



## ***Mappinginvestmenttreaties.com:*** **Descubriendo los secretos del universo de tratados de inversión**

Wolfgang Alschner y Dmitriy Skougarevskiy



## **La Necesidad de un Observatorio sobre Inversiones y Transnacionales para el Sur Global**

Fredy Trujillo y Silvia Perugachi

## **Entrevista a Lauge Poulsen, autor de *Bounded Rationality and Economic Diplomacy***

**También en esta edición:** Tribunal holandés anula laudos de Yukos; Borrador de ATCI será elaborado para julio; TBI China-Estados Unidos: negociaciones sobre listas negativas; Tres nuevas controversias mineras contra Colombia; AECG incorpora propuesta de UE para un Sistema Judicial de Inversiones; Segunda demanda contra Uruguay ante el CIADI; *Tenaris & Talta v. Venezuela*; *Gaëta v. Guinea*; *Hrvatska Elektroprivreda v. Eslovenia*; *Grupo Contreras v. Guinea Ecuatorial*; *Pezold v. Zimbabue*

# contenido

- 3 Artículos**  
*Mappinginvestmenttreaties.com:*  
 Descubriendo los secretos del universo de tratados de inversión  
*Wolfgang Alschner y Dmitriy Skougarevskiy*
- 7** La Necesidad de un Observatorio sobre Inversiones y Transnacionales para el Sur Global  
*Fredy Trujillo y Silvia Perugachi*
- 10** Entrevista a Lauge Poulsen, autor de Bounded Rationality and Economic Diplomacy
- 12 Noticias en Breve**  
 Laudos de US\$50 mil millones contra Rusia en el caso Yukos desestimados por tribunal holandés; Borrador de ATCI será elaborado para julio; ISDS se basará en propuestas de Unión Europea y Estados Unidos; TBI entre China y Estados Unidos: se incluirá ISDS; negociaciones en curso sobre listas negativas; Tres disputas mineras: vienen a público las primeras controversias de inversión contra Colombia; AECG entre Canadá y la Unión Europea celebrado nuevamente en febrero para incorporar propuesta de ICS de la UE; Segunda demanda contra Uruguay ante el CIADI; decisión sobre el caso Philip Morris aún pendiente; Centro Internacional de Arbitraje de Singapur lanza reglamento de arbitraje de inversión
- 14 Laudos y Decisiones**  
 Tribunal del CIADI otorga daños por expropiación indirecta de Venezuela en una inversión en industria del acero  
*Matthew Levine*
- 15** Primer caso del CIADI contra Guinea rechazado por falta de jurisdicción  
*Stefanie Schacherer*
- 17** Eslovenia condenada a pagar €20 millones por daños y US\$10 millones por gastos a empresa nacional de energía eléctrica de Croacia  
*Inaê Siqueira de Oliveira*
- 18** El único arbitraje de tratado de inversión conocido contra Guinea Ecuatorial no es admitido por razones jurisdiccionales  
*Martin Dietrich Brauch*
- 20** Tribunal del CIADI ordena a Zimbabue la restitución de granjas expropiadas  
*Jacob Greenberg*
- 22 Recursos y Eventos**

Investment Treaty News Quarterly es publicado por el Instituto Internacional para el Desarrollo Sustentable  
 International Environment House 2, 9, Chemin de Balexert, 5th Floor  
 1219, Chatelaine, Geneva, Switzerland

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

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

Directora del Grupo de Derecho y Políticas Económicas  
 Nathalie Bernasconi

Director de Comunicación  
 Damon Vis-Dunbar

Redactor  
 Martin Dietrich Brauch

Redactora, edición en francés  
 Suzy Nikiéma

Traductora, edición en francés  
 Isabelle Guinebault

Redactora, edición en español  
 Marina Ruete

Traductora, edición en español  
 María Candela Conforti

Diseño  
 PortoDG | [www.portodg.com.br](http://www.portodg.com.br)

## artículo 1

## Mappinginvestmenttreaties.com: Descubriendo los secretos del universo de tratados de inversión

Wolfgang Alschner y Dmitriy Skougarevskiy



Uno podría pensar que el universo de los acuerdos internacionales de inversión (AII) aún tiene pocas sorpresas para ofrecer. Después de que cientos de tribunales de inversión interpretaran sus obligaciones y de que miles de contribuciones académicas analizaran sus disposiciones, el entorno y contenido de este universo deberían ser bien entendidos. Sin embargo, ¿Han escuchado hablar sobre la revisión del modelo de tratados bilaterales de inversión (TBI) de Finlandia al final de la década de 1990 o sobre la decisión de Japón de rediseñar radicalmente su modelo de tratados de inversión en 2002? ¿Sabían que la red de tratados del Reino Unido es dos veces más consistente que la de Egipto o Pakistán? ¿Han notado que Israel copió los tratados británicos para formular su propio programa de TBI o que el 81 por ciento del contenido del capítulo de inversión de la Asociación Trans-Pacífica (TPP, por sus siglas en inglés) es el mismo que el del tratado de libre comercio (TLC) entre Estados Unidos y Colombia, celebrado diez años antes, en 2006?

Estas son solo algunas de las sorpresas que descubrimos en el universo de AII como parte del proyecto *mappinginvestmenttreaties.com*. En el mismo, tratamos a los textos de los tratados de inversión como datos, adoptando un enfoque similar al empleado por el software de detección de plagios. A través de este análisis, buscamos proporcionar a los formuladores de políticas, profesionales e investigadores una comprensión más sofisticada del universo de AII y brindar herramientas de acceso abierto en la web para analizarlo. En este artículo, explicamos los principales conceptos de la investigación, describimos el método utilizado y exponemos las principales conclusiones.

### Midiendo la consistencia del lenguaje de los tratados

Los países tienden a esforzarse por dar consistencia a sus redes de tratados de inversión. Desde la perspectiva de un país receptor, la consistencia facilita el cumplimiento, ya que debe respetarse una sola serie

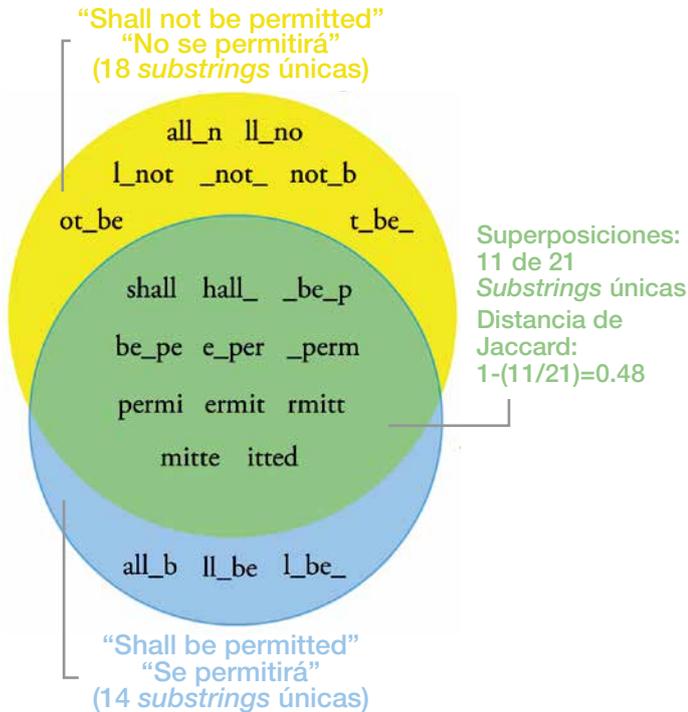
de compromisos en lugar de una amplia variedad de obligaciones que posiblemente se contradigan para los inversores de los diferentes países socios. A menudo, los Estados crean modelos de tratados para formar redes más consistentes. Estos modelos de acuerdo consagran lo que un país considera ser un tratado de inversión ideal, lo cual generalmente torna poco deseable alejarse de dicho modelo en negociaciones.

La consistencia entre los tratados puede ser medida. Cuando dos tratados son consistentes, por ejemplo, porque derivan del mismo modelo, empearán lenguaje idéntico o similar. Pese a que en teoría, los negociadores son libres de elegir diferentes palabras para expresar ideas similares; en la práctica, los formuladores de tratados casi nunca se arriesgan a utilizar otro lenguaje meramente por razones estilísticas. Para garantizar la consistencia y la previsibilidad, tienden, en cambio, a reproducir los términos y frases establecidos, y sólo se desvían de formulaciones anteriores cuando realmente desean expresar diferencias jurídicas. Por ende, las diferencias en el lenguaje jurídico a menudo son asociadas con diferencias en el significado jurídico. Como resultado, la similitud textual entre dos tratados resulta un buen indicador de su consistencia jurídica.

“ A través de este análisis, buscamos proporcionar a los formuladores de políticas, profesionales e investigadores una comprensión más sofisticada del universo de AII y brindar herramientas de acceso abierto en la web para analizarlo. ”

Medimos las similitudes textuales entre dos tratados utilizando el procedimiento presente en la Figura 1. Primero dividimos cada tratado en componentes de 5 caracteres. Segundo, computamos la distancia de *Jaccard* —una medida común de diferencia— entre dos tratados, basándonos en los componentes de 5 caracteres que se superponen entre el par. Si bien tratados idénticos tendrán una distancia de *Jaccard* de 0, los tratados completamente diferentes, donde los componentes textuales se superpongan, tendrán una distancia de 1. Aunque la calificación *Jaccard* entre un par de tratados no sea muy informativa, comparar estas calificaciones entre diferentes tratados brinda una gran comprensión sobre el sistema, a nivel de país y de tratado.

Figura 1: Ejemplificación de nuestro procedimiento de texto-como-datos



### Nivel de sistema: Los que obedecen las reglas y los que hacen las reglas

El primer campo de aplicación de nuestro método de medición es el universo de TBI como un todo. Una investigación empírica previa sugiere que, con frecuencia, los países desarrollados han tenido mayor éxito que los países en desarrollo para influir en el resultado de las negociaciones de tratados de inversión<sup>1</sup>. Nuestro método ahora nos permite investigar esta afirmación de manera cuantitativa. Si los países desarrollados son los que establecen las reglas del sistema, debería haber más consistencia en sus redes de tratados que en las de los países en desarrollo.

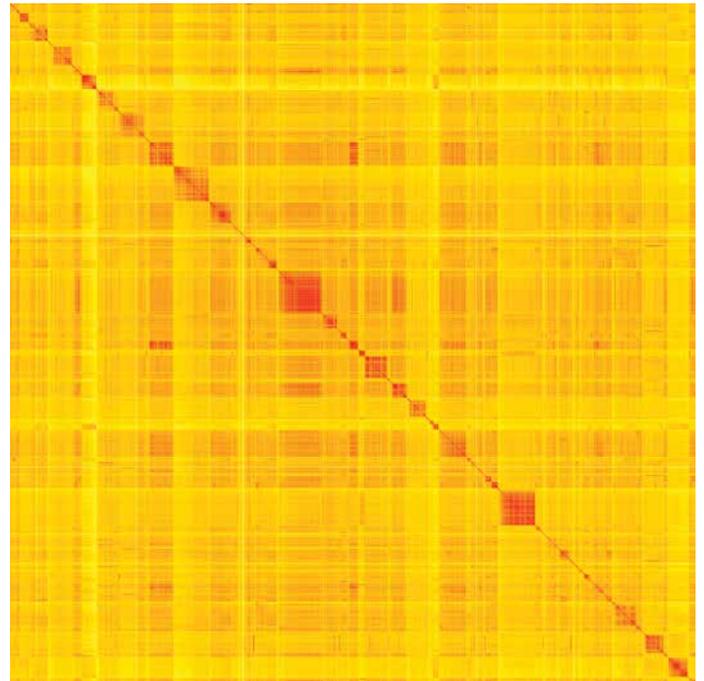
Para probar esta aseveración, hemos compilado el texto completo de 1.628 TBIs escritos en inglés y calculado sus distancias *Jaccard* en pares. Visualizamos los resultados como un mapa de calor de 1628×1628 donde la alta similitud textual es representada por celdas rojas y la baja por celdas amarillas. La línea diagonal de izquierda a derecha es roja por defecto, ya que compara un tratado en sí mismo.

Así se presentan dos versiones de este mapa de calor: la Figura 2(a) está ordenada según la parte más rica del TBI y la Figura 2(b) está ordenada según la parte menos rica del TBI, medida por el PIB per cápita durante el año de la firma del tratado y otras heurísticas. Mientras (a) muestra cuadrángulos rojos que corresponden a redes individuales de tratados primordialmente de países desarrollados, (b) no muestra patrones similares. Por lo tanto, nuestra investigación sugiere que los países más ricos son los que establecen las reglas, mientras que los menos

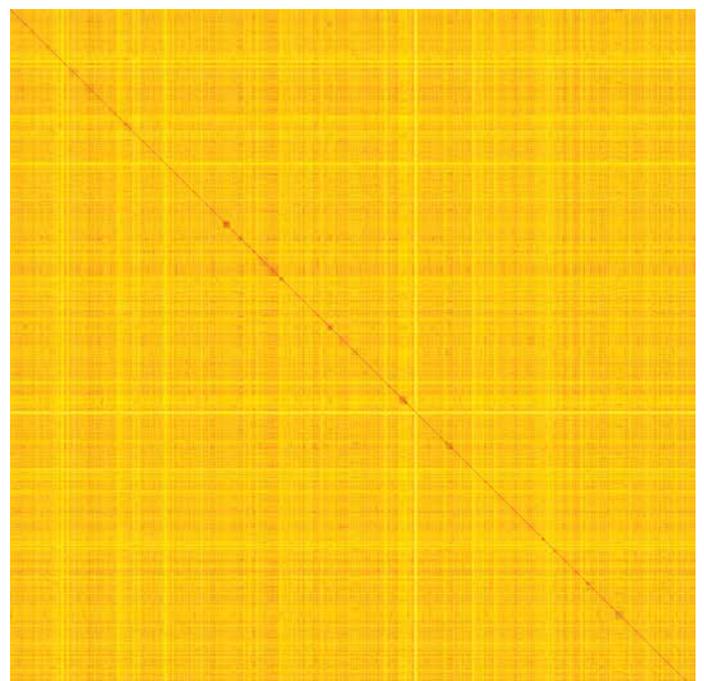
ricos son los que obedecen las reglas en el universo de TBI. El campeón mundial es el Reino Unido, con una consistencia promedio de más del 70 por ciento a lo largo de su vasta red de más de 100 TBIs celebrados durante un período de 35 años.

Figura 2: Representación del Universo de TBIs en el Mapa de Calor

(a) clasificado según la parte más rica en cada par de tratados



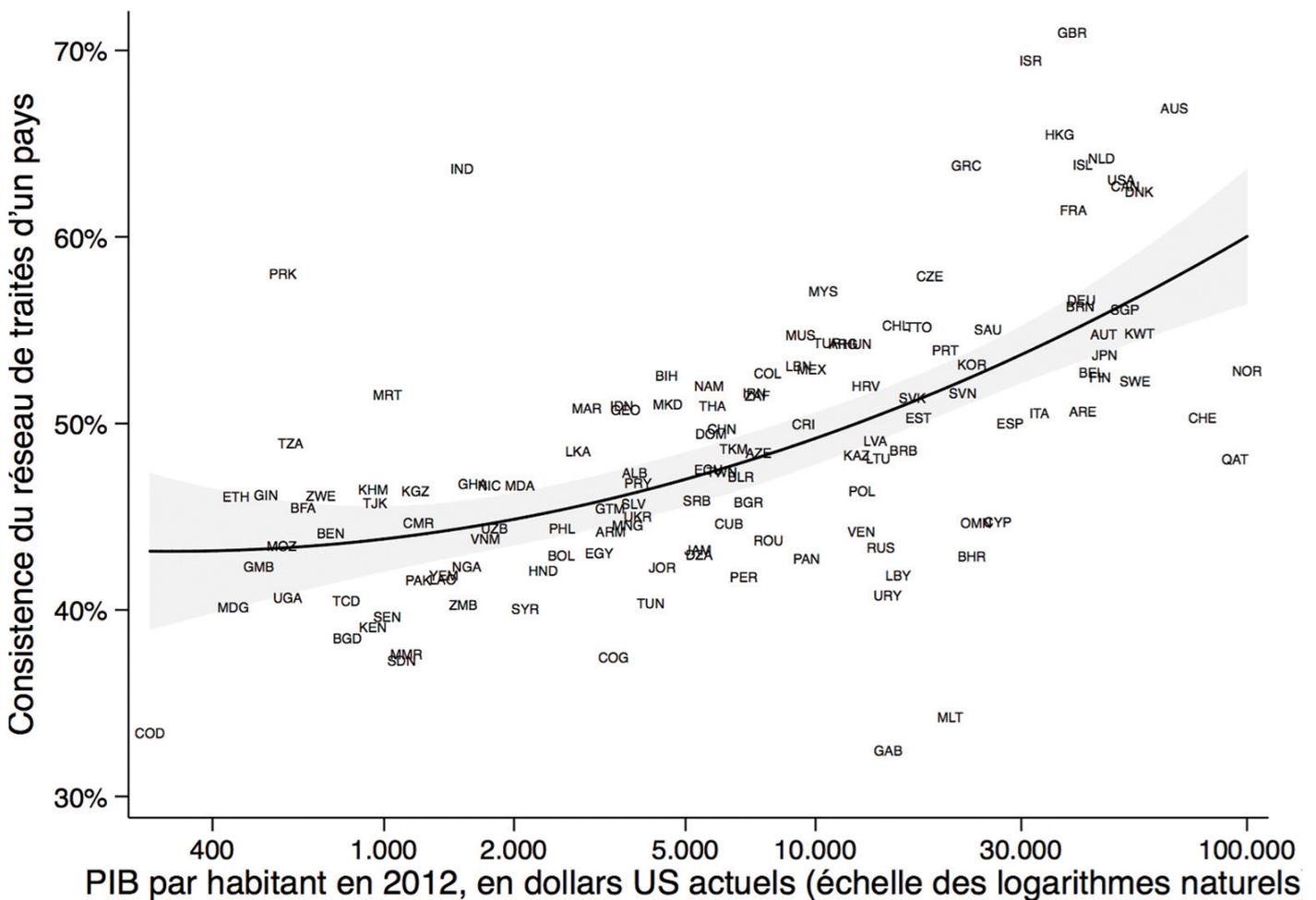
(b) clasificado según la parte menos rica en cada par de tratados



La Figura 3 muestra la relación entre la consistencia y el poder económico trazando la similitud *Jaccard* media (distancia de *Jaccard* menos 1) de los tratados firmados por un país en relación con su PBI. En esta figura no nos limitamos a los tratados en inglés, sino que también computamos las similitudes textuales de tratados escritos en francés y en español. Luego, sacamos un promedio de la similitud *Jaccard* por idioma para cada país que firmó más de cinco tratados, ponderando tales similitudes según el número de tratados firmados en cada idioma<sup>2</sup>. La línea de tendencia cuadrática en negro (donde el 95 por ciento de los intervalos de confianza aparece sombreado)

indica una relación positiva entre el poder económico y la consistencia de los AII del país, y también nos permite identificar dos grupos de países: aquellos posicionados por debajo de la línea poseen redes de tratados menos consistentes que lo esperado dado su nivel de desarrollo económico (por ejemplo, Suiza y Egipto). Al contrario, los Estados por encima de la línea de tendencia gozan de redes de tratados sorprendentemente consistentes (por ejemplo, el Reino Unido y la India). Por lo tanto, el poder económico no es el único factor para determinar si un país es el que hace o el que acata las reglas de los AII.

Figura 3: La consistencia entre los AII de los países y su desarrollo económico



Nuestra investigación sugiere, por ejemplo, que los países en vías de desarrollo pequeños con una política de inversión coherente y suficientes conocimientos especializados a nivel interno tienden a tener mayor éxito para garantizar que sus preferencias prevalezcan en las negociaciones bilaterales. Mauricio (MUS), por ejemplo, ha logrado consagrarse como un centro para recibir inversión extranjera destinada a África e India. Si bien Mauricio es un país que obedece reglas en las negociaciones de AII con respecto a los países desarrollados, se ha superado a sí mismo en las negociaciones con otros países en desarrollo: sus tratados firmados con India (1998), Ghana (2001) y Egipto (2003) se asemejan más a sus propios tratados

que a acuerdos negociados por sus poderosos socios de negociación. Por lo tanto, una estrategia de inversión coherente y conocimientos técnicos pueden permitir que países aún menos poderosos logren influir en los resultados de las negociaciones.

**Nivel de país: Evolución en programas nacionales de AII**

Otra área de aplicación de nuestro método de medición yace en el análisis de la consistencia e innovación de las redes de tratados nacionales. Si bien generalmente los países se esfuerzan por dar consistencia a sus redes de tratados, también desean reajustar de tanto en tanto sus políticas de inversión para responder a circunstancias

cambiantes. Para algunos países, estos cambios en la formulación de los tratados de inversión se encuentran bien documentados. La revisión del modelo de TBI de Estados Unidos, particularmente las innovaciones introducidas en el modelo de tratado de 2004, ha recibido considerable atención académica<sup>3</sup>. Similarmente, los profesionales han investigado el programa canadiense de TBI analizando su transición en tres etapas; comenzando por un modelo europeo de TBI pasando por la inserción de elementos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1993, hasta llegar a la actualización del modelo de TBI canadiense, en 2004, donde se refleja su experiencia como parte Demandada en los arbitrajes de tratados de inversión<sup>4</sup>. Utilizando la distancia de *Jaccard*, encontramos dichos cambios de la formulación de los tratados de inversión reflejados en las representaciones de Estados Unidos (<http://mappinginvestmenttreaties.com/country?iso=USA>) y en los tratados canadienses (<http://mappinginvestmenttreaties.com/country?iso=CAN>) en el mapa de calor, en nuestro sitio web.

El hecho de que nuestra representación de la distancia de *Jaccard* de las redes nacionales de TBI revele patrones subyacentes de políticas de inversión, puede ser aprovechado para investigar la evolución de los programas nacionales de TBI que están menos documentados que en los ejemplos antes mencionados. Nuestro análisis, por ejemplo, demuestra que Japón (<http://mappinginvestmenttreaties.com/country?iso=JPN>) reformuló radicalmente su programa de TBI en 2002 y que Finlandia (<http://mappinginvestmenttreaties.com/country?iso=FIN>) cambió su modelo de TBI a finales de la década de 1990. Sin embargo, comprender los patrones de las redes nacionales de TBI, no solo resulta importante para los investigadores, sino también para los profesionales y los formuladores de políticas. Las representaciones del mapa de calor pueden ayudar a identificar inconsistencias en los programas nacionales de TBI. Los tratados atípicos pueden convertirse en candidatos para la cancelación o renegociación, tornando la red de TBI más consistente de manera progresiva. Nuestro sitio web interactivo puede, por lo tanto, ser el punto de partida para que los investigadores y formuladores de políticas similares puedan analizar y agilizar las redes nacionales de tratados de inversión.

### Nivel de tratado: El TPP y otros acuerdos “copiar y pegar”

Por último, nuestro método de medición también puede ayudar a localizar acuerdos individuales en el universo más amplio de los tratados. Cuando se celebra un nuevo AI, los abogados y formuladores de políticas de inversión están particularmente interesados en saber si este nuevo tratado reproduce o se aleja de la práctica actual. Cuando el TPP fue firmado en febrero de 2016, preguntaron: “¿Cuán nuevo es el TPP?”

Nuestro método de medición nos permite darles una respuesta matizada. Específicamente en el caso del Capítulo de Inversión del TPP, encontramos que su texto principal se superpone un 81 por ciento con el siguiente tratado de inversión similar — el TLC entre Estados Unidos y Colombia de 2006. Además, nuestra medición, una vez aplicada a nivel del artículo de un tratado, puede revelar adónde reside el 19 por ciento de divergencia de la práctica actual. Si bien algunas disposiciones, tales como la cláusula de Trato Nacional, han sido

copiadas y pegadas dentro del TPP casi textualmente, otros artículos, tales como la Cláusula de Nivel Mínimo de Trato, contienen innovaciones importantes (<http://mappinginvestmenttreaties.com/specials/tpp/>). Por lo tanto, las distancias *Jaccard* constituyen una poderosa herramienta para identificar rápidamente qué es nuevo y qué no en un acuerdo determinado.

El mismo enfoque también puede utilizarse para identificar ejemplos de copiado y pegado más generalmente. Los TBIs firmados por Israel, por ejemplo, parecen ser sorprendentemente similares a anteriores acuerdos británicos, lo cual sugiere que Israel se “inspiró” en el modelo del Reino Unido para formular su propio programa de TBI. Por ejemplo, el TBI entre Israel y Hungría (1991), se superpone un 73 por ciento con el TBI entre el Reino Unido y el Congo (1989). El copiado y pegado parece ocurrir en la práctica de TBI de Camerún cuando firmó acuerdos casi idénticos con Guinea, Mali y Mauritania; todos el mismo día — el 18 de mayo de 2001 — durante la Tercera Conferencia de la ONU sobre los Países Menos Desarrollados<sup>5</sup>. Por ende, nuestro método de medición puede ser utilizado para encontrar una dispersión normativa entre un tratado y otro.

### Conclusión

El universo de AI sigue ofreciendo muchas sorpresas. Los ejemplos aquí presentados son solo algunas de las tendencias de consistencia de los tratados que hemos encontrado durante nuestra investigación y que de otra manera seguirían estando ocultas. Muchos de los secretos del universo de AI aún están sin descubrir. Esperamos que nuestra investigación y sitio web puedan ayudar en esta tarea, y permitir así a los académicos revelar patrones hasta ahora desconocidos en la elaboración de tratados así como asistir a los formuladores de políticas a homogeneizar los compromisos de inversión de sus países.

### Autores

Wolfgang Alschner es becario post-doctoral de investigación en Derecho Internacional del *Graduate Institute* en Ginebra y del *World Trade Institute* en Bern. Dmitriy Skougarevskiy es candidato a doctorado del *Graduate Institute* e investigador del *Institute for the Rule of Law* (EUSPb). Ambos autores desean agradecer el apoyo financiero otorgado por el Proyecto SNF “*Convergence versus Divergence? Text-as-data and Network Analysis of International Economic Law Treaties and Tribunals*” y por el Proyecto SNIS “*Diffusion of International Law: A Textual Analysis of International Investment Agreements*”. Traducido al español por María Candela Conforti.

### Notas

1 Allee, T., & Peinhardt, C. (2010, marzo). Delegating differences: Bilateral investment treaties and bargaining over dispute resolution provisions. *International Studies Quarterly*, 54(1), 1–26; Poulsen, L. (2014, marzo). Bounded rationality and the diffusion of modern investment treaties. *International Studies Quarterly*, 58(1), 1–14.

2 Para ilustrar el enfoque, consideremos el caso de Francia. Este país posee siete TBIs en inglés, con una distancia media de *Jaccard* de 0,59. Sin embargo, también posee 92 tratados en francés con una distancia de *Jaccard* de 0,37. Por último, no posee ningún acuerdo en español. Por lo tanto, la consistencia total en los tres idiomas es  $(0,59 \cdot 7 + 0,37 \cdot 92 + 0 \cdot 0) / (7 + 92 + 0) \approx 0,39$ . Entonces la consistencia de la red de tratados francesa no es de 0,59 (si sólo considerásemos los textos en inglés, como antes) sino de 0,39. La similitud resultante es  $1 - 0,39 = 0,61$ .

3 Kantor, M. (2004). The new draft model U.S. BIT: Noteworthy developments. *Journal of International Arbitration*, 21(4), 383–396; Vandeveld, K. J. (2009). A comparison of the 2004 and 1994 U.S. model BITs: Rebalancing investor and host country interests. En K. P. Sauvant (Ed.), *Yearbook on International Investment Law and Policy 2008-9* (pp. 283–317). Nueva York: Oxford University Press.

4 McLroy, J. (2004). Canada's new foreign investment protection and promotion agreement. *Journal of World Investment and Trade*, 5(4), 621–646; Lévesque, C., & Newcombe, A. (2011). The evolution of IIA practice in Canada and the United States. En A. L. C. De Mestral & C. Lévesque (Eds.), *Improving international investment agreements* (pp. 25–41). Nueva York: Routledge.

5 Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2001, 17 de mayo). 29 *Bilateral investment treaties signed by least developed countries in Brussels*. UN. Doc. LDCIII/PRESS/08/Rev.1. Extraído de <http://unctad.org/en/pages/PressReleaseArchive.aspx?ReferenceDocId=2914>

## artículo 2

## La Necesidad de un Observatorio sobre Inversiones y Transnacionales para el Sur Global

Fredy Trujillo y Silvia Perugachi



En los últimos años se ha incrementado exponencialmente la recurrencia del arbitraje internacional basado en tratados de inversión con cláusulas de solución de controversias inversionista-Estado (ISDS, por sus siglas en inglés). Según datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)<sup>1</sup>, de 2010 a 2015 se han registrado un promedio anual de 54 demandas de ISDS. En la mayoría (por no decir la totalidad) de las demandas, los inversionistas son motivados por la supuesta pérdida de beneficios económicos como consecuencia de alguna política pública que, de manera legítima y soberana, el Estado receptor de la inversión decidió aplicar.

El sistema de inversión y del arbitraje internacional pone en el mismo nivel al Estado y al inversionista. Muchos tribunales arbitrales, mayoritariamente en el ámbito del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), terminan favoreciendo al inversionista con el pago de cantidades millonarias por parte de los Estados, argumentando violaciones específicas a los tratados bilaterales de inversión (TBIs). Esta problemática se develó a finales de los 90, luego de haberse plegado en casi todos los países del Sur por políticas aperturistas de incentivo a favor de la inversión extranjera directa (IED) a través de TBIs.

Son varios los casos que se van sumando a la larga lista de demandas bajo el CIADI, en donde hay una fuerte presencia de países latinoamericanos, como Argentina (59 demandas conocidas), Venezuela (36), Ecuador (22) y Bolivia (13)<sup>1</sup>. Entre los casos más emblemáticos está el de la compañía Bechtel al plantearle al Estado boliviano una demanda de US\$50 millones como consecuencia de la denominada “Guerra del Agua”. La presión pública condujo al abandono de este caso en el CIADI por parte de la empresa<sup>2</sup>. En 2006 y 2009 Chevron-Texaco demandó al Ecuador ante un tribunal de la Corte Permanente de Arbitraje de la Haya por US\$1,6 mil millones por un supuesto incumplimiento de contrato. En el 2006 Ecuador fue demandado por Occidental por US\$1,77 mil millones, convirtiéndose en uno de los

casos de más alta compensación en la historia del arbitraje internacional en ese entonces. El arbitraje más costoso que enfrenta Venezuela, por su parte, es por una indemnización de US\$31 mil millones con la empresa ConocoPhillips. Contra Uruguay, Philip Morris planteó una demanda por la aplicación de normas de salud pública en beneficio de su población.

En otros casos alrededor del mundo tenemos *Foresti v. Sudáfrica* en el 2009, en el que Sudáfrica pagó más de €5 millones en representación legal. Sudáfrica ya ha cancelado los TBIs con sus principales socios – Alemania, Bélgica, España, Holanda, Luxemburgo y Suiza–. Además, su Presidente firmó a inicios de 2016 la Ley sobre Promoción y Protección a las Inversiones, que reemplaza a los actuales tratados y señala que las protecciones a los inversionistas deben ser registradas en las cortes nacionales. Indonesia por su lado, decidió dar por terminados sus 67 TBIs a inicios del año 2014, a partir de su demanda por parte de la multinacional Churchill Mining por un monto de US\$1,315 mil millones, sin contar intereses. Esta medida no significa que pueda retirarse completamente del régimen de tratados de inversión, ya que está sujeta a sus obligaciones bajo el Acuerdo de Inversiones de la Comunidad Económica de la Asociación de Naciones de Sudeste Asiático (ASEAN) y el tratado de libre comercio (TLC) ASEAN-Australia-Nueva Zelanda. Igualmente, pese a que países como Bolivia, Ecuador, Indonesia y Venezuela denunciaron el Convenio CIADI, no están libres de ser demandados en razón de la vigencia de los TBIs vía las cláusulas de supervivencia. Además, existen TBIs suscritos que permiten iniciar demandas en otras jurisdicciones internacionales.

“Tomando en cuenta el incremento considerable del número de demandas ISDS y el elevado costo del arbitraje, resulta necesario contar con espacios de cooperación de alcance multilateral-regional de asesoría que apoyen a los Estados en la resolución de disputas de inversión.”

Como respuesta a esta problemática que lesiona las propias capacidades de los Estados para responder a las demandas de las empresas transnacionales, en este artículo se describen los esfuerzos para la creación de un centro de asesoría en temas de resolución de controversias inversionista-Estado. Específicamente, se enfoca en la iniciativa intergubernamental de

establecer el *Observatorio del Sur sobre Inversiones y Transnacionales*. Entre los objetivos del Observatorio están la generación de información, discusión, reflexión e intercambio de conocimientos y experiencias en materia de inversiones y arbitraje internacional de inversión, a fin de promover reglas claras y transparentes. También está entre sus objetivos generar condiciones equitativas entre inversionistas y Estados que permitan fomentar una inversión sostenible y respetuosa con la soberanía de los Estados.

### 1. Histórico de iniciativas de centros de asesoría e intercambio de conocimiento en materia de inversiones y controversias de inversión

Tomando en cuenta el incremento considerable del número de demandas ISDS y el elevado costo del arbitraje, resulta necesario contar con espacios de cooperación de alcance multilateral-regional de asesoría que apoyen a los Estados en la resolución de disputas de inversión.

“Construir capacidades propias, a partir del intercambio de información y experiencias, y avanzar en una plataforma amplia para la cooperación técnica en materia de inversiones entre los países del Sur debe ser parte de la agenda inmediata.”

Entre este tipo de iniciativas, la UNCTAD conjuntamente con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Organización de Estados Americanos (OEA) en el año 2009 apoyaron a los países latinoamericanos en el lanzamiento del proyecto para la creación de un centro intergubernamental de asesoría a los países en desarrollo. La iniciativa tuvo tal grado de maduración que se habló de la sede inicialmente en Washington y luego en Ciudad de Panamá. Sin embargo, no llegó a concretarse a pesar de que el acuerdo internacional de creación fue suscrito un año después. A nivel de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), en las discusiones iniciales para tratar la creación de un centro de facilitación y resolución de controversias en materia de inversión, se tenía presente incluir un centro de asesoría para la defensa de los Estados, pero finalmente su contenido se terminó definiendo como una instancia resolutoria de las disputas inversionista-Estado. A nivel del Arco del Pacífico, desde 2008 se hizo un llamado a la creación de un centro de asesoría independiente y de alta calidad técnica, pero también hacía énfasis en que las instancias multilaterales debían ser monitoreadas.

En el Foro de 2012 en el marco del TLC ASEAN-Australia-Nueva Zelanda, también se propuso la creación de un centro, siguiendo las directrices del proyecto de la UNCTAD para los países latinoamericanos entre 2008 y 2010. Tal propuesta fue motivada por las limitaciones en los costos y las capacidades técnicas a la hora de que los Estados enfrentan disputas con inversionistas extranjeros. Ninguna de estas iniciativas se llegó a concluir por falta de consenso político<sup>3</sup>.

Las preocupaciones que motivan la constitución de centros de este tipo giran alrededor de los costos onerosos de representación y defensa, y alrededor de los recursos técnicos y humanos altamente calificados que precisa la defensa de los Estados. Sin embargo, otra motivación importante es la tendencia por parte de los Estados a depender en todas las etapas del proceso de los buffets de abogados y consultores privados. Con esta dependencia se da cierta pérdida de control de las estrategias de defensa soberana y de la memoria institucional frente a la dimensión y las implicaciones de este tipo de litigios que necesariamente demandan políticas de Estado.

Dar respuesta y proporcionar que tales servicios estén disponibles y compartidos entre los países en desarrollo desde un enfoque de cooperación Sur-Sur no es una opción sino una necesidad imperiosa, que requiere voluntad política de las autoridades estatales. Construir capacidades propias, a partir del intercambio de información y experiencias, y avanzar en una plataforma amplia para la cooperación técnica en materia de inversiones entre los países del Sur debe ser parte de la agenda inmediata.

### 2. Observatorio del Sur sobre Inversiones y Transnacionales

Tomando en cuenta las experiencias de Bolivia con Bechtel, de Ecuador con Chevron y Occidental, de Venezuela con ConocoPhillips, de Uruguay con Phillip Morris, entre otras, se reafirma la necesidad de poner en marcha una institución intergubernamental que brinde asesoría para futuras demandas y guiar a los Estados en las disputas actuales. Asimismo, deberá provocar un ahorro a los Estados de costos de defensa y representación y de los costos arbitrales, promover la facilidad y transparencia de los procesos de arbitraje, afirmar la soberanía de los Estados y fortalecer su posición política. Con el asesoramiento del Observatorio, los Estados contarán con herramientas adecuadas para evitar elevados costos de arbitraje y con los elementos necesarios frente a posibles sanciones y laudos.

La iniciativa de la creación del Observatorio del Sur sobre Inversiones y Transnacionales nace dentro del marco de la I Conferencia Ministerial de Estados y Transnacionales, realizada el 22 de abril de 2013, en Guayaquil, Ecuador. En este evento estuvieron presentes representantes de los países de la Alianza

Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América – Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP) (Bolivia, Cuba, Ecuador, Nicaragua, San Vicente y las Granadinas y Venezuela), además de la República Dominicana. También participaron como países invitados Argentina, El Salvador, Guatemala, Honduras y México. Los Estados representados declararon la creación del Observatorio como un espacio que permita levantar información que sirva de insumo al momento de adoptar medidas más efectivas en respuesta a la problemática generada por las reglas del actual sistema de inversiones y arbitraje internacional. El objetivo es que el Observatorio llegue a convertirse en un referente de ayuda en la solución objetiva de solución de controversias con las empresas transnacionales, haciendo que los derechos reconocidos en las Constituciones de los Estados prevalezcan sobre los tratados y se respeten aspectos ambientales, laborales y de derechos humanos<sup>4</sup>.

“Con el asesoramiento del Observatorio, los Estados contarán con herramientas adecuadas para evitar elevados costos de arbitraje y con los elementos necesarios frente a posibles sanciones y laudos.”

La II Conferencia Ministerial se realizó el 10 de septiembre de 2015, en Caracas, Venezuela, donde se definieron los objetivos y actividades que se desarrollarán dentro del Observatorio, destacándose la investigación, el asesoramiento y la capacitación para los países miembros y demás países del Sur que busquen adherirse. Esta II Conferencia contó con la asistencia adicional de Uruguay y otros países de Asia y África, en un total de 22 países. El Comité Ejecutivo de la Conferencia Ministerial, conformado por representantes de cada país miembro, es la instancia encargada de dar vida a la institución<sup>4</sup> como un foro intergubernamental para discutir las políticas del actual sistema de inversiones y su sistema de arbitraje internacional.

Cabe recalcar que el Comité Ejecutivo, integrado por representantes de los países miembros –Bolivia, Cuba, Nicaragua, Venezuela, San Vicente y las Granadinas, y República Dominicana, bajo la coordinación de Ecuador–, ha avanzado en propuestas específicas trabajadas a lo largo de los dos últimos años. Las mismas deben ser consensuadas por las autoridades respectivas con el fin de que el Observatorio empiece a funcionar a partir de la III Conferencia Ministerial a realizarse próximamente.

## Observaciones finales

La creación de un foro en el marco regional en este momento es fundamental debido a que tanto países en desarrollo como desarrollados han sido demandados y obligados a redistribuir su presupuesto anual interno para pagar cuantiosas indemnizaciones a las empresas transnacionales. En el caso de Ecuador, por ejemplo, si los laudos fallasen a favor de las transnacionales, se calcula que el Estado tendría que pagar aproximadamente US\$3,8 mil millones, costo que se vería reflejado en la inversión social. Ecuador dejaría de invertir en la construcción de 560 escuelas, o financiar alrededor de 585.000 viviendas de 40.80m<sup>2</sup> en el sector rural.

“En el caso de Ecuador, si los laudos fallasen a favor de las transnacionales, se calcula que el Estado tendría que pagar aproximadamente US\$3,8 mil millones. Dejaría de invertir en la construcción de 560 escuelas o de financiar alrededor de 585.000 viviendas rurales.”

La propuesta de los países de Latinoamérica para la creación del Observatorio, como institución intergubernamental, permitirá monitorear a la “industria del arbitraje”, como se la denomina, y brindará apoyo a los Estados con información pertinente sobre mecanismos alternativos para atraer y garantizar inversiones sostenibles, a fin de alcanzar el beneficio mutuo entre empresas y Estados.

## Autor

Fredy Geovanny Trujillo Quinchuela es Coordinador Técnico Encargado de la Comisión Técnica Presidencial para la Nueva Arquitectura Financiera Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana de la República del Ecuador. Silvia Perugachi es funcionaria de la Comisión Técnica Presidencial para la Nueva Arquitectura Financiera Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana de la República del Ecuador.

## Notas

1 Investment Dispute Settlement Navigator, disponible en <http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS/FilterByYear>

2 The Democracy Center. (n.d.). *Bechtel vs. Bolivia: Detalles del caso y la campaña*. Extraído de <http://democracyctr.org/bechtel-vs-bolivia-detalles-del-caso-y-la-campana>

3 Joubin-Bret, A. (2015, diciembre). *Establishing an international advisory centre on investment disputes? The E15 Initiative*. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum. Extraído de <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/E15-Investment-Joubin-Bret-FINAL.pdf>

4 Declaración de la I Conferencia Ministerial de los Estados Latinoamericanos Afectados por Intereses Transnacionales, de 22 de abril de 2013. Extraído de [http://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/04/22abr\\_declaracion\\_transnacionales\\_esp.pdf](http://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/04/22abr_declaracion_transnacionales_esp.pdf).

## Entrevista a Lauge Poulsen, autor de *Bounded Rationality and Economic Diplomacy*

### Lauge Poulsen

## artículo 3



Lauge Poulsen es conferencista en Economía Política Internacional del *University College London* (UCL). En su libro recientemente publicado, *Bounded Rationality and Economic Diplomacy: The Politics of Investment Treaties in Developing Countries*, explica por qué y cómo los países en desarrollo celebran tratados de inversión. El volumen se encuentra publicado por *Cambridge University Press* y se basa en un trabajo extensivo sobre archivos, estadísticas y entrevistas a un gran número de negociadores de tratados de inversión de todos los rincones del mundo. El sitio web del editor es: <http://www.cambridge.org/academic/subjects/politics-international-relations/international-relations-and-international-organisations/bounded-rationality-and-economic-diplomacy-politics-investment-treaties-developing-countries>

**ITN: En el transcurso de 30 años, han surgido casi 700 arbitrajes conocidos sobre tratados de inversión. Un total de 107 Estados —incluyendo a muchos países en desarrollo— han enfrentado demandas en virtud de estos tratados, a muchos de los cuales los árbitros han ordenado el pago de enormes sumas de dinero en compensación a los inversionistas extranjeros. ¿Por qué los países en desarrollo firman tratados que conllevan un riesgo tan grande? ¿Hubo algún problema en el análisis de costo-beneficio que realizaron antes de firmar los tratados, o dicho análisis directamente no fue realizado?**

**LP:** Al haber 3.000 tratados firmados durante más de 60 años por casi 200 países, es obviamente imposible brindar una explicación única de por qué cada uno de los tratados fue firmado. Algunos lo hicieron puramente por razones políticas —por ejemplo, para establecer un vínculo diplomático más cercano con la otra parte—. Otros, para demostrar que un gobierno adhiere al Consenso de Washington y al imperio del derecho internacional. Algunos, para promover la reforma interna. Otros países pueden haber firmado estos tratados para de-politizar las controversias surgidas de una inversión. Y así sucesivamente.

Dicho esto, por lejos el beneficio esperado más importante era que los tratados bilaterales de inversión (TBIs) serían fundamentales para atraer la inversión externa directa (IED). Una vez que los países en desarrollo se abrieron a la inversión extranjera durante las décadas de 1980 y 1990, muchos se unieron al régimen de tratados de inversión esperando que los mismos se tornaran en instrumentos sumamente importantes para que los inversionistas extranjeros decidieran dónde y cuánto invertir en el extranjero.

A menudo, los riesgos de los tratados eran ignorados totalmente. Dado que surgieron muy pocas demandas en virtud de los mismos en las décadas de 1980 y 1990, se suponía que, en la práctica, los tratados casi nunca serían utilizados para resolver las controversias. La falla en la apreciación del potencial surgimiento de arbitrajes de tratados de inversión no afectó únicamente a los países en desarrollo, ya que, por supuesto, pocos países podrían imaginar lo que estaba por venir.

Pero aunque las autoridades públicas de los Estados occidentales y las organizaciones internacionales pueden haber subestimado el alcance de las protecciones antes de que los árbitros “llenaran los vacíos” de los acuerdos vagamente redactados, los funcionarios de muchos países en desarrollo consideraban estos tratados como poco más que una muestra de buena voluntad diplomática, lo cual sería una señal importante para los inversores extranjeros, pero que no reflejaba una responsabilidad real o el verdadero significado jurídico que suponen los tratados.

Esto implicó que recién cuando los países en desarrollo se vieron sometidos a demandas, estos comenzarían a entender lo que habían firmado durante décadas. Hubo excepciones, ya que algunos gobiernos de países en desarrollo se encontraban muy bien preparados para negociar los tratados. Pero, por lo general, la popularidad de los TBIs en la mayor parte del mundo en desarrollo se debió a una falla en la apreciación de sus efectos.

¿Cómo podemos entender esto? ¿Por qué tantos gobiernos firmaron algunos de los instrumentos más potentes del derecho económico internacional sin siquiera chequear lo que los tratados significaban? En mi libro, explico que las teorías sobre toma de decisiones en la psicología comportamental y las ciencias económicas son extensivas para descifrar este rompecabezas. Desde esta perspectiva, no puede asumirse que los funcionarios y políticos de los países en desarrollo sean altamente sofisticados maximizadores de servicios públicos que realizan un análisis sofisticado de costo-beneficio. En cambio, se encuentran limitados racionalmente —tal como el resto de nosotros—. Cuando observamos el poco esfuerzo dedicado a analizar los costos y beneficios de los tratados, podemos entender que hubo expectativas exageradas sobre los beneficios de los mismos y una falla al apreciar los riesgos de los tratados.

**ITN: ¿Cómo pueden los países en desarrollo evaluar los riesgos y beneficios potenciales de firmar un tratado de inversión que contenga una disposición de arbitraje entre inversionista y Estado? ¿Qué factores deberían tener en cuenta y qué medidas de mitigación de riesgos podrían adoptar?**

**LP:** Un punto de partida podría ser un marco analítico informal que desarrollé junto con Jason Yackee y Jonathan Bonnitcha del gobierno británico. Se encuentra disponible gratuitamente *online*\* y puede ser aplicado a otros casos, incluyendo los países en desarrollo. En el mismo estructuramos la tarea analítica en series de preguntas y sub-preguntas enfocadas a los costos y beneficios, tanto políticos como económicos. También brindamos sugerencias para establecer indicadores y otras fuentes de información para guiar a los gobiernos.

Suponiendo que un tratado brindará beneficios económicos y políticos, una de las preocupaciones prácticas que surgen de mi libro es si el país posee la capacidad suficiente para cumplir e internalizar las varias disposiciones del tratado a diferentes niveles de gobierno. Si no es así, el riesgo de demandas es mucho mayor. Además, al contar con escasos recursos burocráticos y capital político, el gobierno de un país en desarrollo debe considerar si firmar, ratificar, implementar e internalizar un tratado de inversión le otorga lo que Danni Rodrik en otro contexto denominó “*the biggest bang for the reform buck*”, es decir, los mejores resultados posibles. De no ser así, entonces sería mejor dedicar la escasa atención y recursos que se poseen a otro sector.

**ITN: Basándose en su investigación, ¿nota alguna tendencia con respecto al análisis de costo-beneficio antes de celebrar tratados de inversión? En particular, ¿los países en desarrollo son más conscientes sobre los potenciales beneficios y riesgos que suponen dichos tratados? Si es así, en la práctica, ¿esta conciencia ha generado mejores y más razonables decisiones en las negociaciones?**

**LP:** La gran cantidad de arbitrajes de tratados de inversión ha cambiado significativamente los patrones de adopción de los países en desarrollo. Combinado con los esfuerzos de organizaciones tales como la UNCTAD y el IISD, las demandas a menudo —aunque no siempre— han resultado en negociaciones de alguna manera más cautelosas. Algunos gobiernos también han tomado medidas para mejorar la implementación e internalización, pese a que todavía esto es muy poco común.

Sin embargo, en general estos cambios han aumentado en gran medida. Pero, en lugar de fundamentalmente repensar el contenido de los tratados de inversión —por ejemplo incluir obligaciones más fuertes para los inversores o basarse en la solución de controversias entre Estados— el modelo básico se ha conservado intacto en la amplia mayoría de los casos. En el libro expongo reflexiones sobre este tema, ya que esto tiene

que ver con el marco racionalmente limitado donde los gobiernos valoran mucho más el *status quo* y las “reglas predeterminadas” de lo que se esperaría en un marco tradicional de elecciones racionales.

**ITN: ¿En qué cambia el análisis de costo-beneficio en el contexto de un tratado de comercio regional —donde se juntan muchos tipos de políticas económicas— versus un tratado bilateral de inversión? Por ejemplo, varios países en desarrollo son los primeros signatarios de la Asociación Transpacífica (TPP, por sus siglas en inglés), y otros han expresado su interés en unirse al acuerdo. ¿Cómo analizaría este interés de los países en desarrollo?**

**LP:** La respuesta más común de los expertos en ciencias políticas sería que la expansión de la cobertura de un acuerdo permite la vinculación de varios asuntos para facilitar compromisos a través de una relación de dar y recibir. Esto, indudablemente, es importante pero yo sugeriría que hay otros dos factores igualmente, si no, más importantes para justificar esta última ola de tratados de inversión.

Primero, parece haber una expectativa entre muchos gobiernos de que los acuerdos globales de comercio e inversión tendrán un impacto mucho mayor sobre la IED que los TBIs aislados. Segundo, algunos gobiernos parecen estar convencidos de que un lenguaje de tratado más cauteloso y detallado al estilo del capítulo de inversión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) brindará mayor espacio político que los TBIs tradicionales al estilo europeo.

Pese a no haber estudiado en detalle las negociaciones recientes, efectivamente plantean el interrogante de si las expectativas de las partes pertenecientes a países en desarrollo surgen a raíz de un análisis más minucioso de costo-beneficio. Por ejemplo, hay evidencia preliminar sobre el tema de la IED, pero uno podría preguntarse si no estamos siendo testigos de una nueva ronda de expectativas exageradas sobre los beneficios económicos provenientes de las protecciones presentes en los tratados de inversión. Igualmente, tal como mencioné antes, futuros estudios también podrían cuestionar si atenerse a los modelos básicos de tratados de inversión ya disponibles en el *status quo* ocasionalmente podrían dar como resultado una estrategia racionalmente limitada.

**Notas**

Traducido al español por María Candela Conforti.

**Autor**

\* Poulsen, L. N. S., Bonnitcha, J., & Yackee, J. W. (2013, marzo). *Analytical framework for assessing costs and benefits of investment protection treaties*. London: LSE Enterprise. Extraído de: [http://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/260503/bis-13-1285-analytical-framework-for-assessment-costs-and-benefits-of-investment-protection.pdf](http://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/260503/bis-13-1285-analytical-framework-for-assessment-costs-and-benefits-of-investment-protection.pdf)

# noticias en breve

## Laudos de US\$50 mil millones contra Rusia en el caso Yukos desestimados por tribunal holandés

En un fallo del 20 de abril de 2016, el Tribunal de Distrito Judicial de La Haya, en los Países Bajos, desestimó los laudos que ordenaban a Rusia a pagar US\$50 mil millones a los accionistas de Yukos, una compañía petrolera en bancarota. La traducción del fallo al inglés se encuentra **disponible en línea**, y un resumen de los laudos, emitidos en julio de 2014 por un tribunal de la Corte Permanente de Arbitraje (CPA), está disponible en el **sitio web de ITN**.

El tribunal holandés concluyó que el tribunal de la CPA carecía de jurisdicción bajo el Tratado sobre la Carta de la Energía (TCE) para decidir en casos iniciados contra Rusia. En particular, remarcó que dicho país había firmado pero nunca ratificado el TCE, y que el Parlamento ruso había rechazado su ratificación. Según el tribunal, “basándose únicamente en la firma del TCE, la Federación Rusa no se encuentra obligada por la aplicación provisional de las regulaciones de arbitraje del Artículo 26 del TCE”.

El tribunal también concluyó que la legislación rusa prohíbe la presentación de controversias relativas al derecho público a arbitraje internacional sin aprobación legislativa. Según entiende el tribunal, el caso Yukos se centraba en la recusación de medidas fiscales impuestas por Rusia, y como el TCE no fue ratificado, concluyó que el pleito no podía ser llevado a arbitraje.

La decisión podría tornar más difícil la aplicación de laudos en muchos países. Sin embargo, la defensa de los accionistas de Yukos, Yas Banifatemi de Shearman & Sterling, **subrayó** que “los tribunales de ejecución tendrán la libertad de evaluar los laudos ellos mismos, independientemente de lo que los tribunales holandeses digan sobre este asunto”. Existen procedimientos pendientes de ejecución en Alemania, Bélgica, Francia, los Estados Unidos y el Reino Unido.

## Borrador de ATCI será elaborado para julio; ISDS se basará en propuestas de Unión Europea y Estados Unidos

Funcionarios públicos de la Unión Europea y de los Estados Unidos se reunieron en Bruselas del 22 al 26 de febrero para celebrar la 12<sup>ava</sup> ronda de negociaciones de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI).

Al final de la reunión, el jefe de la negociación por la UE, Ignacio Bercero, y el de Estados Unidos, Dan Mullaney, **anunciaron** que se elaboraría un borrador consolidado para julio de 2016, utilizando paréntesis únicamente para referirse a los “temas más sensibles”. Según Mullaney, finalizar el ATCI en 2016 permitirá que los socios sean “los que establecen los estándares en lugar de ser los que los acatan” en el comercio internacional. Se planea la realización de dos nuevas rondas durante el receso de verano. La 13<sup>era</sup> ronda tuvo lugar en Nueva York, del 25 al 29 de abril.

Entre los temas discutidos en febrero se destaca el mecanismo de solución de controversias entre inversionista y Estado (ISDS, por sus siglas en inglés). Bercero subrayó que la UE está proponiendo un **Sistema Judicial de Inversiones** (ICS, por sus siglas en inglés) compuesto por un tribunal permanente y un mecanismo de apelación. Pero Estados Unidos no está preparado para abandonar su **modelo de ISDS de larga data** recientemente reproducido en el **TPP**. **Bercero declaró** que los socios están “trabajando en base a propuestas textuales de ambos lados” e intentando encontrar puntos de convergencia.

El ATCI enfrenta gran oposición, particularmente en Europa. Más de 100.000 ciudadanos holandeses firmaron una **petición demandando un referéndum** sobre el acuerdo. El Consejo Consultivo sobre Medio Ambiente de Alemania (SRU, por sus siglas en alemán), el cual asesora al gobierno federal, **indicó** que el acuerdo podría poner en riesgo el medio ambiente y la democracia. En España, el vicepresidente del Consejo General de la Abogacía Española, Oriol Rusca, **declaró** que el ATCI es una amenaza para todos los ciudadanos.

## TBI entre China y Estados Unidos: se incluirá ISDS; negociaciones en curso sobre listas negativas<sup>1</sup>

Desde 2008, China y los Estados Unidos han participado de 24 rondas de negociación para celebrar un tratado bilateral de inversión (TBI). El 3 de marzo de 2016, el Representante de Comercio de Estados Unidos, Michael Froman, señaló que el TBI “de alto nivel” bajo negociación es “en muchos aspectos similar al capítulo de inversión del TPP”.

Haciéndose eco de la declaración de Froman, el 23 de marzo, Chen Deming —ex Ministro de Comercio de China— anunció que ambos países ya solucionaron algunas de las trabas clave en las negociaciones y acordaron recurrir al arbitraje internacional para resolver las controversias entre inversionista y Estado. Sin embargo, Chen también reconoció que todavía existen conflictos importantes, principalmente en torno a la lista negativa sobre acceso al mercado.

Ambas partes esperan cerrar las negociaciones antes del final de la administración del Presidente Obama, preferentemente en agosto o septiembre, antes de que las elecciones presidenciales de Estados Unidos entren en su etapa crítica.

## Tres disputas mineras: vienen a público las primeras controversias de inversión contra Colombia<sup>2</sup>

El 19 de febrero de 2016, Cosigo Resources (Canadá) y Tobie Mining and Energy (Estados Unidos) presentaron solicitud de arbitraje contra Colombia bajo los tratados de libre comercio (TLCs) suscritos por Colombia con Estados Unidos y Canadá. Los demandantes buscan que se les reconozca que su inversión en la concesión minera de Tairara South fue expropiada sin compensación y de manera fraudulenta. La concesión se ubica en la región amazónica, dentro

del Parque Natural Yaigojé Apaporis, creado por el gobierno colombiano por resolución. Las pretensiones de la demanda ascienden a US\$16,5 mil millones por la expropiación y US\$11 millones por los gastos incurridos para adquirir la concesión.

La compañía canadiense Eco Oro Minerals **anunció en su página web** el 7 de marzo la existencia de una disputa con Colombia por la alegada demora en la delimitación del área ambiental protegida del Páramo de Santurbán, donde se prohibió la explotación minera, y el efecto negativo que esto ha tenido en su inversión. La compañía advierte que, si no se logra un acuerdo en los próximos 6 meses, podrá llevar la disputa a arbitraje internacional bajo el TLC entre Colombia y Canadá.

Por último, la gigante suiza Glencore **registró una tercera demanda** contra Colombia ante la secretaría del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversión (CIADI) el 16 de marzo, cubierta por el tratado de bilateral de inversión Colombia-Suiza del 2006. La minera alega que el gobierno colombiano ha revocado un acuerdo de concesión que le permitía expandir las minas Calenturitas y La Jagua.

### **AECG entre Canadá y la Unión Europea celebrado nuevamente en febrero para incorporar propuesta de ICS de la UE**

**Respondiendo a la solicitud de la Unión Europea**, funcionarios canadienses y de la UE reabrieron las negociaciones del Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG), celebrado en 2014, para reformular la cláusula de solución de controversias entre inversionista y Estado (ISDS, por sus siglas en inglés). **Celebrado nuevamente el 29 de febrero**, el AECG ahora incluye un tribunal permanente y un mecanismo de apelación, en concordancia con la propuesta de la UE de establecer un Sistema Judicial de Inversiones, también incluido en el **Tratado de Libre Comercio entre la UE y Vietnam** (TLC) firmado recientemente. Las partes del AECG también expresaron un objetivo común para el establecimiento de un tribunal permanente multilateral de inversiones.

### **Segunda demanda contra Uruguay ante el CIADI; decisión sobre el caso Philip Morris aún pendiente**

El 24 de marzo, el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) **registró** una solicitud de arbitraje (Caso No. ARB/16/9) por parte de la empresa de telecomunicaciones estadounidense Italba contra Uruguay. Italba alega que Uruguay canceló una licencia para el espectro de las telecomunicaciones inalámbricas en violación del estándar de trato justo y equitativo contenido en el tratado bilateral de inversión (TBI) entre Uruguay y Estados Unidos. Este es el segundo caso iniciado en el CIADI contra Uruguay. El primero fue presentado por **Philip Morris** en 2010 (Caso No. ARB/10/7); en el marco del cual se celebró una audiencia sobre los méritos a finales de octubre de 2015.

### **Centro Internacional de Arbitraje de Singapur lanza reglamento de arbitraje de inversión**

El 1 de febrero de 2016, el Centro Internacional de Arbitraje de Singapur (SIAC, por sus siglas en inglés) lanzó su proyecto de reglamento diseñado para el arbitraje de inversión (Proyecto de Reglamento del SIAC), el cual será finalizado en mayo, después de ser abierto a **consulta pública**.

Similarmente al Reglamento sobre la Transparencia en los Arbitrajes entre Inversionistas y Estados en el Marco de un Tratado adoptado por la Comisión de las Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional en 2013 (**Reglamento sobre la Transparencia de la CNUDMI**), la Regla 28 del Proyecto de Reglamento del SIAC contiene disposiciones específicas sobre participación de partes no contendientes. Una parte no contendiente que es parte de un contrato o tratado posee el derecho *prima facie* de realizar determinadas presentaciones escritas. Sin embargo, las presentaciones de una parte no contendiente que no es parte de un contrato o tratado estarán sujetas a la aprobación del tribunal, dependiendo de la confidencialidad del procedimiento, del grado en que dichas presentaciones aporten diferentes perspectivas a asuntos jurídicos o de facto pertinentes, y si la parte no contendiente posee un “interés suficiente” en el procedimiento.

No obstante, el Proyecto de Reglamento de SIAC no aborda directamente el tema de la transparencia. A diferencia del Reglamento sobre Transparencia de la CNUDMI, el Proyecto de Reglamento del SIAC no contempla la publicación de información al inicio del procedimiento arbitral ni la publicación de documentos relativos al arbitraje. Tampoco dispone que el procedimiento de arbitraje sea hecho público.

El Proyecto de Reglamento del SIAC refleja ciertos aspectos del procedimiento de arbitraje comercial, por ejemplo: luego de recibida la notificación de arbitraje, el Tribunal de Arbitraje de este centro debe designar a un árbitro dentro de los 28 días (Reglas 6 y 7); y hay plazos estrictos para la recusación de árbitros y para decidir a este respecto (Regla 12). Asimismo, el Proyecto de Reglamento del SIAC establece que, a petición de las partes, el SIAC designe un “árbitro de emergencia” para proponer las medidas cautelares necesarias antes de la constitución del tribunal principal.

Por último, este Proyecto aborda el financiamiento de terceras partes: un tribunal puede ordenar la divulgación de un acuerdo de financiamiento de una tercera parte (Regla 23) y puede tomar en consideración todo acuerdo como tal en la determinación de los costos del arbitraje (Regla 32).

El Proyecto de Reglamento del SIAC se encuentra disponible en <http://www.siac.org.sg/>.

# laudos y decisiones

## Tribunal del CIADI otorga daños por expropiación indirecta de Venezuela en una inversión en industria del acero

*Tenaris S.A. y Talta-Trading e Marketing Sociedade Unipessoal LDA vs. la República Bolivariana de Venezuela, Caso del CIADI No. ARB/11/26*

**Matthew Levine**

Un tribunal arbitral del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) ha emitido su laudo sobre la nacionalización de una empresa de propiedad extranjera que produce hierro briquetado en caliente (HBC) para la industria del acero de Venezuela. La suma de los daños e intereses anteriores al laudo otorgada por el tribunal llega a un total de US\$172.801.213,70.

El tribunal aceptó su jurisdicción en virtud del tratado bilateral de inversión entre Venezuela y Luxemburgo (TBI con Luxemburgo) y del tratado bilateral entre Venezuela y Portugal (TBI con Portugal).

En cuanto a los méritos, el tribunal rechazó el reclamo de que la interferencia en la inversión antes de la expropiación diera como resultado una responsabilidad internacional. Sin embargo, reconoció que Venezuela había nacionalizado ilegalmente la inversión de las demandantes lo cual provocó una expropiación indirecta.

### *Antecedentes*

Las demandantes son una sociedad constituida de conformidad con la legislación de Luxemburgo (Tenaris) y una sociedad constituida según las leyes de Portugal (Talta). Tenaris posee el 100 por ciento de la propiedad de Talta a través de una empresa intermediaria.

Mediante la privatización de la industria del acero de Venezuela en la década de 1990, una filial de Tenaris (SIDOR) se convirtió en la principal exportadora de acero terminado de Venezuela y de Sudamérica, siendo la mayor consumidora de HBC. Consecuentemente, Tenaris junto con SIDOR establecieron una empresa venezolana conocida como Matesi para adquirir cierta capacidad de producción de HBC (PosVen). Entre las condiciones que precedieron a esta transacción era que Matesi firmara contratos para el abastecimiento de materias primas, que eran indispensables para la producción de HBC, con un número de entidades estatales en términos no menos favorables de los que gozada su predecesora. La mayoría accionaria de Tenaris en Matesi fue luego transferida a Talta.

En 2008, el Presidente venezolano Hugo Chávez anunció que SIDOR sería nacionalizada, decisión que posteriormente fue ratificada por el parlamento. En 2009, el Presidente Chávez anunció la intención de nacionalizar Matesi y otros productores de HBC. La confirmación formal fue emitida poco tiempo después. En 2010, el Presidente venezolano anunció que Matesi sería expropiada, ya que se había demostrado que no era posible llegar a un acuerdo con los accionistas sobre los términos de la nacionalización. El arbitraje gira en torno a las circunstancias en que las demandantes perdieron el uso y goce de su inversión en Matesi.

### *La “siège social” y “sede” en los TBIs requiere administración efectiva, demostrada por las demandantes*

El primer tema de consideración del tribunal era si las demandantes habían establecido un “siège social” y “sede” en Luxemburgo y en Portugal, respectivamente, conforme a los términos específicos de los TBIs.

Venezuela alegó que los TBIs no solo requerían el

establecimiento sino que el lugar donde se realizaba la administración efectiva de la empresa debía estar ubicado en el Estado de origen de la misma. También argumentó, basándose en lo presentado ante la Comisión de Valores de Estados Unidos y en otros documentos, que “Tenaris es una compañía argentina, con 27.000 empleados, miles de millones de dólares de ingresos y oficinas en los pisos 26° y 30° de un edificio de oficinas de 30 pisos en Buenos Aires” (párrafo 120).

Para decidir sobre esta objeción, el tribunal consideró en primer lugar el significado común de los términos “siège social” y “sede”. Basándose en las presentaciones de las partes, el tribunal halló evidente que no se trataba de términos coherentes “de la jerga jurídica” y que, de hecho, los mismos poseían varios significados comunes.

Entonces el tribunal procedió a considerar el significado de estos términos en su contexto así como el objeto y propósito de los TBIs. Así, concluyó que, dado el contexto, cada uno de estos términos “debe connotar algo diferente a la cuestión puramente formal del domicilio de una oficina registrada o sede estatutaria, o algo más allá de esta cuestión” (párrafo 150). Por lo tanto, el tribunal determinó que “siège social” y “sede” en los TBIs en cuestión, en este caso, significaban el lugar de administración efectiva. A la luz de los alegatos y las pruebas recibidas, el tribunal concluyó que el lugar de administración efectiva de Tenaris y Talta se encontraba establecido en Luxemburgo y Portugal, respectivamente, y por ende, aceptó su jurisdicción *ratione personae* respecto de las demandantes.

### *Tribunal rechaza objeción de Venezuela de que la controversia era meramente contractual*

Venezuela también objetó la jurisdicción del tribunal basándose en reclamos relativos a que el suministro insuficiente o discriminatorio de materias primas a Matesi originaron una diferencia puramente contractual. Las demandantes respondieron que sus reclamaciones de discriminación surgieron únicamente a raíz de las violaciones de las cláusulas de los TBIs de trato justo y equitativo (FET, por sus siglas en inglés) y de no menoscabo. Alegaron que el proveedor era CVG FMO, una entidad estatal con un monopolio soberano.

El tribunal analizó esta segunda objeción haciendo una distinción entre la jurisdicción para entender las demandas y la responsabilidad final en torno a dichas reclamaciones conforme a los TBI. En la etapa jurisdiccional, la cuestión determinante no era si las alegaciones de las demandantes sobre los hechos eran ciertas. Por lo tanto, el argumento presentado por Venezuela de que CVG FMO había actuado en su capacidad comercial y privada, si bien se trataba de una cuestión clave para determinar la responsabilidad final, no constituía un obstáculo para la jurisdicción del tribunal.

### *Nacionalización ilegal resulta en expropiación indirecta bajo los TBIs*

El tribunal también abordó las demandas surgidas de la nacionalización de Matesi basándose en que “[n]o hay dudas, Venezuela nacionalizó Matesi” (párrafo 451). Por ende, la cuestión era determinar si la nacionalización de SIDOR por Venezuela en 2008 y posteriormente de Matesi en 2009 constituía una expropiación indirecta ilegal, tal como afirmaron las demandantes, o si la nacionalización había sido totalmente legal bajo el derecho venezolano, ya que los TBIs sólo aplicaban si la expropiación fuera

realizada de manera formal.

El tribunal se mostró convencido de que “Venezuela no implementó los procedimientos que estableció para efectuar la nacionalización de SIDOR y sus empresas filiales y, en especial, Matesi” (párrafo 493). Concluyó que, al hacerlo, Venezuela incumplió de manera manifiesta los requisitos del proceso “a medida” de legislación local para nacionalización, que resultó en una expropiación indirecta conforme a los TBIs. El tribunal prosiguió observando que este caso es “similar a ADC [v.] Hungría, en el cual el inversor afectado no tuvo: “una oportunidad razonable, en un plazo razonable, para reclamar por sus derechos legítimos y lograr que sea oído su reclamo” (párrafo 496).

*Eventos anteriores a expropiación indirecta no llegan a constituir violación de tratado*

Según las demandantes, Venezuela violó las disposiciones FET, no-discriminación y no menoscabo de ambos TBIs debido a la discriminación de CVG FMO hacia Matesi, es decir, la inversión de las demandantes.

Pese a que la filial de las demandantes (SIDOR) recibía periódicamente los tipos de insumos necesarios para la producción de HBC por parte de Matesi, SIDOR se vio obligada a vender estos insumos a CVG FMO. De acuerdo con las demandantes, su contrato de suministro con CVG FMO era “de fundamental importancia para [su] decisión de invertir en Matesi, y condición que debía cumplirse para que ellas compraran los activos de PosVen” (párrafo 322).

En cuanto a la determinación de si CVG FMO discriminó a Matesi, el tribunal concluyó que la evidencia presentada apuntaba a determinadas fallas. Sin embargo, luego determinó que CVG FMO no era un órgano del Estado a los fines del Artículo 4 de los Artículos sobre Responsabilidad del Estado por Hechos Internacionalmente Ilícitos de la Comisión de Derecho Internacional (CDI) ni se encontraba facultada por Venezuela para ejercer atribuciones del poder público conforme al Artículo 5 de la CDI.

Las demandantes alegaron que los graves disturbios que impidieron el acceso a la planta y la retención de unos 20 miembros de su personal administrativo, contra su voluntad, resultaron en la violación de las obligaciones de Venezuela bajo el estándar de seguridad y protección de los TBIs.

El tribunal aceptó el alegato de las demandantes de que la obligación no se limitaba exclusivamente a la protección física frente a terceros sino que también se extendía a los efectos adversos provenientes del Estado receptor y sus órganos. Posteriormente remarcó que las demandantes meramente pretendían una sentencia declaratoria por los daños sufridos durante el proceso de nacionalización, pero que la presunta falta de protección y seguridad ocurrió después de la nacionalización.

*Tribunal no utiliza metodología de Flujo de Caja Descontado para determinar daños*

Habiendo concluido que la expropiación ocurrió sin una compensación oportuna y adecuada, el tribunal procedió a determinar la indemnización a ser pagada por Venezuela. En cuanto al cálculo de dicha indemnización, el tribunal consideró que las disposiciones pertinentes de los TBIs eran muy similares a las contenidas en los Artículos de la CDI, que según su opinión, son los que mejor reflejan lo dispuesto por el derecho consuetudinario internacional.

Los peritos de las partes acordaron que, cuando no se dispone de operaciones realizadas como entre partes

independientes, la mejor forma de determinar el valor de los bienes, por lo general, es la metodología de Flujo de Caja Descontado. Sin embargo, el tribunal observó que “el diablo está en los detalles” (párrafo 521). Mientras que el perito de las demandantes propuso un valor de US\$239 millones, los peritos de Venezuela llegaron a un valor de US\$0. El Tribunal concluyó que en las circunstancias de este caso existen errores importantes en los enfoques principales adoptados por ambas partes.

El mismo procedió a analizar otros enfoques para determinar el Valor Justo de Mercado retomando finalmente la noción del precio acordado en una transacción realizada en condiciones de mercado. En este contexto, el tribunal estudió la adquisición de las acciones de Matesi en 2004 por parte de SIDOR y las demandantes. Esta transacción brindó datos pertinentes en torno a los criterios de una operación en condiciones de mercado.

Finalmente el tribunal ordenó a Venezuela el pago de US\$87.300.000 por la violación de las disposiciones de los TBIs, así como intereses anteriores al laudo desde la Fecha de Valuación, 30 de abril de 2008, hasta la fecha del laudo, a una tasa del 9 por ciento anual, por la suma de USD 85.501.213,70 dentro de los seis meses de la fecha del laudo.

*Notas:* El tribunal estuvo compuesto por John Beechey (Presidente nominado por acuerdo de las partes, ciudadano británico), Judd Kessler (designado por las demandantes, ciudadano estadounidense) y Toby Landau (nominado por la demandada, ciudadano británico). El laudo final del 29 de enero de 2016 está disponible en español en <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw7099.pdf>.

### **Primer caso del CIADI contra Guinea rechazado por falta de jurisdicción**

*Société civile immobilière de Gaëta vs. la République de Guinea, Caso del CIADI No. ARB/12/36*  
**Stefanie Schacherer**

En una decisión del 21 de diciembre de 2015, un tribunal del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) declaró su falta de jurisdicción para resolver un caso presentado por Société civile immobilière de Gaëta (Gaëta) contra Guinea en virtud del Código de Inversiones de dicho país.

Luego de construir la *Cité des Chemins de Fer* (la *Cité*) en Conakry, Gaëta alegó la expropiación de su inversión y la violación de la cláusula de trato justo y equitativo (FET, por sus siglas en inglés) (FET) por parte de Guinea. Gaëta solicitó compensación por alrededor de US\$90 millones. Sin embargo, el tribunal concluyó que Gaëta no pudo probar que era un inversor extranjero conforme al significado del Código de Inversiones. Además, Gaëta no probó que realizó una inversión protegida conforme al significado establecido por el mismo Código y el artículo 25 del Convenio del CIADI.

#### *Antecedentes*

Gaëta es una empresa registrada en el Registro Comercial francés. Es gestionada por su director operativo, el Sr. Guido Santullo. Gaëta realizó su inversión en Guinea en 1997 mediante un contrato de renta de construcción. El proyecto comprendía la construcción de varios edificios para fines comerciales, administrativos y bancarios en el sitio de la *Cité*. El arrendamiento, cuya duración estaba planeada por 60 años, también otorgaba a Gaëta el derecho a arrendar los edificios. El contrato también disponía excepciones significativas a derechos de aduana,

impuestos y tasas, así como a cargos estatales.

Luego de la celebración del contrato, Gaëta se convirtió en otra empresa, Séricom Guinée, a cargo de la planificación, desarrollo y obras de construcción. El Sr. Guido Santullo es el accionista mayoritario de dicha empresa. Después de la finalización de las obras en 1999, los edificios fueron arrendados a terceras partes. Otra empresa controlada por el Sr. Guido Santullo, SCI Cité des Chemins de Fer, prestaba servicios de seguridad y mantenimiento en las instalaciones de la Cité y cobraba a los arrendatarios por sus servicios.

En diciembre de 2008, Guinea entró en un período de inestabilidad debido a una transición en el gobierno después de la muerte del Presidente Lansana Conté. La nueva administración ordenó una auditoría a la empresa para aclarar el estatus jurídico de las tierras de la Cité y el régimen impositivo aplicable a Gaëta. La firma auditora concluyó, primero, que Gaëta no poseía personería jurídica en Guinea, y segundo, que la empresa había obtenido ganancias en Guinea desde 1999 y que estas ganancias no habían estado sujetas al pago de impuestos.

Consecuentemente, Gaëta fue sometida a un reajuste impositivo por evasión por la suma de alrededor de US\$7,8 millón. Desde 2009 hasta principios de 2012, Gaëta objetó esta acusación de fraude fiscal, por las excepciones impositivas que el Gobierno de Guinea le había otorgado anteriormente. Sin embargo, en 2012, el nuevo Presidente Alpha Condé decidió que los edificios de la Cité serían requisados por un año.

#### *Guinea objeta la calificación de Gaëta como inversor extranjero*

El tribunal primero aclaró que únicamente un inversionista extranjero podía invocar el mecanismo de arbitraje internacional bajo el Código de Inversiones y el Convenio del CIADI. Dado que Gaëta afirmó que era una empresa francesa, el tribunal consideró su nacionalidad conforme al derecho francés.

Contrariamente a los argumentos de la demandante, el tribunal subrayó que estaba facultado para emprender una revisión exhaustiva de la legislación nacional aplicable. Según el tribunal, un examen como tal es realizado como un paso preliminar y no involucra chequear la validez de una decisión tomada por autoridades nacionales (párrafo 135).

En su análisis, consideró que Gaëta, con sede en Francia, se benefició de la presunción de la nacionalidad francesa. Según el derecho francés, sin embargo, esta presunción puede ser refutada si se establece que la empresa posee su sede real en un Estado extranjero.

Para determinar su verdadera sede, el tribunal tomó en cuenta el lugar de manejo y administración de la empresa y dónde realiza sus negocios. Teniendo en cuenta los documentos presentados, el tribunal dictaminó que estaba claro que la administración de la empresa de la demandante en Guinea se localizaba en dicho país entre 1997 y 2009. Por lo tanto, toda correspondencia entre Guinea y la demandante estaba dirigida al Sr. Guido Santullo en Guinea. Similarmente, la administración de los arrendamientos y la contabilidad de Gaëta no se llevaban a cabo en Francia sino en las oficinas de la demandante en Conakry. Remitiéndose, por último, a la actividad comercial, el tribunal concluyó que había una diferencia significativa entre la facturación anual generada en Francia, que llegaba aproximadamente a US\$5.000, y la generada en Guinea, que alcanzaba alrededor de US\$3 millones.

Teniendo en cuenta estos factores, el tribunal concluyó

que la demandante no era una empresa francesa. Entonces dedujo que no poseía jurisdicción *ratione personae* sobre el caso en cuestión.

#### *La existencia de una inversión protegida*

Pese a su declaración de falta de jurisdicción sobre este caso y contrario al principio de economía judicial, el tribunal también decidió examinar si el caso satisfacía las condiciones de jurisdicción *ratione materiae*, “para evitar toda incertidumbre y para mayor exhaustividad” (párrafo 183).

El tribunal discutió en profundidad la definición de inversión según el derecho internacional y particularmente bajo el artículo 25 del Convenio del CIADI. Su análisis se enfocó en una revisión exhaustiva de los criterios *Salini*. Los criterios de este caso son: (i) la inversión dentro de un período de tiempo, (ii) el inversor sujeto a cierto riesgo, (iii) un aporte sustancial, y (iv) la contribución al desarrollo del Estado receptor (*Salini Costruttori vs. el Reino de Marruecos*).

De acuerdo con el tribunal, estos criterios no deben ser aplicados rígida y sistemáticamente (párrafo 208) sino que deben ser examinados principalmente en vista de las circunstancias específicas del caso en cuestión, teniendo en cuenta particularmente los diferentes instrumentos utilizados por las partes para expresar su consentimiento a la jurisdicción del CIADI (*Biwater Gauff vs. Tanzania*).

El Código de Inversiones de Guinea no contiene ninguna definición expresa de inversión, y meramente establece, en el artículo 2.1, que “toda persona es libre de emprender en el territorio de la República de Guinea una actividad comercial, industrial, minera, agrícola o de servicios en cumplimiento con las leyes y regulaciones de la República”. Según el tribunal, el Derecho de Guinea únicamente brinda indicadores. Por esta razón, evaluó el contrato de renta de construcción en términos de los criterios establecidos en *Salini* (párrafo 213).

No obstante, en su análisis de los elementos, el tribunal se enfocó primordialmente en la revisión del criterio de contribución sustancial (criterio (iii) antes mencionado). Asimismo, remarcó que un inversor debe haber incurrido en gastos para alcanzar un objetivo económico. Estos gastos deben ser sustanciales, sin que haya un requisito mínimo en términos del capital invertido. Luego, el tribunal consideró que aunque el origen de los fondos sea irrelevante, es necesario que la demandante sea, en efecto, la que realiza los gastos en relación con la inversión (párrafo 231).

En este caso, el tribunal determinó que el contrato de renta de construcción constituía una inversión. Por otro lado, concluyó que Gaëta no era la que realmente realizó dicha inversión. Después de revisar varios balances financieros de la demandante y de las otras empresas controladas por el Sr. Guido Santullo, Séricom Guinée y SCI Cité des Chemins de Fer, el tribunal sostuvo que era imposible determinar cuál de las empresas realmente había financiado las obras de construcción de la Cité, debido a la presentación de información incompleta y contradictoria. Dada la falta de evidencia, el tribunal concluyó que Gaëta no realizó la inversión y, por lo tanto, no podía beneficiarse de la protección otorgada por el derecho internacional.

#### *Costos*

El tribunal consideró que, debido a la falta de jurisdicción y el hecho de que la demandante no tuvo éxito en el procedimiento, en principio debería asumir los costos del mismo. No obstante, dado que Guinea había sobrecargado el procedimiento e incumplido algunas de sus obligaciones,

el tribunal decidió que era justo que Gaëta asumiera solo el 80 por ciento de los costos. Según el tribunal, la violación más flagrante por parte de Guinea fue su negación a pagar su parte del adelanto al CIADI conforme a las reglas de procedimiento. Asimismo, afirmó que esta obligación es sistemática e independiente de las posibilidades de éxito (párrafo 307). Además, Guinea también había sobrecargado el procedimiento debido a la lentitud para proporcionar los documentos pertinentes para el análisis del tribunal. Por estas mismas razones, ordenó que Guinea pagase el 20 por ciento de sus propios gastos y costas legales.

*Nota:* El tribunal del CIADI estuvo compuesto por Pierre Tercier (Presidente, nominado por las partes, ciudadano suizo), Laurent Lévy (designado por la demandante, ciudadano suizo) y Horacio A. Grigera Naón (nominado por la demandada, ciudadano argentino). El fallo del 21 de diciembre de 2015 se encuentra disponible en <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw7038.pdf>.

### **Eslovenia condenada a pagar €20 millones por daños y US\$10 millones por gastos a empresa nacional de energía eléctrica de Croacia**

*Hrvatska Elektroprivreda d.d. vs. la República de Eslovenia, Caso del CIADI No. ARB/05/24*  
**Inaê Siqueira de Oliveira**

Un laudo emitido el 17 de diciembre de 2015 por un tribunal arbitral constituido bajo los auspicios del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) añadió un nuevo capítulo — aparentemente el último — a un conflicto de casi 20 años de duración entre los gobiernos de Croacia y Eslovenia por el abastecimiento de energía eléctrica generada por la Planta de Energía Nuclear Krško (Krško NPP), localizada en Eslovenia.

El tribunal concluyó que Eslovenia no reanudó el abastecimiento de energía eléctrica generada por Krško NPP a la demandante, Hrvatska Elektroprivreda d.d. (HEP), la empresa estatal de energía eléctrica de Croacia. Por lo tanto, el tribunal ordenó a Eslovenia el pago de €19.987.000 a HEP por daños más intereses compuestos y el reembolso de US\$10 millones por los gastos del arbitraje.

#### *Hechos y reclamos*

En 1974, las empresas nacionales de energía eléctrica de Eslovenia y Croacia establecieron una empresa conjunta, Nuklearna Elektrana Krško (NEK), para construir y operar Krško NPP, ubicada en territorio esloveno, a solo 15 kilómetros al este de la frontera entre ambos países. El financiamiento, construcción, operación, administración y uso de Krško NPP estaban regulados por cuatro acuerdos bilaterales, todos basados en el *principio de paridad*, según el cual los co-inversores eran socios igualitarios en todos los aspectos.

Los desacuerdos en torno a Krško NPP comenzaron en la década de 1990. HEP se mostró convencida de que algunas medidas adoptadas por Eslovenia no concordaban con el principio de paridad contenido en los acuerdos bilaterales. Por el contrario, Eslovenia consideró que HEP no estaba cumpliendo con sus obligaciones financieras hacia NEK.

El 30 de julio de 1998, NEK suspendió el abastecimiento de electricidad a HEP, y Eslovenia emitió un decreto que, según la opinión de esta empresa, afectaba sus propios derechos de propiedad. Durante los años siguientes, se celebraron varias reuniones entre ambos países a fin de resolver la diferencia. Las negociaciones llevaron a la firma de un tratado en 2001 que incluía una cláusula de solución

de controversias entre inversionista y Estado (el Acuerdo de 2001), en el cual Eslovenia y Croacia acordaron que i) renunciarían a *todas las demandas financieras pasadas* en relación con Krško NPP, ii) HEP reconocería la copropiedad y coadministración de Krško NPP, y iii) el abastecimiento de electricidad a HEP sería reanudado en una fecha acordada mutuamente. El tribunal aceptó la presentación de HEP donde se establecía que el 30 de junio de 2002 era la fecha acordada.

La ratificación del Acuerdo de 2001 enfrentó una fuerte oposición pública y parlamentaria en Eslovenia. El mismo fue ratificado el 25 de febrero de 2003 — casi ocho meses después de la fecha acordada para reanudar el abastecimiento de electricidad—. A lo largo de este período, Eslovenia ofreció *vender* electricidad a HEP en dos ocasiones — en junio de 2002 y en noviembre de 2002 (las Ofertas de 2002)— en lugar de la electricidad que debería haber sido abastecida bajo el Acuerdo de 2001, y HEP las rechazó ambas veces. El abastecimiento de electricidad a HEP se reanudó el 19 de abril de 2003.

Las principales cuestiones presentadas ante el tribunal fueron i) si Eslovenia cumplió sus obligaciones bajo el Acuerdo de 2001 al realizar las Ofertas de 2002, ii) si HEP debería haber aceptado las Ofertas de 2002 para mitigar sus pérdidas, iii) si HEP había trasladado algún costo adicional a los consumidores y, por lo tanto, no sufrió ninguna pérdida, y iv) si HEP incurrió en pérdidas, cómo el tribunal podría cuantificar la compensación.

Pese a que HEP presentó dos fundamentos jurídicos alternativos para justificar sus reclamos — el Acuerdo de 2001 y el Tratado sobre la Carta de la Energía (TCE)— el tribunal rechazó todos los reclamos relativos al TCE en la Decisión sobre el Tema de Interpretación del Tratado, con fecha del 12 de junio de 2009. En el laudo final, el tribunal remarcó que las razones de esta desestimación estaban “necesariamente implícitas” (párrafo 580) en virtud de la sustancia de la decisión anterior, pero del mismo modo decidió explicarlas. Razonó que, dado el contenido de la decisión de 2009, donde declaró culpable a Eslovenia frente a HEP, por la demanda de compensación bajo el Acuerdo de 2001 — quedando pendiente una decisión sobre los temas de las Ofertas de 2002, mitigación, cuantificación de la compensación y costos— los fundamentos alternativos en que se basó HEP para solicitar compensación (el TCE) “quedaron necesariamente, y de hecho automáticamente, fuera de consideración” (párrafo 579).

#### *Las Ofertas de 2002 y mitigación de las pérdidas*

El tribunal rechazó la presentación por Eslovenia que afirmaba que, al hacer las Ofertas de 2002, este país había cumplido esencialmente con las obligaciones asumidas en el Acuerdo de 2001. La decisión se basó en gran medida en la opinión de un perito independiente designado para asistir al tribunal para evaluar la postura presentada por las partes sobre los daños. De acuerdo con la opinión del perito, y aceptada por el tribunal, las Ofertas de 2002 eran *materialmente diferentes*, desde una perspectiva económica, a lo acordado en el Acuerdo de 2001.

El tribunal también aceptó la postura de HEP de que era razonable rechazar las Ofertas de 2002 debido a las “diferencias sustanciales entre los términos de las Ofertas [de 2002] y los del Acuerdo de 2001” (párrafo 214) y que asuntos no financieros también influyeron razonablemente en la decisión de HEP, tales como la preocupación de que aceptar dichas ofertas podría desincentivar a Eslovenia a ratificar el Acuerdo de 2001.

### *Tribunal analiza defensa de traslado de costos planteada por perito independiente*

El perito independiente remarcó en su informe que “basándose en su experiencia [...], esperaría que una entidad monopólica como HEP ajustase sus tarifas para reflejar sus costos” (párrafo 220). Dicho en otras palabras, HEP podría haber trasladado todo aumento de los costos a los consumidores; por lo tanto, la misma HEP no habría incurrido en ninguna pérdida recuperable. Si tuviera éxito, las consecuencias de la defensa de traslado de los costos podrían ser considerables; esto significaría que HEP no tendría ningún daño por recuperar.

Aunque la defensa de traslado no fue planteada por Eslovenia, el tribunal decidió que la analizaría igualmente. Esta defensa es típica en los casos relativos a la legislación sobre competencia, pero el tribunal no vio ningún obstáculo para considerarla en virtud del derecho internacional. Sin embargo, el análisis de la misma terminó enfocándose en el aspecto procesal de la defensa de traslado. Como una defensa afirmativa, el peso de probar que los costos fueron trasladados a los consumidores recaía sobre Eslovenia. Dado que no se adujo evidencia a este respecto, el tribunal determinó que “no se encontraba en una posición para concluir que no se incurrió en pérdidas en el presente caso” (párrafo 245).

### *Cálculo de daños*

El tribunal se basó principalmente en las conclusiones del perito independiente al decidir sobre la valuación de los daños. Las partes y el perito estaban lejos de llegar a un acuerdo sobre la metodología apropiada para calcular las pérdidas de HEP, pero el enfoque básico que todos adoptaron podría ser resumido como *X menos Y* —“*X*” siendo el escenario *factico*, es decir, “el costo incurrido por HEP al sustituir la electricidad que debería haber sido proporcionada por Krško conforme al Acuerdo de 2001” (párrafo 359), e “*Y*” siendo el *contrafactico*, es decir, “[el costo] de la electricidad que debería haber sido proporcionada a HEP bajo el Acuerdo de 2001” (párrafo 349)—.

El epicentro de los desacuerdos fue la valuación de “*X*”. Dado que la falta de abastecimiento prolongaba una situación que persistió durante cuatro años (desde el 30 de julio de 1998), el tribunal no podía buscar meramente en los libros de HEP para determinar qué había hecho la empresa para sustituir la electricidad que debería haber sido proporcionada por Krško NPP desde el 30 de junio de 2002 en adelante. A fin resolver este acertijo (cómo HEP sustituyó la electricidad de Krško), el tribunal se basó en la evidencia presentada por las partes, testimonios de testigos y la opinión del perito independiente.

El tribunal aceptó que HEP utilizó una combinación entre energía importada y la generada por plantas termales nacionales para sustituir la electricidad de Krško NPP. Pese a que la importación era más barata que la electricidad generada por las plantas termales, y a pesar de que la empresa podría haber importado toda la energía de reemplazo, tal como argumentó Eslovenia, el tribunal concluyó que HEP tenía una preocupación válida sobre la seguridad de abastecimiento para no querer depender completamente de las importaciones. En otras palabras, el tribunal concluyó que, al utilizar una combinación de importaciones y plantas termales, HEP actuó de manera razonable. Para decidir sobre la proporción entre la energía de reemplazo proveniente de las plantas termales

y la de las importaciones, el tribunal nuevamente optó por la metodología utilizada por el perito independiente.

A los €19.987.000 en compensación, el tribunal determinó que los intereses, compuestos en intervalos de seis meses, debían ser calculados desde la fecha en que Eslovenia violó sus obligaciones bajo el Acuerdo de 2001 (01 de julio de 2002) hasta la fecha del pago total.

### *Reembolso de los gastos de HEP*

El tribunal reconoció que la tendencia prevaleciente en el arbitraje de tratados de inversión es la utilización del enfoque “los gastos siguen al acontecimiento”, según el cual la parte ganadora tiene derecho a recuperar algunos o todos sus gastos. Habiendo considerado que HEP fue la parte ganadora en este caso, y que los costos reclamados (US\$13.300.000) eran “razonables bajo las circunstancias” (párrafo 610), el tribunal ordenó a Eslovenia el reembolso de US\$10 millones a HEP por los costos del arbitraje y las costas legales.

*Notas:* El tribunal del CIADI estuvo compuesto por David A. R. Williams (Presidente nominado por los co-árbitros, ciudadano de Nueva Zelanda), Charles N. Brower (nominado por la demandante, nacional de Estados Unidos) y Jan Paulsson (designado por la demandada, nacional de Suecia). El laudo está disponible en [http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ITA\\_LAW\\_7012.pdf](http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ITA_LAW_7012.pdf). La Decisión sobre el Tema de Interpretación del Tratado se encuentra en <http://www.italaw.com/documents/Hrvatska-Interpretation.pdf>.

### **El único arbitraje de tratado de inversión conocido contra Guinea Ecuatorial no es admitido por razones jurisdiccionales**

*Grupo Francisco Hernando Contreras, S.L. vs. la República de Guinea Ecuatorial, Caso del CIADI No. ARB(AF)/12/2 Martin Dietrich Brauch*

La mayoría de un tribunal del Mecanismo Complementario (MC) del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) rechazó el caso presentado por la empresa constructora española, Grupo Francisco Hernando Contreras, S.L. (Grupo Contreras), contra Guinea Ecuatorial, en un laudo con fecha del 4 de diciembre de 2015. Según la mayoría, la demandante no era un inversor protegido por el tratado bilateral de inversión (TBI), dado que no realizó una inversión de acuerdo con la legislación del Estado receptor.

### *Antecedentes fácticos y demandas*

A lo largo de 2008, una empresa del Grupo Contreras firmó varios documentos con Guinea Ecuatorial. Los mismos incluían una carta de intenciones, por la que se formalizaba una propuesta para poder construir un polígono Industrial Inteligente y una ciudad autosuficiente de 15.000 viviendas en el territorio de Guinea Ecuatorial, y un acuerdo de constitución de una sociedad mixta para la construcción de fábricas en la zona de influencia de Malabo y Bata. El Grupo Contreras, consecuentemente constituyó dos empresas en Guinea Ecuatorial: Nueva Edificación 2000, S.A. (Nueva Edificación), de su total propiedad, e Industrias y Construcciones Guinea Ecuatorial, S.A. (INCOGESA), de propiedad del Grupo Contreras y de Guinea Ecuatorial en partes iguales.

Entre 2008 y 2011, se tomaron varios pasos para avanzar en los proyectos de construcción. En particular, el Grupo Contreras presentó un documento de entrega de proyectos, un plan de inversiones y un estudio de rentabilidad para ser revisado por el gobierno, y adquirió maquinarias en España.

A su vez, el gobierno autorizó el establecimiento de Nueva Edificación por resolución, contrató una empresa para que evaluase los proyectos presentados y otorgó a Nueva Edificación una adjudicación directa para la construcción de la ciudad administrativa de Oyala.

No obstante, a principios de 2012 el Grupo Contreras reclamó que Guinea Ecuatorial no cumplió con los pagos pendientes y que impuso obstáculos injustificados al proyecto, en violación del TBI entre España y Guinea Ecuatorial de 2003. En consecuencia, en marzo de 2012 inició un arbitraje en virtud del TBI y del Reglamento de Arbitraje del MC del CIADI, ya que Guinea Ecuatorial no es parte del Convenio del CIADI. La demandada presentó una serie de objeciones a la jurisdicción del tribunal.

#### *Derecho aplicable para el tratamiento de las objeciones a la jurisdicción*

Recordando que el Reglamento MC del CIADI no define el derecho aplicable y que el Convenio del CIADI no rige los casos presentados bajo este Reglamento, el tribunal se remitió al TBI para determinar el derecho aplicable.

El Artículo 11(3) del TBI establece que el arbitraje debe regirse por las disposiciones del TBI, el derecho interno del Estado receptor y las normativas y principios aplicables del derecho internacional. Por lo tanto, el tribunal procedió a analizar cada una de las objeciones a la jurisdicción en base al TBI, aplicando el derecho interno de Guinea Ecuatorial cuando las disposiciones del TBI así lo determinaran.

#### *Tribunal rechaza sucintamente tres objeciones jurisdiccionales*

Guinea Ecuatorial inicialmente alegó que el TBI no se encontraba en vigor cuando surgió la controversia. Considerando que ambos Estados depositaron sus instrumentos de ratificación en 2009, que el TBI establecía su aplicación provisional desde la fecha de su firma en 2003, y que la demandada había retirado su objeción en la audiencia, el tribunal determinó que el TBI estaba en vigencia y se aplicaba a la diferencia en cuestión.

La demandada también alegó que no dio su consentimiento al arbitraje bajo el Artículo 25 del Convenio del CIADI. Recordando que este Convenio no se aplica a los arbitrajes iniciados en virtud del Reglamento MC, y señalando que la firma del TBI expresaba el consentimiento de Guinea Ecuatorial al arbitraje, el tribunal rechazó esta objeción.

Guinea Ecuatorial también denegó que hubiera una “diferencia de carácter jurídico” según el significado del Artículo 25(1) del Convenio del CIADI. El tribunal reiteró que el Convenio era inaplicable, y sostuvo que, a los efectos de expedirse sobre su jurisdicción, debía asumir que se trataba de una disputa de naturaleza jurídica, en razón de que el inversor había reclamado una indemnización por la violación de los estándares de protección contenidos en el TBI.

#### *Para calificar como “inversor”, la demandante debe haber realizado una inversión cubierta*

La demandada argumentó que el Grupo Contreras no realizó una “inversión” en Guinea Ecuatorial según el significado del TBI y que, por lo tanto, no calificaba como un “inversor”.

Considerando que el Grupo Contreras era una sociedad constituida y con sede en España, el tribunal concluyó que calificaba como una “sociedad” de nacionalidad española que efectivamente poseía y controlaba una sociedad establecida en Guinea Ecuatorial, según el significado del TBI. Además, el tribunal concluyó que, para ser calificada como “inversor”, la demandante también tenía que haber

realizado una inversión en el territorio de la otra parte de conformidad con el derecho del Estado receptor.

#### *¿El Grupo Contreras realizó inversiones de conformidad con el derecho de Guinea Ecuatorial?*

El Artículo 1(2) del TBI define las “inversiones” mediante una lista ilustrativa de activos conforme a las disposiciones legales del Estado receptor. Para determinar si existió una inversión, la mayoría del tribunal se refirió a los criterios del test *Salini* (aporte por el inversor, duración, riesgo). Asimismo, remarcó que ambas partes acordaron que la existencia de una inversión dependía de “una contribución o aporte de la Demandante que surgiría de una relación contractual” (párrafo 141), pero discordaron en cuanto a la conformidad de ésta con el derecho interno del Estado receptor.

Subrayando que la base contractual de las demandas constituía un requisito esencial para fundamentar la existencia de una inversión cubierta, el tribunal se dispuso a analizar, conforme al derecho de Guinea Ecuatorial, la alegada relación contractual para la realización de obras en Malabo y Bata, y la alegada existencia de una adjudicación por contratación directa para la realización de obras en Oyala.

Basándose en el texto del Acuerdo de Constitución relativo a las obras de construcción en Malabo y Bata, el Tribunal consideró que la existencia de derechos y obligaciones estaba condicionada a: (a) la celebración del contrato de obra entre INCOGESA y el gobierno de Guinea Ecuatorial; y (b) la efectiva constitución de Nueva Edificación e INCOGESA.

Según el tribunal no hay evidencia de que el Grupo Contreras haya cumplido con el procedimiento administrativo establecido en la Ley de Contratos de Guinea Ecuatorial para la celebración de un contrato de obra con el Estado. Asimismo, concluyó que el “silencio administrativo” no produce efectos vinculantes que sustituyan el cumplimiento con los procedimientos legales.

A pesar de que Nueva Edificación fue debidamente registrada, el tribunal remarcó que el capital social de la empresa fue reducido significativamente por debajo del mínimo fijado por la ley, lo cual predeterminaba su disolución. También subrayó que Nueva Edificación no comenzó sus actividades dentro de los límites de tiempo establecidos por la ley. Con respecto a INCOGESA, el tribunal señaló que, pese a que la sociedad fue constituida formalmente y que el capital social fue presuntamente aportado en su totalidad, no hay pruebas de que dicho capital haya sido depositado en una cuenta bancaria, tal como lo requiere la legislación de Guinea Ecuatorial.

Concluyendo que ninguna de las sociedades fue constituida en concordancia con la ley de Guinea Ecuatorial, el tribunal determinó que no poseían la personería jurídica necesaria para operar como vehículos de inversión de la demandante. Según el análisis de la mayoría, “las argumentaciones y actitudes de la Demandante ponen en evidencia su falta de conocimiento adecuado del derecho interno aplicable a su alegada inversión. Para el Tribunal, esa falencia de la demandante manifiesta un accionar negligente” (párrafo 227).

En cuanto a las obras en Oyala, la mayoría remarcó que la resolución del gobierno por medio de la cual se realizó la adjudicación por contratación directa no excluía la necesidad de celebrar un contrato, que debía formalizarse dentro de los 30 días de su adjudicación, tal como lo exigía la Ley de Contratos. Dado que no hay evidencia que probase que el Grupo Contreras pretendiera celebrar un contrato como

tal o que Guinea Ecuatorial se rehusara a hacerlo, el Grupo Contreras desistió de su intención de invertir en el país, según la opinión de la mayoría del tribunal.

#### *Inadmisión y costos*

La mayoría estimó innecesario examinar los criterios *Salini* de duración y de riesgo. El tribunal desestimó el caso por no comprobarse la existencia de una inversión ni de un inversor protegido, ordenando que cada parte asumiera sus propios gastos y dividieran los costos del arbitraje en partes iguales.

#### *Disidente rechaza criterios Salini, noción formalista de contrato y remarca la falta de conocimiento de la demandante*

Sin embargo, el árbitro Orrego Vicuña habría admitido la competencia del tribunal en este caso. En su opinión disidente, señaló que los criterios *Salini* no se encontraban presentes en el TBI, y que se han tornado obsoletos en los tratados de inversión y la jurisprudencia. Incluso desconociendo la inexistencia de un contrato escrito, discrepó con la interpretación formalista de la mayoría. Según su opinión, se contaban con elementos suficientes para probar la existencia de un contrato, que consistía en un acuerdo expresado por una oferta y la posterior aceptación.

También se opuso a los comentarios de la mayoría con respecto a la negligencia del inversor: “si el inversor está contratando con el Estado, es este último quien tiene la obligación de exigir que se adopten todos los pasos requeridos por su legislación” (disidente, párrafo 14).

**Notas:** El tribunal del CIADI estuvo compuesto por Bernardo Sepúlveda Amor (Presidente designado por el Presidente del Consejo Administrativo, ciudadano mexicano), Francisco Orrego Vicuña (nominado por la demandante, nacional chileno) y Raúl E. Vinuesa (designado por la demandada, ciudadano español y argentino). El laudo, incluyendo la opinión disidente de Francisco Orrego Vicuña, se encuentran disponibles únicamente en español en <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw7106.pdf>.

#### **Tribunal del CIADI ordena a Zimbabwe la restitución de granjas expropiadas**

*Bernhard von Pezold y otros vs. Zimbabwe, Caso del CIADI No ARB/10/15*

**Jacob Greenberg**

En un laudo de 318 páginas emitido el 28 de julio de 2015, aunque publicado en febrero de 2016, un tribunal del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) ordenó a Zimbabwe la restitución de las granjas que confiscó sin compensación en 2005. El tribunal concluyó que esta confiscación, junto con el hecho de que el gobierno alentó clandestinamente la ocupación ilegal de las mismas propiedades, constituía una violación de las cláusulas de expropiación, trato justo y equitativo (FET, por sus siglas en inglés) y otras disposiciones de los tratados bilaterales de inversión (TBI) firmados por Zimbabwe con Suiza y Alemania. La restitución no es un remedio frecuentemente utilizado en el arbitraje internacional de inversiones, pero el tribunal declaró que en este caso resultaba apropiado y viable.

Junto con la restitución de los títulos de las granjas, el tribunal del CIADI instó a Zimbabwe a que pague US\$65 millones a los demandantes, Bernhard von Pezold y su familia, en compensación por el valor perdido. Esta fue la segunda vez que un tribunal arbitral concluye que Zimbabwe violó las disposiciones de expropiación y FET presentes en TBIs. En un caso de expropiación paralelo (*Border Timbers Limited, Timber Products International (Private) Limited y Hangani*

*Developments Co (Private) Limited vs. Zimbabwe* (Caso del CIADI No ARB/10/25)), el mismo tribunal falló en favor de Border Timbers, una empresa cuya accionista mayoritaria era la familia Pezold, pero el laudo aún no ha sido publicado.

#### *Antecedentes*

Cuando el Presidente de Zimbabwe, Robert Mugabe, entró al poder por primera vez en 1980, se propuso corregir la situación reinante, momento en el cual un pequeño número de agricultores comerciales blancos tenían la propiedad de la mayoría de las tierras agrícolas. Su programa de reforma agraria comenzó con compradores y vendedores voluntarios, pero debido a la impaciencia por la demora en la transferencia y la debilitada popularidad de Mugabe, el gobierno recurrió a la expropiación con compensación y, en 2005, a la expropiación sin compensación. A principios del 2000, ocupantes negros comenzaron a invadir y ocupar las granjas cuyos propietarios eran en su mayoría blancos.

Bernhard von Pezold y su familia, que tenían doble nacionalidad suiza y alemana, compraron 78.275 hectáreas de tierras agrícolas en Zimbabwe, comenzando en 1988, en virtud de los TBIs entre Suiza y Zimbabwe y Alemania y Zimbabwe. Sus bienes fueron fuertemente invadidos, con ocupantes en el 22 por ciento de las tierras agrícolas. En 2005, cuando la Constitución fue modificada, el Estado de Zimbabwe adquirió los títulos de la mayoría de las tierras de los demandantes, revocó su derecho a disputar la adquisición y penalizó la continua ocupación de las tierras. Los demandantes siguieron ocupando las tierras, pero alegaron que fueron reducidas a “meras licencias a voluntad del Demandado” (párrafo 159).

La nueva Constitución, que fue promulgada en 2013, establecía la plena compensación por las tierras tomadas de pueblos “indígenas de Zimbabwe”, que según declaró un testigo de Zimbabwe, se refería exclusivamente a los negros de Zimbabwe. La constitución también reafirmó el derecho de los inversores extranjeros a plena compensación bajo los TBIs.

#### *Panel dictamina que las acciones de Zimbabwe constituyen expropiación ilegal*

Zimbabwe esencialmente reconoció que la expropiación tuvo lugar, pero declaró que los actos eran legales y servían a un fin público. Las tierras fueron expropiadas, alegó, porque los pueblos indígenas quedaron en desventaja debido a la lentitud de la reforma agraria. Los demandantes pueden no haber recibido una compensación monetaria, pero su uso continuo, sustancialmente irrestricto de las tierras constituía una compensación oportuna, adecuada y efectiva. Además, si el gobierno hubiera usado la fuerza policial en las incursiones, habría actuado contra su pueblo, corriendo el riesgo de una masacre.

El tribunal rechazó estos argumentos, dictando que la expropiación era ilegal y discriminatoria, y que carecía de debido proceso. La transferencia de los títulos fue suficiente para determinar la expropiación y para concluir que no se pagó compensación y que, por ende, era ilegal. El continuo uso de las tierras no podía ser considerado como una compensación porque “todo ingreso que podría haber sido recaudado después [de que el gobierno confiscase los títulos] no equivaldría a una compensación oportuna, adecuada y efectiva sin demora” (párrafo 497).

Sin compensación, la expropiación ya era ilegal y, por lo tanto, constituía una violación del TBI, según explicó el tribunal. También abordó varios otros argumentos

presentados por el demandante para justificar la expropiación ilegal, concluyendo que carecía de debido proceso porque la enmienda por la cual se transfirieron los títulos prohibía a los demandantes disputar la transferencia judicialmente. La acción también fue declarada racialmente discriminatoria porque la amplia mayoría de los agricultores expropiados eran blancos, y los pocos propietarios negros afectados fueron compensados por la confiscación de las tierras. Finalmente el tribunal declaró que los actos expropiatorios no respondían a un fin público porque las tierras nunca fueron redistribuidas, y en su mayoría siguieron en manos de los demandantes.

#### *Acciones también violaron el FET y no se justifican por necesidad*

El tribunal también concluyó que hubo una violación del FET. Zimbabwe, en múltiples ocasiones, aseguró a los demandantes que sus inversiones no serían sometidas a expropiación. De acuerdo con el tribunal, estas declaraciones justificaban las expectativas legítimas de los demandantes, que fueron violadas cuando sus tierras fueron expropiadas.

Zimbabwe presentó una defensa de necesidad bajo el derecho consuetudinario internacional para justificar sus acciones, alegando que la situación en el país en ese momento tornó sus acciones inevitables. El “*March of History*” fue un movimiento espontáneo entre los pueblos indígenas de Zimbabwe que dio como resultado las incursiones en las tierras, y se habrían intensificado si el gobierno no hubiera modificado la Constitución para confiscar las tierras. El gobierno también reclamó que no tenía poder para frenar las incursiones. Además, Zimbabwe se refirió a su crisis económica, que comenzó en 2006, como otra evidencia de su estado de emergencia.

El tribunal nuevamente rechazó el argumento de Zimbabwe, declarando inverosímiles sus alegatos. Los ocupantes constituían solamente una minoría de la población de Zimbabwe, tal como lo demostró el hecho de que el intento del gobierno en el 2000 de enmendar la Constitución para permitir la expropiación sin compensación fuera rechazado por referéndum. Por lo tanto, de acuerdo con el tribunal, el gobierno no podría clasificar la situación como un “interés general de Estado”, y de hecho, nunca promulgó ninguna ley de emergencia para tratar la crisis. Además, concluyó que, al discriminar en base a líneas raciales, estas acciones violaban un interés esencial de la comunidad internacional en general, lo cual impide a Zimbabwe justificarse en base a su propio interés fundamental.

Asimismo, el tribunal concluyó que el gobierno no solo podría haberse esforzado más para impedir las invasiones, sino que también las alentó activamente y las ayudó para promover su debilitada popularidad. El verdadero motivo de expropiar las tierras era el de mantenerse en el poder, no el de responder a una crisis nacional o remediar las históricas políticas agrarias anti indígenas, sostuvo el tribunal.

#### *Tribunal evalúa remedios poco convencionales*

Además de las cláusulas de expropiación y FET, el tribunal dictaminó que Zimbabwe también violó las disposiciones de no deterioro, protección plena y seguridad y libre transferencia de pagos contenidas en los TBIs. Para remediar estas violaciones, el tribunal tomó una medida poco convencional de ordenar a Zimbabwe la restitución de las tierras, re-emitiendo los títulos de las propiedades que confiscó en 2005. Esta restitución no se utiliza con frecuencia en las controversias internacionales de inversión debido a que a veces resulta materialmente

imposible, porque el daño en la propiedad es irreparable, o porque los demandantes meramente prefieren una compensación, dada su simplicidad y facilidad de aplicación, especuló el tribunal.

Para garantizar esta reparación única, el tribunal explicó, la restitución no debe ser ni materialmente imposible ni desproporcionada con respecto al beneficio derivado; las meras dificultades prácticas o jurídicas no se elevan a un nivel de imposibilidad material. Zimbabwe alegó que la restitución crearía un caos, pero el tribunal consideró que los demandantes ya estaban ocupando gran parte de las tierras, que el daño en la propiedad no era irreparable y que reinstaurar los títulos representaba un simple acto administrativo. Además, devolver los títulos otorgaría a los demandantes la capacidad de iniciar acciones legales contra los ocupantes ante los tribunales locales, y todo caos resultante de los desalojos sería un asunto dentro del ámbito de la policía local. Consecuentemente, el tribunal afirmó que la restitución no era materialmente imposible, y dado que sólo se aplicaba a los demandantes (en lugar de afectar a todos aquellos cuyas tierras fueran expropiadas), el peso tampoco era desproporcionado con respecto al beneficio.

Asimismo, el tribunal explicó que, si la restitución no resultase suficiente para restaurar el *status quo ante*, también otorgaría otras formas de reparación. Sosteniendo que se requería una mayor compensación, ordenó el pago de US\$64 millones por daños monetarios para subsanar la diferencia entre las propiedades “tal como eran” y su condición “de no haber sido por” la expropiación.

El tribunal tomó otra medida poco frecuente al otorgar US\$1 millón más por daño moral. Basándose en los testimonios de los demandantes, que en su mayoría no fueron disputados, el tribunal afirmó que los ocupantes habían secuestrado, amenazado y atacado físicamente a los demandantes y a sus empleados. Sostuvo que, aunque Zimbabwe no era directamente responsable por estos ataques, la falla de la policía para evitarlos a lo largo de varios años constituía un incumplimiento de la obligación del Estado de brindar protección plena bajo derecho.

Si Zimbabwe devuelve los títulos, quedará debiendo US\$65 millones, pero si no lo hace, la suma se elevaría a US\$196 millones. En noviembre de 2015, Zimbabwe procedió a solicitar la anulación del laudo.

**Notas:** El tribunal estuvo compuesto por L. Yves Fortier (Presidente nominado por acuerdo de ambas partes, ciudadano de Canadá), David A.R. Williams (designado por el demandante, nacional de Nueva Zelanda) y Michael Hwang (nominado por Zimbabwe, nacional de Singapur). El laudo sobre los méritos se encuentra disponible en [http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw7095\\_0.pdf](http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw7095_0.pdf).

#### **Autores**

**Matthew Levine** es abogado canadiense y contribuidor del Programa de Inversión para el Desarrollo Sostenible del IISD.

**Stefanie Schacherer** es candidata a Ph.D. y Ayudante de Cátedra e Investigación de la Facultad de Derecho de la Universidad de Ginebra.

**Inaê Siqueira de Oliveira** es estudiante de Derecho en la Universidad Federal de Rio Grande do Sul, Brasil.

**Martin Dietrich Brauch** es consejero de Derecho Internacional y asociado con sede en Latinoamérica del Programa de Inversión para el Desarrollo Sostenible del IISD.

**Jacob Greenberg** es Becario Internacional en Ginebra proveniente de la Facultad de Derecho de la Universidad de Michigan y pasante en el Programa de Inversiones para el Desarrollo Sostenible del IISD.

Textos traducidos al español por María Candela Conforti.

# recursos y eventos

## Recursos

### Tratados de Inversión Suizos: Tiempos de cambio

Por Nathalie Bernasconi-Osterwalder, Publicado por IISD, Abril de 2016

Actualmente, Suiza ha firmado 118 tratados bilaterales de inversión (TBIs) con otros países del mundo, principalmente países en desarrollo o en transición. Preocupados por sus efectos en la toma de decisiones democrática —particularmente en la capacidad de los Estados para proteger el interés público— muchos gobiernos están revisando el enfoque aplicado a estos tratados. Pese a la preocupación planteada por el Parlamento suizo durante los últimos años, hasta el momento Suiza solo ha introducido cambios tímidos a los recientes tratados de inversión, y su enfoque a las negociaciones, en gran parte, ha permanecido sin cambio alguno durante las últimas décadas. Probablemente esto se debe por el hecho de que Suiza prácticamente no se ha visto involucrada en controversias basadas en estos tratados. Sin embargo, hay una razón para esperar que surjan más casos contra Suiza en el futuro, ya que los flujos de capital por parte de sus socios tradicionales en los tratados están incrementando. En este artículo se explican las preocupaciones relacionadas con los tratados de inversión tradicionales —el tipo de tratados que Suiza ha firmado muchos— y las diferentes maneras en que los países han adaptado sus enfoques como resultado de esto. Se argumenta, asimismo, que ahora es el momento de que Suiza comience a actualizar su enfoque a los tratados de inversión. Disponible en <http://www.iisd.org/topic/investment>

### El Sistema de Tribunales de Inversiones Puesto a Prueba: La nueva propuesta europea perpetuará los ataques de los inversores a la salud y el medio ambiente

Por Natacha Cingotti, Pia Eberhardt, Nelly Grotefendt, Cecilia Olivet and Scott Sinclair. Publicado por Canadian Centre for Policy Alternatives, Friends of the Earth Europe, Corporate Europe Observatory, German NGO Forum on Environment and Development and the Transnational Institute, Abril de 2016

La Comisión Europea sostiene que la actual propuesta de inversiones de la Unión Europea —llamada Sistema de Tribunales de Inversiones (ICS por su sigla en inglés)— protegerá la capacidad de los gobiernos para legislar sobre cuestiones cruciales como la salud pública y la protección del medio ambiente. Sin embargo, el análisis detallado de cinco de los casos de arbitraje más controvertidos en los últimos años (*Philip Morris v. Uruguay*, *TransCanada v. United States*, *Lone Pine v. Canada*, *Vattenfall v. Germany*, y) muestra que estos aún podrían ser lanzados bajo la propuesta actual. Cada uno de estos casos podrían prosperar porque el nuevo modelo de ICS sigue otorgando a los inversores derechos amplios y mal definidos. Puesto a prueba, el Sistema de Tribunales de Inversiones, no protege el derecho a regular. Disponible en <https://www.tni.org/es/icsaprueba>

### Visiones Alternativas al Derecho Internacional de las Inversiones Extranjeras: Ensayos en honor a Muthucumaraswamy Sornarajah

Por C. L. Lim (editor), Publicado por Cambridge University Press, Marzo de 2016

En este libro se discuten las fuerzas que están dando nueva forma al derecho internacional de las inversiones. Se explican los orígenes liberales de los tratados de inversión contemporáneos antes de abordar las actuales repercusiones contra estos tratados y el mecanicismo de arbitraje de inversión. Asimismo, se describe la resistencia jurídico-intelectual de larga data contra la agenda económica neoliberal a nivel mundial, y cómo los tribunales han interpretado los diferentes estándares de los tratados. Académicos destacados que defienden una visión alternativa al derecho internacional de las inversiones presentan los cambios que están sucediendo, en la formulación de una amplia variedad de cláusulas comunes de los tratados. Finalmente, se explora la vida, carrera y escritos de Muthucumaraswamy Sornarajah, un académico cuyo trabajo se ha dedicado a la ejecución de muchos de estos cambios, y su visión sobre la influencia que el capital mundial ejerce sobre la práctica jurídica. Disponible en <http://www.cambridge.org/ro/academic/subjects/law/international-trade-law/alternative-visions-international-law-foreign-investment-essays-honour-muthucumaraswamy-sornarajah>

### Repensando los Tratados Bilaterales de Inversión: Temas clave y opciones de políticas

Por Kavaljit Singh y Burghard Ilge (editores), Publicado por Both ENDS, Madhyam y SOMO, Marzo de 2016

Este libro electrónico, que puede descargarse gratuitamente, toma nota de los actuales avances y enfoques alternativos para la reforma de los tratados de inversión. El mismo cubre una gran variedad de temas —desde las actuales tendencias del arbitraje entre inversionista y Estado hasta las más amplias ramificaciones de los tratados de inversión en la reestructuración de la deuda soberana, la industria extractiva, los derechos de propiedad intelectual y los derechos humanos—. Brinda referencias actualizadas a las revisiones de TBI emprendidas por Sudáfrica, India e Indonesia. Algunos de los autores sugieren una amplia gama de soluciones de políticas útiles. En este libro se presenta un debate muy pertinente a las actuales iniciativas para reformar el régimen de TBIs. Plantea temas cruciales de políticas que están ausentes en los actuales debates. A través de esta publicación se pretende iniciar un diálogo entre funcionarios públicos, expertos jurídicos pertenecientes a grupos académicos, de organizaciones internacionales y de la sociedad civil para abordar las deficiencias sistémicas del actual régimen de TBIs. Disponible en <http://www.madhyam.org.in/wp-content/uploads/2016/03/Rethinking-BIT-Book-PDF-15-March-2016.pdf>

### La OMC y el Derecho Internacional de las Inversiones: Sistemas convergentes

Por Jürgen Kurtz, Publicado por Cambridge University Press, Febrero de 2016

El derecho internacional históricamente ha regulado el comercio exterior y la inversión extranjera de forma diferente. Poderosos factores económicos, jurídicos y sociológicos actualmente están haciendo que estos dos sistemas se junten. En este libro, Jürgen Kurtz explora sistemáticamente las dinámicas con frecuencia complejas y muy poco entendidas de este fenómeno de convergencia. Kurtz aborda las crecientes conexiones entre el comercio internacional y el derecho de las inversiones, proponiendo un marco con fundamentos teóricos y que puede ser rastreado doctrinalmente para entender la relación cada vez más profunda entre estas dos áreas. Esta publicación también brinda ideas y posibilidades para la reforma, sugiriendo una serie de reflexiones teóricas y modelos doctrinales. Disponible en <http://www.cambridge.org/academic/subjects/law/international-trade-law/wto-and-international-investment-law-converging-systems>

### La Asociación Transpacífica, Parte I: Un trato que fue demasiado lejos

Por Howard Mann, Publicado por IISD, Febrero de 2016

Con el lanzamiento del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), ha crecido el debate sobre el denominado acuerdo “comercial” entre doce países de la Cuenca del Pacífico. ¿Deberían los gobiernos ratificar el trato?, ¿Expandirá el mismo el comercio de manera significativa?, ¿Quiénes serán los perdedores y los ganadores? Al definir los ganadores y los perdedores únicamente en términos comerciales se pierden los impactos mucho más amplios del TPP. En efecto, se ignora el hecho de que las disposiciones no relativas al comercio presentes en este acuerdo, tales como las del área de inversión y los derechos de propiedad intelectual, amenazan con exacerbar la desigualdad. El autor argumenta que Canadá debería rechazar el acuerdo y utilizarlo como un punto de partida para liderar un nuevo diálogo mundial sobre la dirección correcta que deben seguir los acuerdos comerciales. El comentario también se enfoca en explicar cómo los tratados de comercio deben y pueden convertirse en instrumentos para apoyar, en lugar de impedir, el alcance de los Objetivos de Desarrollo Sostenible mundialmente adoptados. Disponible en <https://www.iisd.org/library/tpp-part-i-a-deal-too-far>

### Impactos de la Inversión Directa de China en el Exterior sobre la Sustentabilidad: Una revisión de la literatura

Por Yuan Wang, Simon Zadek, Kelly Yu, Mark Halle, Samuel Ortiz Velasquez, Lin Zhang, Hanjie Wang, Publicado por IISD, Febrero de 2016

La inversión directa en el exterior (IDE) por parte de la República Popular de China ha crecido muy rápidamente desde 2004,

y en 2014, los flujos de IDE de China alcanzaron USD 123,1 mil millones. Numerosos estudios académicos, documentos de políticas e informes de noticias discuten las operaciones e impactos de las empresas chinas en el extranjero. Esta revisión de literatura desarrolla un entendimiento comprehensivo del impacto de la IDE china sobre la sustentabilidad. Pretende brindar una visión equilibrada del actual estado de conocimientos sobre el impacto de la inversión china en el desarrollo sostenible, así como una descripción de las diversas perspectivas y preocupaciones pertinentes para los formuladores de políticas y las empresas que están “saliendo al exterior”. También se ofrecen reflexiones sobre las políticas y las medidas que son parte de las estrategias comerciales de China para mejorar los resultados y abordar estas preocupaciones, y se brinda orientación hacia nuevas vías de investigación y posible colaboración futura. Disponible en <https://www.iisd.org/library/sustainability-impacts-chinese-outward-direct-investment-review-literature>

### **Cambio de Paradigma en el Derecho Internacional de las Inversiones: Más equilibrado, menos aislado, cada vez más diversificado**

Por Steffen Hindelang y Markus Krajewski (editores), Publicado por Oxford University Press, Enero de 2016

Mientras que la mentalidad predominante en el derecho internacional de las inversiones siempre ha sido la protección de los intereses económicos de los inversores particulares, nuevos avances han hecho surgir un cambio de paradigma. Hoy más que nunca, hay un interés por desarrollar un régimen más inclusivo, transparente y público. El presente libro aborda estos cambios con el marco de fondo de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) para reformar los tratados de inversión. Analiza cómo este régimen ha cambiado y cómo debería seguir cambiando para reconciliar los intereses de la propiedad privada con la obligación del Estado de regular en pos del interés público. Al hacerlo, este volumen muestra los intentos del derecho internacional de las inversiones para recalibrarse y crear un régimen más equilibrado, menos aislado y cada vez más diversificado. Los diferentes capítulos abordan el contenido de los acuerdos de inversión, el sistema de solución de controversias, la interrelación de los acuerdos de inversión con otras áreas del derecho internacional público, cuestiones constitucionales y nuevas perspectivas regionales desde Europa, Sudáfrica, la Región de la Cuenca del Pacífico y Latinoamérica. Disponible en <https://global.oup.com/academic/product/shifting-paradigms-in-international-investment-law-9780198738428>

## **Eventos 2016**

### **19 de mayo**

**ENERGÍA Y ARBITRAJE**, Association of International Arbitration (AIA), Vienna International Arbitration Centre (VIAC) y Austrian Arbitration Association (ARBAUT), TBD, <http://www.arbitration-adr.org/activities/?p=conference&a=upcoming#85>

### **19 de mayo**

**26ª CONFERENCIA PÚBLICA DEL ITF: EL PAPEL DE LA PROPORCIONALIDAD EN EL DERECHO INTERNACIONAL DE LAS INVERSIONES**, British Institute of International and Comparative Law, Goodenough College, Londres, Reino Unido, <http://www.biicl.org/event/1169>

### **19 y 20 de mayo**

**2º SIMPOSIO BIENAL DE LA RED MUNDIAL DE DERECHO ECONÓMICO**, “La era de los mega- regionales: TPP y autonomía regulatoria en el derecho económico internacional”, Facultad de Derecho de la Universidad de Melbourne, Melbourne, Australia, <http://law.unimelb.edu.au/centres/geln/futureevents/current-and-past-research-activities/the-age-of-mega-regionals>

### **23 y 24 de mayo**

**REUNIÓN INTERACTIVA DE EXPERTOS DEL IISD “SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS RELATIVAS A INVERSIÓN: UN ENFOQUE MULTILATERAL COMPREHENSIVO”**, IISD, Montreux, Suiza, <https://www.iisd.org>

### **25 y 26 de mayo**

**FORO SOBRE INVERSIONES RESPONSABLES 2016**, Principles

for Responsible Investment (PRI) y Private Equity International (PEI), Marriott Grosvenor Square, Londres, Reino Unido, <https://www.privateequityinternational.com/responsibleinvestment/>

### **27 de mayo**

**ARBITRAJE Y DERECHO EUROPEO, AIA**, Vrije Universiteit Brussel, Bruselas, Bélgica, <http://www.arbitration-adr.org/activities/?p=conference&a=upcoming#85>

### **31 de mayo y 1 de junio**

**FORO DE LA OCDE**, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), Centro de Conferencias de la OCDE, París, Francia, <https://www.oecd.org/forum>

### **3 de junio**

**SIMPOSIO “DERECHO INTERNACIONAL DE LAS INVERSIONES COMO CAMPO DE INVESTIGACIÓN ACADÉMICA”**, Uppsala, Suecia, [http://www.jur.uu.se/Portals/2/nyheter/Symposium 3 June.pdf](http://www.jur.uu.se/Portals/2/nyheter/Symposium%203%20June.pdf)

### **8 y 9 de junio**

**FORO MUNDIAL SOBRE CONDUCTA EMPRESARIAL RESPONSABLE 2016**, Centro de Conferencias de la OCDE, París, Francia, <http://mneguidelines.oecd.org/globalforumonresponsiblebusinessconduct>

### **9 de junio**

**FINANCIAMIENTO DE TERCERAS PARTES, AIA**, Vrije Universiteit Brussel, Bruselas, Bélgica, <http://www.arbitration-adr.org/activities/?p=conference&a=upcoming#85>

### **10 y 11 de junio**

**6ª CONFERENCIA ANUAL SOBRE LA LEGISLACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)**, British Institute of International and Comparative Law (BIICL), Institute of International Economic Law (IIEL) del Centro de Derecho de la Universidad de Georgetown, Society of International Economic Law (SIEL), Graduate Institute Geneva y sede de la OMC, <http://www.biicl.org/event/1161>

### **14 de junio**

**CORRUPCIÓN EN EL ARBITRAJE INTERNACIONAL**, Washington College of Law, American University, Washington, Estados Unidos, <https://www.wcl.american.edu/arbitration>

### **14 de junio**

**REUNIÓN DE EXPERTOS SOBRE NO-DISCRIMINACIÓN EN LA FASE DE PRE-ESTABLECIMIENTO**, Secretaría del Tratado sobre la Carta de la Energía, Bruselas, Bélgica, <http://www.energycharter.org/media/news/article/new-date-expert-meeting-on-non-discrimination-in-the-pre-establishment-phase>

### **4 a 22 de julio**

**SESIÓN DE LA ACADEMIA DE ARBITRAJE 2016**, International Academy for Arbitration Law, París, Francia, [http://www.arbitrationacademy.org/?page\\_id=5764](http://www.arbitrationacademy.org/?page_id=5764)

### **17 a 22 de julio**

**14ª CONFERENCIA MINISTERIAL DE LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO (UNCTAD 14)**, UNCTAD, Kenyatta International Convention Centre, Nairobi, Kenia, <http://unctad14.org>

### **17 a 21 de julio**

**FORO SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO 2016: INVIRTIENDO EN EL DESARROLLO SOSTENIBLE**, UNCTAD, Kenyatta International Convention Centre, Nairobi, Kenia, <http://unctad-worldinvestmentforum.org>

### **1 a 5 de agosto**

**CURSO EJECUTIVO SOBRE ARBITRAJE DE INVERSIÓN PARA FUNCIONARIOS PÚBLICOS**, Columbia Center on Sustainable Investment, Columbia University, Nueva York, Estados Unidos, <http://ccsi.columbia.edu/2016/08/01/executive-training-on-investment-arbitration-for-government-officials>

### **7 a 9 de noviembre**

**DÉCIMO FORO ANUAL DE NEGOCIADORES DE INVERSIÓN DE PAÍSES EN DESARROLLO**, IISD, South Centre, Commonwealth Secretariat, & el Gobierno de Sri Lanka, Colombo, Sri Lanka, <http://www.iisd.org/project/annual-forum-developing-country-investment-negotiators>



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 sustentable mediante el fomento de recomendaciones políticas sobre comercio e inversiones internacionales, política económica, cambio climático, gestión del capital natural y social, así como del papel fundamental de las tecnologías de la comunicación en estas áreas. Informamos sobre las negociaciones internacionales y difundimos el conocimiento adquirido a través de proyectos colaborativos, lo que se traduce en investigaciones más exhaustivas, el desarrollo de capacidades en países en desarrollo, un diálogo más fluido entre el Norte y el Sur, y una mejor conexión mundial entre los investigadores, los profesionales, los ciudadanos y los encargados de la formulación de políticas.

La visión del IISD es lograr una mejor calidad de vida para todos de manera sustentable. Su misión es propugnar la innovación con el propósito de que las sociedades tengan un estilo de vida sustentable. En Canadá, el IISD está registrado como organización benéfica, mientras que en Estados Unidos está clasificado como entidad 501(c)(3). Para llevar a cabo sus operaciones, el IISD recibe apoyo fundamental del Gobierno de Canadá, a través del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC, por sus siglas en inglés), el Ministerio de Asuntos Exteriores de Dinamarca y la provincia de Manitoba. La financiación de los proyectos del Instituto proviene de distintas fuentes públicas dentro y fuera de Canadá, así como de diferentes organismos de las Naciones Unidas, fundaciones y el sector privado.

El Boletín trimestral ITN agradece el envío de trabajos originales no publicados. Por favor envíe sus solicitudes a Martin Dietrich Brauch en [itn@iisd.org](mailto:itn@iisd.org)

Para suscribirse al Boletín ITN, por favor visite: <http://www.iisd.org/itn/subscribe>