia pagase más de €1,86 mil millones por daños debido a la violación del Convenio para la Protección de los Derechos Humanos y de las Libertades Fundamentales (Convenio) y el Protocolo No. 1 del Convenio (Protocolo).

Pese a que los daños reclamados eran mucho mayores (2,36 veces más en los arbitrajes de la PCA y 20 veces más en el caso del TEDH), las sumas otorgadas son las más cuantiosas dictadas hasta el momento en arbitrajes de tratados de inversión y en una sentencia del TEDH, respectivamente. Los beneficiarios directos del laudo de la CPA son tres empresas que conjuntamente poseían el 70,5 por ciento de las acciones de Yukos. La sentencia del TEDH beneficiará a todos los accionistas de esta compañía al momento de su liquidación.

Yukos fue creada como una sociedad anónima en 1993 y privatizada en 1995, cuyas operaciones se extendían al sector de gas y petróleo; Yuganskneftegaz (YNG) era su principal subsidiaria de producción. En 2002, Yukos era la mayor empresa de Rusia en este sector y fue categorizada como una de las diez compañías de gas y petróleo más importantes del mundo por su capitalización de mercado. Después de una serie de medidas tomadas por Rusia, que comenzaron en julio de 2003, incluyendo la revaluación fiscal y procedimientos de ejecución, Yukos fue declarada en bancarota en agosto de 2006. En noviembre de 2007, la empresa fue eliminada del registro de compañías y sus bienes fueron nacionalizados. Las empresas estatales rusas Gazprom y Rosneft adquirieron las acciones restantes de Yukos.

A continuación se detallan resúmenes de las sentencias en ambos procedimientos.

### Los laudos del tribunal de la PCA

*Hulley Enterprises Limited (Cyprus) v. The Russian Federation (Caso de la CPA No. AA 226)*

*Yukos Universal Limited (Isle of Man) v. The Russian Federation (Caso de la CPA No. AA 227)*

*Veteran Petroleum Limited (Cyprus) v. The Russian Federation (Caso de la CPA No. AA 228)*

### Antecedentes de los hechos y reclamaciones

Entre las medidas tomadas por Rusia que se alega que infringieron el TCE se encuentra el juicio penal ejecutado en contra de la compañía y sus directivos; Mikhail Khodorkovsky (CEO de Yukos y de partidos opositores rusos), Platon Lebedev (Director de dos de las empresas demandantes) y Vasily Shakhovskiy (Presidente de Yukos-Moscow) fueron acusados y condenados por delitos que incluyen malversación, fraude, falsificación y evasión fiscal. Para escapar a acusaciones similares, otros ejecutivos huyeron de Rusia, tal como Leonid Nevzlin (Vicepresidente de la Junta de Directores de Yukos).

Durante los arbitrajes, Rusia se refirió a Khodorkovsky, Lebedev, Nevzlin y otros como los “oligarcas”—propietarios individuales de las empresas demandantes—y enfatizó que los mismos estaban involucrados en actividades ilegales. Rusia caracterizó a Yukos como una “empresa criminal” que perpetró la malversación y evasión fiscal a través del uso indebido de zonas especiales de bajos impuestos, fraude fiscal y estructuras para evitar la ejecución de gravámenes impositivos, así como estructuras de precios de transferencia para desviar los ingresos de la venta de petróleo a empresas fantasma *offshore* de propiedad de los “oligarcas”.

Según las demandantes, Rusia también impuso una revaluación fiscal, cargos por IVA, multas y congelamiento de bienes contra Yukos; amenazó con revocar sus licencias; anuló sus fusiones corporativas con la petrolera rusa Sibneft y la forzó a vender YNG. Asimismo, alegaron que, junto con el acoso a los ejecutivos de Yukos, estas medidas constituían una violación del estándar de trato justo y equitativo (FET) bajo el Artículo 10(1) del TCE y una expropiación indirecta en violación al Artículo 13(1) del TCE.

### El laudo provisional sobre jurisdicción

El 30 de noviembre de 2009, el tribunal aceptó su jurisdicción en un laudo provisional, en el que se decidieron los siguientes temas.

**Ejecución provisional.** El Artículo 45(1) del TCE ordena a los signatarios aplicar el Tratado de manera provisional, a la espera de su ratificación. Rusia firmó el TCE el 17 de diciembre de 1994, pero nunca lo ratificó. El 20 de agosto de 2009, durante el procedimiento, Rusia notificó al depositario su intención de no ratificar el tratado. El tribunal sostuvo que el TCE debía aplicarse provisionalmente a Rusia desde la fecha de su firma hasta el 18 de octubre de 2009 (60 días después de la notificación). También determinó que las inversiones realizadas en Rusia durante la ejecución provisional gozarían de las protecciones del TCE por 20 años, es decir, hasta el 19 de octubre de 2029. Por lo tanto, la notificación de Rusia no tenía ningún efecto sobre la jurisdicción.

Rusia argumentó que sólo podría aplicar provisionalmente aquellas disposiciones del tratado que estuvieran

conformes con el derecho ruso, y que las disposiciones para la solución de controversias no lo eran. Sin embargo, el tribunal sostuvo que “el tratado ha de ser aplicado provisionalmente en su totalidad, o no será aplicado de ninguna manera” (párrafo 311). Además, concluyó que la ejecución provisional dependía de si el principio de aplicación provisional era coherente con el derecho interno del Estado. Por lo tanto, determinó que este era un caso de conformidad con el derecho ruso.

**Demandantes como “inversionistas”.** Rusia alegó que los demandantes, en su carácter de empresas bajo propiedad y control por rusos, no calificaban como “inversionistas”. Haciendo referencia al caso del TCE, *Plama v. Bulgaria*, el tribunal sostuvo que, dado que los demandantes estaban organizados bajo las leyes de Chipre, Parte del TCE, se encontraban protegidas como inversionistas, independientemente de la nacionalidad de sus propietarios o directores.

**Denegación de beneficios.** Conforme al Artículo 17(1) del TCE, un Estado se reserva el derecho de denegar las protecciones sustanciales del tratado a cualquier entidad jurídica cuando ésta no lleve a cabo actividades empresariales importantes en el territorio en la que esté establecida. Rusia alegó que ejerció su derecho, en función de su Acuerdo de Asociación y Cooperación con la Unión Europea de 1994, el cual determina que las empresas que posean una oficina registrada en un Estado sólo pueden ser consideradas empresas de dicho Estado si poseen vínculos reales y continuos con su economía. De esta manera, se afirmó que, dado que ni el Acuerdo de 1994 ni el TCE hacía referencia el uno al otro, Rusia no había ejercido su derecho.

**Encrucijada.** El Artículo 26(3)(b)(i) del TCE contiene una cláusula encrucijada: los Estados incluidos en el Anexo ID (incluyendo a Rusia) no darán su consentimiento a arbitraje en el caso de que el inversor haya recurrido previamente a otros medios de solución de controversias. Rusia objetó la jurisdicción, haciendo referencia a otros procedimientos iniciados por los “oligarcas” ante los tribunales rusos y sus presentaciones ante el TEDH. Sin embargo, el tribunal concluyó que la objeción de Rusia no pasaba la prueba de “triple identidad”: “identidad de las partes, causa de la demanda y objeto de la controversia” (párrafo 592). [La traducción de la cita nos pertenece]

#### *Objeciones jurisdiccionales en el laudo final*

El tribunal había diferido dos asuntos jurisdiccionales a la etapa de consideración de los méritos: (a) determinar si los delitos de los demandantes los privaban de la protección del TCE (la objeción de “manos sucias”); y (b) si el tribunal tenía jurisdicción sobre las demandas con respecto a las “Medidas Fiscales” que no fueren aquellas basadas en “impuestos” expropiatorios (la objeción del Artículo 21).

#### *Objeción de manos sucias*

Detallando 28 instancias de presunta “conducta ilegal y de mala fe” por parte de los demandantes, Rusia

argumentó que las mismas dirigían una “empresa criminal”, lo cual generaba falta de jurisdicción, inadmisibilidad de las demandas o privación de las protecciones sustantivas del TCE.

De acuerdo con los demandantes, su presunta mala conducta no podría tener un impacto sobre los arbitrajes por tres razones: el principio de “manos sucias” no se encuentra presente en el TCE; ni constituye un principio general de derecho; y su mala conducta sería meras “ilegalidades colaterales”. Estas razones guiaron el análisis del tribunal.

Invocando el caso del TCE *Plama v. Bulgaria*, el tribunal apoyó la opinión de que las disposiciones sustantivas del tratado no se aplicaban a las inversiones realizadas de manera ilegal, aun en ausencia de lenguaje referido a tales efectos. Dado que el tratado pretende alentar inversiones legales realizadas de buena fe, aquellas conducidas de otra manera no se beneficiarían del mismo.

Rusia alegó que no sólo las ilegalidades en la *realización* de la inversión, sino también en su desempeño, impedían las reclamaciones en virtud del TCE. Sin embargo, el tribunal no se mostró convencido, ya que denegar a los demandantes el derecho de iniciar arbitraje menoscabaría el objeto y propósito del TCE.

Tampoco se vio convencido por el argumento de que la doctrina de “manos limpias” constituyera un principio general de derecho, concordando con los demandantes de que Rusia no había citado una decisión mayoritaria donde el principio hubiera sido aplicado y empleado para desestimar una reclamación.

El tribunal consideró que solo las ilegalidades relacionadas con la *realización* de la inversión, pero no las vinculadas a su *desempeño*, podrían impedir las reclamaciones entabladas en virtud del TCE. Analizando las presuntas ilegalidades en la adquisición de Yukos, el tribunal indicó que las mismas no fueron perpetradas por los demandantes en sí mismas, sino por los “oligarcas” y otros actores, antes de que los demandantes se convirtieran en accionistas de Yukos, y no estaban lo suficientemente conectadas con las transacciones que consolidaron la inversión de los demandantes. Si bien rechazó la objeción jurisdiccional, el tribunal reconoció que las presuntas ilegalidades podrían afectar la asignación de responsabilidad y daños.

#### *Objeción del Artículo 21*

Rusia afirmó que, conforme al Artículo 21 del TCE, las “medidas impositivas” fueron ampliamente “excluidas” de la jurisdicción del tribunal, mientras que el mismo artículo dispone un reducido “resarcimiento” (“*claw-back*”) con respecto a los “impuestos” que constituyan una expropiación, pero no en caso de otras “medidas impositivas” expropiatorias. Asimismo, Rusia alegó que el tribunal solo tenía jurisdicción sobre demandas que conciernen impuestos expropiatorios. Dado que las medidas reclamadas no eran impuestos, sino, más

ampliamente, medidas impositivas, el tribunal no tendría jurisdicción.

El tribunal no concordó con que la exclusión fuera amplia y que el resarcimiento fuese reducido: asumiendo que la exclusión de medidas impositivas pudiera aplicarse, cualquier medida de exención estaría no obstante cubierta por el resarcimiento de la expropiación.

Además, el tribunal coincidió con las demandantes en que las acciones de Rusia consistían en medidas “so pretexto impositivo”, destinadas a llevar a Yukos a la bancarrota, para apropiarse de sus bienes y perjudicar políticamente a sus CEO. El tribunal hizo referencia a conclusiones similares de los casos *RosInvestCo v. Russia* y *Quasar v. Russia*, y sostuvo que la exclusión no podía aplicarse, admitiendo, así, su jurisdicción.

#### *Expectativas razonables y expropiación indirecta*

Según la opinión del tribunal, los demandantes deberían haber esperado que sus operaciones para evitar el pago de impuestos generasen una reacción adversa de Rusia, pero que éstas no serían tan extremas. Asimismo, consideró que las medidas de Rusia tuvieron un efecto equivalente a una expropiación, y se dispuso a analizar los elementos de una expropiación ilegal bajo el Artículo 10 del TCE.

Primero, el tribunal consideró cuestionable si la expropiación de “la principal compañía petrolera y mayor contribuyente de Rusia” era de interés público, apuntando que en realidad era de interés de la compañía petrolera estatal, Rosneft, lo cual no era lo mismo (párrafo 1581).

Segundo, consideró que el trato dispensado a Yukos podría haber sido discriminatorio, pero no vio razón alguna para ahondar en esta cuestión.

Tercero, si bien Yukos fue sometida a procedimientos legales, el tribunal no admitió que la expropiación fuera “llevada a cabo bajo un debido proceso legal”, en consideración del severo trato dispensado a los ejecutivos y asesores jurídicos de Yukos. El tribunal fue tan lejos como para señalar que los tribunales rusos, al sentenciar a Khodorkovsky y a Lebedev, “cedió a la voluntad de las autoridades ejecutivas rusas para llevar a Yukos a la bancarrota, asignar sus bienes a una compañía estatal y encarcelar a un hombre que daba indicios de convertirse en un competidor político” (párrafo 1583).

Finalmente, dado que Yukos fue expropiada sin compensación, Rusia fue declarada en violación de sus obligaciones bajo el Artículo 13 del TCE, y por lo tanto, culpable bajo el derecho internacional, sin la necesidad de considerar si violó el Artículo 10 del TCE sobre trato justo y equitativo.

#### *Culpa concurrente*

El tribunal procedió a determinar si y hasta qué punto la compensación debería ser reducida debido al

accionar ilegal de las demandantes, en base al principio jurídico de culpa concurrente. Concluyó que, entre los varios delitos cometidos por los demandantes, sólo su abuso de regiones de bajos impuestos y el mal uso del tratado impositivo entre Cyprus y Rusia atenuaban la responsabilidad de Rusia, contribuían al perjuicio sufrido por ellas, y que debían llevar a una reducción del cálculo de los daños.

Subrayando la dificultad para determinar el alcance y proporción de la falta de cada parte, el tribunal se refirió a dos casos anteriores: el comité de anulación de los casos *MTD v. Chile* y *Occidental v. Ecuador*. El tribunal de *Occidental* (que, tal como en el arbitraje de Yukos, fue presidido por Yves Fortier) determinó que la culpa concurrente de los demandantes generó una reducción del 25 por ciento. El tribunal de Yukos, “habiendo considerado y evaluado todos los argumentos” y “en ejercicio de su amplia discreción”, concordó con que en este caso, una reducción del 25 por ciento constituía un “prorrato justo y razonable” de responsabilidad (párrafo 1637).

#### *Intereses*

Los demandantes habían propuesto tres tasas de interés, pero el tribunal las rechazó a todas. Concluyó que LIBOR había sido “desprestigiada,” que el rendimiento sobre los bonos soberanos de Rusia llevaría a una “compensación excesiva” (párrafo 1679), y que la tasa de interés preferencial de EE.UU. no era apropiada ya que no había evidencia de que los demandantes hubieran tenido que solicitar un préstamo de dinero debido a la expropiación.

El tribunal también recurrió al caso *Santa Elena v. Costa Rica* en busca de orientación (presidido por Yves Fortier, tal como en el caso Yukos), que apoyó el empleo de una tasa basada en la suma de intereses que habría sido ganada en compensación si hubiese sido cobrada inmediatamente después de la expropiación—el “enfoque de alternativas de inversión”. Una tasa basada en las tasas de interés de los bonos del Tesoro de EE.UU. durante diez años fue considerada apropiada por el tribunal, “en ejercicio de su discreción” (párrafo 1685). Si bien reconoció que el interés compuesto ha sido más frecuentemente utilizado en los arbitrajes entre inversionista y Estado, consideró “justo y razonable” otorgar un interés simple pre-laudo y un interés compuesto anualmente post-laudo, si Rusia no paga en su totalidad los daños y costos dentro de un período de gracia de 180 días (párrafo 1689).

#### *Cuantificación de daños*

Los demandantes alegaron que la expropiación había ocurrido el 21 de noviembre de 2007, cuando Yukos dejó de existir jurídicamente, pero el tribunal concluyó que había sido el 19 de diciembre de 2004, fecha del remate forzoso de YNG. Encontrando apoyo en las decisiones del caso *Kardassopoulos and Fuchs v. Georgia y otros*, el tribunal sostuvo que, habiendo sufrido una expropiación ilegal, las demandantes podían elegir entre valuaciones basadas en la fecha de expropiación o en la fecha del laudo.

En cuanto a la causalidad, el tribunal estimó que, si no fuera por las evaluaciones fiscales y otras medidas de ejecución, las demandantes no hubieran sufrido daño. Rusia sugirió que las demandantes podrían haber mitigado sus daños, pero el tribunal concluyó que, aun si las demandantes hubiesen pagado los impuestos y presentado una declaración impositiva, Rusia aun así habría tomado las medidas de ejecución destinadas a llevar a Yukos a la bancarrota.

Según el tribunal, las demandantes estaban facultadas a tres categorías de daños: el valor de sus acciones, el valor de dividendos perdidos y a un interés simple prelaudo sobre ambos.

Las demandantes presentaron ocho métodos de valuación, que daban como resultado sumas entre US\$74 mil millones y US\$129 mil millones. Finalmente, el tribunal adoptó la cifra que resultó del método de 'empresas comparables', con algunas correcciones propuestas por Rusia, como punto de partida.

Una vez más, ejerciendo su discreción, el tribunal estipuló las sumas de dividendos como promedios aproximados entre las cifras presentadas por las demandantes y por Rusia. Llegó a cifras de dividendos de US\$2,5 mil millones en 2004 y de US\$45 mil millones desde 2004 hasta la primera mitad de 2014.

Asimismo, el tribunal declaró un daño total de US\$21,988 mil millones a la fecha de expropiación y de US\$66,694 mil millones a la fecha del laudo (fijada como el 30 de junio de 2014). Considerando solamente la suma más elevada, y reduciéndola en un 25 por ciento por la culpa concurrente, el tribunal fijó daños por US\$50.020.867.798, a ser distribuidos entre las demandantes según su participación en Yukos.

#### *Costos*

Los costos y gastos del arbitraje ascendieron a €8.440.000. Rusia, que había depositado €4.200.000 en la PCA para cubrir los gastos, fue ordenada a reembolsar los €4.240.000 depositados por los demandantes.

Los demandantes indicaron que sus costos legales ascendían a US\$79.628.055,56 en la etapa jurisdiccional más £1.066.462,10 en la etapa de consideración de los méritos. "En ejercicio de su discreción", el tribunal consideró "justo y razonable" que Rusia reembolsara US\$60 millones de los costos legales de los demandantes, señalando que esto representaba aproximadamente el 75 por ciento de su arancel judicial (párrafo 1887).

#### **La Sentencia del TEDH sobre Satisfacción Equitativa CASO OAO NEFTYANAYA KOMPANIYA YUKOS v. RUSSIA (Solicitud no. 14902/04)**

##### *Reclamos y la sentencia principal*

En su solicitud del 23 de abril de 2004, Yukos reclamó que Rusia, al conducir procedimientos de

evaluación fiscal expeditivos, imponiendo multas desproporcionadas y aplicándolas contra la compañía a principios de 2000, violó los derechos de Yukos a un proceso equitativo bajo el Convenio y la privó ilegalmente de sus posesiones, infringiendo el Protocolo.

En su sentencia principal del 20 de septiembre de 2011, la mayoría del tribunal determinó que las evaluaciones fiscales no dieron a Yukos el tiempo suficiente para preparar su defensa, violando las garantías de un proceso equitativo del Convenio bajo el Artículo 6. También afirmó que la imposición y cálculo de multas impositivas violaron el Artículo 1 del Protocolo, el cual garantiza que toda persona tiene derecho al respeto de sus bienes y que nadie podrá ser privado de su propiedad por expropiación ilegal, sin perjuicio del derecho que poseen los Estados de poner en vigor las leyes que juzguen necesarias para la reglamentación del uso de los bienes de acuerdo con el interés general o para garantizar el pago de los impuestos u otras contribuciones o de las multas. Asimismo, el tribunal determinó que los procedimientos de ejecución violaron el mismo artículo, en tanto que "no alcanzaron un equilibrio justo entre la ayuda legítima de los procedimientos y las medidas empleadas" (*holding*, párrafo 7). [La traducción de la cita nos pertenece]

El Artículo 41 del Convenio establece que, si el tribunal declara que ha habido violación del Convenio o de sus Protocolos, el mismo "concederá a la parte perjudicada, si así procede, una satisfacción equitativa". Asimismo, Yukos reclamó €37.981.000.000 en pecuniarios. En la sentencia principal, el Tribunal sostuvo de manera unánime que la cuestión del Artículo 41 no estaba lista para ser decidida, y pospuso el tema—finalmente dictó sentencia el 31 de julio de 2014.

##### *Daño pecuniario*

Basándose en la evaluación de expertos del valor de la compañía el 19 de diciembre de 2004, Yukos estimó que había sufrido una pérdida directa de €37.981.000.000, sin ningún reclamo de pago de intereses. Rusia alegó que Yukos no tenía valor alguno debido al manejo impositivo fraudulento y el resultante riesgo legal.

El tribunal se enfocó en tres categorías de daños, basado en cada una de las violaciones encontradas en su sentencia principal: (i) la violación del Artículo 6 del Convenio; (ii) la violación del Artículo 1 del Protocolo teniendo en cuenta el cobro retroactivo de multas impositivas para los años 2000 y 2001; y (iii) la violación del Artículo 1 del Protocolo en torno a los procedimientos de ejecución no equitativos. Posteriormente, el Tribunal se expidió sobre el método de distribución de los daños.

##### *Violación del Artículo 6 del Convenio*

El tribunal remarcó que la violación se dio a raíz de la manera apresurada en que los tribunales rusos condujeron las evaluaciones fiscales. Dado que el tribunal no pudo especular sobre los resultados de esos procedimientos si la violación no hubiese ocurrido, no otorgó daños con respecto a esta categoría.

### *Violación del Artículo 1 del Protocolo en torno al cobro retroactivo de multas impositivas*

El tribunal recordó que, en su sentencia principal, encontró una violación del Artículo 1 del Protocolo por las multas resultantes de la evaluación fiscal del 2000 y, en parte, en las multas relativas a la evaluación de 2001. Dado que Yukos pagó estas sumas durante los procedimientos de ejecución, el tribunal razonó que éstas representaban una clara pérdida pecuniaria sujeta a compensación en virtud del Artículo 41 del Convenio y en conformidad con el principio de *restitutio in integrum*, establecido en la jurisprudencia del Tribunal. Agregó que, dado que las multas originales eran ilegales, también lo eran las tarifas de ejecución del 7 por ciento, aplicadas por Rusia.

Por lo tanto, el Tribunal comenzó por considerar la suma total de las multas impuestas para el año 2000 y la mitad de las multas establecidas para el 2001. A cada una de estas sumas, le agregó el 7 por ciento para incluir las tarifas de ejecución. Luego, convirtió las mismas de Rublos a Euros según la tasa de conversión de su fecha estimada de pago. Por último, ajustó las mismas a la tasa de inflación del 12,62 por ciento para el Euro entre la fecha de pago y la fecha de la sentencia. Estos cálculos dieron como resultado €1.299.324.198.

### *Violación del Artículo 1 del Protocolo a cuenta de procedimientos de ejecución no equitativos*

Yukos había argumentado que la compañía podría haber sobrevivido a los procedimientos de ejecución, que llevaron a la venta de YNG, si los mismos hubieran sido conducidos legalmente. Pese a que el Tribunal no pudo arribar a esta conclusión, el mismo enfatizó que los procedimientos ilegales contribuyeron seriamente al deceso de la compañía y dieron como resultado un daño pecuniario compensable conforme al Artículo 41 del Convenio.

La tarifa de ejecución del 7 por ciento para los años 2000 al 2003 resultaron en una suma “completamente sin proporción con respecto a la suma de los gastos de ejecución que se podría haber esperado que surgieran o que de hecho surgieron” (sentencia principal, párrafo 655). “Haciendo una evaluación razonable de la tarifa de ejecución y considerando las presentaciones de las partes”, el Tribunal aceptó la cifra provista por Rusia, dictaminando que “a fin de satisfacer los requisitos de proporcionalidad, las tarifas de ejecución deberían haber sido reducidas a un 4%” (párrafo 32). [La traducción de la cita nos pertenece]

A los fines de evitar una compensación doble, el tribunal tomó la suma total de las tarifas de ejecución de 7 por ciento y dedujo de la misma la suma pagada sobre la porción ilegal de las multas fijadas para los años 2000 y 2001. Además, dedujo la suma de las tarifas calculadas a un 4 por ciento, tasa considerada razonable por el tribunal, llegando a una suma de daño pecuniario, con el ajuste inflacionario, de €566.780.436.

### *Método de distribución del laudo*

Habida cuenta de la liquidación de Yukos, la demandante solicitó al Tribunal que determinara una suma total por daños de €1.866.104.634 debida a Yukos International Foundation (YIF), entidad establecida para pagar a los acreedores de Yukos, y que los fondos fueran distribuidos entre sus accionistas. Rusia argumentó que el tribunal no tenía competencia para delegar a YIF el poder de otorgar una satisfacción equitativa. Indicó que los beneficiarios de YIF eran anónimos, que había un riesgo de doble compensación dado que algunos accionistas habían iniciado procedimientos paralelos, y que la distribución por medio de YIF podría no reflejar los intereses de todos los accionistas.

El tribunal desestimó la sugerencia de Yukos, no encontrando evidencia de quién se beneficiaría del laudo si el mismo fuese pagado a YIF. Considerando que la compañía Yukos ya no existía, dictaminó que Rusia debía pagar daños a los “accionistas de la compañía y a sus sucesores legales y herederos, según sea el caso, en proporción de su participación nominal en las acciones de la compañía” al momento de la liquidación de la misma, según los registros oficiales (párrafo 38).

Rusia había señalado que los directores y accionistas que instigaron a Yukos a cometer fraude fiscal y que se beneficiaron del mismo no debían ser compensados. El tribunal no vio razón alguna para reducir el laudo a este respecto, dado que Yukos ya había sido declarada culpable por el fraude fiscal.

Rusia también había alegado que no debía pagarse compensación como resultado de la invalidación de las multas, considerando que al momento de la liquidación, Yukos aun le debía aproximadamente US\$8 mil millones. El tribunal remarcó que la deuda pendiente de la compañía era, al menos en parte, atribuible a una decisión de las autoridades rusas, que prefirieron llevar a Yukos a vender sus acciones, asumiendo el riesgo de que esto pudiera imposibilitarla de pagar la totalidad de su deuda. Rechazando el argumento de Rusia, el tribunal subrayó que los procedimientos de ejecución y liquidación de 2007 extinguían toda deuda que Yukos pudiera tener.

En respuesta a la referencia a los procedimientos paralelos por parte de Rusia, el tribunal reconoció que los tribunales de inversión habían emitido dos laudos finales, uno en 2010 y otro en 2012, sobre casos presentados por accionistas minoritarios. Sin embargo, remarcó que el archivo del caso no contenía información sobre la ejecución de dichos laudos. El tribunal también razonó que la referencia de Rusia a los procedimientos de la PCA no era pertinente, dado que aun se encontraban pendientes.

### *Daño no pecuniario*

En línea con la presentación indisputada de Yukos por parte de Rusia, el tribunal sostuvo que la determinación de las violaciones del Convenio y el Protocolo constituían una satisfacción equitativa suficiente del daño no pecuniario.

### Costos e Intereses

Yukos solicitó el pago de casi €6,1 millones por costos y gastos. Considerando los documentos del archivo y refiriéndose a su jurisprudencia, el tribunal declaró que era razonable otorgar la suma total de €300.000. También determinó que la tasa de interés por defecto sería la tasa de préstamo marginal del Banco Central Europeo más el 3 por ciento.

### Notas:

- El tribunal de la CPA estuvo compuesto por Yves Fortier (Presidente), Charles Poncet (nominado por las demandantes) y Stephen Schwebel (nominado por la demandada). Los tres laudos finales, así como los tres laudos del 30 de noviembre de 2009 sobre jurisdicción y admisibilidad, se encuentran disponibles en [http://www.pca-cpa.org/showpage.asp?pag\\_id=1599](http://www.pca-cpa.org/showpage.asp?pag_id=1599).
- Para mayor información sobre los temas y argumentos jurídicos de los laudos de la CPA, y las dificultades para su ejecución, véase un resumen anterior de ITN disponible en: <http://www.iisd.org/itn/2014/09/04/yukos-v-russia-issues-and-legal-reasoning-behind-us50-billion-awards>.
- El TEDH actuó como una Cámara compuesta por Christos Rozakis (Presidente); Dean Spielmann, Nina Vajlić, Khanlar Hajiyev, Sverre Erik Jebens y Giorgio Malinverni (Jueces) y Andrey Bushev (Juez ad hoc). La sentencia sobre satisfacción equitativa del 31 de julio de 2014 está disponible en <http://hudoc.echr.coe.int/sites/eng/pages/search.aspx?i=001-145730>. La anterior sentencia principal del 20 de septiembre de 2011 (rectificada el 17 de enero de 2012, final el 8 de marzo de 2012) puede consultarse en <http://hudoc.echr.coe.int/sites/eng/pages/search.aspx?i=001-106308>.

### Comité del CIADI niega anular un laudo al encontrar violaciones a la obligación de trato justo y equitativo por parte de Argentina

*El Paso Energy International Company v. Republic of Argentina, Caso del CIADI No. ARB/03/15*  
Matthew Levine

Un comité de anulación del CIADI rechazó la solicitud de la República Argentina para anular un laudo de aproximadamente US\$43 millones a favor de la empresa americana, El Paso Energy International Company. El comité de anulación no admitió el reclamo de Argentina de que el laudo estuviera basado en la noción de violaciones progresivas del estándar de trato justo y equitativo (FET) contenido en el TBI entre Argentina y Estados Unidos.

### Antecedentes

El Paso es una compañía establecida en Houston que invirtió en una serie de empresas argentinas proveedoras de servicios en el sector de gas. Después de la crisis financiera de Argentina, El Paso inició un arbitraje entre inversionista y Estado en relación con,

*inter alia*, la pesificación (conversión forzada de dólares a pesos) de varios contratos celebrados entre sus inversiones y agencias del Estado.

El 21 de octubre de 2011, un tribunal del CIADI compuesto por Piero Bernardini, Brigitte Stern y Lucius Caflisch emitió un laudo por \$43,03 millones (más intereses compuestos) a favor de El Paso. El laudo había concluido remarcablemente que la respuesta de Argentina a la crisis en su totalidad llevó a una forma “progresiva” de trato injusto. Esto, pese al hecho de que el tribunal había rechazado todos los reclamos específicos de El Paso en torno a expectativas frustradas.

El 28 de febrero de 2012, el CIADI recibió la solicitud de anulación por parte de Argentina. El 22 de mayo de 2012, un comité *ad hoc* compuesto por Teresa Cheng, Rolf Knieper y Rodrigo Oreamuno fue constituido.

### Violación progresiva del estándar de trato justo y equitativo

Argentina citó al tribunal afirmando que éste había elaborado un nuevo estándar: “del mismo modo en que uno puede hablar de expropiación progresiva, también puede haber violaciones progresivas del estándar de trato justo y equitativo”.

Argentina también reclamó que el tribunal se basó en el artículo 15 del Proyecto de la CDI que recoge la figura de los actos compuestos. Asimismo, remarcó que el TBI “...no contiene un estándar que condene la realización de una serie de actos lícitos o violaciones progresivas del trato justo y equitativo y que el Tribunal carece de potestad para crearlo”.

El comité revisó los argumentos de Argentina en vista de los tres alegatos de anulación pertinentes: exceso manifiesto de facultades, falta de expresión de motivos y quebrantamiento grave de una norma fundamental de procedimiento.

En términos de un exceso manifiesto de facultades, el comité concluyó que lo que el tribunal hizo en el Laudo fue una interpretación del trato justo y equitativo del TBI en relación con los hechos del caso concreto, fundado en lo decidido [en casos anteriores]”. El Comité no encontró que la mera mención del concepto de violación progresiva del estándar de trato justo y equitativo fuese el motivo de la condenatoria.

Con respecto a la falta de expresión de motivos, el comité reconoció que el alegato de Argentina de que la violación progresiva del estándar de trato justo y equitativo era una “creación jurisprudencial”. Pero, no obstante, determinó que una “creación jurisprudencial” es lo contrario a una falta de expresión de motivos.

En cuanto al quebrantamiento grave de una norma fundamental de procedimiento, al ser tan amplio este concepto, el comité compartió lo dicho por otros comités de que, para que sea causal de anulación, el quebrantamiento tiene que tener un impacto material

sobre el resultado del laudo. Argentina respondió que, al sancionar una violación progresiva del FET, el tribunal afectó la seguridad jurídica, lo cual constituye un apartamiento grave de las normas de procedimiento. Esto fue desestimado porque Argentina falló en indicar cuál era la norma fundamental afectada para que fuera analizada por el Comité.

#### *Análisis de necesidad: la relación entre tratado y costumbre*

Argentina también identificó varios presuntos defectos en el tratamiento dispensado por el tribunal a la defensa de necesidad: el tribunal ignoró la prueba aportada por Argentina sobre la naturaleza auto-juzgable de la disposición pertinente del tratado; no trató la defensa de estado de necesidad que ella interpuso de conformidad con el derecho internacional consuetudinario; y, no aplicó las disposiciones sobre medidas de emergencia no discriminatorias con respecto a las pérdidas sufridas por la inversión contenidas en el TBI.

En cuanto al reclamo de Argentina de que el tribunal ignoró las pruebas aportadas sobre la naturaleza auto-juzgable del Artículo XI del TBI, el comité observó que: primero, el tribunal era el único facultado para decidir sobre la prueba y su valor probatorio, y su decisión de admitirla o rechazarla no indicaba una falta de evaluación de la misma; y segundo, el tribunal valoró las pruebas aportadas por Argentina para interpretar el TBI a la luz del Convenio de Viena. Por lo tanto, no podría afirmarse que el tribunal haya excedido manifiestamente sus facultades o que haya habido una falta de expresión de motivos.

Con respecto a la defensa de Argentina relativa al derecho consuetudinario internacional, el comité observó que el tribunal había considerado las cláusulas de excepción contenidas en el Artículo XI del TBI como *lex specialis*; y como tal, el tribunal razonó que la defensa relativa al derecho consuetudinario internacional podría aplicarse únicamente si la defensa del tratado no era aplicable. Dado que el tribunal encontró que la defensa del tratado sí era aplicable, el comité concluyó que la decisión del tribunal de no analizar la defensa relativa al derecho consuetudinario internacional era suficientemente razonable para no excederse manifiestamente en sus facultades.

Sobre el Artículo IV(3) del TBI, si bien los árbitros de otros casos del CIADI habían interpretado una disposición equivalente de una forma diferente, el comité ad-hoc remarcó que el tribunal de El Paso no se encontraba obligado a expedirse conforme a otra jurisprudencia, y que podría interpretar libremente la cláusula (y finalmente considerarla no aplicable al caso de El Paso).

#### *Jurisdicción: distinción entre inversiones directas e indirectas*

El comité también revisó la solicitud de anulación del laudo presentada por Argentina en base a errores en la admisión de jurisdicción por parte del tribunal.

Notablemente, Argentina alegó que el tribunal había “enmendado” el reclamo de El Paso para tornarlo viable en su pedido de reparación por inversiones directas e indirectas. Sin embargo, el comité encontró que Argentina no demostró cómo el tribunal “enmendó” el reclamo de El Paso y, de esta manera, no admitió una extralimitación manifiesta de facultades.

Argentina también afirmó que el tribunal omitió expresar los motivos en los que se fundó al pretender justificar el ejercicio de su competencia sobre contratos y licencias de empresas argentinas que pertenecían parcialmente a El Paso, es decir, eran inversiones indirectas de El Paso. Sin embargo, el comité encontró que no podía admitir un reclamo como tal ya que esto involucraría el análisis de los méritos y adjudicación de presuntos errores sobre los mismos.

#### *Daños: Referencia al caso de la Fábrica de Chorzow*

Por último, Argentina reclamó que el tribunal, al basarse en el estándar de compensación del caso *Chorzow*, se extralimitó manifiestamente en sus facultades ya que la jurisprudencia no es fuente de derecho en el arbitraje internacional.

El comité, por su lado, observó que dado que el TBI no hacía mención alguna a los estándares de compensación aplicables, el tribunal gozaba de total discreción a este respecto. Asimismo, si bien la jurisprudencia no constituye estrictamente una fuente de derecho internacional, ello no impide que sea la base del razonamiento de un tribunal de arbitraje.

El comité estuvo compuesto por la Sra. Teresa Cheng, el Sr. Rolf Knieper y el Sr. Rodrigo Oreamuno (Presidente).

La decisión se encuentra disponible en: [http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw4007\\_0.pdf](http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw4007_0.pdf)

*Traducido al español por María Candela Conforti.*

# Recursos y Eventos

## Recursos

### Guía del IISD para Negociar Contratos de Inversión en Tierras Agrícolas y Agua

Por Carin Smaller, publicado por el International Institute for Sustainable Development, Noviembre de 2014

La Guía del IISD para Negociar Contratos de Inversión en Tierras Agrícolas y Agua es una herramienta jurídica y política para los gobiernos y comunidades que se encuentran negociando contratos de inversión con inversionistas extranjeros. Esta guía está particularmente enfocada en un tipo de contrato que involucra el arrendamiento de tierras a largo plazo. La Parte 1, *Preparing for Negotiations*, está destinada a brindar asistencia durante la fase preparatoria. La Parte 2, *Model Contract*, está estructurada como un contrato de inversión para el arrendamiento de tierras agrícolas y proporciona disposiciones modelo. La guía del IISD constituye una respuesta proactiva al fenómeno de 'saqueo o toma de tierras' que ha plagado muchos países del África Subsahariana y el Sudeste Asiático durante las últimas décadas, donde un número sin precedentes de inversionistas extranjeros adquieren tierras en los países en desarrollo para su propio beneficio financiero, a menudo en detrimento de los productores agrícolas y ganaderos locales. La guía se encuentra disponible en: <http://www.iisd.org/publications/iisd-guide-negotiating-investment-contracts-farmland-and-water>

### Inversión Extranjera en el Sector Energético: Equilibrando Intereses Públicos y Privados

Editado por Eric De Brabandere y Tarcisio Gazzini, publicado por Brill, Junio de 2014

Las inversiones extranjeras en el sector energético plantean formidables cuestiones legales, que a menudo requieren un equilibrio entre los intereses públicos y privados de varios actores involucrados. *Inversión Extranjera en el Sector Energético: Equilibrando Intereses Públicos y Privados* abre el debate de la protección legal de la inversión extranjera en los principales segmentos del sector energético (es decir, petróleo, gas, minería y la industria hidroeléctrica), tanto en términos sustantivos como procesales. La segunda parte del libro está enfocada en el Tratado sobre la Carta de la Energía, por lejos el instrumento jurídico más importante a nivel internacional, y su futuro después de la decisión de la Federación Rusa de no ratificar este Tratado. En su tercera parte, el libro examina cuatro áreas cruciales que a menudo se encuentran afectadas negativamente por las actividades económicas de empresas multinacionales que operan en el sector energético, a saber; el cumplimiento con los estándares laborales y de seguridad, la protección del medio ambiente, el respeto por los derechos de los pueblos indígenas y la protección de la salud pública. El libro está disponible para la compra en: <http://www.brill.com/products/book/foreign-investment-energy-sector>

### Corriendo el velo a las Empresas Estatales en el Arbitraje Internacional

Por Albert Badia, publicado por Wolters Kluwers, Marzo de 2014

Las empresas estatales son entidades separadas, legalmente independientes del Estado y, por lo tanto, deberían ser tratadas de la misma manera que las corporaciones privadas: ni privilegiadas ni en desventaja. Sin embargo, el registro de arbitrajes internacionales demuestra que las empresas estatales casi nunca, si es que alguna vez, han sido desenmascaradas. Este importante libro plantea el porqué de esta situación, y toma el paso gigantesco de establecer las circunstancias bajo las cuales las reglas del derecho internacional podría correr el velo de las empresas corporativas estatales. Para responder a estas preguntas sobre cuán lejos deberíamos ir para responsabilizar a los Estados por los actos de sus empresas, y qué principios deberían aplicarse, el autor se enfoca en la teoría de atribución estatal, finalmente concluyendo que, cuando se trata de empresas de propiedad o bajo control estatal, el desenmascaramiento constituye una forma especial de atribución. El libro está disponible para la venta en: <http://www.kluwerlaw.com/Catalogue/titleinfo.htm?ProdID=9041151621>

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

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

El derecho internacional de las inversiones es una de las áreas de mayor crecimiento dentro del derecho internacional. Ha generado la firma de miles de acuerdos, en su mayoría bajo la forma de contratos de inversión y tratados bilaterales de inversión. Asimismo, durante las últimas dos décadas,

ha habido un crecimiento exponencial en el número de las controversias que están siendo resueltas por tribunales de arbitrajes relativos a inversión. Sin embargo, los principios jurídicos que fundamentan el derecho y el arbitraje internacional de las inversiones permanecen en un estado de constante cambio. Quizás el mejor ejemplo de este fenómeno sea el amplio desacuerdo que existe entre los tribunales de inversión sobre algunos conceptos fundamentales que subyacen al régimen, tales como los de inversión, propiedad, poder regulatorio, alcance de jurisdicción, derecho aplicable o la interacción con otras áreas del derecho internacional. El propósito de este libro es el de reexaminar estas bases conceptuales a fin de echar luz sobre la práctica del derecho internacional de las inversiones. Se trata de un intento por superar la creciente brecha entre la teoría y la práctica en esta floreciente área del derecho internacional. La primera parte de esta publicación está enfocada en la 'infraestructura' del régimen de inversión, o más específicamente, en los arreglos estructurales que han sido desarrollados para manejar las transacciones relativas a la inversión extranjera y las potenciales controversias surgidas de las mismas. En la segunda parte del libro se identifican las bases conceptuales comunes a una amplia gama de problemas prácticos que aparentemente están desconectados, a fin de aclarar los principales riesgos y ofrecer soluciones equilibradas. En la tercera parte se abordan las fuentes que causan "estrés en el régimen" así como los principales mecanismos legales disponibles para manejar tales desafíos en el funcionamiento del régimen.

## Eventos 2014

### Noviembre 21-22

#### TALLER SOBRE DERECHO CONSTITUCIONAL (COMPARADO) DEL ARBITRAJE PÚBLICO-PRIVADO,

Max Planck, Institute for Comparative Public Law and International Law, Heidelberg, Alemania, [http://www.mpil.de/en/pub/organization/lex\\_mp\\_cfm](http://www.mpil.de/en/pub/organization/lex_mp_cfm)

### Noviembre 28

**PROYECTOS DE INVERSIÓN EN PETRÓLEO, GAS Y ENERGÍAS RENOVABLES: INTERACCIÓN ENTRE LAS REGLAS DEL DERECHO Y DEL ARBITRAJE,** Milan Chamber of Commerce, Milán, Italia, <http://www.cameraarbitrale.it/it/news/V+CAM+Annual+Conference+.php?id=521>

### Diciembre 5

#### TALLER DE CLE SOBRE EL ARBITRAJE DE INVERSIÓN Y LOS DERECHOS HUMANOS,

The Columbia Center on Sustainable Investment, Nueva York, Estados Unidos, <http://ccsi.columbia.edu/2013/12/17/cle-workshop-on-investment-arbitration-and-human-rights/>

### Diciembre 8-9

#### LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LOS ACUERDOS INTERNACIONALES DE INVERSIÓN,

German Development Institute y International Investment Initiative of the World Trade Institute, Bonn, Alemania, <http://www.die-gdi.de/veranstaltungen/internationalinvestment-agreements/>

## Eventos 2015

### Febrero 5

#### 2DO FORO MUNDIAL DE MEDIACIÓN INTERNACIONAL DE ICC,

International Chamber of Commerce, París, Francia, <http://www.iccwbo.org/training-and-events/competitions-and-awards/mediation-week/>

### Febrero 16-20

#### REUNIÓN DE EXPERTOS SOBRE LA TRANSFORMACIÓN DEL RÉGIMEN DE LOS ACUERDOS INTERNACIONALES DE INVERSIÓN: EL CAMINO A SEGUIR,

UNCTAD, Ginebra, Suiza, <http://unctad.org/en/pages/MeetingDetails.aspx?meetingid=643>

### 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 Insituto 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](mailto: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](mailto:itn@iisd.org)

Para suscribirse al Boletín ITN, por favor visite: [https://lists.iisd.ca/read/all\\_forums/subscribe?name=itn-english](https://lists.iisd.ca/read/all_forums/subscribe?name=itn-english)

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

Tel: +41 22 917-8748  
Fax: +41 22 917-8054  
Email: [itn@iisd.org](mailto:itn@iisd.org)