



Universidad de Valladolid

PROGRAMA DE DOCTORADO EN ECONOMÍA

TESIS DOCTORAL

**LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN
AMÉRICA LATINA Y LA SOLUCIÓN DE
CONTROVERSIAS EN LOS PROCESOS DE
NACIONALIZACIÓN Y EXPROPIACIÓN**

Presentada por Sarela Enriquez Perales
para optar al grado de
Doctora por la Universidad de Valladolid

Dirigida por:

Prof. Dra. María Jesús Peñas Moyano
Prof. Dra. Helena Villarejo Galende

AGRADECIMIENTOS

Quisiera iniciar estos agradecimientos dirigiendo unas palabras a las profesoras Dra. María Jesús Peñas Moyano y Dra. Helena Villarejo Galende, que en su labor de dirección de esta tesis me han aconsejado sabiamente y guiado pacientemente durante su proceso de investigación, análisis, elaboración y redacción. Pese a las dificultades encontradas, han estado siempre apoyando mi trabajo y he podido aprender de ellas no sólo como profesionales sino también como personas.

También merece un reconocimiento por mi parte el Programa de Doctorado en Economía de la Universidad de Valladolid. Desde el inicio me han facilitado el desarrollo de mi tarea investigadora y han puesto a mi alcance un elenco variado de seminarios y actividades para profundizar en mis conocimientos.

Asimismo, quisiera agradecer la labor desarrollada por la Escuela de Doctorado de la Universidad de Valladolid, por haber puesto a mi disposición todas las herramientas necesarias que me han permitido desarrollar mi trabajo.

Igualmente, deseo tener unas palabras para todos aquellos investigadores que me han precedido en el estudio objeto de mi tesis doctoral. Su trabajo, que queda levemente recogido en la bibliografía de este estudio, ha aligerado el esfuerzo y las horas de estudio.

Del mismo modo, resulta fundamental para mi agradecer el apoyo de mi padre, quien me ha alentado desde el principio, y de Conrado, quien ha estado conmigo en los buenos y malos momentos.

Por último, aunque sea lo más importante, agradezco a mi mamá Azucena, cuyo ejemplo, educación y amor me han conducido a no desfallecer nunca.

ÍNDICE DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS.....	3
ABREVIATURAS	11
INTRODUCCIÓN.....	15
CAPÍTULO I. LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES: UNA APROXIMACIÓN JURÍDICA.....	23
1. GLOBALIZACIÓN Y DERECHO.....	23
2. SUJETOS Y ACTORES DEL DERECHO EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES	25
2.1. <i>El Estado</i>	27
2.2. <i>Las organizaciones internacionales</i>	30
2.3. <i>Empresas multinacionales</i>	37
3. LA RELEVANCIA DE LA SEGURIDAD JURÍDICA	42
4. INSTRUMENTOS JURÍDICOS QUE REGULAN LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES	46
4.1. <i>Legislación interna</i>	47
4.2. <i>Los TLC</i>	48
4.3. <i>Los TBI</i>	50
4.4. <i>Los contratos de estabilización</i>	51
CAPÍTULO II. EL IMPACTO DE LA GLOBALIZACIÓN EN LOS ÁMBITOS ECONÓMICO Y JURÍDICO EN AMÉRICA LATINA	55
1. MODERNIZACIÓN DE LA ECONOMÍA	57
2. ADAPTACIÓN DE LA LEGISLACIÓN.....	64
3. PROLIFERACIÓN DE TRATADOS INTERNACIONALES DE ORDEN ECONÓMICO	65
4. CREACIÓN DE BLOQUES ECONÓMICOS REGIONALES	67
5. EL EFECTO DE LAS CRISIS ECONÓMICAS EN AMÉRICA LATINA	69
6. AMÉRICA LATINA DEMUESTRA SU FORTALEZA ECONÓMICA	70
CAPITULO III. LA INVERSIÓN EXTRANJERA COMO MOTOR PARA EL DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA.....	75
1. LA INVERSIÓN EXTRANJERA.....	75
1.1. <i>Conceptos fundamentales</i>	77
1.2. <i>Tipos de inversión extranjera</i>	82
2. CAUSAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA	83
2.1. <i>Causas económicas</i>	85
2.1.1. <i>El paradigma ecléctico</i>	85
2.1.2. <i>Factores de gravedad</i>	86
2.1.3. <i>Aglomeración productiva</i>	87
2.2. <i>Causas políticas y de calidad institucional</i>	87
2.2.1. <i>Seguridad jurídica</i>	88
2.2.2. <i>Política comercial y procesos de integración</i>	96
2.2.3. <i>Las privatizaciones</i>	96
2.2.4. <i>Marco institucional</i>	97
2.2.5. <i>La fiscalidad</i>	98
3. EFECTOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA	98
4. DIRECTRICES DE ORGANISMOS INTERNACIONALES RESPECTO A LA INVERSIÓN EXTRANJERA	101
5. POLÍTICAS PARA ATRAER LA INVERSIÓN EXTRANJERA	103

5.1.	<i>Actitud de los Estados frente a la inversión extranjera</i>	103
5.2.	<i>Instrumentos de promoción para la recepción de la inversión extranjera</i>	109
5.2.1.	<i>Agencias de promoción de inversiones</i>	109
5.2.2.	<i>Marca país</i>	115
6.	PRINCIPALES FASES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA.....	117
6.1.	<i>La admisión de la inversión</i>	117
6.2.	<i>La constitución de la inversión extranjera</i>	118
6.3.	<i>La liquidación de la inversión extranjera</i>	122
7.	LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN AMÉRICA LATINA.....	123
7.1.	<i>Origen de la inversión extranjera</i>	127
7.2.	<i>Sectores en los que se invierte</i>	133
7.3.	<i>Efectos de la inversión extranjera en América Latina</i>	135
CAPÍTULO IV. EXPROPIACIÓN Y NACIONALIZACIÓN.....		137
1.	CONSIDERACIONES GENERALES.....	137
2.	LA EXPROPIACIÓN.....	137
3.	LA NACIONALIZACIÓN.....	140
3.1.	<i>Caracterización jurídica de la nacionalización</i>	140
3.2.	<i>La Nacionalización bajo la perspectiva de las Naciones Unidas</i>	144
4.	DIFERENCIAS ENTRE EXPROPIACIÓN Y NACIONALIZACIÓN.....	148
5.	EL PROCESO DE NACIONALIZACIÓN: EL CASO DE BOLIVIA.....	151
5.1.	<i>La “Guerra del Gas”</i>	152
5.2.	<i>El gobierno de Evo Morales: Bolivia necesita socios, no dueños.</i>	154
5.3.	<i>Bolivia frente a la inversión extranjera.</i>	155
5.4.	<i>Principales cambios legales que sustentan el proceso nacionalizador</i>	157
5.4.1.	<i>La Ley boliviana de hidrocarburos de 2005</i>	157
5.4.2.	<i>Decreto Supremo de Nacionalización 2006</i>	159
5.4.3.	<i>Nueva constitución política del Estado Plurinacional de Bolivia</i>	159
5.4.4.	<i>Ley de Promoción de Inversiones (LPI)</i>	160
5.5.	<i>Bolivia se retira del CIADI: consecuencias</i>	163
5.6.	<i>Denuncia y renegociación de TBI</i>	167
5.7.	<i>Renegociación de contratos con empresas privadas</i>	168
CAPÍTULO V. LAS CONTROVERSIAS INVERSOR-ESTADO RECEPTOR EN AMÉRICA LATINA.....		181
1.	PECULIARIDADES DE LAS CONTROVERSIAS INVERSOR-ESTADO.....	181
1.1.	<i>¿Pierde soberanía el Estado demandado?</i>	181
1.2.	<i>Sensibilidad de la inversión extranjera en sectores estratégicos</i>	182
1.3.	<i>La controversia inversor-Estado se rige por el derecho internacional público</i>	183
1.4.	<i>El arbitraje internacional como opción principal para el inversor extranjero</i>	184
1.5.	<i>Importes económicos onerosos</i>	185
2.	VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL ARBITRAJE INTERNACIONAL.....	186
2.1.	<i>Ventajas</i>	186
2.2.	<i>Desventajas</i>	190
3.	LAS CONTROVERSIAS INVERSOR-ESTADO EN EL CONTEXTO DE AMÉRICA LATINA.....	194
3.1.	<i>Base del consentimiento invocada para la solución de controversias ante el CIADI</i>	194
4.	LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA FRENTE AL ARBITRAJE INTERNACIONAL.....	197
4.1.	<i>Los dos grandes ausentes</i>	197
4.2.	<i>Los rebeldes del CIADI: Bolivia, Ecuador y Venezuela</i>	199
4.3.	<i>El grupo heterogéneo</i>	201

5.	UN ANÁLISIS DE LAS CONTROVERSIAS INVERSOR-ESTADO EN AMÉRICA LATINA	203
5.1.	<i>América Latina a la cabeza de las demandas inversor-Estado ante el CIADI</i>	203
5.2.	<i>Base del consentimiento invocada para establecer la jurisdicción del CIADI</i>	204
5.3.	<i>Distribución por sectores de la economía de las inversiones en América Latina</i>	209
5.4.	<i>Resultados de los procedimientos iniciados ante el CIADI</i>	209
5.5.	<i>Árbitros nombrados en los casos CIADI</i>	210
5.6.	<i>Firmas de abogados más utilizadas</i>	211
6.	OTRAS PERSPECTIVAS PARA EL ARBITRAJE	212
6.1.	<i>La Unión de Naciones Suramericanas</i>	212
6.2.	<i>La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América</i>	213
CAPÍTULO VI. CASO AGUAS DEL TUNARI S.A. CONTRA LA REPÚBLICA DE BOLIVIA (CIADI ARB/02/3).....		215
1.	DESARROLLO DE LOS HECHOS.....	216
1.1.	<i>Surgimiento de controversias</i>	217
1.2.	<i>Estructura de la propiedad de AdT</i>	218
1.3.	<i>Descontento social</i>	219
1.4.	<i>Modificación de la propiedad de las acciones</i>	220
1.5.	<i>La estructura accionarial de AdT en diciembre de 1999</i>	221
1.6.	<i>Terminación de la concesión</i>	221
2.	PRINCIPALES ACTUACIONES PROCESALES	222
3.	DERECHO APLICABLE.....	224
4.	PRIMERA EXCEPCIÓN PLANTEADA POR BOLIVIA	226
4.1.	<i>El acuerdo de concesión priva de jurisdicción al CIADI</i>	226
4.2.	<i>Bolivia carece de legitimación procesal</i>	229
4.3.	<i>El art. 2 del TBI reconoce la competencia exclusiva de la legislación boliviana en la controversia</i>	230
4.4.	<i>La transferencia de acciones de AdT excluye la competencia del Tribunal</i>	232
4.5.	<i>Las tergiversaciones de representantes del demandante excluyen la competencia del Tribunal</i>	234
4.6.	<i>La invocación del TBI Países Bajos-Bolivia constituye una afirmación de jurisdicción no comprendida en los límites del consentimiento al arbitraje por parte de Bolivia</i>	235
5.	SEGUNDA EXCEPCIÓN PLANTEADA POR BOLIVIA	237
7.	DECISIÓN DEL TRIBUNAL	253
8.	ACUERDO ECONÓMICO ENTRE LAS PARTES	253
9.	VALORACIÓN E IMPLICACIONES	253
CAPÍTULO VII. CASO PHILIP MORRIS BRANDS SARL, PHILIP MORRIS PRODUCTS S.A. Y ABAL HERMANOS S.A. CONTRA LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY (ARB /10/7)..		257
1.	ANTECEDENTES PROCESALES	261
2.	DESARROLLO DE LOS HECHOS	267
2.1.	<i>Las operaciones e inversiones de las demandantes en Uruguay</i>	267
2.2.	<i>Política de control del tabaco y marco regulatorio aplicable en Uruguay</i>	270
2.2.1.	<i>Marco regulatorio interno previo a las medidas impugnadas</i>	270
2.2.2.	<i>Medidas impugnadas</i>	272
2.3.	<i>Los efectos alegados de las medidas impugnadas</i>	274
2.4.	<i>Los procedimientos ante los tribunales nacionales en relación con las medidas impugnadas</i>	276
3.	RESPONSABILIDAD	278
3.1.	<i>Derecho aplicable</i>	278

3.2.	<i>Expropiación en virtud del art. 5 del Tratado</i>	278
3.3.	<i>Denegación del trato justo y equitativo conforme al art. 3(2) del Tratado</i>	281
3.4.	<i>Obstaculización del uso y goce de las inversiones de las demandantes en virtud del art. 3(1) del Tratado</i>	289
3.5.	<i>La inobservancia de los compromisos en cuanto al uso de marcas en virtud del art. 11</i> ...	290
3.6.	<i>Denegación de justicia</i>	293
4.	COSTAS DEL PROCEDIMIENTO	300
5.	LAUDO	301
6.	VALORACIÓN E IMPLICACIONES	302
CONCLUSIONES		305
BIBLIOGRAFÍA		311
LEGISLACIÓN UTILIZADA		325
OTROS DOCUMENTOS O MATERIALES UTILIZADOS		329
ANEXO. DEMANDAS PRESENTADAS CONTRA PAÍSES DE AMÉRICA LATINA ANTE EL CIADI		333
	ARGENTINA	333
	BOLIVIA	387
	CHILE	392
	COLOMBIA	398
	COSTA RICA	415
	ECUADOR	429
	EL SALVADOR	444
	GUATEMALA	449
	HONDURAS	456
	MÉXICO	460
	NICARAGUA	490
	PANAMÁ	493
	PARAGUAY	506
	PERÚ	509
	REPÚBLICA DOMINICANA	547
	URUGUAY	551
	VENEZUELA	554

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 2.1. ACUERDOS COMERCIALES EXISTENTE EN AMÉRICA LATINA.....	62
TABLA 2.2. EVOLUCIÓN PIB (%) POR REGIONES	72
TABLA 3.1. TASA DE VARIACIÓN (EN %) DE ENTRADAS MUNDIALES DE INVERSIÓN EXTRANJERA	77
TABLA 3.2. INGRESOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA POR PAÍS DE ORIGEN (2009-2018).....	131
TABLA 4.1. DIFERENCIAS ENTRE EXPROPIACIÓN Y NACIONALIZACIÓN	149
TABLA 4.2. PAÍSES CON LOS QUE BOLIVIA TIENE SUSCRITOS TBI SEGÚN PERIODO DE REMANENCIA	166
TABLA 5.1. AÑO DE ADHESIÓN, RATIFICACIÓN Y ENTRADA EN VIGOR DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA EN EL CIADI.....	196
TABLA 5.2. CARGA DE CASOS CIADI POR PAÍSES.....	206
TABLA 5.3. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS NOMBRAMIENTOS ARBITRALES.....	210

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 3.1. PROCESO DE TOMA DE DECISIONES DE LAS EMPRESAS INVERSORAS	84
GRÁFICO 3.2. POLÍTICAS PASIVAS.....	105
GRÁFICO 3.3. POSIBLES SITUACIONES DE UN PAÍS	106
GRÁFICO 3.4. POLÍTICAS ACTIVAS	108
GRÁFICO 3.5. POLÍTICAS INTEGRADAS.....	109
GRÁFICO 3.6. RELACIÓN ENTRE LAS API Y EL INVERSOR	112
GRÁFICO 3.7. INVERSIÓN EXTRANJERA RECIBIDA EN AL	127
GRÁFICO 4.1. RESERVAS DE GAS NATURAL POR EMPRESA	178
GRÁFICO 4.2. RESERVAS DE PETRÓLEO POR EMPRESA.....	178
GRÁFICO 5.1. NÚMERO TOTAL DE CASOS CIADI REGISTRADOS POR AÑO CALENDARIO FRENTE AL TOTAL DE CASOS CIADI DE AMÉRICA LATINA	195
GRÁFICO 5.2. BASES DEL CONSENTIMIENTO INVOCADAS PARA ESTABLECER LA JURISDICCIÓN DEL CIADI.....	205
GRÁFICO 5.3. DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE LA ECONOMÍA DE LAS INVERSIONES EN AMÉRICA LATINA.....	209
GRÁFICO 6.1. ESTRUCTURA ACCIONARIAL DE ADT EN SEPTIEMBRE DE 1999	218
GRÁFICO 6.2. ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD DE ADT DESPUÉS DEL 22 DE DICIEMBRE DE 1999.....	221

ABREVIATURAS

ACP: Acuerdos de Asociación Económica

AdT: Aguas del Tunari, S.A.

AELC: Asociación Europea de Libre Comercio

AGUSA: Agencias Universales Sociedad Anónima

AIF: Asociación Internacional de Fomento

AII: Acuerdos de Inversión Internacional

AL: América Latina

ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración

ALBA: Alianza Bolivariana para los Pueblos de nuestra América

AP: Alianza del Pacífico

APEC: Foro de Cooperación Económica Asia –Pacífico

APEX: Agencia de Promoción de Inversiones y Exportaciones de Brasil

API: Agencias de Promoción de Inversiones

BG: *British Gas*

BID: Banco Interamericano de Desarrollo

BIRF: Banco Internacional para la Reconstrucción y el Fomento

BM: Banco Mundial

BRICS: Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica

CAITISA: Comisión para la Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Protección Recíproca de Inversiones y del Sistema de Arbitraje Internacional en Materia de Inversiones

CAN: Comunidad Andina de Naciones

CARICOM: Comunidad del Caribe

CBHB: Cámara Boliviana de Hidrocarburos y Energía

CEMEX: Cementos Mexicanos

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CETA: Acuerdo Integral sobre Economía y Comercio

CFI: Cooperación Financiera Internacional

CIADI: Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a las Inversiones

CINDE: Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo

CLHB: Compañía Logística de Hidrocarburos Bolivianos

CMCT: Convenio Marco para el Control del Tabaco

CNUDMI/UNCITRAL: Conferencia de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

CPTPP: Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico

ENTEL: Empresa Nacional de Telecomunicaciones S.A.

FMI: Fondo Monetario Internacional

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

GMBH: *Gesellschaft Mit Beschränkter Haftung*

IDH: Impuesto Directo a los Hidrocarburos

IED: Inversión Extranjera Directa

Inc.: *Incorporated*

LLC: *Limited Liability Company*

LPI: Ley de Promoción de Inversiones

MAI: Acuerdos Multilaterales de Inversiones

MCCA: Mercado Común Centroamericano

MERCOSUR: Mercado Común del Sur

MIGA: Agencia Multilateral de Garantía de las Inversiones

NOEI: Nuevo Orden Económico Internacional

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

OEA: Organización de Estados Americanos

OIT: Organización Internacional del Trabajo

OLI: Ownership, Locational, Internacionalization

OMC: Organización Mundial del Comercio

OMGI: Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones

OMS: Organización Mundial de la Salud

ONU: Organización de las Naciones Unidas

OPS: Organización Panamericana de la Salud

PAE: *Pan American Energy*

PBI: Producto Interior Bruto

PDVSA: Petróleos de Venezuela

RPU: Regulación de Presentación Única

SABSA: Servicio de Aeropuertos de Bolivia S.A.

SACU: Unión Aduanera del África Meridional

SAM: Sociedad de Economía Mixta

SEMAPA: Servicio Municipal de Agua Potable y Alcantarillado

SICE: Sistema de Información sobre Comercio Exterior

SIRESE. Sistema de Regulación Sectorial

TBI: Tratado Bilateral de Inversiones

TCAU: Tribunal de lo Contencioso Administrativo de Uruguay

TEC: Tarifa Exterior Común

TLC: Tratado de Libre Comercio

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte

UNASUR: Unión de Naciones Suramericanas

UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

YPF: Yacimientos Petroleros Fiscales

YPFB: Yacimientos Petroleros Fiscales Bolivianos

INTRODUCCIÓN

Uno de los grandes hitos en el proceso integrador de la economía de los últimos años ha sido, sin lugar a duda, el fomento de las inversiones extranjeras. Todo ello debido a múltiples factores que han permitido la libre circulación de capitales entre la mayor parte de países del mundo. Por un lado, las grandes empresas transnacionales han iniciado una carrera vertiginosa con el objetivo de incrementar sus rentabilidades, buscando nuevos mercados en otros países o regiones, que les permitan dinamizar sus negocios¹. Por otro, ante la necesidad de no quedarse descolgados del proceso integrador, los Estados receptores de esas inversiones han favorecido, desde el punto de vista legal y económico, la llegada de estas, generando oportunidades laborales, incrementos de productividad, transferencia tecnológica y mejora del contexto social. Bien es cierto que -ya se puede adelantar- dicho proceso también ha tenido sus sombras.

De esta manera, nos encontramos ante una realidad que debe ser estudiada con una perspectiva que trascienda el tradicional análisis del fenómeno de las relaciones comerciales y económicas basado en un punto de vista puramente nacional. Las nuevas formas de relaciones económicas entre países, y entre estos y las empresas transnacionales, están fundamentadas en nuevos sujetos y nuevas expresiones jurídicas que deben llevar a analizarlas con una perspectiva más global².

En este contexto internacional, cabe reconocer que, desde la década de los noventa del siglo pasado, América Latina (en adelante, AL) ha concentrado el interés mundial al “posicionarse como receptor de flujos internacionales de inversión, ya que concentra a países que presentan potenciales adecuados y atractivos para atraer inversiones extranjeras”³. De acuerdo con las estadísticas que publica anualmente la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), la región de AL y el Caribe fue la que mejor resistió el embate de la crisis financiera internacional de 2008 y, pese a los efectos negativos de la bajada del precio de las materias primas y la caída del Producto Interior Bruto (PIB) en muchas economías desarrolladas, durante el periodo 2008-2019 la tasa de recepción de inversión extranjera directa sobre el total mundial se ha mantenido en el

¹ SHENKAR, O., YADONG L. y TAILAN, C., *International business*, Londres, Routledge, 2021, p. 53.

² RODRÍGUEZ-ARANA MUÑOZ, J. y HERNÁNDEZ G., J. I., *El Derecho Administrativo Global y el Arbitraje Internacional de Inversiones – Una perspectiva Iberoamericana en el marco del cincuenta aniversario del CIADI*, 1ª ed., Madrid, Instituto Nacional de Administración Pública, 2016, p. 15.

³ Tal y como se desprende de GLIGO, N., “Políticas Activas para atraer la Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe”, CEPAL, <http://archivo.cepal.org/pdfs/2007/S0700049.pdf> (Fecha de visita: 10 de octubre de 2019).

entorno del 10%, alcanzando su máximo del 14% en los años 2013 y 2014. Por su parte, la crisis sanitaria y económica desencadenada por la pandemia de la COVID-19 generó una disminución significativa en los flujos de inversión extranjera en AL. Las medidas de confinamiento, el cierre de fronteras y la incertidumbre económica desaceleraron los flujos de inversión extranjera en la región. De hecho, según datos de la CEPAL, en 2020 la inversión extranjera directa en AL cayó aproximadamente un 35%, alcanzando su nivel más bajo en una década. Sin embargo, la recuperación fue rápida ya que en 2022 ingresaron a AL y el Caribe 224.579 millones de dólares americanos de inversión extranjera directa, cifra un 55,2% superior a la registrada en 2021 y el máximo valor desde que se lleva registro.

Para que dichas inversiones se puedan llevar a cabo de forma transparente y estable, se requiere de un marco legal sólido y de un Estado de Derecho eficiente y estable, aspectos que corresponden a los gobiernos. A su vez, las empresas inversoras deben adoptar una política que esté comprometida con el desarrollo eficaz y el crecimiento inclusivo de la sociedad. Así las cosas, se pone de manifiesto “la importancia de la creación de marcos jurídicos efectivos y confiables, que permitan lograr competitividad y alcanzar un desarrollo económico sostenible”⁴. Esto significa que las normas de un Estado deben recoger las reglas claras de juego, tanto las que protegerán a los inversores, asegurando su permanencia en el tiempo, como las que delimitarán sus obligaciones respecto a la sociedad. Además, el Estado deberá garantizar el desarrollo equitativo y sustentable de la nación.

Se debe señalar que, en este contexto, no existe un instrumento convencional multilateral que aglutine las reglas básicas que garantizan previsibilidad y seguridad jurídica a los inversores extranjeros y también a los Estados receptores. Más bien, lo que existe es un complicado entramado de fuentes eventualmente aplicables a la promoción y protección de inversiones, tales como Tratados Bilaterales de Inversiones (TBI), Tratados de Libre Comercio (TLC), contratos, o incluso algunas legislaciones nacionales especiales. En el caso particular de AL, el número de TBI firmados en los últimos años resulta especialmente significativo.

Por otra parte, como ya se ha indicado, los efectos positivos, tanto para empresas, como para Estados, que, sin duda, el fomento de la inversión extranjera ha traído consigo,

⁴ ACUÑA, G., *Desarrollo Sostenible: Perspectivas de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL, 2000, p. 159.

han sido puestos en entredicho en el último decenio. Por un lado, se ha constatado que en numerosas ocasiones las empresas transnacionales han abusado de su posición dominante en determinados mercados para llevar a cabo prácticas empresariales poco éticas en detrimento del Estado receptor, provocando el consiguiente descontento social y político.

Por otro, el fenómeno de las expropiaciones y nacionalizaciones constituye una preocupación latente para el comercio y la inversión a nivel internacional. En los últimos años, siguiendo las corrientes estatistas de algunos gobiernos de turno, se ha notado una considerable intensificación de ellas en AL, especialmente en países como Argentina, Bolivia, Venezuela y Ecuador. Entre otras razones, se ha buscado justificación en el elevado precio de las materias primas o la falta de inversión directa en I+D+i que permita a los países pasar de meros exportadores de materias primas a generar valor con sus industrias.

Pese a que, desde un punto de vista económico, las expropiaciones que acaban en nacionalizaciones no suelen resultar eficientes, desde una perspectiva jurídica, bajo las normas del Derecho Internacional, la figura de la expropiación no resulta ilegal. Se sabe que un Estado tiene el poder y el derecho de expropiar bienes a particulares, sean estos nacionales o extranjeros siempre y cuando este acto sea lícito en la esfera internacional. Para que esto suceda, la expropiación debe estar debidamente motivada y cumplir con determinados requisitos, tales como que sea por causa de interés público, que sea realizada en forma no discriminatoria, de conformidad con el principio de legalidad y debido proceso, y debe mediar una compensación que sea pronta, adecuada y efectiva⁵.

También resulta relevante señalar que los conceptos de expropiación y nacionalización no son análogos, pues presentan diferencias significativas y cuya confusión puede conducir a graves errores. Así, aunque ambas persiguen fines similares, la expropiación reúne dos requisitos indispensables, como son el interés público y la indemnización; características que no se presentan necesariamente en la nacionalización, la cual tiene orígenes en la revolución francesa, en la separación de los bienes de la Iglesia con el Estado⁶.

⁵ NOVOA MONREAL, E., *Nacionalización y Recuperación de Recursos Naturales ante la Ley Internacional*, 1ª ed., México DF, Fondo de Cultura Económica, 1974, p. 44.

⁶ OYERVIDES BENITEZ, G., *Legalidad o Ilegalidad de los Contratos de Servicios Múltiples para la Inversión Privada y Extranjera en Recursos Estratégicos*, Tesis para la Maestría en Ciencias de Derecho Internacional Privado, Universidad Autónoma de Nuevo León, 2003, pp. 33-36.

Este escenario se complica aún más ante la existencia, cada vez más frecuente, de las denominadas expropiaciones indirectas, es decir, aquellas situaciones en las cuales los Estados receptores, lejos de atacar directamente la titularidad de la inversión, proceden a dictar ciertas medidas gubernamentales que traen como consecuencia la privación, a los inversores extranjeros, de los beneficios de su inversión sin que medie un título formal por el cual se transfiera la propiedad a favor de los primeros. Toda esta situación no sólo ha generado problemas entre los Estados y los inversores extranjeros, sino que también ha dado lugar a complicados cuestionamientos de los operadores jurídicos respecto a la licitud internacional o no de dichas expropiaciones.

Una vez que el Estado ha decidido emprender un proceso de expropiación, el siguiente paso a dar es resolver cómo compensar a la empresa afectada por las pérdidas que eso supone. En los últimos años, las presiones ejercidas a nivel mundial por los grandes inversores han llevado a que los conflictos derivados de las inversiones extranjeras, que tradicionalmente se habían sometido a los procedimientos contemplados en las legislaciones nacionales, se sometan de manera más frecuente a mecanismos alternativos de solución de diferencias, como es el caso del arbitraje internacional, especialmente a través del Centro Internacional para Arreglos de Diferencias relativos a Inversiones (CIADI), lo que constituye una garantía de seguridad jurídica para sus inversiones. Lo mismo sucede con las soluciones legislativas nacionales, las cuales se han visto desplazadas por el derecho convencional⁷. El abordaje de la solución de controversias surgidas entre empresas multinacionales y Estados soberanos a través del arbitraje internacional continúa siendo un problema social y político de profunda actualidad. El pasado 21 de abril de 2024, se celebró en Ecuador un referéndum y consulta popular que abordaba diversos temas con objeto de superar la situación de inestabilidad del país. En la pregunta D se planteaba a la población la posibilidad de retornar al arbitraje internacional de la siguiente manera: “¿está usted de acuerdo que el Estado ecuatoriano reconozca el arbitraje internacional como método para solucionar controversias en materia de inversión, contractuales o comerciales? La propuesta fue rechazada por los votantes con un 65.19%⁸.

⁷ RÁBAGO DORBECKER, M., *Derecho de la inversión extranjera en México*, 1ª ed., México DF, Porrúa, 2004, p 9.

⁸ Para consultar el referéndum y sus resultados, visitar el sitio web: <https://www.cne.gob.ec/referendum-y-consulta-popular-2024/> (Fecha de visita: 23 de abril de 2024)

Partiendo, por tanto, de la relevancia que tienen las inversiones extranjeras para empresas, gobiernos y la sociedad en general, sus consecuencias socioeconómicas y las cuestiones jurídicas que muchas veces se plantean, el objetivo de la presente Tesis Doctoral es investigar la problemática derivada de los procesos expropiadores y nacionalizadores emprendidos en AL en los últimos años. Concretamente, se trata de determinar si los Estados receptores de inversión extranjera ofrecen seguridad jurídica a dichas inversiones y, en caso de que se den la expropiación o nacionalización, si los mecanismos de resolución de posibles controversias resulten eficientes. Este objetivo general se despliega en los siguientes objetivos específicos. En primer lugar, analizar cuáles son las características propias de la inversión extranjera en AL, lo cual permitirá comprender mejor sus dinámicas específicas de comportamiento. En segundo lugar, estudiar los procesos de expropiación y nacionalización en AL de los últimos años. En tercer lugar, abordar la eficacia de los mecanismos que existen actualmente para proteger la inversión extranjera en AL y examinar la efectividad de estos en los procesos de nacionalización y expropiación.

De este modo, y partiendo de los objetivos señalados, se plantean a continuación las hipótesis de trabajo:

- Hipótesis 1: El incremento de los flujos de inversión extranjera en los países de AL en los últimos años ha contribuido al desarrollo económico a la vez que ha aumentado el recelo de algunos sectores sociales, lo que en varios casos ha motivado el aumento de controversias con empresas multinacionales.
- Hipótesis 2: Pese a las reformas económicas y legislativas de las últimas décadas, los países de AL (en su conjunto) no ofrecen un nivel adecuado de seguridad jurídica, lo que se refleja en la frecuencia y la eficacia de los procesos expropiatorios y nacionalizadores.
- Hipótesis 3: La resolución de controversias derivadas de los procesos de nacionalización y expropiación en los países de AL debe atender a dimensiones económicas, sociales y políticas.

A partir de desarrollo de la investigación y de los resultados obtenidos, las hipótesis formuladas serán confirmadas, refutadas o modificadas.

Para abordar los objetivos de la Tesis Doctoral, se empleará un enfoque metodológico interdisciplinario que combine elementos del derecho, la economía y la ciencia política para comprender de manera integral los desafíos relacionados con la inversión extranjera en AL. La interdisciplinariedad facilitará la realización de una mejor aproximación a todas las cuestiones que quedan dentro del objeto de esta investigación, habida cuenta de que, por sentido común, la realidad de las cosas es por sí misma pluridimensional y poliédrica, esto es, en ella convergen interrelacionadas cuestiones jurídicas, económicas, sociales, culturales, etc.

Por un lado, se plantea una revisión sistemática de la literatura académica y legal relacionada con la inversión extranjera en AL, los procesos de expropiación y nacionalización, la seguridad jurídica y los mecanismos de protección de inversiones. Asimismo, se llevará a cabo un análisis jurídico de los marcos legales nacionales e internacionales relevantes para la protección de inversiones extranjeras en AL, identificando posibles lagunas o deficiencias en dichos marcos. Por otro lado, se recopilarán y analizarán datos estadísticos sobre la inversión extranjera en la región, así como casos específicos de expropiaciones y nacionalizaciones ocurridas en diferentes países latinoamericanos. En concreto, se utilizará la metodología del estudio de caso por considerarse la más apropiada para analizar en detalle los procesos de nacionalización y expropiación en los países seleccionados de AL e identificar factores que influyen en estos procesos y sus consecuencias.

Teniendo presente lo anterior, considero pertinente desarrollar una estructura articulada en torno a los siguientes apartados. El primer capítulo, titulado “las relaciones económicas internacionales: una aproximación jurídica” sirve como marco conceptual para comprender el proceso globalizador y los actores que en él intervienen. Asimismo, se definen los instrumentos en los que se sustentan las relaciones económicas internacionales con un foco especial en AL. En el segundo capítulo, que lleva por título “el impacto de la globalización en los ámbitos económico y jurídico en AL” se desarrolla el doble camino que ha seguido la globalización en los países de AL, es decir, la evolución tanto económica como jurídica que ha sustentado su devenir en los últimos años. El tercer capítulo, titulado “la inversión extranjera como motor para el desarrollo en América Latina”, partiendo del análisis de los factores determinantes de la inversión extranjera, realiza una radiografía pormenorizada de sus efectos en la región. Por su parte, en el capítulo cuatro, titulado “expropiación y nacionalización”, se presentan las bases

conceptuales desde un punto de vista jurídico que permitan una mejor comprensión de ambos conceptos y su inserción en las perspectivas nacionalizadoras de algunos países de la región en los últimos años. En este sentido, en el capítulo cinco, titulado, “las controversias inversor-Estado receptor en América Latina”, se ha considerado conveniente explicar el contexto en el que se desarrollan las controversias derivadas de los procesos nacionalizadores y expropiadores, es decir, el arbitraje internacional. Además, se presenta un análisis exhaustivo de las controversias que afectan a países de la región al amparo del CIADI. Los capítulos seis y siete sirven como estudios de caso pertinentes para poder desarrollar de una manera práctica los conceptos previamente discutidos. Explica brevemente cada uno de los dos estudios de caso.

Este enfoque permitirá un análisis integral y una comprensión profunda de la problemática de las inversiones extranjeras en AL, así como de los mecanismos legales y jurídicos disponibles para su protección. Con ello se espera contribuir al entendimiento de los desafíos y oportunidades asociados a las inversiones extranjeras en AL, así como proponer recomendaciones y soluciones para mejorar la seguridad jurídica y promover un entorno favorable para la inversión en la región.

CAPÍTULO I. LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES: UNA APROXIMACIÓN JURÍDICA

1. GLOBALIZACIÓN Y DERECHO

En la actualidad, todas las áreas del conocimiento se encuentran vinculadas directa o indirectamente con el proceso de la globalización. Este fenómeno, que se ha insertado en todos los ámbitos de la actividad humana, ha ido adquiriendo un carácter pluridimensional y multivalente. En este mismo sentido, Goldman la define como, “la interconexión creciente entre las cosas que ocurren en el mundo”⁹.

Si bien es cierto existen diversos y numerosos trabajos sobre el tema, se ha encontrado que la globalización es un fenómeno difícil de definir. No obstante, es indudable que el componente económico ha condicionado fuertemente este proceso. A este respecto, cabe señalar que la interdependencia económica entre los distintos Estados no es un fenómeno nuevo¹⁰, pero sí lo es la globalización como fase posterior en la que se ha puesto de manifiesto la necesidad de colaboración y cooperación entre los países. Así, se puede señalar que “la globalización económica se localiza en el corazón de la globalización y, en el centro de la globalización económica, se halla un intenso desarrollo del comercio internacional¹¹”. Por tanto, se puede concluir que el proceso de globalización se ha venido caracterizando por ser un fenómeno de apertura de los espacios económicos, de liberalización de los intercambios comerciales internacionales y de desregulación estatal. La globalización así entendida hace referencia a la desvinculación total de las actividades económicas con respecto a un determinado territorio o país¹².

Por otro lado, “lo que caracteriza a la globalización es más la universalización de los derechos que la globalización de los mercados”¹³. En efecto la globalización produce en el derecho, y por ende en las instituciones jurídicas, transformaciones de gran alcance, tales como la aparición de características originales en las normas, tanto en su formación como en su contenido, la interconexión entre los diferentes sistemas jurídicos que buscan una armonización de las normas, la aparición de reguladores no estatales en la escena

⁹ GOLDMAN, D., *Historical Aspects of Globalization and Law*, DAUVERGNE, C., *Jurisprudence for an International Globe*, 1ª ed., Farnham, Ashgate, 2003, p. 43.

¹⁰ HINOJOSA MARTÍNEZ, L., y ROLDÁN BARBERO, J., *Derecho Internacional Económico*, 1ª ed., Madrid, Marcial Pons, 2010, p. 36.

¹¹ AUBY, J. B., *La Globalización, el Derecho y el Estado*, 2ª ed., Sevilla, Editorial Derecho Global, 2012, p. 38.

¹² MUCI BORJAS, J.A., *El Derecho Administrativo Global y los Tratados Bilaterales de Inversión*, 1ª ed., Caracas, Editorial Jurídica Venezolana, 2007, p. 30.

¹³ CASSESE, S., “Le Droit Administratif Global”, *LexisNexis*, núm. 5, 2007, pp. 262, esp. p. 91.

internacional, el surgimiento de nuevas situaciones y de nuevos actores en el panorama mundial y el menor control del Estado en su derecho interno.

Tratando de aunar ambas perspectivas, podemos decir que el proceso de globalización está suponiendo una creciente interconexión de los sistemas económicos y legislativos a nivel internacional, lo que en última instancia está afectando a los ordenamientos jurídicos nacionales que se están viendo desbordados por una tendencia globalizadora cada vez más acusada.

El marco teórico que tradicionalmente ha servido para explicar este proceso globalizador desde el punto de vista del derecho ha venido dado por el derecho internacional. En la medida en que la aplicación práctica de los tratados y convenios internacionales en cada uno de los Estados ha requerido, en algunas ocasiones la promulgación o modificación de normas internas que los desarrollen, podemos afirmar que cada vez es más importante la interrelación que existe entre el derecho administrativo y el derecho internacional. De hecho, es cada vez más notorio como el derecho administrativo se nutre de fuentes provenientes del derecho internacional¹⁴.

En este sentido, podemos decir que el tratamiento del fenómeno globalizador en todas sus dimensiones no puede quedar reducido a entenderlo con las herramientas que nos ofrece el derecho internacional o el derecho administrativo de manera excluyente. Por ello consideramos que la perspectiva que ofrece el denominado derecho administrativo global¹⁵ es aplicable a todas las situaciones que superan los límites de los Estados pero que pueden tener implicaciones en la legislación interna de los países. Así, podemos definir al derecho administrativo global cómo el conjunto de principios y reglas jurídicas que tienen por objeto regular la organización de la administración pública transnacional y la actividad administrativa de los órganos que conforman dicha administración y de las personas públicas o privadas que son afectadas por esa actividad¹⁶.

¹⁴ RODRÍGUEZ-ARANA MUÑOZ, J., y HERNÁNDEZ G., J. I., *op. cit.*, p. 58.

¹⁵ El derecho administrativo global es el resultado del proceso de internacionalización del derecho administrativo. Como ponen de manifiesto las profesoras Darnaculleta y Salvador, este proceso está claramente reflejado en los mercados financieros internacionales, por su alto grado de interrelación a nivel mundial y que en los últimos años está dando lugar a la proliferación de numerosas normas, sobre todo a nivel europeo (DARNACULLETA I GARDELLA, M.M., Y SALVADOR ARMENDÁRIZ, M.A., “Nuevas fórmulas de génesis y ejecución normativa en la globalización: el caso de la regulación de la actividad financiera”, *Revista de administración pública*, vol. 183, 2010, pp. 139-177).

¹⁶ RODRÍGUEZ-ARANA MUÑOZ, J., y HERNÁNDEZ G., J. I., *op. cit.*, p. 60.

Resulta indudable, por tanto, la especial interrelación que existe entre el proceso de desarrollo económico aludido y el paralelo avance jurídico que se ha emprendido en los últimos años para que este fuera posible. En lo que al presente trabajo de investigación respecta, resulta relevante en primer lugar profundizar en la identificación y contextualización de los protagonistas que se interrelacionan y que se constituyen en sujetos y actores de derecho derivado de sus relaciones comerciales a nivel internacional. En este sentido, los Estados, las organizaciones internacionales, y las empresas multinacionales, desempeñan papeles diversos en función de los derechos y deberes que emanan de su naturaleza jurídica, aspecto este que se trata en el siguiente epígrafe.

2. SUJETOS Y ACTORES DEL DERECHO EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

Hoy en día, la idea del Estado como único sujeto y actor en el ámbito del derecho internacional ha quedado relegada, pues son numerosas las entidades que intervienen de forma variada en la escena internacional. La teoría del derecho suministra diversos criterios para la determinación de los sujetos dotados de personalidad jurídica. En este sentido, ya sea en virtud del criterio de la validez personal de una norma conforme a la cual es sujeto aquél de cuya conducta una norma prevé que es contenido de derechos y obligaciones, o en atención a la teoría de la responsabilidad para la cual es sujeto quien puede plantear una reclamación o ser objeto de sanción en el plano internacional¹⁷, puede decirse que hasta mediados del siglo XX los Estados constituían, en líneas generales, los únicos sujetos dotados de personalidad jurídica internacional¹⁸.

De este reconocimiento selectivo de la titularidad de derechos y obligaciones emana la distinción entre actores de la sociedad internacional y sujetos del derecho internacional¹⁹.

En este sentido, por un lado, es sujeto de derecho el destinatario de normas jurídicas, esto es, a quien estas normas le atribuyen derechos y obligaciones. Es decir, un sujeto de derecho internacional es el titular de derechos y obligaciones conferidos por normas jurídicas internacionales y debe tener la aptitud para hacer valer estos derechos ante instancias internacionales o para ser responsable en el plano internacional en caso de

¹⁷ LEÑERO BOHÓRQUEZ, R., *Los Sujetos del Derecho Público Global*, Huelva, Centro de Estudios Europeos Luis Ortega Álvarez, 2020, p. 6

¹⁸ LEÑERO BOHÓRQUEZ, R., *op. cit.*, p. 6.

¹⁹ PÉREZ BERNÁRDEZ, C., *Personalidad Jurídica Internacional*, en SANCHÉZ, V., *Derecho Internacional Público*, 2ª ed., Barcelona, Huygens, 2010, p. 133.

violación de sus obligaciones, lo que también se conoce como la personalidad jurídica²⁰. Por otro lado, un actor de derecho internacional es aquél que participa, tiene influencia y autonomía en sus decisiones en el escenario internacional, suele tener un carácter temporal y responde a necesidades concretas en la vida internacional²¹. La Corte Internacional de Justicia en el asunto Reparación por daños sufridos al servicio de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) de 1949, señala que “en un sistema jurídico, los sujetos de derecho no son necesariamente idénticos en cuanto a su naturaleza o a la extensión de sus derechos; y su naturaleza depende de las necesidades de la comunidad”²².

En este contexto, si bien el Estado continúa siendo el sujeto originario dotado de personalidad jurídica internacional, los miembros de la sociedad internacional han ido configurando mecanismos y estructuras que hacen posible que individuos colectivos y organizaciones intervengan en la esfera internacional sin la mediación de los Estados. Lógicamente se trata de una personalidad jurídica de carácter funcional limitada los concretos efectos acotados en cada norma. Por ello, tampoco existe un estatuto único de derechos y obligaciones para los sujetos de derecho internacional público. Por otra parte, se trata de una subjetividad internacional de carácter derivado forjada en instrumentos jurídicos formulados con el concurso de la voluntad de los Estados (básicamente tratados internacionales) quienes, de este modo, retienen la condición de sujetos originarios de derecho internacional público. Y, por último, esta apertura no ha implicado, con carácter general, una revisión del dogma del monopolio de los Estados en la producción de aplicación de las normas internacionales en la doctrina *iusinternacionalista*. Si bien, desde posiciones más aperturistas se comienza a reconocer la condición de agentes normativos de algunos actores no estatales²³.

Hechas estas precisiones, resulta fundamental distinguir y comprender a los diferentes sujetos y actores que participan con distinto grado e intensidad en el ámbito internacional. Este aspecto resulta primordial para comprender mejor el papel que cada

²⁰ PÉREZ BERNÁRDEZ, C., *op. cit.*, p. 136.

²¹ SALAMANCA AGUADO, M. E., *Subjetividad Internacional del Estado*, en SANCHÉZ, V., *Derecho Internacional Público*, 2ª ed., Barcelona, Huygens, 2010, p. 139.

²² SECRETARÍA DE LA ONU y SECRETARÍA DE LA CORTE INTERNACIONAL DE JUSTICIA, “Resúmenes de los Fallos, Opiniones Consultivas y Providencias de la Corte Internacional de Justicia”, ONU, http://legal.un.org/icjsummaries/documents/spanish/st_leg_serf1.pdf, (Fecha de visita: 29 de enero de 2019).

²³ PÉREZ-PRAT DURBÁN, L., “Actores no Estatales en la Creación y Aplicación del Derecho Internacional”, *Vlex-Derecho Internacional*, <https://international.vlex.com/vid/actores-estatales-oacute-derecho-57842130>, (Fecha de visita: 11 de diciembre de 2019).

uno de ellos desempeña en las relaciones económicas internacionales y que se irán desgranando a lo largo de la presente investigación.

2.1. El Estado

Desde la perspectiva del derecho internacional público, se puede considerar que el Estado es un sujeto originario, fundador del derecho internacional, se encuentra en posesión de capacidad internacional plena, independientemente de que por voluntad propia decida ceder el ejercicio de ciertas competencias soberanas a otras entidades internacionales. Las manifestaciones típicas de su personalidad jurídica internacional son: a) celebrar tratados internacionales, b) mantener relaciones con otros sujetos de derecho internacional, c) recibir y enviar representantes, d) acceder a instancias internacionales para participar en relaciones jurídicas de responsabilidad internacional”²⁴.

La norma que establece la subjetividad internacional para los Estados es el principio de efectividad, esto es, la posesión de los elementos básicos de la estatalidad: territorio, población, órganos políticos y soberanía. En este sentido, cabe resaltar que el resto de los actores del derecho internacional han visto aparecer su personalidad jurídica internacional mediante un acto de atribución o reconocimiento específico que emana principalmente de la voluntad de los Estados²⁵.

En este sentido, el Estado puede ser definido como una organización de poder soberano sobre una determinada base territorial, jurídicamente organizada, que persigue el bienestar general²⁶. De este modo se puede decir que la soberanía y la igualdad formal constituyen principios estructurales de los Estados contemporáneos²⁷. El Estado ejerce la potestad suprema sobre su territorio y población integrados en una estructura nacional correspondiente, al mismo tiempo que es independiente frente a otros Estados²⁸. Es igualitario, ya que, todos los demás Estados, sin importar su condición particular, poseen iguales derechos y deberes, por el solo hecho de pertenecer a la comunidad internacional²⁹.

²⁴ PÉREZ BERNÁRDEZ, C., *op. cit.*, p. 135.

²⁵ PÉREZ BERNÁRDEZ, C., *op. cit.*, p. 137.

²⁶ DIEZ DE VELAZCO, M., *Instituciones de Derecho Internacional Público*, 18ª ed., Madrid, Tecnos, 2013, p. 279.

²⁷ HINOJOSA MARTÍNEZ, L., y ROLDÁN BARBERO, J., *op. cit.*, p. 57.

²⁸ CONSTANTINOS STAMATOULOS, “Enciclopedia Jurídica”, *Theodakis Publishing Ltd.*, www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/soberania/soberania.htm, (Fecha de visita: 23 de diciembre de 2019).

²⁹ CRUCHAGA GANDARILLAS, V., *La Igualdad Jurídica de los Estados*, 1ª ed., Santiago de Chile, Jurídica de Chile, 2000, p. 19.

No obstante, esta perspectiva del derecho internacional público en la que el Estado es el centro está quedando superada por el reconocimiento de la existencia de intereses que trascienden el ámbito y la capacidad de gestión de los propios Estados. Bajo esta nueva dimensión se han acuñado conceptos como “interés público global” o “bienes jurídicos globales”, que buscan una mayor integración regulatoria desde un plano internacional. Se pueden señalar como ejemplos a este respecto la protección internacional de los derechos humanos o la respuesta a amenazas de carácter global como el cambio climático, la lucha contra el terrorismo o los desafíos que supone la creciente interdependencia económica a nivel mundial.

Con respecto a las relaciones económicas internacionales, los Estados manifiestan su soberanía, al tener el poder de decisión respecto a las cuestiones económicas que les afecten y suelen ser igualitarios, al ofrecer los mismos derechos y obligaciones tanto a los agentes económicos internos como externos.

No obstante, debido a la proyección exterior consustancial a los Estados y a la coyuntura económica mundial, existe una interrelación constante entre los diversos sujetos y actores del derecho internacional. En este sentido, los principios estructurales de los Estados³⁰, en muchas ocasiones, se ven vulnerados por la interdependencia existente en el ámbito económico. En este ámbito, la independencia de los Estados para gestionar sus actividades económicas puede ser ilusoria. Resulta difícil pensar que, en un mundo completamente globalizado, los Estados puedan actuar como entes económicos predominantes y autónomos, lo que los encamina hacia proyectos de sociedades modernas juntamente con otros Estados, organizaciones y comunidad internacionales en general.

En el actual orden económico mundial, el Estado juega un papel fundamental, ya que ante todo es libre para estructurar su sistema económico en función de sus intereses, en este sentido. Por un lado, es el responsable del poder normativo³¹ a través de sus

³⁰ Los principios de igualdad soberana de los Estados y de no intervención en los asuntos internos de otro Estado, constituyen principios estructurales del ordenamiento jurídico internacional. (*vid.* SALAMANCA AGUADO, M.E., *op. cit.*, p. 152.). Por su parte, la resolución 2625 (XXV) del 24 de octubre de 1970 de las Naciones Unidas, reconoce el principio de la igualdad soberana de los Estados como principio del ordenamiento jurídico internacional. (*vid.* ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, “Resoluciones Aprobadas sobre la base de los Informes de la Sexta Comisión”, <https://documents-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/352/86/IMG/NR035286.pdf?OpenElement>, (Fecha de visita: 10 de julio de 2019)).

³¹ HERDEGEN, M., *Derecho Económico Internacional*, 19ª ed., Bogotá, Universidad del Rosario, 2012, p. 58.

distintos entes gubernamentales, asumiendo la actividad legislativa, la administración estatal, la compilación de jurisprudencia, la instauración de normas de derecho internacional público y participando activamente en organizaciones internacionales. Por otro lado, está directamente involucrado en las transacciones económicas, mediante su participación directa, emitiendo leyes y suscribiendo tratados y acuerdos de índole económico³².

La pretensión de igualdad de los Estados y su propósito de conseguir un orden económico mundial equilibrado se encuentra relativamente lejos de la realidad. De este modo, “los Estados otorgan uno de los atributos más singulares a la sociedad internacional, esto es, su extraordinaria heterogeneidad, (...) los Estados muestran entre ellos considerables disparidades con respecto a elementos como la población, el territorio, los modos de organización política, el grado de desarrollo económico y tecnológico”³³. Existen contrastes muy marcados entre los Estados altamente desarrollados de Europa Occidental, América del Norte y Asia, y los demás Estados emergentes y poco desarrollados del resto del mundo.

Cabe resaltar casos de éxito, como el de los denominados Tigres Asiáticos³⁴, que se han aproximado y en algunos casos superado el nivel de productividad occidental. Otro caso es el de los países emergentes de América Latina (AL)³⁵ y, desde luego los nuevos actores de gran peso en la economía mundial, que son el grupo de países formado por Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica (BRICS).

También resulta interesante hacer hincapié que, pese a las corrientes liberalizadoras de los flujos comerciales adoptados por la mayoría de los países de AL, aún existen Estados intervencionistas, como es el caso de Cuba, Venezuela y, en menor intensidad, Bolivia y Ecuador. En muchas ocasiones, este tipo de Estados pueden suponer

³² HERDEGEN, M., *op. cit.*, p. 59.

³³ SANCHÉZ, V., *Individuo, Humanidad y Sociedad Internacional*, en SANCHÉZ, V., *Derecho Internacional Público*, 2ª ed., Barcelona, Huygens, 2010, p.9.

³⁴ La denominación de “tigres asiáticos o también conocidos como los “dragones asiáticos”, fue muy utilizada sobre todo en la década de los noventa para referirse a Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán, países que llegaron a tener economías altamente productivas e industrializadas. En los últimos años, se han visto desplazados por otras economías asiáticas que están experimentando una transformación económica más rápida. (*vid.* QUINTERO, R., “Las Paradojas de la Globalización”, *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, vol. 8, núm. 1, 2002, pp. 91-110, esp. p. 104).

³⁵ Los países emergentes, son aquellos que poseen una gran cantidad de recursos naturales, con unas infraestructuras en continua expansión, y un destino muy llamativo para los inversores. Estos son diferentes a los países desarrollados y a los países en desarrollo. En los últimos años, en AL, se considera países emergentes a México, Brasil, Argentina, Chile, Perú y Colombia. (*vid.* Dow Jones Sustainability Emerging Markets Index. (Fecha de visita: 12 de marzo de 2019)).

un problema para los inversores extranjeros de los Estados que ponen énfasis en la reducción de restricciones de acceso al mercado, ya que no se han logrado integrar completamente al comercio global y no ofrecen las garantías necesarias para atraer inversiones.

No obstante, existen algunas corrientes doctrinales que sostienen que “pese al interés liberalizador de los flujos comerciales a nivel internacional, la evidencia demuestra que un cierto grado de control estatal se justifica, ya que los Estados llevan a cabo ciertas actividades comerciales en interés de la sociedad”³⁶. De acuerdo con este planteamiento, no todos los sectores de la economía se deben dejar en manos de los particulares, concretamente de las empresas extranjeras. Por ende, las empresas públicas deben ofrecer un alto nivel de calidad en las actividades económicas que tenga a su cargo y no incidir necesariamente en una gran rentabilidad que obtenga de las mismas.

En este contexto de heterogeneidad tanto desde un punto de vista interno como con respecto al papel que debe jugar el Estado en las relaciones económicas internacionales se hace cada vez más importante avanzar en lo que se ha venido denominando “gobernanza global”. Este concepto intenta superar el modelo tradicional de relaciones internacionales, en el que los Estados-nación son las unidades, básicas por otro en el que se constata la concurrencia de sujetos privados y públicos. La “gobernanza global” tiene un enorme impacto sobre los Estados y es aquí donde las ideas que aporta el derecho administrativo global pueden ser de utilidad, ya que una de sus pretensiones principales es dotar de unos instrumentos jurídicos adecuados al proceso de globalización³⁷. Sin embargo, se ha de señalar que la implantación del derecho administrativo global en cada país “requiere de un proceso que permita “nacionalizar” la visión del derecho administrativo local”³⁸. Es decir, la elaboración e implementación de normas de derecho administrativo global requiere de un consenso con los actores locales (funcionarios, académicos, empresarios y demás grupos de interés).

2.2. Las organizaciones internacionales

Este tipo de organizaciones constituyen uno de los signos de identidad más característicos de la sociedad internacional contemporánea. Nacidas de la voluntad

³⁶ HERDEGEN, M., *op. cit.*, p. 61.

³⁷ LEÑERO BOHÓRQUEZ, R., *op. cit.*, p. 14.

³⁸ SÁNCHEZ SÁNCHEZ, Z., *Administración, previsión y regulación resistente al futuro*, en SÁNCHEZ SÁNCHEZ, Z. (Dir.), *Regulación con prospectiva de futuro y de consenso: gobernanza anticipatoria y prospectiva administrativa*, Madrid, Thomson Reuters Aranzadi, 2022, p. 37.

soberana de los Estados, que por lo general son sus principales miembros, responden a la necesidad de hacer frente de modo permanente a los problemas que plantea la coexistencia y, más aún, la cooperación exigida por la creciente interdependencia internacional³⁹.

En una primera definición, se las puede considerar como “sujetos de derecho internacional creados por los Estados mediante tratado (u otro instrumento regido por el derecho internacional), dotados de órganos permanentes, con voluntad propia, jurídicamente distinta de la de los Estados miembros, en el marco de competencias atribuidas para la consecución de los objetivos convenidos”⁴⁰.

Por su parte, “las organizaciones internacionales para el derecho internacional son: a) asociaciones voluntarias de Estados, b) establecidas por un tratado internacional, c) dotadas de órganos permanentes, propios e independientes de los Estados, encargados de gestionar, a través de las competencias atribuidas los intereses colectivos por los que se crea la asociación, y d) capaces de expresar una voluntad jurídicamente distinta de la de sus miembros, es decir dotadas de personalidad jurídica propia y capacidad jurídica según la legislación del Estado sede”⁴¹.

Así mismo, “la comunidad internacional, a través del derecho internacional, ha reconocido que estas organizaciones requieren de una serie de privilegios e inmunidades para facilitar sus acciones en el ámbito internacional”⁴². Por lo que no es nada insólito que los tratados constitutivos de estas organizaciones contengan artículos que consagren los privilegios e inmunidades necesarios para el cumplimiento de sus fines.

En este sentido, la Carta de la ONU del 26 de junio de 1945 representa la norma general⁴³. Los arts. 105.1 y 105.2 señalan lo siguiente: a) la organización gozará, en el territorio de cada uno de sus miembros, de los privilegios e inmunidades necesarias para la realización de sus propósitos y, b) los representantes de los miembros de la

³⁹ REMIRO BROTONS, A. y Otros, *Derecho Internacional – Curso General*, 1ª ed., Valencia, Tirant lo Blanch, 2010, p.146.

⁴⁰ REMIRO BROTONS, A. y Otros, *op. cit.*, p. 145.

⁴¹ PÉREZ BERNÁRDEZ, C., *Organizaciones Internacionales*, en SANCHÉZ, V., *Derecho Internacional Público*, 2ª ed., Barcelona, Huygens, 2010, p. 178.

⁴² BERENSON, W., “Privilegios e Inmunidades de las Organizaciones Internacionales: El Acuerdo de Sede entre las Organización de Estados Americanos y Estados Unidos”, Organización de Estados Americanos (OEA), www.oas.org/Legal/english/PrivilegiosInmunidadesBerenson.doc, (Fecha de visita: 19 de julio de 2019)

⁴³ Para consultar la Carta Fundacional de la ONU, visitar el sitio web: http://www.cooperacionspanola.es/sites/default/files/carta_de_naciones_unidas.pdf, (Fecha de visita: 11 de enero de 2019).

organización y los funcionarios de ésta gozarán asimismo de los privilegios e inmunidades necesarios para desempeñar con independencia sus funciones en relación con la organización.

Desde la óptica del sistema económico internacional que ocupa al presente trabajo de investigación, se puede señalar que existe una pluralidad de organizaciones internacionales muy importantes en el ámbito jurídico internacional, que actúan como una forma de cooperantes económicos interestatales y su valor se muestra en diversos planos⁴⁴: a) en su función normativa, elaborando reglas vinculantes para sus miembros y recomendaciones para los complejos económicos, b) en su función de foro para la coordinación y la consulta interestatal y, c) en su función de apoyo, para ofrecer medidas de reestructuración económica o de mejora de la infraestructura, especialmente en países en desarrollo.

El número de organizaciones internacionales que actúan en el ámbito de la economía internacional ha crecido y se ha especializado de acuerdo con criterios muy variados. En este sentido, al amparo de la ONU⁴⁵, se han desarrollado importantes organizaciones de índole económica mundial tales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), que han favorecido al desarrollo económico mundial. También destaca la Organización Mundial del Comercio (OMC), que no forma parte del sistema de la ONU.

El FMI es una organización internacional creada mediante un convenio constitutivo en 1945⁴⁶, conformada por 184 países, que trabaja para promover la cooperación monetaria mundial, asegurar la estabilidad financiera, facilitar el comercio internacional, promover un alto nivel de empleo y crecimiento económico sustentable y reducir la pobreza⁴⁷.

⁴⁴ HERDEGEN, M., *op. cit.*, p. 62.

⁴⁵ Al respecto, el art. 55.b de la Carta Fundacional de la ONU señala: “Con el propósito de crear las condiciones de estabilidad y bienestar necesarias para las relaciones pacíficas y amistosas entre las naciones, basadas en el respeto al principio de la igualdad de derechos y al de la libre determinación de los pueblos, la Organización promoverá: La solución de problemas internacionales de carácter económico, social y sanitario, y de otros problemas conexos; y la cooperación internacional en el orden cultural y educativo”. Al mismo tiempo, el art. 59 señala: “La Organización iniciará, cuando hubiere lugar, negociaciones entre los Estados interesados para crear los nuevos organismos especializados que fueren necesarios para la realización de los propósitos enunciados en el art. 55”. (*vid. op. cit.* Carta Fundacional de la ONU).

⁴⁶ Para consultar el Convenio Constitutivo del FMI, visitar el sitio web: <https://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/aa/aa.pdf>, (Fecha de visita: 19 de julio de 2019).

⁴⁷ CLIFT, J., “¿Qué es el Fondo Monetario Internacional?”, *FMI*, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/exrp/what/spa/whats.pdf>, (Fecha de visita 13 de julio de 2019).

En otras palabras, el FMI es la organización central del sistema monetario internacional. Sus propósitos más importantes son: a) vigilar con un fin estabilizador las modificaciones de los tipos de cambio y b) conceder créditos a Estados miembros que presenten dificultades transitorias en sus balanzas de pagos⁴⁸.

Al respecto, cabe resaltar que este organismo resultó clave a la hora de entregar préstamos a varios de los países de AL, cuando éstos padecieron la crisis de la deuda externa en los años ochenta⁴⁹. En la década de los años noventa, en pleno auge de la globalización económica, el FMI ayudó a muchos países en la transición de un sistema planificado central a otro de incorporación a la economía mundial de mercado y el fomento del crecimiento económico, especialmente a los países de AL.

En el FMI, los Estados miembros están representados por la Junta de Gobernadores, que es competente para tomar decisiones fundamentales. De las operaciones cotidianas, se encarga un directorio ejecutivo, que se compone por ocho directores, elegidos entre los Estados miembros y más poderosos económicamente, y otros 16 procedentes del resto de los Estados miembros. En el FMI, los votos de los Estados miembros se ponderan en función de las obligaciones de aportación. Los recursos del FMI proceden sobre todo de suscripción de capital que pagan los países miembros cuando ingresan a esta organización, las cuotas reflejan la importancia económica del país miembro a nivel internacional.

Por su parte, el BM es una organización internacional muy importante en el ámbito de la economía mundial, fue creado en 1944 como parte del Acuerdo de *Bretton Woods*, su sede se encuentra en Washington y está conformado por 189 países miembros⁵⁰.

Los fines de esta institución se encuentran en el art. I del título preliminar del tratado constitutivo del BM⁵¹:

(i) Contribuir a la obra de reconstrucción y fomento en los territorios de miembros, facilitando la inversión de capital para fines productivos, incluida la rehabilitación de las

⁴⁸ GOLD, J., "International Monetary Fund", *EPIL Journal*, núm. 2, 1995, pp. 68-112, esp. 82.

⁴⁹ LICHTENSZTEJN, S., "El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial: Sus relaciones con el poder financiero", *Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de México*, http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2012000100002, (Fecha de visita: 18 de noviembre del 2019).

⁵⁰ Para conocer más del BM, visitar el sitio web: <http://www.bancomundial.org/>, (Fecha de visita: 10 de diciembre de 2019).

⁵¹ Para consultar el Tratado Constitutivo del BM, visitar el sitio web: <http://siteresources.worldbank.org/BODINT/Resources/2780271215526322295/IBRDArticlesofAgreementSpanish.pdf>, (Fecha de visita: 10 de diciembre de 2019).

economías destruidas o dislocadas por la guerra, la transformación de los medios de producción a fin de satisfacer las necesidades en tiempos de paz y el fomento del desarrollo de los medios y recursos de producción en los países menos desarrollados.

(ii) Promover la inversión extranjera privada mediante garantías o participaciones en préstamos y otras inversiones que hicieren inversores privados; y, cuando no hubiere capital privado disponible en condiciones razonables, suplementar las inversiones privadas suministrando, en condiciones adecuadas, financiamiento para fines productivos, ya sea de su propio capital, de los fondos por él obtenidos o de sus demás recursos.

(iii) Promover el crecimiento equilibrado y de largo alcance del comercio internacional, así como el mantenimiento del equilibrio de las balanzas de pagos, alentando inversiones internacionales para fines de desarrollo de los recursos productivos de los miembros, ayudando así a aumentar la productividad, elevar el nivel de vida y mejorar las condiciones de trabajo en sus territorios.

(iv) Coordinar los préstamos que haga o garantice con los préstamos internacionales tramitados por otros conductos, en forma tal que se atiendan, en primer término, los proyectos, grandes o pequeños, que fueren más útiles y urgentes.

(v) Dirigir sus operaciones con la debida atención a los efectos que las inversiones internacionales puedan tener en la situación económica de los territorios de los miembros y, en el período de la posguerra, contribuir a que la transición de la economía de guerra a la economía de paz se lleve a efecto sin contratiempos.

En síntesis, el grupo BM busca acabar con la pobreza extrema y fomentar la prosperidad compartida, esto mediante prestar asistencia financiera y técnica a los países en desarrollo. El grupo BM se encuentra integrado por cinco instituciones que han surgido en diversos momentos y coyunturas pero que comparten objetivos comunes.

Por un lado, se encuentran el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Fomento (BIRF)⁵² y la Asociación Internacional de Fomento (AIF)⁵³. Ambas instituciones proporcionan financiamiento, asesoría sobre políticas u asistencia técnica a

⁵² Para conocer más sobre el BIRF, visitar el sitio web: <http://www.bancomundial.org/es/who-we-are/ibrd>, (Fecha de visita: 16 de mayo de 2019).

⁵³ Para conocer más sobre el AIF, visitar el sitio web: <http://aif.bancomundial.org/>, (Fecha de visita: 16 de mayo de 2019).

los gobiernos de los países en desarrollo. La AIF se concentra en los países más pobres del mundo y concede préstamos sin intereses y donaciones a los gobiernos de estos países. Por su parte el BIRF, otorga préstamos a los gobiernos de países de ingresos medianos y de ingreso bajo con capacidad de pago.

Por otro lado, se encuentran las instituciones integrantes del grupo BM que colaboran con el sector privado. La Cooperación Financiera Internacional (CFI)⁵⁴, el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI)⁵⁵ y el CIADI, que se concentran en el fortalecimiento del sector privado en los países en desarrollo. A través de estas instituciones el grupo del BM proporciona financiamiento, asistencia técnica, seguros contra riesgos políticos y mecanismos de solución de diferencias a las empresas privadas, incluidas las instituciones financieras. La CFI, ayuda a los países en desarrollo a lograr un crecimiento sostenible, financiando inversiones, movilizandocapitales en los mercados financieros, internacionales, y prestando servicios de asesoramiento a empresas y gobiernos. Asimismo, la OMGI promueve la inversión extranjera directa en los países en desarrollo, apoya el crecimiento económico, reduce la pobreza y mejora la vida de las personas ofreciendo seguros contra riesgos políticos (garantías a inversores). Por último, el CIADI, presta servicios de arbitraje y conciliación para ayudar a resolver controversias sobre inversiones internacionales entre particulares y Estados, aspecto este que va a resultar relevante en el posterior desarrollo de la presente investigación.

Otro organismo internacional clave en el ámbito económico internacional es la OMC. Este organismo surgió a partir de una serie de negociaciones comerciales, o rondas celebradas en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La última ronda que se celebró entre 1986 y 1994, más conocida como la Ronda de Uruguay fue la que dio origen a la OMC. En la actualidad la sede de la OMC se encuentra en Ginebra y cuenta con 160 países miembros⁵⁶.

El propósito fundamental de la OMC es contribuir a que las corrientes comerciales circulen con fluidez, libertad, equidad y previsibilidad. La importancia de la OMC radica en que sirve de foro para la negociación de acuerdos internacionales encaminados a

⁵⁴ Para conocer más sobre el CFI, visitar el sitio web: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Multilingual_Ext_Content/IFC_External_Corporate_Site/Home_ES, (Fecha de visita: 16 de mayo de 2019).

⁵⁵ Para conocer más sobre el OMGI, visitar el sitio web: <https://www.miga.org/>, (Fecha de visita: 16 de mayo de 2019).

⁵⁶ Para conocer más sobre la OMC, visitar el sitio web: <https://www.wto.org/indexsp.htm>, (Fecha de visita: 22 de mayo de 2019).

reducir los obstáculos al comercio internacional y asegurar condiciones de igualdad para todos sus miembros. Este organismo también ofrece un marco jurídico e institucional para la aplicación y vigilancia de esos acuerdos, así como para la solución de las diferencias que puedan surgir de su interpretación y aplicación.

Las principales actividades de la OMC son⁵⁷: a) la negociación de la reducción o eliminación de obstáculos al comercio y acuerdos sobre las normas por las que se rige el comercio internacional, b) la administración y vigilancia de la aplicación de las normas acordadas de la OMC que regulan el comercio de mercancías y de servicios y los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, c) la vigilancia y el examen de la políticas comerciales de sus Miembros y la consecución de la transparencia en los acuerdos comerciales regionales y bilaterales, d) la solución de diferencias entre los miembros sobre la interpretación y aplicación de los acuerdos, e) la mejora de la capacidad de los funcionarios públicos de los países en desarrollo en asuntos relacionados con el comercio internacional, f) la prestación de asistencia en el proceso de adhesión de unos 30 países que aún no son miembros de la organización, g) la realización de estudios económicos y la recopilación y difusión de datos comerciales en apoyo de las demás actividades principales de la OMC y, h) la difusión al público de información sobre la OMC, su misión y sus actividades.

También, en el ámbito de la ONU y con propósito de fomentar la cooperación económica, se crearon instituciones derivadas de la Asamblea General de la ONU, como son: a) la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)⁵⁸ y, b) la Conferencia de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI)⁵⁹, a la que se le encomendó la armonización progresiva de las normas del Derecho mercantil a nivel internacional. Al respecto, la CNUDMI elaboró la Ley Modelo sobre Arbitraje Comercial Internacional de 1985, la cual juega un papel muy importante en el proceso de solución de controversias comerciales.

Cabe señalar que existe gran polémica a nivel internacional respecto al papel que han venido desempeñando algunas de estas organizaciones internacionales. La

⁵⁷ Para conocer más sobre las actividades de la OMC, visitar el sitio web: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/wto_dg_stat_s.htm, (Fecha de visita: 22 de mayo de 2019).

⁵⁸ Para conocer más sobre la UNCTAD, visitar el sitio web: <http://unctad.org/es/Paginas/Home.aspx>, (Fecha de visita: 12 de mayo de 2019).

⁵⁹ Para conocer más sobre el CNUDMI, visitar el sitio web: http://www.uncitral.org/uncitral/es/about_us.html, (Fecha de visita: 12 de mayo de 2019).

implicación del FMI y el BM respecto a las condiciones de los préstamos a países especialmente endeudados los ha forzado a comprometerse a adoptar determinadas medidas estructurales para reducir su déficit en la balanza de pagos. En este sentido, muchos gobiernos de Estados en desarrollo y algunos emergentes consideran que la desigualdad frente a estos grandes organismos supone un amordazamiento político-económico incompatible con la soberanía estatal⁶⁰.

2.3. Empresas multinacionales

Es innegable el peso económico y político que han cobrado las empresas multinacionales en el ámbito económico internacional. En algunos casos su poder económico y el volumen de relaciones intergubernamentales superan al de algunos Estados. De hecho, independientemente de que las empresas multinacionales sean consideradas o no formalmente sujetos de derecho internacional público, es indudable que estas se han constituido como actores políticos de gran relevancia, con acreditada capacidad para orientar el curso de las negociaciones internacionales en aquellos ámbitos que puedan afectar a sus intereses. Esto puede ser considerado como una clara manifestación del desfase que existe entre la noción de poder y la noción de sujeto de derecho internacional.

En este sentido, “las sociedades multinacionales son empresas que controlan y dirigen filiales en países diferentes a aquél en donde tienen su sede, realizando una inversión directa en el exterior. Aunque no haya duda sobre su relevancia como entes de influencia y orientación en los foros internacionales, no existe, empero, consenso en la doctrina para afirmar que estas entidades con ánimo de lucro que operan en el tráfico internacional puedan considerarse sujetos de derecho internacional. Más bien por el contrario. La postura mayoritaria afirma que las multinacionales son actores del sistema mundial sólo dotados de personalidad jurídica interna en cada uno de los ordenamientos jurídicos internos en los que operan”⁶¹.

⁶⁰ En este sentido, el papel tanto del FMI como del BM fue muy controvertido en AL, especialmente entre finales de los años 80 y los años 90. El favorecimiento de las políticas neoliberales en la región fue la exigencia para que ambos organismos prestaran la ayuda financiera necesaria a los países, que venían de atravesar una década de recesión (conocida entre los analistas como “década perdida”). Esta situación ha sido esgrimida por algunos países para reclamar contra la pérdida de soberanía que supusieron esas medidas, abogando por recobrar el control que permita un desarrollo equitativo, tanto en lo económico como en lo social. (*vid. op. cit.* LICHTENSZTEJN, S.).

⁶¹ PÉREZ BERNÁRDEZ, C., *Organizaciones Internacionales, op. cit.*, p. 212.

Las empresas multinacionales son aquellas personas jurídicas con ánimo de lucro que operan en distintos países, sobre la base de una estructura societaria compleja, aunque bajo una dirección centralizada. A pesar de que la mayoría de estos grupos comerciales o financieros actúan a través de entidades asociadas (fundamentalmente mediante filiales), que gozan de personalidad jurídica independiente y se rigen por la ley del Estado en el que operan, existe una voluntad societaria única, y las actividades del conglomerado están coordinadas en la búsqueda de la maximización de beneficios del conjunto⁶². También hay que señalar que frente a la polémica doctrinal relativa a si las multinacionales gozan o no de personalidad jurídica internacional, se muestra partidario de atribuirles una subjetividad internacional limitada⁶³.

Por tanto, es común que la vocación internacional de este tipo de empresas se articule a través de estructuras jurídicas en función de los Estados en los que actúan y del tipo de operaciones que quieren desarrollar. A este respecto, es común encontrar contratos que configuran un régimen específico y establecen como una de sus cláusulas de salvaguarda poder acudir al arbitraje internacional en caso de que se sucedan controversias⁶⁴.

No obstante, todas las sociedades se rigen por un ordenamiento jurídico interno, que regula su constitución y sus reglas de funcionamiento. La identificación del tipo de sociedad se realiza de acuerdo con diversos criterios y cada Estado establece en su legislación interna cuáles son esos puntos de conexión. Lo habitual es que se considere que una empresa se rige por la ley del país conforme a cuya legislación se ha constituido o el país en el que tiene su sede social.

En la práctica, la totalidad de multinacionales no se rigen por una única legislación interna, sino que manejan una pluralidad de leyes personales, que viene determinada por las diferentes nacionalidades de las distintas empresas integrantes del grupo⁶⁵, lo que divide responsabilidades empresariales. En este sentido, existen diferentes posturas frente a la actuación de las multinacionales en el panorama económico internacional.

⁶² HINOJOSA MARTÍNEZ, L., y ROLDÁN BARBERO, J., *op. cit.*, p. 385.

⁶³ HINOJOSA MARTÍNEZ, L., y ROLDÁN BARBERO, J., *op. cit.*, p. 384.

⁶⁴ En este sentido destaca la actividad de arbitraje internacional desarrollada por el CIADI. Además, cabe resaltar que existen diversos trabajos en marcha para avanzar en la institucionalización de una jurisdicción internacional en materia de inversiones que supere el marcado casuismo de los mecanismos de arbitraje.

⁶⁵ HINOJOSA MARTÍNEZ, L., y ROLDÁN BARBERO, J., *op. cit.*, p. 383.

Según la perspectiva del país anfitrión, las actividades de las empresas multinacionales pueden generar tanto beneficios como perjuicios. Por un lado, desde un punto de vista positivo, estas empresas han logrado una mejor distribución de los recursos a nivel mundial, al invertir en lugares que anteriormente se encontraban fuera del panorama económico internacional y logrando obtener mayor productividad. Para el Estado receptor de la inversión, supone un gran estímulo económico, desarrollo tecnológico e industrial y la activación del mercado laboral.

Por otro lado, desde un punto de vista negativo, los Estados receptores de la inversión, asumen ciertas desventajas, tales como que: a) algunas empresas multinacionales frente a países en desarrollo pueden contar con supremacía económica y política en las negociaciones contractuales o en la persecución de sus propios intereses⁶⁶, b) en ciertas circunstancias, los intereses normativos del Estado receptor de la inversión se ejecuta de forma insuficiente, debido a la limitación territorial (ésta situación se puede dar en traslados de la producción o en la transferencia de beneficios), c) en caso de la repatriación de los beneficios, puede suceder que el saldo final de la inversión sea negativo para la economía del Estado receptor⁶⁷, d) también ocurre con relativa frecuencia, que las administraciones públicas sean corrompidas por los sobornos de los grandes grupos económicos en detrimento de los intereses del Estado⁶⁸, e) la creación de grandes sociedades de capital en países de baja fiscalidad, puede evitar que el Estado receptor se beneficie impositivamente de los ingresos del grupo multinacional, f) algunas empresas multinacionales, suelen tener un especial interés por la domesticación del poder empresarial interno y algunas veces externo con el pretexto de proteger sus inversiones⁶⁹, g) en el ámbito financiero, la existencia de grandes conglomerados internacionales favorece la implementación de operaciones especulativas, que a veces generan riesgos sistémicos⁷⁰ y, h) las empresas multinacionales, en virtud de contratos o acuerdos internacionales pueden eludir el derecho interno y acudir a un sistema de arbitraje

⁶⁶ HERDEGEN, M., *op. cit.*, p. 78.

⁶⁷ HINOJOSA MARTÍNEZ, L., y ROLDÁN BARBERO, J., *op. cit.*, p. 385.

⁶⁸ Un claro ejemplo de corrupción que envolvió a muchos de los países de AL fue el caso Odebrech. En el año 2016, el Departamento de Justicia de los Estados Unidos reveló uno de los mayores escándalos de corrupción en AL. La empresa brasileña Odebrecht fue señalada por pagar 735 millones de dólares americanos en sobornos a políticos y empresarios en Brasil, República Dominicana, Ecuador, Perú, Argentina y Colombia. El poder de la constructora Odebrech era tal que tenía manejada a casi toda la clase política de la región. Por este escándalo, se encarceló a un ex presidente de la república en Perú y hay otros en investigación en otros países de la región, (*vid.* JIMÉNEZ BARCA, A., “Qué es el caso Odebrech y cómo afecta a cada país de América Latina”, *Diario El País*, 09-02-2017, p. 24.).

⁶⁹ HERDEGEN, M., *op. cit.*, p. 79.

⁷⁰ HINOJOSA MARTÍNEZ, L., y ROLDÁN BARBERO, J., *op. cit.*, p. 386.

internacional, de este modo, puede quedar en entredicho la soberanía del Estado receptor⁷¹.

Frente a los beneficios y riesgos que implica el establecimiento de una empresa multinacional en un Estado determinado, existen diversas opiniones. Según la perspectiva de las empresas multinacionales, como se ha señalado anteriormente, su principal objetivo es la obtención de beneficios económicos. No obstante, uno de los temores más arraigados, es el de la intervención estatal a través de las nacionalizaciones, expropiaciones y confiscaciones, las mismas que se analizarán en detalle a lo largo del trabajo.

Las controversias respecto a los beneficios y perjuicios de las empresas multinacionales han impedido una clara regulación de consensos que propicien el establecimiento de un régimen jurídico vinculante regulador exclusivo de la actividad de las grandes empresas multinacionales. En consecuencia, los textos internacionales que ordenan su funcionamiento tienen una naturaleza de *soft law*, y no son necesariamente respetados por las empresas, ni por algunos Estados⁷².

En este contexto, algunas organizaciones internacionales han reaccionado elaborando códigos de conducta, que tienen como propósito lograr un adecuado equilibrio de intereses estatales y empresariales. En este sentido, el Consejo Económico y Social de la ONU ha elaborado un documento denominado “Reglas de conducta para las empresas multinacionales”⁷³. Contiene parámetros para el comportamiento de las empresas multinacionales y para su tratamiento por parte del Estado receptor de la inversión. Sus directrices sirven para configurar las relaciones contractuales y para el ejercicio del poder normativo por parte del Estado receptor, persiguiendo un sistema equilibrado de derechos y deberes, aunque sus efectos dependerán del grado de aceptación que encuentre entre los actores implicados.

Este Código presenta tres partes operativas: a) reglas sobre los deberes de conducta de las empresas multinacionales (*activities*), b) preceptos sobre su tratamiento

⁷¹ HERDEGEN, M., *op. cit.*, p. 80.

⁷² HINOJOSA MARTÍNEZ, L., y ROLDÁN BARBERO, J., *op. cit.*, p. 385.

⁷³ Para consultar las Reglas de Conducta para las Empresas Transnacionales, visitar el sitio web: <http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc92/pdf/rep-wc.pdf>, (Fecha de visita: 13 de mayo de 2019).

por parte del respectivo Estado receptor (*treatment*) y, c) disposiciones sobre la cooperación interestatal para la realización de los objetivos del código.

En un lugar muy destacado dentro de los deberes de conducta de la empresa (*activities*) se encuentran los esfuerzos por integrarse en el sistema de prioridades económicas y sociales del Estado receptor de la inversión, el cual persigue que las unidades empresariales establecidas en el Estado receptor gocen de autonomía de decisión, que tengan en cuenta a los nacionales del Estado en materia de empleo y de gestión, del mismo modo, que los precios internos de transferencia se ajusten a las relaciones de libre mercado⁷⁴. También, se hace énfasis sobre los deberes de cooperación y la prohibición de acuerdos sobre precios y cuotas y sobre los comportamientos discriminatorios y de prácticas de *dumping*⁷⁵. Además, se establece que las empresas multinacionales deben contribuir a la transferencia de tecnología, a la protección del medio ambiente y del consumidor en el Estado receptor.

En cuanto a los preceptos establecidos en la parte del *treatment*, hay una controversia en torno a cómo formular el tratamiento de las empresas nacionales frente a las grandes empresas multinacionales. También son objeto de debate los requisitos de la expropiación, especialmente en cuanto a la indemnización⁷⁶.

En este contexto, también destacan las directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) para empresas multinacionales, inicialmente emitidas en 1976 y que periódicamente son actualizadas, siendo la versión vigente la del año 2011. En estas directrices, los Estados recomiendan determinados comportamientos a las empresas multinacionales que operan en su territorio o son originarias de su jurisdicción⁷⁷.

Dentro de las recomendaciones de la OCDE⁷⁸ a las empresas multinacionales destacan los siguientes aspectos⁷⁹: a) contribuir al progreso, económico, social y medioambiental del Estado receptor de la inversión, b) no involucrarse en actividades políticas, c) publicar información sobre su estructura y sus inversiones, d) evitar los

⁷⁴ HERDEGEN, M., *op. cit.*, p. 91.

⁷⁵ HERDEGEN, M., *op. cit.*, p. 89.

⁷⁶ HERDEGEN, M., *op. cit.*, p. 89.

⁷⁷ HINOJOSA MARTÍNEZ, L., y ROLDÁN BARBERO, J., *op. cit.*, p. 386.

⁷⁸ Para obtener más información sobre OCDE, visitar el sitio web: <http://www.oecd.org/>, (Fecha de visita: 14 de mayo de 2019).

⁷⁹ SECRETARÍA GENERAL DE LA OCDE, “Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales”, OCDE, <https://www.oecd.org/daf/inv/mne/MNEguidelinesESPANOL.pdf>, (Fecha de visita 30 de noviembre de 2019).

precios de transferencia entre empresas del mismo grupo, e) abstenerse de realizar prácticas anticompetitivas y, f) proteger el derecho de los trabajadores de acuerdo a las normas internacionales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)⁸⁰.

Como novedad, en el año 2014 se puso en marcha, en el marco del Consejo de Derechos Humanos de la ONU, un grupo de trabajo enfocado en formular el que sería el primer “instrumento internacional jurídicamente vinculante sobre las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en materia de derechos humanos” (cita 43 copias). Si esta iniciativa prospera, supondrá un camino paralelo al ya conocido del *soft law*.

Una vez explicado el papel que juegan cada uno de los sujetos y actores en el panorama económico internacional, se hace necesario explicar el marco en el que estos se relacionan. Por ello, en el siguiente apartado se profundiza en la importancia de la seguridad jurídica a la hora de que estos sujetos y actores entablen relaciones económicas de éxito.

3. LA RELEVANCIA DE LA SEGURIDAD JURÍDICA

Es indudable la importancia que tiene el que un Estado cuente con un sistema legal robusto, que garantice la tutela judicial de los derechos de los ciudadanos y las empresas⁸¹, que permita el desarrollo económico. El concepto de seguridad jurídica va mucho más allá que la mera referencia al sistema legal del Estado. Así, se puede decir que “la seguridad jurídica es la certeza que tienen los sujetos de derecho de que su situación jurídica sólo podrá ser modificada mediante procedimientos establecidos previamente, y constituye la traducción práctica de la eficacia de las normas como reguladoras de conductas”⁸².

A partir de esta definición, existen dos elementos esenciales de la seguridad jurídica, como son la certeza, en cuanto a su aspecto positivo, y la prohibición de la

⁸⁰ Para obtener más información sobre OCDE, visitar el sitio web: <http://www.ilo.org/global/lang-es/index.htm>, (Fecha de visita: 12 de mayo de 2019).

⁸¹ Como señala la profesora Pérez Moriones, una de las funciones del Estado de Derecho es el proveer una justicia de calidad capaz de resolver los distintos conflictos que surgen en las sociedades actuales. Este aspecto, que supone el punto de partida de la Ley 5/2012, de 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles, es extrapolable al ámbito de las relaciones económicas internacionales. (PÉREZ MORIONES, A., *La transposición de la directiva 2008/52/CE, de 21 de mayo de 2008, sobre ciertos aspectos de la mediación en asuntos civiles y mercantiles en España*, en HUALDE MANSO, T. (Dir.) *La mediación en asuntos civiles y mercantiles: la transposición de la Directiva 2008/52 en Francia y en España*, Madrid, La Ley, 2013, p.72).

⁸² HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA J. R., “Seguridad Jurídica”, *Observatorio de Multinationales en América Latina*, <http://omal.info/spip.php?article4808>, (Fecha de Visita: 6 de enero de 2019).

arbitrariedad, en cuanto a su aspecto negativo. Además, la seguridad jurídica debe proyectarse tanto en un sentido vertical (en las relaciones con el Estado) como horizontal (entre los sujetos y actores de derecho distintos al Estado).

De esta forma, la seguridad jurídica exige necesariamente la existencia de reglas claras, bien elaboradas, dotadas de publicidad y aplicadas de forma coherente y uniforme, así como que las decisiones que se adopten como resultado de dicha aplicación sean efectivamente ejecutadas. Cuando existe la certeza, las empresas (objeto preferente del presente trabajo) saben a qué atenerse en sus relaciones con el Estado y con otras empresas; saben cuáles son las consecuencias de sus actos y de los actos de los demás; saben qué puede esperar de sus decisiones y, finalmente, saben que dichas consecuencias serán efectivas y que se podrá exigir su cumplimiento.

Por otro lado, la seguridad jurídica exige también la erradicación de la arbitrariedad en la actuación de los poderes públicos, que es lo contrario de la certeza y de la seguridad. Los poderes públicos deben atenerse a reglas preestablecidas que deben aplicar de forma invariable y uniforme. La administración se ajusta a su tarea de crear y mantener la seguridad jurídica cuando se esfuerza en respetar el principio de legalidad en sentido formal y material, pues sólo así se da la previsibilidad de la actuación pública y sólo así surge el clima de confianza necesario para el desarrollo económico.

Por tanto, la seguridad jurídica pretende consolidar un sistema en el que se puedan predecir, con probabilidad de acierto, las consecuencias en el ámbito social y económico de las actuaciones de los particulares y de los poderes y de la decisión de las controversias sometidas a resolución en las instancias correspondientes. Así, la inexistencia de una estructura legal completa y bien desarrollada en todos los niveles y de instituciones técnicamente sólidas, bien preparadas y que actúen con transparencia y sometimiento al principio de legalidad en un obstáculo para el correcto desenvolvimiento de la actividad económica. De hecho, puede llegar a anular la iniciativa empresarial para la creación de riqueza, al mermar la confianza en la protección que pueden ofrecer las leyes. La seguridad jurídica, es, en suma, el elemento clave para que el sector privado desempeñe plenamente su labor dinamizadora en la economía y de desarrollo social.

En este sentido, un aspecto fundamental en el desarrollo de las relaciones económicas internacionales ha sido su impulso bajo el principio de seguridad jurídica⁸³. Esto ha sido posible gracias a que se han implementado una serie de instrumentos legales tanto a nivel interno como a nivel internacional (especialmente TLC, TBI y contratos), relacionados con la regulación del comercio exterior y la inversión extranjera principalmente. Estos instrumentos jurídicos internacionales se caracterizan por disminuir parcialmente la falta de credibilidad en los sistemas jurídicos internos y permiten a los gobiernos ofrecer un escudo protector a los inversores, aún en la presencia de graves problemas a nivel interno⁸⁴. Cabe resaltar, a este respecto, que estos instrumentos están orientados, fundamentalmente, a formalizar y liberalizar las relaciones económicas internacionales bajo un patrón de principios y normas equilibradas para todas las partes.

En el caso concreto de AL, objeto del presente trabajo, se trata de una región con un potencial muy elevado en término de recursos naturales se hace necesario el concurso de empresas extranjeras puesto que no existe suficiente capital nacional para lograr un desarrollo económico autónomo. Es en este punto donde se torna relevante el desarrollo, a partir de las configuraciones constitucionales propias, de una estructura jurídica que garantice y beneficie tales inversiones⁸⁵.

Un claro ejemplo de implementación normativa interna se recoge en el art. 62 de la Constitución Política del Perú, el mismo que señala: “(...) mediante contratos-ley, el Estado puede establecer garantías y otorgar seguridades⁸⁶. No pueden ser modificados legislativamente, sin perjuicio de la protección a que se refiere el párrafo precedente”. En

⁸³ La Seguridad Jurídica, bajo cualquier tipo de perspectiva, es uno de los conceptos más ambiguos y complejos en la Doctrina del Derecho. Por su parte, Víctor García Toma refiere que “la seguridad jurídica” es uno de los fines del Derecho, supuesto esencial para la vida de los pueblos y garantía que ofrece la ley para la vida en sociedad (vid. GARCÍA TOMA, V., *Introducción al Derecho*, 2ª ed., Lima, Idemsa, 2007, pp. 36-37). Desde una perspectiva económica, “la seguridad jurídica” recoge todos los requerimientos que permiten el desarrollo de las inversiones a través de la protección de la propiedad privada, para garantizar su desarrollo mediante criterios de eficiencia, tribunales expeditos y autónomos, apertura económica al exterior, libre competencia y respeto absoluto por las inversiones. (vid. BLANCO JIMÉNEZ, F. y ROMERO ANIA, A., “Perspectiva Económica de la Protección Jurídica de la Inversiones Internacionales”, *Revista Electrónica Iberoamericana*, vol. 1, núm. 2, 2007, pp. 11 - 15, esp. p. 11).

⁸⁴ UMAÑA, M., “Inversión Extranjera Directa en Centro América: el rol de la seguridad jurídica”, *CEN 443*, <https://www.incae.edu/ES/clacds/publicaciones/pdf/cen443.pdf>, (Fecha de visita: 21 de mayo de 2019).

⁸⁵ DE AQUINO, J.I., *Seguridad Jurídica e Inversiones Extranjeras en Brasil*, en GÓMEZ DE LA TORRE, I. B., y RIVERO ORTEGA, R., *El Estado de Derecho Latinoamericano, Integración Económica y Seguridad Jurídica en Iberoamérica*, 1ª ed., Salamanca, Ediciones Universitarias de Salamanca, 2003, p.93.

⁸⁶ Para ver la Constitución Política del Perú, visitar el sitio web: http://www.oas.org/juridico/spanish/per_res17.pdf, (Fecha de visita: 12 de julio de 2019).

el mismo sentido, el art. 39 del decreto legislativo 757, Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión privada, establece: “Los convenios de estabilidad jurídica se celebran al amparo del art. 1357 del Código Civil y tienen la calidad de contratos con fuerza de ley, de manera que no pueden ser modificados o dejados sin efecto unilateralmente por el Estado. Tales contratos tienen carácter civil y no administrativo, y sólo podrán modificarse o dejarse sin efecto por acuerdo entre las partes”⁸⁷. En este sentido, la seguridad jurídica otorgada por un contrato-ley al inversor radica en que este instrumento contractual no puede ser modificado o dejado sin efecto unilateralmente por el Estado, no obstante, el Estado mantiene el control regulatorio interno de las relaciones económicas a través del sometimiento del poder económico y posee los mecanismos de ejecución necesarios para hacer valer derechos individuales⁸⁸.

En esta misma línea, según datos proporcionados por el CIADI, se han suscrito más de mil cien TBI entre países desarrollados, emergentes y poco desarrollados⁸⁹. En el caso de países de AL, por ejemplo, Argentina ha suscrito 58 TBI, Bolivia ha suscrito 23 TBI, Brasil ha suscrito 14 TBI, Chile ha suscrito 55 TBI, Ecuador ha suscrito 27 TBI, Perú ha suscrito 35 TBI, Paraguay ha suscrito 25 TBI, México ha suscrito 32 TBI. Estos TBI suelen cubrir cuatro áreas sustantivas: admisión, tratamiento, expropiación y solución de controversias normalmente dirigidas al CIADI⁹⁰.

Por su parte, los TLC han sido diseñados con base en el modelo Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y contienen un capítulo dedicado exclusivamente al tema de barreras a la inversión extranjera directa y a la forma de dirimir controversias. En el caso de los contratos entre un Estado y un inversor particular, éstos suelen contener cláusulas arbitrales que sacan de los tribunales del Estado huésped el conocimiento de potenciales conflictos⁹¹.

Gracias a este tipo de instrumentos normativos internacionales, los Estados tienen la capacidad de garantizar una serie de requisitos, tales como, el reconocimiento a la autonomía privada, la garantía de la libertad de empresa y de la protección de la propiedad

⁸⁷ Para ver la Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada, decreto legislativo 757, visitar el sitio web: <http://www.sice.oas.org/Investment/NatLeg/Per/dl757.pdf>, (Fecha de visita: 14 de julio de 2019).

⁸⁸ GÁRATE, D., “Breve Análisis sobre la Seguridad Jurídica en Materia de Inversión Extranjera en Concesiones de Infraestructura en Perú”, *Asociación Civil Agnitio*, <http://agnitio.pe/articulos/tenetur-tempore-rerum-dolores-molestias/>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2019).

⁸⁹ Para consultar el estado actual de los TBI, visitar el sitio web del CIADI: <https://icsid.worldbank.org/ICSID/Index.jsp>, (Fecha de visita: 14 de mayo de 2019).

⁹⁰ UMAÑA, M., *op. cit.*, p. 21.

⁹¹ UMAÑA, M., *op. cit.*, p. 24.

privada y el respeto contractual mediante una administración de justicia eficiente⁹². Por su parte, las empresas extranjeras se ven protegidas mediante la regulación del comercio internacional y, en casos de controversia con el Estado receptor de la inversión, pueden acudir al arbitraje internacional. Estas potestades de las empresas extranjeras son el resultado de esfuerzos de coordinación entre los grandes inversores extranjeros, al margen del respectivo ordenamiento jurídico estatal.

También resulta interesante señalar que “la aplicación extraterritorial del derecho que regula las relaciones comerciales entre Estados y empresas extranjeras se constituye, por un lado, como un potencial de conflicto entre los sujetos implicados y, por otro lado, desempeña una función integradora de jurisprudencia internacional, para de ese modo lograr una armonía regulatoria internacional efectiva”⁹³. Un claro ejemplo de integración legislativa se encuentra en la Unión Europea, pese a las discrepancias respecto al nivel de cesión de soberanía de los países que la componen.

Como se acaba de señalar, los instrumentos jurídicos a través de los que se articulan las relaciones económicas internacionales suponen una fuente fundamental de seguridad jurídica. Por ello, seguidamente se pasa a profundizar en las características que definen a cada uno de ellos y las implicaciones que tienen para cada una de las partes que los pueden suscribir.

4. INSTRUMENTOS JURÍDICOS QUE REGULAN LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

El escenario económico actual, marcado claramente por un claro enfoque favorecedor de las inversiones internacionales viene marcado por dos características. Por un lado, la globalización del comercio internacional ha permitido que surjan relaciones más estrechas, incluso de interdependencia, entre los sujetos y actores del derecho internacional desde una perspectiva económica. Unido a esto, las relaciones comerciales a nivel internacional se han institucionalizado a través de la suscripción de múltiples acuerdos comerciales, que se han convertido en “un elemento dinamizador del sistema mundial del comercio, a la vez que han supuesto un elemento innovador en el orden

⁹² ENRIQUEZ-PERALES, S., GARCÍA-GÓMEZ, C. D., DÍEZ-ESTEBAN, J. M., y BOLAÑOS, E. R. L., “Formal institutions, ICSID arbitration and firm performance: evidence from Latin America”, *Eurasian Business Review*, vol. 13, núm. 2, 2023, 429-464.

⁹³ HERDEGEN, M., *op. cit.*, p. 58.

jurídico de los Estados implicados”⁹⁴. En este sentido, se puede afirmar que la distinción entre derecho interno y externo y derecho internacional público y derecho interno se está viendo cada vez más atenuada⁹⁵.

Por otro lado, la realidad nos sitúa ante un proceso competitivo entre los Estados por atraer inversiones internacionales, las cuales, en un mundo tan globalizado, cuentan con múltiples opciones de localización. Por ello, los Estados deben tomar en consideración las normas en materia de inversiones que rigen en los demás y adaptar sus propias legislaciones internas, porque quienes ofrecen garantías inferiores a las que otros brindan tendrán una desventaja en la atracción de los inversores⁹⁶.

Los instrumentos jurídicos a través de los cuales se han articulado dichas relaciones son principalmente: el desarrollo de la legislación interna, los TLC, los TBI y los contratos de estabilización. En líneas generales, tanto los TLC como los TBI representan un caso especial dentro de la perspectiva del derecho administrativo global⁹⁷. Este punto de partida es importante en la medida en que los tratados disciplinan y regulan las relaciones económicas con los inversores internacionales, protegiéndolos de un modo particular frente a los nacionales. Esto provoca que el derecho público estatal se vea desbordado, por ejemplo, en materias como la expropiación, aspecto este relevante en el presente trabajo. A continuación, se analiza cada uno de ellos.

4.1. Legislación interna

Los Estados han promulgado leyes especiales sobre promoción y protección de inversiones. Dichas legislaciones tienen como objetivo, en su mayoría, incrementar la captación de capital extranjero para la diversificación y el mejoramiento de las condiciones socioeconómicas existentes en cada país, a través del establecimiento de un marco jurídico previsible⁹⁸. Como ejemplo se puede señalar el estatuto de la inversión extranjera 600 de Chile, modificada por la ley 19.207 del 25 marzo de 1993⁹⁹; ley de

⁹⁴ TREJOS, A., “Instrumentos para la Evaluación del impacto de Acuerdos Comerciales Internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina”, *CEPAL*, <http://biblioteca.ues.edu.sv/revistas/10800253.pdf>, (Fecha de visita: 23 de julio de 2019).

⁹⁵ MUCI BORJAS, J.A., *op. cit.*, p. 105.

⁹⁶ MUCI BORJAS, J.A., *op. cit.*, p. 104.

⁹⁷ MUCI BORJAS, J.A., *op. cit.*, p. 92.

⁹⁸ HERNÁNDEZ BRETÓN, E., *Protección de Inversiones en Venezuela*, 1ª ed., Buenos Aires, Zavalia, 2005, p.270.

⁹⁹ Para conocer el texto de esta ley chilena, visitar el sitio web: http://www.sice.oas.org/Investment/NatLeg/Chile/ChDc600_s.asp, (Fecha de visita: 12 de octubre de 2019).

inversión extranjera de la República Dominicana 16-95 del 20 de noviembre de 1995 y su reglamento 214-04 del 11 de marzo de 2004¹⁰⁰, la ley de protección y promoción de inversiones de Venezuela de 1999¹⁰¹ y la reciente ley para la promoción y protección de inversiones de Honduras de 2011¹⁰².

En términos generales, estas legislaciones desarrollan principios y garantías en aras de garantizarle al inversor extranjero condiciones idóneas para que desarrolle su inversión: trato justo y equitativo, el principio de no discriminación normativa fiscal, libre convertibilidad de divisas y repatriación de capitales al exterior. Aunque no todas las soluciones de las leyes que se han visto en el párrafo anterior desarrollan este precepto bajo la misma técnica legislativa, pero al menos, la legislación venezolana y hondureña expresamente consagran varios mecanismos de solución de conflictos entre inversores y Estados.

4.2. Los TLC

Los TLC son acuerdos comerciales vinculantes suscritos por dos o más Estados que acuerdan una serie de preferencias arancelarias mutuas y también la reducción de barreras no arancelarias para el comercio de bienes y servicios entre los suscribientes. Los TLC también incorporan usualmente otras normas relativas a las inversiones, servicios financieros, propiedad intelectual, telecomunicaciones, aspectos laborales y otros, que además tienen un plazo indefinido, es decir, se suscriben con vocación de perpetuidad para garantizar el libre comercio de bienes y servicios¹⁰³.

Los TLC traen consigo beneficios que están relacionados no sólo con aspectos de comercio internacional, sino que son positivos para la economía en su conjunto. Así, entre las ventajas más notorias se puede mencionar la reducción y eliminación las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, la mejora de la competitividad de las empresas, el fomento de la realización de reformas estructurales y la estabilidad de las reglas de juego, la atracción y fomento del incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar

¹⁰⁰ Para conocer el texto de esta ley dominicana, visitar el sitio web: <http://www.sice.oas.org/investment>, (Fecha de visita: 12 de octubre de 2019).

¹⁰¹ Para conocer el texto de esta ley venezolana, visitar el sitio web: <http://www.wipo.int/wipolex/es/details.jsp?id=3995>, (Fecha de visita: 12 de octubre de 2019).

¹⁰² Para conocer el texto de esta ley dominicana, visitar el sitio web: <http://www.tsc.gob.hn/biblioteca/index.php/leyes/268-ley-para-la-promocion-y-proteccion-de-inversiones>, (Fecha de visita: 13 de octubre de 2019).

¹⁰³ CAÑA, A., “La Importancia de los Tratados de Libre Comercio”, Cámara de Comercio de Navarra, <http://www.camaranavarra.com/Camara/blog/1767/la-importancia-de-los-tratados-de-libre-comercio>, (Fecha de visita: 30 de noviembre de 2019).

certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversores extranjeros, la ayuda a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como la obtención de ventajas sobre los países que no han negociado acuerdos de este tipo y fomentar la creación de empleo gracias al aumento de las exportaciones y a la inversión extranjera¹⁰⁴.

Dada la diversidad de países que suelen firmar simultáneamente un TLC, el mayor problema de estos se presenta cuando las empresas de sectores menos competitivos de algunos de los países no pueden competir en precios con las empresas de los países más desarrollados, siendo en muchas ocasiones dificultoso el logro de un equilibrio entre eficiencia comercial y desarrollo local.

Uno de los TLC más conocidos y controvertidos es el TLCAN suscrito entre Estados Unidos, México y Canadá el 17 de diciembre de 1992 y su objetivo primordial fue la creación de un área de libre comercio entre los tres países involucrados¹⁰⁵. Dicho propósito se ha logrado, luego de varios años de su implementación, a través de la eliminación de obstáculos al comercio, la circulación de bienes y servicios, el fomento de la competencia leal en la zona, el aumento de la protección a la inversión extranjera y a la propiedad intelectual. También conviene hacer énfasis en que el capítulo XI de dicho tratado contiene una pluralidad de mecanismos de solución de controversias entre los inversores y los Estados receptores.

Las controversias que puede generar un TLC se pueden ver claramente en la actualidad en las vigentes negociaciones que existen para renegociar el TLCAN. Por un lado, Estados Unidos, en línea con una política más proteccionista, está presionando para lograr una mayor implicación por parte de México en las cuotas de exportación, a la vez que pretende eliminar el art. 19 del Tratado para la solución de posibles controversias. Por su parte, México que parte de una situación económica más débil, pretende seguir aprovechando el superávit comercial con sus vecinos del norte¹⁰⁶. Se puede concluir que,

¹⁰⁴MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, “¿Qué es un Tratado de Libre Comercio?, *Gobierno del Perú*, http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=48%3Alo-que-debemos-saber-de-los-tlc&catid=44%3Alo-que-debemos-saber-de-los-tlc&Itemid=133, (Fecha de visita: 21 de junio de 2019).

¹⁰⁵ Para consultar el TLCAN, visitar el sitio web: http://www.sice.oas.org/Trade/nafta_s/Indice1.asp, (Fecha de visita 12 de junio de 2019).

¹⁰⁶ PRASHANT, S., “Qué está en juego con la renegociación de TLCAN”, *New York Times*, 05-09-2017, p. 23.

pese a que los TLC son un vehículo positivo para fomentar el libre comercio, el logro de un equilibrio entre los intereses de los Estados firmantes es complicado.

4.3. Los TBI

Los TBI son tratados entre dos Estados que establecen un marco legal para el tratamiento de los flujos de inversión entre dos países, mediante el cual se crean derechos para los inversores de ambos Estados¹⁰⁷.

Estos acuerdos son calificados por la doctrina como “acuerdos alcanzados por dos Estados soberanos, mediante los cuales logran avenir llevar a cabo un mismo grado de protección tanto para los inversores, nacionales de cualquiera de los Estados, como para la inversión que éstos puedan llevar a cabo en sus respectivos territorios”¹⁰⁸.

En este sentido, dentro de los TBI suscritos por países de AL más antiguos, se encuentra el TBI Panamá – Estados Unidos de 1982, el TBI Panamá – Francia de 1982. Dentro de los TBI suscritos recientemente se encuentra el TBI Argentina – Qatar de 2016 y el TBI Brasil - Chile de 2015¹⁰⁹. Según datos de la UNCTAD, del total mundial de TBI suscritos, el 18% corresponden a los países de AL¹¹⁰. Su proliferación obedece, desde la perspectiva estatal, a la necesidad de los Estados y especialmente de los países en desarrollo de adaptarse y competir adecuadamente en la economía mundial, para promover obras y actividades de envergadura en sus territorios, que demandan una fuerte inyección de capital¹¹¹. Y desde el punto de vista del inversor, al requerimiento de estándares mínimos de protección a sus inversiones y de ciertas garantías básicas contenidas en estos acuerdos¹¹².

Los TBI atienden a una serie de circunstancias socioeconómicas de los países involucrados y generalmente establecen una serie de normas de tratamiento que ambos

¹⁰⁷ DORÍN, N. G., “Inversiones Extranjeras en el marco de los Tratados Bilaterales de Promoción y Protección de Inversiones: El CIADI como Arbitraje Institucional Internacional”, *Universidad de Buenos Aires*, <http://www.derecho.uba.ar/institucional/deinteres/derecho-internacional-publico-noelia-dorin.pdf>, (Fecha de visita 13 de mayo de 2019).

¹⁰⁸ RODRÍGUEZ JIMÉNEZ, S., *El Sistema Arbitral del CIADI*, 1ª ed., México, Porrúa, 2006, p. 127.

¹⁰⁹ Para poder ver los TBI suscritos por los diversos Estados del mundo, visitar el sitio web: <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/MostRecentTreaties#iaInnerMenu>, (Fecha de visita: 10 de mayo de 2019).

¹¹⁰ DIVISIÓN DE INVERSIÓN Y EMPRESAS, “Bilateral Investment Treatment”, *UNCTAD*, <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>, (Fecha de visita: 12 de mayo de 2019).

¹¹¹ MAEKELT, T., “Tratados Bilaterales de Protección de Inversiones. Análisis de las cláusulas arbitrales y su aplicación”, *Revista Series y Eventos*, núm. 18, 2005, pp. 327-357, esp. p. 329.

¹¹² BLACKABY, N., “El Arbitraje según los Tratados Bilaterales de Inversión y Tratados de Libre Comercio en América Latina”, *Revista Internacional de Arbitraje*, núm. 1, pp. 17-63, esp. 21.

deben ofrecer a los inversores. Entre esas normas destacan: a) el tratamiento justo y equitativo de su inversión, concediendo un trato no inferior al estándar mínimo impuesto por los TBI previamente suscritos o por la normativa interna, b) el tratamiento estatal no discriminatorio ni arbitrario contra los inversores, para no perjudicar el desarrollo de sus actividades en el territorio del Estado receptor de la inversión, c) el trato nacional conforme al cual una vez otorgado el permiso para operar en dicho Estado, el inversor foráneo debe recibir el mismo tratamiento que se concede al nacional, d) el derecho de trato de nación más favorecida, que consiste en la garantía ofrecida al inversor de un trato no menos favorable que el concedido a los nacionales de otros Estados, e) el derecho de libre transferencia de ganancias obtenidas, en divisas convertibles, f) el derecho a la compensación por las pérdidas sufridas con ocasión de guerras y hechos violatorios al orden público, así como el derecho a una justa, efectiva y adecuada indemnización por las medidas expropiatorias directas e indirectas realizadas por el Estado receptor de la inversión¹¹³.

Todos estos principios son comunes a la mayoría de TBI, por lo tanto, generan una enorme red de soluciones que, con la práctica del arbitraje de inversiones, ha alcanzado una dimensión muy compleja. También resulta interesante señalar que, además de los TBI ya concluidos, algunos países han desarrollado TBI modelos como instrumento de negociación de estos acuerdos con otros Estados¹¹⁴.

4.4. Los contratos de estabilización

Como ya se ha señalado anteriormente, uno de los aspectos cruciales al que deben hacer frente los Estados para participar de las relaciones económicas internacionales es la reducción de los riesgos asociados a la inestabilidad de las normas jurídicas y de las políticas económicas que las empresas multinacionales valoran a la hora de llevar a cabo una inversión.

Para paliar la debilidad jurídica, las empresas multinacionales han suscrito un tipo de convenios bilaterales de protección de inversiones, denominados contratos de

¹¹³ MAEKELT, T., *op. cit.*, p. 334.

¹¹⁴ Cabe señalar que países como Alemania, Canadá, Colombia, Estados Unidos, Francia y Reino Unido han desarrollado un TBI modelo. El texto de este modelo se encuentra disponible en: <http://www.italaw.com/investmenttreaties.htm>, (Fecha de visita: 15 de junio de 2019).

estabilidad jurídica o *state contract*¹¹⁵. En esos contratos se han establecido cláusulas que pretenden internacionalizar la relación jurídica, de modo que, en determinadas circunstancias, el contrato salga del ámbito del derecho interno para regirse por el derecho internacional, y que cualquier controversia relacionada con el mismo se sustancie ante un órgano jurisdiccional internacional¹¹⁶.

Estos contratos han alcanzado características tales que hoy pueden hacer dudar sobre si se trata de un mero contrato o si se trata más bien de un acuerdo internacional próximo a un tratado. Estas características fundamentales son¹¹⁷: a) se conciertan en un plano de igualdad, esto significa que el Estado no puede prevalerse de su calidad de ente soberano para modificar unilateralmente su legislación interna, pudiendo alterar con ello los derechos y las obligaciones pactadas en el contrato, b) el sometimiento a una jurisdicción arbitral que deberá conocer las controversias que surjan entre las partes como consecuencia de la interpretación o cumplimiento del contrato, c) se intenta evitar la aplicación del derecho interno del país receptor para que la empresa multinacional no se vea afectada principalmente por los vaivenes políticos de dicho Estado, recurriendo a los principios generales del derecho internacional y, d) en lo que respecta a la formalidad de estos convenios, ellos son generalmente sometidos por los Estados parte al mismo procedimiento interno que es aplicable a la aprobación de tratados internacionales.

No obstante, existen ciertos requisitos que diferencian estos convenios de otro tipo de contratos. Un claro ejemplo de estos requisitos se encuentra en la legislación peruana¹¹⁸ que señala que, a) deben de ser suscritos entre inversores extranjeros o nacionales y un Estado, b) los inversores deben hacer un aporte dinerario por un monto no menor de 10 millones de dólares americanos para los sectores de minería e hidrocarburos y de cinco millones de dólares americanos para las demás actividades económicas, c) la vigencia de estos convenios no puede ser menor de 10 años, salvo para el caso de concesiones cuyo plazo de vigencia se sujeta al plazo de vigencia de la

¹¹⁵ DI GIOVANI, I., *Derecho Internacional Económico*, 1ª ed., Buenos Aires, Abeledo Perrot, 1992, p. 261.

¹¹⁶ HINOJOSA MARTÍNEZ, L., y ROLDÁN BARBERO, J., *op. cit.*, p. 397.

¹¹⁷ NOVAK TALAVERA, F., “La Contratación entre Estados y Empresas Transnacionales”, *Revista Agencia Internacional*, vol. 24, núm. 35, 2017, pp. 134-162, esp. pp. 144-150.

¹¹⁸ AGENCIA DE PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN PRIVADA DEL PERÚ, “Convenios de Estabilidad Jurídica”, República del Perú, <http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5844&sec=1>, (Fecha de visita: 10 de diciembre de 2019).

concesión y, d) la solución de controversias se dará a través de tribunales arbitrales estipulados en el convenio.

En el ámbito latinoamericano, se puede encontrar algunos ejemplos en los que se ha invocado un contrato para acudir al arbitraje internacional. Es el caso de la empresa Caravelí Cotaruse Transmisora de Energía S.A.C. que en el 2013 acudió al arbitraje internacional el 2013 en contra del Perú, en el 2012 hubo otra demanda basada en un contrato por parte de la empresa Perúpetro en contra del Perú, el 2009 la Corporación Quiport S.A. y otros en contra de Ecuador, el 2008 Elsamex S.A. contra Honduras, ese mismo año Repsol YPF Ecuador y otros contra Ecuador y el 2007 Astaldi S.p.A. contra Honduras¹¹⁹.

¹¹⁹ Para consultar los contratos de estabilidad de los países de AL, visitar el sitio web: <https://icsid.worldbank.org/sp/Pages/resources/Bilateral-Investment-Treaties-Database>, (Fecha de visita: 12 de junio de 2019).

CAPÍTULO II. EL IMPACTO DE LA GLOBALIZACIÓN EN LOS ÁMBITOS ECONÓMICO Y JURÍDICO EN AMÉRICA LATINA

Como ya se ha señalado anteriormente, el fenómeno de la globalización ha remitido a una nueva configuración internacional e interna en diferentes esferas, destacando especialmente el ámbito económico e interesando de modo particular el ámbito jurídico para la presente investigación.

En las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, la mayoría de los países de AL adoptaron el modelo de la sustitución de importaciones. Este modelo se basaba en el desarrollo de una economía cerrada, a la cual correspondía un sistema jurídico cerrado, que limitaba el intercambio económico y comercial con el exterior y, concomitantemente, la interacción entre el derecho nacional y el internacional en la materia. En la medida que los intercambios económicos eran limitados, la necesidad de interacción jurídica era también relativamente escasa. Por otra parte, en este modelo el Estado asumía una posición central como agente económico que articulaba directamente todo el sistema nacional en el ámbito industrial, financiero y comercial.

Los cambios en el entorno económico mundial a partir de la década de los años ochenta obligaron a dar un viraje en el modelo de desarrollo de los países latinoamericanos. La acumulación de problemas internos no resueltos (la deuda externa, el déficit público, las altas tasas de inflación, la escasez de flujos de capital, etc.) obligaron a aplicar severos programas de ajuste, diseñados, promovidos y vigilados por los organismos financieros internacionales como el FMI y el BM.

Como se ha visto anteriormente, el sector donde es más notable la existencia de un sistema mundial es el de la economía. Desde finales del siglo XX vivimos en una economía mundial, en la que todas las economías nacionales están integradas en grados diferentes, conformando un sistema no centralizado.

Algunas consecuencias de la globalización de la economía pueden analizarse a partir de su relación con el cambio de los modelos de desarrollo y de comercio en los países de AL y el impacto de estos fenómenos en el ámbito jurídico. Encontramos que en ese sector existe una interrelación creciente entre los sistemas jurídicos nacionales y los internacionales.

Durante las décadas de los años ochenta y noventa el mundo vivió un periodo de cambios trascendentales de orden político, económico y social en diversos contextos y

con diferente intensidad. Los sucesos más resaltantes fueron: a) la desaparición del bloque de Estados comunistas y el liderazgo económico y político que ejercía la Unión Soviética a nivel mundial¹²⁰, b) el surgimiento de un nuevo escenario económico mundial despolarizado, con Europa occidental y Japón también como protagonistas, c) el surgimiento de países emergentes, entre los que destacan los BRICS¹²¹ y, d) la implementación de políticas de liberalización económica en la mayoría de países de AL que contaban con un sistema económico central y planificado¹²².

Estos hechos, resultaron claves para el surgimiento de una nueva perspectiva macroeconómica, la misma que se fundamentaba en teorías liberales que propugnaban la expansión del sistema capitalista¹²³ y que tuvieron como resultado, la consolidación del comercio internacional y la propagación de la inversión extranjera como ejes fundamentales del desarrollo económico mundial.

Cabe señalar que AL ha tenido que enfrentar grandes retos con respecto a la implementación de las políticas liberalizadoras, debido a sus peculiaridades históricas y culturales. No en vano la sociedad latinoamericana tiende a ser muy tradicional y, en mayor o menor medida, renuente a los cambios tan rápidos que se han venido impulsando a nivel mundial.

Resulta por tanto fundamental, señalar las características relevantes que han hecho del proceso liberalizador en AL un hecho propio al del resto del mundo. Así, junto a la modernización económica y la adaptación legislativa, es preciso analizar la proliferación de TBI en la región, así como la creación de bloques económicos regionales, en un contexto económico de crisis en el que varios de los países de AL han demostrado su fortaleza económica.

¹²⁰ GARCÍA RODRÍGUEZ, I., *La Protección de las Inversiones Exteriores*, 1ª ed., Valencia, Tirant lo Blanch, 2005, p. 35.

¹²¹ FERRANDIS MUÑOZ, J.R., *Globalización y Generación de Riqueza*, 1ª ed., Madrid, Unión, 2016, p. 68.

¹²² GARCÍA RODRÍGUEZ, I., *op. cit.*, p. 36.

¹²³ El sistema capitalista, es la denominación común para señalar al régimen económico que se encuentra fundamentado en el predominio del capital en forma de dinero o riquezas como elemento fundamental de la producción. No obstante, existen algunos autores, que señalan que, mientras que, en Europa, el Sistema Capitalista se constituyó como un factor de integración nacional y regional, democracia liberal y de desarrollo económico, en AL fue un factor de desintegración nacional y regional, de dependencia, subdesarrollo y estancamiento económico, político y social (Como es el caso de JARRÍN OCHOA, P., *Dictaduras y Tiranías en el Sistema de un Mundo Capitalista y América Latina*, 1ª ed., Cuenca, U, 2006, p. 82).

1. MODERNIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

La década de los años ochenta representó para AL un periodo caracterizado principalmente por el estancamiento económico, el control estatal de las empresas y la hostilidad hacia el capital extranjero. Resultaba evidente que la región necesitaba urgentemente un nuevo modelo económico “(...) que, por un lado, le permitiera desarrollar y expandir el comercio internacional con países desarrollados y, por otra parte, este cambio permitiría la estabilidad económica a partir del control de las finanzas públicas del Estado, para lograr el crecimiento económico y mejorar la coyuntura política y social de la región”¹²⁴.

En 1989, el Instituto Internacional de Economía llevó a cabo una conferencia bajo el título *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, en la que el economista John Williamson presentó un documento donde se establecían las principales reformas que eran necesarias para restablecer el crecimiento económico de AL¹²⁵. Este grupo de reformas, conocido como el Consenso de Washington¹²⁶, hacía referencia a aspectos relacionados con la disciplina presupuestaria, prioridades del gasto público, reforma fiscal, tipos de interés, tipo de cambio, liberalización comercial, apertura respecto a la inversión extranjera, privatizaciones de empresas públicas, políticas desreguladoras y derechos de propiedad intelectual¹²⁷.

Tras la implementación del Consenso de Washington, “la mayor parte de Estados de AL adoptaron sus directrices y se esforzaron por fortalecer las recientemente instauradas economías de mercado, (...) en búsqueda de un modelo más estable y

¹²⁴ MARTÍNEZ RANGEL, R. y REYES GARMENDÍA, E., “El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina”, *Revista Política y Cultura*, núm. 37, 2012, pp. 35-64, esp. p. 37.

¹²⁵ KUCZYNSKI GODAR, P.P. y WILLIAMSON J., *Explicando el Contexto: Después del Consenso de Washington*, 1ª ed., Lima, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, 2003, p. 46.

¹²⁶ Hacia finales de la década de los ochenta, la mayor parte de países de AL conforme a su contexto económico, político y social individual, fueron implementando gradualmente las directrices del Consenso de Washington. En este sentido, en una primera etapa comprendida entre los años ochenta y noventa, los efectos positivos de su puesta en marcha no llegaron a la economía real pues las desigualdades sociales persistieron. Tras ese periodo, los gobiernos comenzaron a focalizar su gasto público en lograr una mejor distribución de los recursos. Para una profundización en los que significó para AL el denominado “Consenso de Washington pueden consultarse: CASTAÑEDA RODRÍGUEZ, V. y DÍAZ-BAUTISTA, O., “El Consenso de Washington: algunas implicaciones para América Latina”, *Apuntes del CENES*, vol. 36, núm. 63, 2017, pp. 15-41.

¹²⁷ WILLIAMSON, J., *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, 1ª ed., Washington, Institute for International Economics, 1990, p. 48.

abierto”¹²⁸. No obstante, se debe tener en cuenta que no todos los países de la región tuvieron una evolución homogénea, pues cada Estado mantuvo un ritmo propio en función de sus propios intereses y perspectivas coyunturales¹²⁹.

En este sentido, AL no ha quedado al margen de este nuevo escenario económico mundial. En el proceso de apertura económica que ha experimentado la región, los Estados latinoamericanos han suscrito y se han adherido a diversos acuerdos y organismos internacionales de variada tipología.

Según el Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE), institución perteneciente a la Organización de Estados Americanos (OEA), hasta el año 2020, se registraron a 32 países de AL y el Caribe que habían suscrito y en algunos casos ratificado una serie de acuerdos comerciales de diversas características¹³⁰.

Dentro de la variedad de los acuerdos comerciales suscritos por países latinoamericanos se pueden encontrar: a) acuerdos multilaterales, b) uniones aduaneras, c) TLC, acuerdos marco, d) acuerdos de alcance parcial y, e) acuerdos comerciales no vigentes¹³¹. En este sentido, resulta importante saber qué implicaciones tiene cada uno y conocer qué Estados los han suscrito.

- a) Acuerdos Multilaterales de Inversiones (MAI), este tipo de acuerdo suscrito entre las OMC y los Estados, tienen el propósito fundamental de proteger a los inversores extranjeros y asegurarles que, su inversión se encuentra al amparo del principio de seguridad jurídica. En este sentido, cabe señalar que, la OMC ha suscrito MAI con todos los países de AL¹³². A pesar de su popularidad para atraer inversión extranjera, los MAI han sido criticados duramente por ser considerados

¹²⁸ CASILDA BÉJAR, R., *La Década Dorada, Economía e Inversiones españolas en América Latina 1990-2000*, 1ª ed., Madrid, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá, 2002, p. 63.

¹²⁹ *vid.* JIMÉNEZ, J.P., “Desigualdad, concentración del ingreso y tributación sobre las altas rentas en América Latina”, *CEPAL*, <http://www.cepal.org/es/publicaciones/37881-desigualdad-concentracion-del-ingreso-y-tributacion-sobre-las-altas-rentas-en> (Fecha de Visita: 9 de Mayo de 2019). En este sentido, diversos indicadores macroeconómicos, por ejemplo, el PIB indican la diferente evolución que han seguido los países de la región. Estas diferencias se desarrollan más profusamente en los siguientes capítulos.

¹³⁰ Para consultar los países que se encuentran en la base de datos del SICE, visitar el sitio web: http://www.sice.oas.org/countries_s.asp. (Fecha de Visita: 9 de mayo de 2020)

¹³¹ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, “Los Acuerdos Comerciales Regionales”, *OMC*, http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm, (Fecha de visita: 12 de febrero de 2016).

¹³² Para consultar los países que han suscrito convenios multilaterales con los países de AL, visitar el sitio web: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min05_s/brief_s/brief21_s.htm. (Fecha de Visita: 9 de mayo de 2019)

favorables principalmente a los inversores extranjeros y dejando a los Estados en un segundo plano¹³³.

Estas críticas encuentran fundamento en: a) las actuales relaciones entre empresas transnacionales y Estados se recogen en documentos inertes, b) las perspectivas de desarrollo tanto para empresas como Estados no son reales y, por lo tanto, no pueden ser aplicadas y, c) de acuerdo con lo previsto en diferentes Acuerdos Internacionales económicos, se prevé que las Partes deban acudir ante tribunales extra nacionales, con lo que podría resultar inconstitucional par muchos Estados adscritos.

- b) Uniones aduaneras, este tipo de acuerdos comerciales han sido establecidos con el propósito de lograr la integración de dos o más economías nacionales. Esta supone: a) la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados que constituyen la unión y, b) significa la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros países, lo que comúnmente es conocido como la Tarifa Exterior Común (TEC)¹³⁴. En este sentido, en AL operan cuatro bloques aduaneros importantes, cuyo objetivo es la constitución de mercados comunes o incluso comunidades económicas para hacer que los flujos comerciales sean mucho más significativos e igualitarios para sus miembros. Estos son: Mercado Común del Sur (MERCOSUR), Comunidad Andina de Naciones (CAN), Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Mercado Común Centroamericano (MCCA)¹³⁵.
- c) TLC, estos pueden ser de orden bilateral y entre bloques comerciales. Su propósito es, buscar ampliar el mercado de bienes y servicios en un sentido transfronterizo. Tiene como función, eliminar las barreras arancelarias que dificulten las importaciones y exportaciones, promover las condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proteger derechos de propiedad intelectual, establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción

¹³³ DURBIN, A., y VALLIANATOS, M., “Negotiations for a Multilateral Agreement on Investment (MAI)”, *Transnational Corporate Bill of Rights*, <http://www.globalpolicy.org/soecon/bwi-wto/mai1.htm>, (Fecha de visita: 26 de febrero de 2019).

¹³⁴ TAMAMES, R., *Entre Bloques y Globalidad*, 1ª ed., Madrid, Complutense, 1995, p. 17.

¹³⁵ COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, “Las Uniones Aduaneras Subregionales”, *CEPAL*, <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/4235/capv.htm>, (Fecha de visita: 2 de marzo de 2019).

nacional, fomentar la cooperación entre países y ofrecer soluciones a controversias comerciales.

Estos acuerdos han sido fundamentales para el desarrollo de varios de los Estados de AL, ya que ha permitido que muchos países impulsen la exportación de sus productos, principalmente a Europa y Estados Unidos. Los Acuerdos de Libre Comercio más importantes que se encuentran en la región son: TLCAN, TLC entre Chile y Estados Unidos, TLC entre Perú y Estados Unidos, TLC entre México y Japón, TLC entre Colombia y Estados Unidos, TLC entre Perú y la Unión Europea, TLC entre Colombia y la Unión Europea, entre otros.

- d) Acuerdos marco, se trata de un documento que recoge los puntos clave de un acuerdo o contrato mayor. Suele requerir inclusiones posteriores de las Partes involucradas¹³⁶.

Este tipo de acuerdos constituyen una herramienta para los Estados que quieren sumar demanda económica proveniente de otras regiones a su mercado. También, permite centralizar decisiones para adquirir bienes y servicios de otros países.

En la región latinoamericana, MERCOSUR, es el único y más activo participante de este tipo de acuerdos.

- e) Acuerdo de Asociación Económica, son acuerdos de comercio y desarrollo entre la Unión Europea y algunos países de AL, África y el Pacífico. Su propósito fundamental es facilitar la integración de los países con Acuerdos de Asociación Económica (ACP) en la economía mundial a través de la liberalización comercial y la mejora de la cooperación comercial, de este modo lograr un crecimiento económico sostenible y la reducción de la pobreza a través del comercio. En este sentido, Chile, es el único país de la región que ha suscrito un acuerdo de este tipo y con ello ha logrado una apertura total del mercado europeo para sus productos. Cabe resaltar que, Chile dispone de 15 años más desde su suscripción para abrirse completamente a las importaciones europeas e incluso 25 años en situaciones excepcionales¹³⁷.

¹³⁶ ESCRIBUELA MORALES, F., *La Contratación del Sector Público*, 1ª ed., Madrid, La Ley, 2008, p. 116.

¹³⁷ COMISIÓN EUROPEA, “Acuerdos de Asociación Económica (AAE)”, *Unión Europea*, http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=cd/cd_AcuerdosDeAsociacionEconomica.html&docType=main&languageId=ES, (Fecha de visita: 4 de febrero de 2019).

- f) Acuerdos de alcance parcial, se trata del más simple de los acuerdos, contempla solo ciertos productos en un determinado régimen arancelario¹³⁸. Es decir, sólo se liberan de tributar determinados bienes claramente definidos por los países firmantes. Al respecto, la mayoría de los países de la región han suscrito Tratados de alcance parcial, por ser los más sencillos en términos legales y de los que más provecho obtienen.

Frente a los acuerdos señalados previamente, la tabla 2.1. viene a confirmar que los vínculos comerciales existentes en AL continúan fortaleciéndose con la suscripción de nuevos acuerdos comerciales entre países de la región y con otros bloques comerciales intercontinentales. Este último es el que va ampliándose rápidamente, y es por lo que la oferta y la demanda a nivel mundial se va diversificando.

La tabla 2.1. también permite observar que algunos países de AL aún muestran algunos rezagos de proteccionismo estatal. En este sentido y de acuerdo con la tabla 2.1., los acuerdos comerciales con más difusión entre los gobiernos proteccionistas son los de alcance parcial, ya que les permiten elegir con que países o bloques negociar.

Del otro lado, se encuentran la mayor parte de países de AL que han continuado siguiendo con la corriente liberal de los años noventa. Los gobiernos de estos Estados se caracterizan por preferir la suscripción de TLC, los mismos que buscan establecer relaciones económicas con los países del resto del mundo que favorezcan sus intereses comerciales. Este tipo de negociaciones se caracterizan por, permitir una mayor integración económica transfronteriza entre países y bloques comerciales regionales.

Cabe señalar, que los TLC, tienen como función, promover las exportaciones de productos de mayor valor agregado, hecho que beneficia y alienta a las empresas latinoamericanas que invierten fuera de sus fronteras.

¹³⁸ ESCRHUELA MORALES, F., *op. cit.*, p. 119.

Tabla 2.1. Acuerdos comerciales existente en América Latina

PAÍS	ACUERDOS MULTILATERALES	UNIONES ADUANERAS	TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	ACUERDOS MARCO	ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL	ACUERDOS DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA	ACUERDOS COMERCIALES NO EN VIGOR
Argentina	Miembro de la OMC	Miembro de MERCOSUR	MERCOSUR con Israel, Perú, Bolivia y Chile	MERCOSUR - México	MERCOSUR con Colombia, Ecuador, Venezuela e India Argentina con México, Chile Brasil, Uruguay, Paraguay Chile		MERCOSUR – Egipto MERCOSUR – SACU*
Bolivia	Miembro de la OMC	Miembro de la CAN	MERCOSUR México	MERCOSUR - México	MERCOSUR con Colombia, Ecuador, Venezuela e India Brasil con Surinam, México, Guyana, Uruguay y Argentina Ecuador, India, Bolivia, Venezuela, Argentina		MERCOSUR – Egipto MERCOSUR – SACU
Brasil	Miembro de la OMC	Miembro de MERCOSUR	MERCOSUR con Israel, Perú, Bolivia y Chile	MERCOSUR - México	MERCOSUR con Colombia, Ecuador, Venezuela e India Brasil con Surinam, México, Guyana, Uruguay y Argentina Ecuador, India, Bolivia, Venezuela, Argentina		MERCOSUR – Egipto MERCOSUR – SACU
Chile	Miembro de la OMC		Vietnam, Malasia, Turquía, Australia, Japón, Colombia, Perú, Panamá, China, AELC*, Estados Unidos, Corea del Sur, MERCOSUR, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Canadá			Nueva Zelanda, Singapur, Brunéi, UE	Tailandia
Colombia	Miembro de la OMC	Miembro de la CAN	UE, AELC, Canadá, El Salvador, Guatemala y Honduras, Chile, Estados Unidos, México		Venezuela, MERCOSUR, CARICOM*, Costa Rica, Panamá, Nicaragua Guatemala-Chile Ecuador – MERCOSUR Uruguay México		Israel, Panamá Costa Rica Corea
Ecuador	Miembro de la OMC	Miembro de la CAN					

Capítulo 2. El impacto de la globalización en los ámbitos económico y jurídico en América Latina

PAÍS	ACUERDOS MULTILATERALES	UNIONES ADUANERAS	TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	ACUERDOS MARCO	ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL	ACUERDOS DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA	ACUERDOS COMERCIALES NO EN VIGOR
México	Miembro de la OMC	Miembro del TLCAN	México con Centroamérica, Perú, Bolivia, Japón, Uruguay, AELC, Israel, Chile, Nicaragua, UE, Colombia	México - MERCOSUR	Argentina, MERCOSUR, Brasil, Paraguay, Panamá, Ecuador		
Panamá	Miembro de la OMC	Miembro de CARICOM	Panamá con Estados Unidos, Perú, Canadá, Chile y Singapur		Colombia, República Dominicana y México		Colombia, AELC
Paraguay	Miembro de la OMC	Miembro de MERCOSUR	MERCOSUR con Israel, Perú, Bolivia y Chile	MERCOSUR - México	MERCOSUR con Colombia, Ecuador, Venezuela, India, México y Argentina		MERCOSUR con Egipto y SACU
Perú	Miembro de la OMC	Miembro de la CAN	AELC, Canadá, Chile, China, Corea del Sur, Costa Rica, Estados Unidos, Japón, MERCOSUR, México, Panamá, Singapur, UE y Tailandia				Guatemala y Venezuela
Uruguay	Miembro de la OMC	Miembro de MERCOSUR	MERCOSUR con Israel, Perú, Bolivia y Chile. México	MERCOSUR - México	MERCOSUR con Colombia, Ecuador, Venezuela e India. Argentina, México, Ecuador y Brasil.		MERCOSUR con Egipto y SACU
Venezuela	Miembro de la OMC	Miembro de MERCOSUR	MERCOSUR - Israel		MERCOSUR con Colombia y Ecuador. Chile, CARICOM, Guyana, Trinidad y Tobago, Nicaragua, Costa Rica, El Salvador, Honduras y Guatemala		Perú

Fuente: elaboración propia a partir de los datos proporcionados por el SICE.

* Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), Unión Aduanera del África Meridional (SACU).

2. ADAPTACIÓN DE LA LEGISLACIÓN

Los Estados pusieron especial atención a “adaptar las medidas de (...) apertura del comercio internacional y la liberalización de las inversiones extranjeras, situación que se manifestó tanto en el orden interno como en el internacional”¹³⁹. En el primero, a través de la aprobación de normas internas adaptadas a las nuevas exigencias de comercio internacional, mientras que en el segundo con la suscripción de acuerdos comerciales y la adhesión a bloques regionales comerciales.

Un ejemplo ilustrativo de la intensa adaptación legislativa interna se encuentra en Perú. En 1990 y siguiendo las directivas del FMI, el gobierno peruano inició un programa de liberalización económica y en 1991 el Congreso de la República del Perú dio una prerrogativa especial al ejecutivo para legislar directamente sobre temas de inversión privada. En este sentido, el gobierno promulgó más de 100 decretos a favor de la liberalización económica del país¹⁴⁰. Los más resaltantes fueron los siguientes: a) decreto supremo 003-91-EF¹⁴¹, que permitió levantar las principales restricciones a la inversión extranjera y crear un nuevo régimen de tratamiento para la inversión extranjera directa, b) el decreto legislativo 662¹⁴², que otorga régimen de estabilidad jurídica a las inversiones extranjeras. El Estado promueve y garantiza las inversiones extranjeras efectuadas y por efectuarse en el país, en todos los sectores de la actividad económica y en cualesquiera de las formas empresariales o contractuales sean permitidas por la legislación nacional, c) el decreto legislativo 757 – ley marco para la inversión privada¹⁴³, por la cual el Estado garantiza la libre iniciativa y las inversiones privadas, efectuadas o por efectuarse, en todos los sectores de la actividad económica y en cualquiera de las formas empresariales o contractuales permitidas por la Constitución Política del Perú y las leyes, estableciendo derechos, garantías y obligaciones que son de aplicación a todas las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que sean titulares de inversiones en el país, d) el decreto legislativo 755¹⁴⁴, que eliminaba todos los controles

¹³⁹ GARCÍA RODRÍGUEZ, I., *op. cit.*, p. 38.

¹⁴⁰ ALCALDE, J., “La Liberalización de la Inversión Extranjera Directa en América Latina: Un Breve Enfoque Comparativo de Brasil, Chile, Perú y el Grupo Andino”, *Revista Apuntes* 41, vol. 1, núm. 2, 1997, pp. 3-33, esp. p. 20.

¹⁴¹ ALCALDE, J., *op. cit.*, p. 19.

¹⁴² DIRECCIÓN GENERAL DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO JURÍDICO DEL MINISTERIO DE JUSTICIA Y DERECHOS HUMANOS DE PERÚ, *Compendio de Legislación de Promoción de la Inversión Privada*, 1ª ed., Lima, Colección Jurídica, 2012, p. 650.

¹⁴³ DIRECCIÓN GENERAL DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO JURÍDICO DEL MINISTERIO DE JUSTICIA Y DERECHOS HUMANOS DE PERÚ, *op. cit.*, p. 6.

¹⁴⁴ ALCALDE, J., *op. cit.*, p. 17.

estatales sobre el mercado de valores, e) el decreto legislativo 704¹⁴⁵, que estableció diferentes zonas especiales de libre comercio y desarrollo, ofreciendo incentivos tributarios a la inversión en las mismas y, f) el decreto legislativo 674 – ley marco para el proceso de privatizaciones¹⁴⁶, que autorizaba la inversión extranjera en las empresas del Estado. De este modo, la inversión extranjera en el país creció exponencialmente, atraída especialmente por un trato extremadamente liberal. La inversión extranjera fue ulteriormente estimulada, en 1994, por la fase más intensa del programa de privatización (alcanzando 900 millones de dólares americanos), pero exhibió un crecimiento aún mayor en 1995 (2.300 millones de dólares americanos), convirtiendo al Perú en el mercado más dinámico para la inversión extranjera en la región¹⁴⁷.

Por otro lado, desde la perspectiva del derecho administrativo, en los últimos años se ha avanzado en lo que se ha venido en denominar interamericanización del procedimiento administrativo. En la práctica, supone el reconocimiento de una serie de garantías supranacionales aplicables al procedimiento y que deben ser cumplidas por la administración y aplicadas por los jueces. Este proceso, paralelo al seguido por el derecho público en la Unión Europea, tiene su fundamento en la evolución conjunta de las figuras de derecho público en AL, la influencia de los Estados en la Corte Interamericana de Derechos Humanos y la de esta en los Estados¹⁴⁸.

3. PROLIFERACIÓN DE TRATADOS INTERNACIONALES DE ORDEN ECONÓMICO

En los años noventa, la mayoría de los países de AL, como parte de su programa de modernización económica, suscribieron una gran cantidad de acuerdos comerciales¹⁴⁹, destacando especialmente los TBI. Esta proliferación obedeció principalmente a la necesidad de varios de los Estados de adaptarse y competir adecuadamente en la economía mundial¹⁵⁰, lo que les permitiría reflotar sus alicaídas arcas y a la necesidad de

¹⁴⁵ ALCALDE, J., *op. cit.*, p. 18.

¹⁴⁶ ALCALDE, J., *op. cit.*, p. 21.

¹⁴⁷ GREEN, D., *Silent Revolution, The Rise and Crisis of Market Economics in Latin America*, 2ª ed., Nueva York, Monthly Review Press, 2003, p. 89.

¹⁴⁸ SÁNCHEZ SÁNCHEZ, Z. *El procedimiento administrativo en Latinoamérica. Una perspectiva desde el "Ius Commune"*, en VON BOGDANDY, A. y otros (Dir.), *La interamericanización del derecho administrativo en América Latina: hacia un "Ius Commune"*, Santiago de Querétaro, Instituto de Estudios Constitucionales del Estado de Querétaro, 2022, pp. 121-122.

¹⁴⁹ Según la UNCTAD, en 1994 existían más de 700 TBI, la suscripción de estos creció exponencialmente en los siguientes años por toda la región latinoamericana.

¹⁵⁰ MAEKELT, T., *op. cit.*, p. 328.

cubrir los requerimientos de estándares mínimos de protección de las inversiones y garantías básicas necesarias para los inversores extranjeros¹⁵¹.

En este sentido, los TBI son acuerdos negociados y suscritos por dos Estados, que resultan vinculantes para ambos. La finalidad de estos consiste en la protección de los inversores nacionales de uno de los Estados signatarios en el territorio del otro país signatario, respecto a sus inversiones y los intereses derivados de ellas. Es decir, los TBI buscan procurar y promover una mayor cooperación económica entre los Estados contratantes mediante la estimulación de la iniciativa privada y el flujo de capitales en un marco estable de seguridad jurídica.

Concretamente, debe recordarse que los TBI establecen una serie de normas del tratamiento que los Estados deben de ofrecer a la inversión extranjera, destacando entre ellas: a) el trato nacional, conforme al cual una vez otorgado el permiso para operar en determinado Estado, el inversor extranjero debe recibir el mismo trato que se concede al inversor nacional, b) el trato de nación más favorecida, que permite ofrecer al inversor extranjero un tratamiento no menos favorable que el concedido a los nacionales de otro Estado que posean ciertas condiciones de inversión más favorables, c) el trato justo y equitativo, por el cual concede un trato no inferior al estándar mínimo impuesto por los TBI previamente suscritos o por la normativa interna, d) la no discriminación ni la arbitrariedad a los inversores, lo que les permitirá desarrollar sus actividades en igualdad de condiciones, e) restricciones sobre la nacionalización y la expropiación, salvo por utilidad pública y, f) la libre transferencia de fondos, lo que permite a los inversores repatriar el capital y las utilidades resultantes de las inversiones¹⁵².

En este sentido, resulta pertinente señalar que la gran mayoría de TBI suscritos por los países de la región se dio en los años noventa. Es el caso concreto de Uruguay que según la base de datos de TBI de CIADI de los 34 TBI suscritos, 25 lo fueron en los últimos años de la década de los años ochenta y los primeros años de la década de los noventa¹⁵³. También se puede señalar el caso de Chile, que de 55 TBI suscritos, 50 lo

¹⁵¹ BLACKBABY, N., *op. cit.*, p. 49.

¹⁵² GARCÍA AMADO, L. y KUCHARZ, T., “Tratados Bilaterales de Inversiones: Una herramienta fundamental para la globalización neoliberal”, *Observatorio de Multinacionales en América Latina*, <http://omal.info/spip.php?article6148>, (Fecha de Visita: 9 de mayo de 2019).

¹⁵³ Para consultar los TBI suscritos por Uruguay, visitar el sitio web de la base de datos del CIADI: <https://icsid.worldbank.org/sp/Pages/resources/Bilateral-Investment-Treaties-Database.aspx#a5>, (Fecha de visita: 12 de enero de 2019).

fueron en la década de los noventa¹⁵⁴. Por su parte, del total de 58 TBI suscritos por Argentina¹⁵⁵, 50 de ellos lo fueron en los años noventa, mientras que, en el caso de Venezuela, que tiene 29 TBI suscritos, 24 lo fueron en la década de los noventa¹⁵⁶.

4. CREACIÓN DE BLOQUES ECONÓMICOS REGIONALES

En este entorno de apertura económica, los países de AL consideraron oportuno buscar sinergias y vías de integración que les permitieran competir y fortalecer sus propios vínculos.

De este modo, el 12 de agosto de 1980 se suscribió el Tratado de Montevideo, por el cual se creó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)¹⁵⁷, cuyo principal objetivo era crear un mercado común latinoamericano, que permitiera negociar instrumentos de apertura arancelaria para profundizar regionalmente sus vínculos comerciales¹⁵⁸. Hasta el momento ALADI no ha podido alcanzar sus objetivos de manera plena, debido principalmente a las diferencias económicas, políticas, sociales y culturales entre sus miembros.

Bajo el marco jurídico de ALADI, se formaron dos de los más importantes bloques comerciales latinoamericanos: la CAN¹⁵⁹ y el MERCOSUR¹⁶⁰. Dentro de los objetivos económicos de ambos bloques se encuentra desarrollar mecanismos de cooperación

¹⁵⁴ Para consultar los TBI suscritos por Chile, visitar el sitio web de la base de datos del CIADI: <https://icsid.worldbank.org/sp/Pages/resources/Bilateral-Investment-Treaties-Database.aspx#a32>, (Fecha de visita: 12 de enero de 2019).

¹⁵⁵ Para consultar los TBI suscritos por Argentina, visitar el sitio web de la base de datos del CIADI: <https://icsid.worldbank.org/sp/Pages/resources/Bilateral-Investment-Treaties-Database.aspx#a5>, (Fecha de visita: 11 de enero de 2019).

¹⁵⁶ Para consultar los TBI suscritos por Venezuela, visitar el sitio web de la base de datos del CIADI: <https://icsid.worldbank.org/sp/Pages/resources/Bilateral-Investment-Treaties-Database.aspx#a8>, (Fecha de visita: 11 de enero de 2019).

¹⁵⁷ ALADI, es el mayor grupo latinoamericano de integración. En la actualidad, los países miembros que la integran son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Para ampliar información sobre ALADI, visitar el sitio web: <http://www.aladi.org/sitioAladi/quienesSomos.html>, (Fecha de visita: 9 de diciembre de 2019).

¹⁵⁸ GARZÓN, I., “Algumas reflexões sobre a UNASUL in Pontes: entre comércio e o desenvolvimento sustentável”, *Revista de Direito Internacional*, núm. 1, vol. 3, 2007, pp. 11-24, esp. 20.

¹⁵⁹ En la actualidad, los Estados que integran la CAN son Perú, Ecuador, Colombia y Bolivia, países unidos por lazos culturales, históricos y geográficos similares. Para ampliar información sobre la CAN, visitar el sitio web: <http://www.comunidadandina.org/Index.aspx>, (Fecha de visita: 6 de diciembre de 2019).

¹⁶⁰ Los Estados Parte de MERCOSUR son Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. Los Estados Asociados de MERCOSUR son Chile, Ecuador, Perú, Colombia, Guyana y Surinam. Bolivia se encuentra en proceso de adhesión para ser un Estado Parte y Venezuela está suspendida en todos los derechos y obligaciones inherentes a su condición de Estado Parte de acuerdo con el art. 5 del Protocolo de Ushuaia. Para ampliar información sobre MERCOSUR, visitar el sitio web: <http://www.mercosur.int/>, (Fecha de visita: 9 de diciembre de 2019).

política y diplomática, tanto entre sus Estados miembros como interbloques, con el propósito de mejorar la inserción de AL en el mercado mundial.

Por otro lado, parece conveniente destacar la creación de CARICOM¹⁶¹, una unión aduanera y económica establecida por varios Estados de América Central. También es de resaltar el TLCAN¹⁶², cuyo principal objetivo es el de alcanzar una zona de libre comercio y de preferencias arancelarias.

En el contexto mundial de una creciente globalización en la cual algunos Estados y empresas multinacionales predominan en la economía mundial, la integración en bloques se presenta como una alternativa idónea para la defensa de los intereses de los países de AL a nivel mundial. Resultan evidentes los grandes esfuerzos y avances que en las últimas décadas han realizado los países de la región para lograr una mayor integración. Pese a todo, si grandes son los aspectos positivos también son las interrogantes sobre su futuro, entre los que se pueden resaltar:

a) En la región, aún persiste cierta politización económica, es decir, las ideologías políticas individuales priman ante las opciones que tendrían los Estados latinoamericanos integrándose en bloques consolidados. Un buen ejemplo al respecto es el caso de la CAN, por un lado, tanto Perú como Colombia suscribieron un TLC con los Estados Unidos por otro lado Venezuela se retiró de la CAN, aduciendo contradicciones irreconciliables respecto a temas de política exterior. Tanto Bolivia como Ecuador critican el acercamiento comercial de Perú y Colombia con Estados Unidos, por lo que pareciera que la cohesión de la CAN se tambalea por momentos.

b) Aún se deben superar asimetrías de orden político y económico entre los Estados de la región. En este sentido, no existe punto de comparación entre el PIB de Brasil, Chile o México con el de Bolivia y Ecuador, y desde luego entre las tendencias políticas de Chile y Bolivia.

c) MERCOSUR es sin duda el bloque económico que más ha avanzado y consolidado en la región, aunque no ha logrado terminar de consolidar sus relaciones

¹⁶¹ Los Estados que conforman CARICOM son Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat Santa Lucía, San Cristóbal y Nevis, Surinam, Trinidad y Tobago. Para ampliar información sobre CARICOM, visitar el sitio web: <http://www.caricom.org/>, (Fecha de visita: 5 de diciembre de 2019).

¹⁶² El texto completo del TLCAN se puede encontrar en el sitio web: http://www.sice.oas.org/Trade/nafta_s/Indice1.asp, (Fecha de visita: 31 de octubre de 2019).

comerciales con la Unión Europea, por lo que la perspectiva para los otros bloques es menor.

d) No existe quien tome la batuta de la integración económica latinoamericana y también que resulta muy difícil que un solo país logre consenso en toda la región por las circunstancias antes mencionadas.

e) Finalmente, se considera de gran importancia avanzar al mismo tiempo en acuerdos comerciales con otras regiones del mundo. No obstante, existe gran diferencia en las relaciones entre Estados Unidos y la Unión Europea con AL. Por un lado, las relaciones con Estados Unidos tienden a negociar tratados bilaterales de libre comercio por lo que desarticula procesos de integración como la CAN, por otro lado, la Unión Europea suele negociar acuerdos comerciales con bloques regionales y no individualmente. Un claro ejemplo son los acuerdos entre la Unión Europea y MERCOSUR, a pesar de que estas no han progresado dada la dificultad de los bloques (se trató el caso del MERCOSUR) para adoptar una política económica común por falta de cohesión de políticas entre los países miembros y en ciertos casos por falta de coherencia en la política exterior de los países mismos.

f) En resumen, el único modo de que prospere la integración económica latinoamericana es abordando y consensuando aspectos políticos, sociales y culturales de la región.

5. EL EFECTO DE LAS CRISIS ECONÓMICAS EN AMÉRICA LATINA

Si bien es cierto que el proceso de globalización contribuyó, sin duda alguna, a propiciar y fomentar las relaciones económicas internacionales, también mostró su lado oscuro al incrementar el efecto contagio de las crisis mundiales. A pesar de las buenas perspectivas que comenzaba a vivir AL en la década de los noventa, varios países tanto de la región como fuera de ella comenzaron a experimentar crisis económicas principalmente de índole financiera con dramáticos efectos reales. En este sentido, el efecto contagio entre los países latinoamericanos en diferente medida fue rápido y notable. Para Frekel, “la crisis que tiene inicio en un país tiene repercusiones adversas sobre el precio del financiamiento y los flujos de capital de otros países”¹⁶³.

¹⁶³ FRENKEL, R., “Globalización y crisis financiera en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, núm. 80, 2003, pp. 26-54, esp. p. 44.

Por un lado, un claro ejemplo del efecto contagio mundial se dio en la crisis asiática de 1997¹⁶⁴ y la crisis rusa de 1998¹⁶⁵, ya que ambas afectaron y llegaron a ser precedentes de la crisis brasileña de 1999. En el mismo sentido, la crisis de la burbuja inmobiliaria americana y de la zona euro¹⁶⁶ también afectó a otros países de AL en situaciones económicas relativamente más robustas¹⁶⁷. Por otro lado, algunos países latinoamericanos experimentaron sus propias crisis, como por ejemplo la crisis mexicana de 1994-1995¹⁶⁸, la crisis argentina de 1995, la crisis brasileña de 1998-1999¹⁶⁹ y finalmente la segunda crisis argentina del 2001-2002¹⁷⁰. Estas crisis en diferente medida impactaron en la región, así como en otros países extra regionales.

6. AMÉRICA LATINA DEMUESTRA SU FORTALEZA ECONÓMICA

A pesar de la inestabilidad económica mundial que duró varios años y ya inmersos en el siglo XXI, los índices macroeconómicos de los países de AL se afianzaron y registraron comportamientos positivos, caracterizándose por su dinamismo, fortalecimiento y desarrollo. En otras palabras, varios de los países latinoamericanos

¹⁶⁴ La crisis financiera asiática comenzó en 1997 con la devaluación de la moneda tailandesa. Por efecto dominó, le sucedieron numerosas devaluaciones en Malasia, Indonesia y Filipinas, lo que repercutió también en Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur. Lo que parecía ser una crisis regional, se convirtió con el tiempo en lo que se denominó la “primera gran crisis de la globalización”.

¹⁶⁵ La crisis financiera rusa, también conocida como la “crisis del rublo”, fue consecuencia de una serie de factores como la devaluación de la moneda rusa, el declive mundial de los precios de los *commodities*, el impago de impuestos al Estado ruso por parte de las industrias energéticas y manufactures principalmente y un defecto sobre la deuda rusa básicamente.

¹⁶⁶ En 2007 se inició la crisis de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos, que se caracterizó por el colapso de los mercados financieros y el rescate y varias entidades financieras. Rápidamente se transmitió a Europa que, junto a las consecuencias a nivel financiero, sufrió una crisis propia con respecto a su moneda.

¹⁶⁷ FFRENCH-DAVIS, R., “Crisis Financieras en Países Exitosos”, CEPAL, <http://www.itf.org.ar/pdf/documentos/20-2003.pdf>, (Fecha de visita: 15 de junio de 2019).

¹⁶⁸ La crisis económica mexicana, también como conocida como el “efecto tequila”, fue una crisis de origen local, causada por una moneda mexicana sobrevalorada, grandes déficits en el sector público y la dependencia financiera vinculada al dólar americano. Es considerada una de las primeras crisis financieras de la economía globalizada, que condujo a México al mayor declive económico registrado desde la Gran Depresión, que contagió en diferente medida a los países de AL.

¹⁶⁹ La crisis económica brasileña de los años noventa, también conocida como “el efecto samba”, se debió principalmente al efecto contagio derivado de la crisis rusa y de la crisis asiática, que provocó una gran salida de capitales de Brasil, devaluación de su moneda y el establecimiento de políticas restrictivas para relanzar su economía.

¹⁷⁰ Esta crisis económica argentina, conocida como “el corralito”, vino derivado por la compleja situación financiera que atravesaron sus cuentas públicas y que desembocó en la restricción de la libre disposición de dinero en efectivo. El objetivo que se perseguía con esta limitación era evitar la salida de dinero del sistema bancario, intentando evitar así una ola de pánico bancario y el colapso del sistema. El corralito desencadenó la renuncia del presidente Fernando de la Rúa y generó una situación de disolución e inestabilidad social y política que se extendería durante varios años. Cabe señalar que, en este periodo, Argentina recibió un gran número de demandas inversor-Estado ante el CIADI, lo que empeoró su imagen a nivel internacional.

salieron del subdesarrollo y se convirtieron en países emergentes¹⁷¹, a la vez que resistieron los embates de las últimas crisis económicas mundiales.

En síntesis, AL no experimentó una crisis financiera y resistió los embates de la primera crisis financiera internacional del siglo XXI. Finanzas públicas ordenadas, inflación controlada, tipos de cambios flexibles, regulación y supervisión bancaria adecuada y bajos niveles de deuda pública como proporción del PIB, configuraron un escenario que posibilitó la aplicación de políticas fiscales contra cíclicas sin necesidad de recurrir a un aumento en el endeudamiento. Y esta característica diferenció a AL de Europa, que financió los programas de estímulo económico con deuda pública.

Esta coyuntura macroeconómica latinoamericana estuvo respaldada por un apogeo financiero mundial, la fuerte expansión del comercio internacional globalizado, la regulación del comercio internacional, los altos montos de remesas internacionales y como punto clave, el alza de los precios de las materias primas que en el momento eran una de las principales fuentes de desarrollo en los países de AL¹⁷².

Según datos proporcionados por la CEPAL, el PIB de la región se mantuvo estable durante varios años consecutivos. Se puede observar en la tabla 2.2, que el PIB de la región de AL se ha mantenido con índices positivos al compararse con el PIB de los países de la zona euro, y el PIB americano, incluso en los peores años de la crisis financiera. No obstante, la región de AL experimentó una contracción económica en 2020 debido a la pandemia de COVID-19 y las medidas de contención asociadas. Sin embargo, hubo variaciones significativas entre los países de la región. Algunos experimentaron caídas más pronunciadas que otros. En 2021, hubo signos de recuperación en algunos países latinoamericanos a medida que se flexibilizaron las restricciones y se implementaron medidas de estímulo económico. Empero, la recuperación fue desigual y dependió en gran medida de la gestión de la pandemia y de otros factores económicos internos y externos.

¹⁷¹ GIACOMINI, D., “Entendiendo el impacto del escenario internacional y su dinámica en el crecimiento económico, el desempleo y la pobreza en Argentina”, *Universidad de Buenos Aires*, http://www.econ.uba.ar/www/institutos/cma/Publicaciones/impacto_crisis/V2_-_5_-_Entendiendo_el_impacto_del_escenario_internacional.pdf, (Fecha de visita: 19 de julio de 2019).

¹⁷² OCAMPO, J. A. “La crisis económica global: impactos e implicaciones para América Latina”, *Revista Nueva Sociedad*, núm. 224, 2009, pp. 48-62, esp. p. 52.

Tabla 2.2. Evolución PIB (%) por regiones

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
América Latina	5,5	3,9	-1,9	5,9	4,4	2,8	2,8	1,0	0,1	-0,3	1,8	1,6	0,7
Zona Euro	3,0	0,4	-4,5	2,1	1,7	-0,9	-0,3	1,4	2,1	1,9	2,5	1,9	1,3
Estados Unidos	1,9	-0,1	-2,5	2,6	1,6	2,2	1,8	2,5	2,9	1,6	2,2	2,9	2,3
	2020	2021	2022										
América Latina	-6,6	7,0	3,9										
Zona Euro	-5,7	6,0	3,4										
Estados Unidos	-2,8	5,9	1,9										

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por el Banco Mundial

Gracias a estos buenos resultados económicos, a la fortaleza de los mercados y a la adecuación normativa de los Estados de AL, muchos fueron los inversores extranjeros que se mostraron interesados en invertir en la región.

En contraparte, los gobiernos de los Estados latinoamericanos pusieron en marcha una serie de medidas legislativas para fortalecer sus ordenamientos jurídicos internos y acercarse a los estándares internacionales que permitieran la recepción de inversión extranjera. Entre estas medidas se pueden destacar la celebración por varios de los Estados de AL de diferentes tratados internacionales para acudir a jurisdicciones de arbitraje internacional, así como el establecimiento de políticas para restringir las inmunidades de jurisdicción y ejecución de los Estados y empresas públicas extranjeras en sus actividades comerciales¹⁷³.

En resumen, podemos señalar que AL ha experimentado una serie de cambios significativos en su panorama socioeconómico en los últimos años. Estos cambios han sido influenciados por una variedad de factores internos y externos, que van desde políticas gubernamentales, una desaceleración del crecimiento económico, alta inflación, aumento del desempleo y una creciente desigualdad económica y social, hasta eventos globales como la pandemia de COVID-19.

El propósito de los Estados de AL de promover la inversión extranjera juntamente con el interés mostrado en la región por parte de los inversores extranjeros se ha canalizado, como ya se ha señalado anteriormente, a través de diversos acuerdos

¹⁷³ BIGGS, G., “Solución de Controversias sobre Comercio e Inversiones Internacionales” *Revista de la CEPAL*, vol. 80, núm. 1, 2013, pp. 101-105, esp. p. 102.

comerciales de protección bilateral y multilateral, los cuales dotan de un marco jurídico a las relaciones bilaterales.

CAPITULO III. LA INVERSIÓN EXTRANJERA COMO MOTOR PARA EL DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA

1. LA INVERSIÓN EXTRANJERA

En pleno proceso de globalización, la inversión extranjera se ha convertido en un factor fundamental para el crecimiento y desarrollo económico, político y social en numerosos países. De hecho, en la literatura son frecuentes las referencias a los efectos positivos que tiene la inversión extranjera sobre el desarrollo económico en diversos países. Como se sabe, las décadas de los 80 y 90 del siglo pasado se caracterizaron por la expansión de las empresas multinacionales a través de la inversión extranjera, por la participación en la recepción de inversión extranjera de los países desarrollados y los países en desarrollo y por tener como principales emisores de inversión extranjera a los países desarrollados¹⁷⁴. En términos económicos, la inversión extranjera a nivel mundial pasó de representar un 2% de la formación bruta de capital fijo global en 1980 a un 14% en 1999¹⁷⁵.

En la primera década del siglo XXI, la inversión extranjera a nivel mundial registró altibajos significativos en cuanto a su crecimiento. Según los datos proporcionados por la UNCTAD, entre el 2000 y el 2004 los flujos mundiales de inversión extranjera disminuyeron considerablemente respecto a las décadas previas, debido principalmente al lento crecimiento económico en la mayoría de los países del mundo¹⁷⁶. Entre 2005 y 2007, las corrientes mundiales de inversión extranjera crecieron notablemente con relación a los años anteriores¹⁷⁷. Entre el 2008 y 2009 la inversión extranjera a nivel mundial cayó estrepitosamente como resultado de la crisis económica global¹⁷⁸. En 2008, la inversión extranjera cayó sólo en los países desarrollados, mientras que en 2009 esta inversión también sufrió descensos en los países en desarrollo. Esto fue el resultado gradual de la expansión de la crisis económica de los países desarrollados

¹⁷⁴ CALDERÓN, A., y MORTIMORE, M., “La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2000”, *CEPAL*, <https://www.cepal.org/es/publicaciones/1156-la-inversion-extranjera-america-latina-caribe-2000>, (Fecha de visita: 12 de mayo de 2020).

¹⁷⁵ SECRETARÍA DE LA ONU, “Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2000”, *UNCTAD*, http://unctad.org/es/Docs/wir2000overview_sp.pdf, (Fecha de visita: 14 de mayo de 2020).

¹⁷⁶ http://unctad.org/es/Docs/wir2003overview_sp.pdf

¹⁷⁷ UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, “La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2005”, *CEPAL*, (Fecha de visita: 21 de mayo de 2020).

¹⁷⁸ ALATORRE, J., CALDERÓN, A. y otros, “La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2009”, *CEPAL*, <https://www.cepal.org/es/publicaciones/1140-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2009>, (Fecha de visita: 11 de febrero de 2020).

hacia el resto del mundo, lo que deterioró las condiciones económicas a nivel global, por lo tanto, los incentivos y la capacidad de los inversores.

En la segunda década del siglo XXI, concretamente en el 2013, la inversión extranjera se incrementó respecto a los años previos de la crisis económica, por lo tanto, las economías de los países desarrollados, emergentes y en desarrollo experimentaron esta bonanza¹⁷⁹. Entre el 2016 y el 2017, la inversión extranjera se vio afectada por hechos políticos de relevancia mundial como el referéndum por el que se aprobó la salida del Reino Unido de la Unión Europea y las elecciones presidenciales en los Estados Unidos¹⁸⁰. Tras un periodo de estabilización e incluso de ligero crecimiento durante los años 2018 y 2019, los flujos de inversión extranjera se han visto gravemente perjudicados en 2020 por la pandemia de la COVID19, que ha afectado a todas las economías a nivel mundial.

En la tabla 3.1. se presentan los datos de variación de entradas mundiales de inversión extranjera (con datos hasta el año 2022, último año con datos actualizados), que corroboran el hecho de que la inversión extranjera es muy sensible a la realidad política y económica del momento. De hecho, en una economía mundial globalizada, los efectos negativos en un determinado país o región se contagian rápidamente al resto. Así, la relevancia que ha tomado la inversión extranjera en el contexto económico actual hace necesario un análisis profundo del fenómeno, tanto a nivel conceptual como procedimental, aspectos que se van a desarrollar en los sucesivos epígrafes del presente capítulo.

¹⁷⁹ DE GROOT, O., CALDERÓN, A., y Otros, “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2013”, CEPAL, http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36805/S1420131_es.pdf;jsessionid=4CDF934902273616880A082C8AF0F319?sequence=1, (Fecha de visita: 15 de enero de 2020).

¹⁸⁰ Para poder tener una noción más completa de lo que significa la salida del Reino Unido de la UE se puede visitar el sitio web: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/42023-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2017>, (Fecha de visita: 12 de junio de 2019).

Tabla 3.1. Tasa de variación (en %) de entradas mundiales de inversión extranjera

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Total mundial	-3	-5	50	-6	-22	-13	25	-43	54	11
Economías desarrolladas	-6	-10	104	-6	-37	-27	16	-32	40	-19
Unión Europea	-8	-23	139	-13	-39	-18	20	-40	33	55
Estados Unidos	1	0	132	1	-41	-9	17	-35	28	-26
Economías en transición	29	-32	-36	78	-26	-28	34	-69	44	22
Economías en desarrollo	-2	4	8	-10	5	2	41	-55	31	12
América Latina y Caribe	-6	-3	-11	-6	0	13	31	-32	49	26
África	-12	8	6	-18	-11	11	27	-21	37	33
Asia en desarrollo	2	11	12	-8	4	4	36	-32	29	34

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por CEPAL.

1.1. Conceptos fundamentales

La naturaleza económica de la inversión extranjera es indudable. De hecho, esta perspectiva prima en la mayor parte de acepciones conceptuales del término. Por ejemplo, Marcelino Elousa señala que “la inversión es la compra de bienes de capital o servicios para producir bienes de consumo u otros bienes de capital. Se trata de un desembolso destinado a aumentar la producción y por tanto el consumo. Es un activo que es comprado con el propósito de obtener unos ingresos o plusvalías en el futuro”¹⁸¹.

Atendiendo al objeto de la presente investigación, interesa acercarse a la conceptualización del término desde otros puntos de vista que ayuden a comprender la problemática que de su naturaleza se pueda derivar. De hecho, en muchas ocasiones, las controversias generadas a la luz de los Acuerdos de Inversión Internacional (AII) suelen tener su origen en la diversa consideración que del término tienen las partes¹⁸². Esto se torna especialmente relevante cuando se quiera activar el mecanismo de solución de controversias inversor-Estado contenido en los citados tratados, en los que normalmente

¹⁸¹ ELOUSA, M., *Diccionario Lid Empresa y Economía*, 1ª ed., Madrid, Lid, 2004, p. 523.

¹⁸² En la actualidad se pueden clasificar los AII en dos grupos: Los TBI y los capítulos de inversión en acuerdos de libre comercio bilaterales y regionales. Recientemente, la UNCTAD ha informado que existe una tendencia a la baja de suscripción de los TBI frente a un aumento de los acuerdos regionales.

la definición de inversión suele ser usada para cuestionar la jurisdicción del tribunal arbitral para resolver la controversia¹⁸³.

Cuando los AII definen el término inversión, suelen hacerlo bajo una doble perspectiva: o bien una lista de activos, o bien una definición basada en el concepto de empresa. Mientras que el primer enfoque trata de proteger la propiedad y los derechos de los extranjeros, las definiciones basadas en el concepto de empresa buscan proteger la participación de los extranjeros en dichas empresas¹⁸⁴.

La definición de inversión basada en una lista de activos suele ser abierta, con una enumeración de bienes a título indicativo. Normalmente, cubre todos los bienes del inversionista, como deudas, contratos, propiedades, así como concesiones o licencias otorgadas por el gobierno. Excepcionalmente, los AII pueden contener una lista taxativa de activos como parte de la definición de inversiones. Así, por ejemplo, el art I.2 del TBI suscrito entre el Reino de España y la República de Venezuela contiene esta definición de inversión:

“Por inversiones se designa todo tipo de activos, invertidos por inversores de una Parte Contratante en el territorio de la otra Parte Contratante y, en particular, aunque no exclusivamente, los siguientes: a) acciones, títulos, obligaciones y cualquier otra forma de participación en sociedades, b) derechos derivados de todo tipo de aportaciones realizadas con el propósito de crear valor económico, se incluyen todos los préstamos concedidos con este fin, c) bienes muebles e inmuebles, así como otros derechos reales tales como hipotecas, derechos de prenda, usufructos, y derechos similares, d) todo tipo de derechos en el ámbito de la propiedad intelectual, incluyendo expresamente patentes de inversión y marcas de comercio, así como licencias de fabricación, conocimientos técnicos y fondos de comercio y, e) derechos para realizar actividades económicas y comerciales otorgados por la Ley o en virtud de un contrato, inclusive los relacionados con la prospección, cultivo, extracción o explotación de recursos naturales”¹⁸⁵.

Por su parte, el TLC entre Colombia y Canadá también utiliza este tipo de definición, ya que este acuerdo contiene una lista cerrada en la que se estipula que inversión se refiere a una empresa, acciones, capital y otras formas de participación en el patrimonio de una empresa, bonos, préstamo a una empresa de bienes raíces u otra propiedad, tangibles o intangibles, la participación que resulte del compromiso de capital

¹⁸³ NADAKAVUKAREN, K., *International Investment Law, Text, Cases and Materials*, 2ª ed., Londres, Edward Elgar Publishing, 2016, p. 123.

¹⁸⁴ NADAKAVUKAREN, K., *op. cit.*, p. 145.

¹⁸⁵ Para poder observar el TBI suscrito entre el Reino de España y la República de Venezuela, visitar el sitio web: http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITS/VEN_Spain_s.pdf, (Fecha de visita: 12 de enero de 2020).

u otros recursos en el territorio de una Parte para el desarrollo de una actividad económica en el territorio de dicha Parte, entre diversos otros activos¹⁸⁶.

Este tipo de definición de inversión también se puede encontrar en legislación internas, como en el art. 2 de la Ley de Inversiones de la República Dominicana, que señala que:

“La inversión extranjera puede asumir las siguientes formas: a) aportes en moneda libremente convertible, canjeada en una entidad de intermediación financiera o agente de cambio debidamente autorizado por la Junta Monetaria para realizar intermediación cambiaria, b) aportes en naturaleza, tales como plantas industriales, maquinarias nuevas y reacondicionadas, equipos nuevos y reacondicionados, repuestos, partes y piezas, materia prima, productos intermedios y bienes finales, así como aportes tecnológicos intangibles, c) los instrumentos financieros a los que la Junta Monetaria les atribuye la categoría de inversión extranjera, salvo aquellas que sean producto de aportes o internamiento de una operación de reconversión de deuda externa dominicana”¹⁸⁷.

Por su parte, la definición basada en el concepto de empresa es más limitada. Su cobertura suele circunscribirse a la participación de inversores extranjeros en compañías o sociedades enfocándose en los activos relacionados con empresas. Un ejemplo en que vemos este tipo de definición es el nuevo modelo del TBI de India.

La falta de consenso sobre la definición de “inversión” ha sido debatida en muchos casos llevados en el marco del arbitraje del CIADI. Uno de los más importantes es el caso *Salini versus Morocco*¹⁸⁸, en el cual se determinaron tres elementos que definen lo que se entiende por inversión. Estos conforman lo que hoy se denomina el “test Salini”:

- 1. Contribución de un activo.** Algún monto de desembolso financiero o transferencia técnica es necesario. No importa su tamaño para la calificación de inversión.
- 2. Duración.** No existe claridad sobre el tiempo requerido para que una actividad sea calificada como inversión. La “duración esperada” puede ser considerada

¹⁸⁶ Para poder observar el TBI suscrito entre Colombia y Canadá, visitar el sitio web: http://www.tlc.gov.co/publicaciones/681/texto_final_del_acuerdo, (Fecha de visita: 12 de enero de 2020).

¹⁸⁷ Para poder observar la Ley de Inversión Extranjera de la República Dominicana, visitar el sitio web: http://www.sice.oas.org/Investment/NatLeg/RDM/L_InvsExtranj_s.pdf, (Fecha de visita: 11 de enero de 2020).

¹⁸⁸ Para conocer más sobre el caso CIADI ARB/00/4 *Salini Costruttori S.p.A. e Italstrade S.p.A. contra el Reino de Marruecos*, visitar el sitio web: <https://icsid.worldbank.org/sp/Pages/cases/casedetail.aspx?CaseNo=ARB/00/4>, (Fecha de visita: 29 de abril de 2020).

un factor más importante que la duración real para la determinación de la duración.

3. Riesgo. Las inversiones deben enfrentar expectativas de ganancia o pérdida.

No se debe olvidar que el propósito fundamental que recogen los diferentes AII, especialmente los TBI suscritos por los Estados, es el de brindar seguridad jurídica tanto al inversor extranjero como al Estado receptor para lograr una libre circulación de capitales. La inversión extranjera, como interés protegido por varios AII, por un lado, permite al Estado receptor reducir la pobreza y mejorar su economía. Por otro, brinda al inversor la oportunidad de abrir nuevos mercados y obtener lucro por sus actividades¹⁸⁹.

Para finalizar, se han de señalar algunas definiciones del concepto de inversión que realizan algunos organismos internacionales. Para muchos de ellos, la inversión extranjera supone un elemento fundamental para la promoción del desarrollo económico, especialmente de los países emergentes y en vías de desarrollo.

La Convención de Seúl de 1985, que creó la Agencia Multilateral de Garantía a las Inversiones (MIGA), en su art. 12.1, señala “como inversiones admisibles a las participaciones, incluyendo los préstamos a mediano y largo plazo concedidos o garantizados por los propietarios de las empresas y toda forma de inversión directa considerada admisible por el Estado receptor y el consejo de administración de la MIGA”¹⁹⁰. Esta definición, está orientada a promover la inversión internacional, que descansa en las decisiones regulatorias y administrativas del organismo internacional y del Estado receptor.

Por otro lado, el FMI define la inversión extranjera como “la que se da cuando un inversor residente tiene como objetivo obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía o país”¹⁹¹. Esta participación asume dos elementos fundamentales:

- a) la condición de largo plazo entre el inversor y la empresa y,

¹⁸⁹ ESIS VILLAROEL, I., “Expropiación de Inversiones Foráneas: Potenciales Litigios y Arbitraje de Inversión, Facultad de Derecho de la Universidad de Valencia, http://www.uv.es/medarb/GIP_MEDARB/pdf_CV/cvesis.pdf, (Fecha de visita: 13 de abril de 2020).

¹⁹⁰ Para consultar la normativa de la MIGA, visitar el sitio web: <http://www.miga.org/whoware/index.cfm?stid=1788>, (Fecha de visita: 21 de enero de 2020).

¹⁹¹ Para consulta el Manual de Balanzas de Pagos del FMI, visitar el sitio web: <https://www.imf.org/~media/Websites/IMF/imported...loe-pdfs/.../bopman6s.ashx>, (Fecha de visita: 23 de julio de 2019).

- b) un grado significativo de influencia en la empresa y su manejo por medio de una propiedad accionaria de mínimo el 10 %.

Por su parte, la UNCTAD manifiesta que “la inversión extranjera refleja el interés de largo plazo de una entidad residente en una economía en una entidad residente en otra economía”¹⁹². Es decir, cubre todas las transacciones hechas por los inversores.

Por último, la OMC, sostiene que la inversión extranjera tiene lugar cuando un inversor establecido en un país de origen adquiere un activo en otro país de destino con el objetivo de administrarlo. La dimensión del manejo del activo es lo que distingue a la inversión extranjera de la inversión de portafolio en activos, bonos y otros instrumentos financieros¹⁹³. En la mayoría de los casos, la inversión es administrada en el extranjero como firma del mismo negocio.

Para terminar este repaso, y dada la importancia que tiene para la presente investigación, se señala la referencia que hace al término inversión el art. 25.1 del Convenio de creación del CIADI. En él, se indica que “la jurisdicción del Centro se extenderá a las diferencias de naturaleza jurídica que surjan directamente de una inversión entre un Estado contratante (o cualquiera subdivisión política u organismo público de un Estado contratante acreditados ante el CIADI por dicho Estado) y el nacional de otro Estado contratante y que las partes hayan consentido por escrito en someter al Centro”¹⁹⁴. En este sentido, se requiere que, la controversia surgida entre el Estado receptor y el inversor deba haber surgido producto de una “inversión”. Así, cabe resaltar que hoy en día el concepto inversión no solo alude a bienes tangibles, donde el inversor, como propietario tiene el uso, goce y disposición sobre estos; sino que también se extiende a bienes intangibles, derechos contractuales, licencias para la operación de la inversión¹⁹⁵.

Como se puede observar, el término inversión no es tan claro como podría parecer en una primera aproximación. Requiere de una profundización terminológica según el contexto al que se refiera. Así, en el ámbito de la presente investigación se torna relevante, en primer lugar, considerar la perspectiva que se le otorgue a la inversión en los AII, pues

¹⁹² Para consultar la definición de la UNCTAD, visitar el sitio web: http://unstats.un.org/unsd/cdb/cdb_list_dicts.asp, (Fecha de visita: 11 de enero de 2020).

¹⁹³ OMC, “Trade and Foreign Direct Investment”, OMC News, http://docsonline.wto.org/gen_home.asp?language=1&_=1, (Fecha de visita: 14 de mayo de 2020).

¹⁹⁴ Para ver las Reglas y Reglamentos del CIADI, visitar el sitio web: <https://icsid.worldbank.org/en/Documents/icsiddocs/ICSID%20Convention%20Spanish.pdf>, (Fecha de visita: 15 de abril de 2020).

¹⁹⁵ ESIS VILLAROEL, I., *op. cit.*, p. 128.

esto determinará en qué medida las partes, en una posible controversia, puedan hacer valer sus derechos. En segundo lugar, también se ha de considerar la perspectiva que los diversos organismos internacionales, especialmente el CIADI, tienen sobre la inversión extranjera, lo que facilitará su participación como parte importante en procesos de arbitraje.

1.2. Tipos de inversión extranjera

La inversión extranjera se puede clasificar en inversión extranjera directa (IED) y la inversión de portafolio o de cartera, que incluye fondos de inversión y planes de inversiones entre otros.

Según la OCDE, “la IED es una inversión en una empresa extranjera en la que el inversor extranjero posee por lo menos el 10% de las acciones ordinarias, con el objetivo de establecer un interés duradero en el país, una relación a largo plazo y una influencia significativa sobre la gestión de la empresa”¹⁹⁶. Como ejemplo de este tipo de inversiones se encuentran la compra de acciones, la adquisición y fusión de empresas, la compra de bonos, etc.

La UNCTAD considera a la IED como una “inversión que implica una relación de largo plazo y que refleja un interés y control duradero de una entidad residente en un país en una empresa residente en otro país”.

Por otro lado, el FMI la define como la inversión que se hace para adquirir un interés duradero en una empresa que opera en una economía distinta a la del inversor y en la cual este debería poder obtener cierto manejo gerencial.

La IED se diferencia de la inversión de portafolio o de cartera en que esta última puede ser retirada fácilmente (es más líquida y volátil) y no pretende ejercer una influencia significativa en la gestión de la empresa. En otras palabras, el único objetivo de la inversión extranjera de portafolio o de cartera es buscar una alta rentabilidad financiera, mientras que el objetivo de la IED es influir, ejercer un cierto control e, incluso, gestionar una empresa afiliada o filial¹⁹⁷.

¹⁹⁶ OCDE, *OCDE Benchmark Definition of Foreign Investment*, París, OCDE, 1996, p. 13.

¹⁹⁷ GERENCIA DEL SECTOR DE INTEGRACIÓN Y COMERCIO DEL BID, *Inversión Extranjera como Motor del Desarrollo para América Latina y el Caribe*, Washington, BID, 2018, p.8.

A diferencia de la inversión de portafolio, que tiene sus críticos y sus simpatizantes, la IED tiene una opinión más favorable ya que se traduce en más empleos, en generación de capacidad productiva y en la mayoría de los casos en desarrollo de capital humano. Además, puede incidir en la mejora de las regiones donde se establece y sin duda, provoca una derrama económica.

2. CAUSAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Como se ha podido observar, la IED es considerada como una fuente de recursos con efectos positivos para sus receptores. En este punto, cabe reflexionar sobre cuáles son los factores que determinan los flujos de la IED y su localización y qué efectos tienen esos flujos sobre el Estado receptor.

Los gobiernos de los Estados se encargan de diseñar e implementar diversas políticas y medidas para adecuar y mejorar las condiciones de recepción de inversión extranjera, muchas veces teniendo que acomodarse a las motivaciones y necesidades de las empresas extranjeras. Al respecto, la CEPAL utiliza cuatro categorías para analizar las motivaciones de las empresas extranjeras que han invertido en AL¹⁹⁸:

- a) búsqueda de recursos naturales
- b) búsqueda de acceso a los mercados locales
- c) búsqueda de eficiencia para la conquista de terceros mercados, y
- d) búsqueda de activos estratégicos.

Cuando una empresa extranjera identifica una localización geográfica que puede cubrir sus necesidades, elabora un plan de acción que se encuentra estructurado para evaluar las opciones de inversión. Este proceso suele contemplar las siguientes fases (ver gráfico 3.1.):

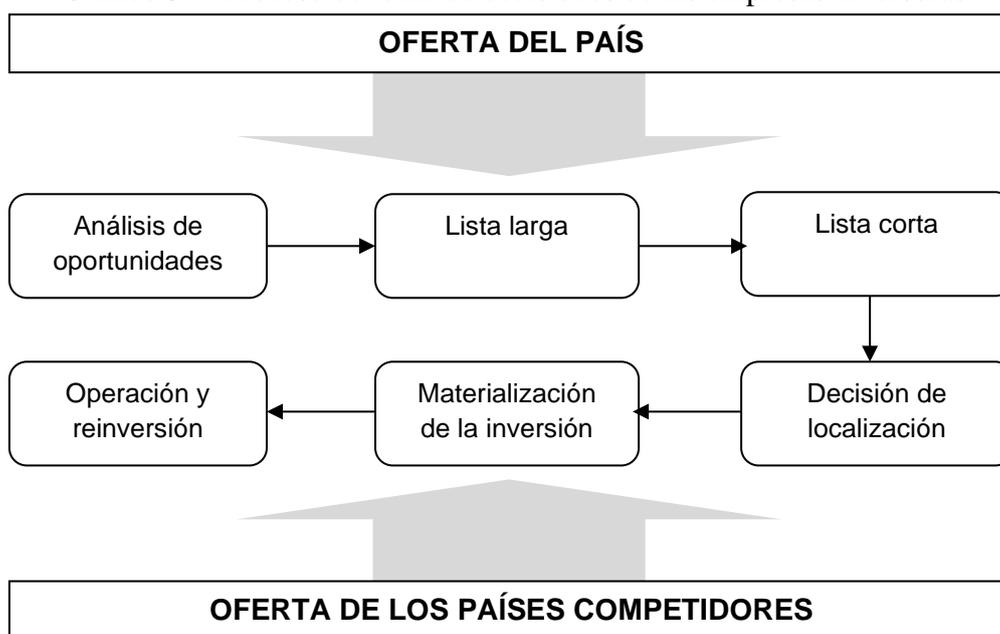
- Análisis de oportunidades: la empresa está en una constante búsqueda y análisis de ubicaciones que satisfagan sus necesidades.
- Lista larga: una vez iniciado el proceso formal de evaluación según los parámetros y criterios de evaluación que hayan definido, la empresa recopila información

¹⁹⁸ SECRETARÍA DE LA CEPAL, “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2014”, CEPAL, http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38214/S1500535_es.pdf, (Fecha de Visita: 9 de enero de 2020).

general para identificar una primera lista de países que cumplan satisfactoriamente las condiciones buscadas.

- Lista corta: del proceso de análisis anterior se selecciona una lista más breve con los países más atractivos, para luego recopilar información más detallada. En general, esta etapa comprende visitas a los países incluidos en la lista para evaluar, verificar y recopilar información en terreno, y puede incluir negociaciones con las autoridades locales.
- Evaluación: con la información y antecedentes anteriores se toma la decisión final. El proceso puede incluir varias interacciones ya que las condiciones que ofrecen los países pueden ser dinámicas, en la medida de que existan procesos de negociación de incentivos u otras facilidades en curso. Una vez seleccionada una localización, la empresa continúa evaluando en forma permanente la realización de inversiones adicionales y posibles reinversiones.

Gráfico 3.1. Proceso de toma de decisiones de las empresas inversoras



Fuente: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por la CEPAL.

Durante este proceso se hacen explícitos los requisitos que las empresas consideran más relevantes para tomar la decisión de invertir en un determinado país o no. Cabe señalar que, entre estos requisitos, el acceso a recursos o mercados y un ambiente económico, político y social estable son elementos centrales. Otras exigencias mencionadas con frecuencia son la facilidad para hacer negocios, la calidad y

confiabilidad de la infraestructura y de los servicios básicos, la disponibilidad de profesionales, técnicos y ejecutivos y un bajo nivel de corrupción, entre otras.

Cabe señalar que el esquema tributario ocuparía un lugar secundario entre estos requisitos, lo que se contradice con una de las políticas más comúnmente usadas para atraer inversiones, es decir, la exención o rebaja de impuestos. En general, los Estados con buenas perspectivas de crecimiento, económicamente estables y con marcos regulatorios claros, instituciones eficientes y transparentes, recursos humanos calificados, y un ambiente proclive a los negocios y abierto al comercio exterior, entre otras características, están en mejores condiciones para atraer a la inversión extranjera.

Estas variables pueden verse influenciadas por políticas generales de mejora de la competitividad, en el contexto del plan de desarrollo, las prioridades y recursos de cada país. De igual modo las políticas destinadas a promover el crecimiento y la estabilidad económica generan un ambiente más propicio y hacen que el país sea más atractivo para los inversores extranjeros.

En este sentido, se ha consultado y analizado diversa literatura existente al respecto y se ha podido diferenciar dos perspectivas en cuanto a las determinantes de la IED, que se analizarán a continuación.

2.1. Causas económicas

2.1.1. El paradigma ecléctico

El paradigma ecléctico, también conocido como el modelo OLI¹⁹⁹, fue desarrollado por el economista John Dunning en los años ochenta. Este modelo contribuyó de manera más clara a un mejor entendimiento del proceso que seguían las empresas a la hora de invertir en otros países. Según esta teoría, la decisión de una empresa de realizar actividades de IED está determinada por tres tipos de ventajas: propiedad localización e internalización:

- a) La posesión por parte de una empresa de ventajas de propiedad en relación con el resto de las empresas que operan en el país donde va a intervenir, posibilita la existencia de actividades de IED. Puede tratarse de ventajas sobre activos como

¹⁹⁹ En los años ochenta, el economista John Dunning propuso una teoría económica que también se conoce como el “modelo OLI”, por sus siglas en inglés de *Ownership* (propiedad), *Locational* (localización) e *Internacionalization* (internacionalización).

tecnología patentada, marcas o referidas a la capacidad innovadora, el modelo organizativo o el *know how* empresarial.

- b) Además, la empresa puede considerar más beneficioso internalizar las ventajas de propiedad que venderlas a terceros. Así, la empresa explotará ella misma dichas ventajas cuando el mercado no permita la discriminación de precios, cuando necesite proteger la calidad de sus productos intermedios o finales o proteger sus ventajas tecnológicas. En definitiva, internalizará sus ventajas cuando se produzcan fallos de mercado que no le permitan aprovecharlas a través del comercio internacional.
- c) Por último, la empresa puede considerar más beneficioso utilizar esas ventajas de propiedad internalizadas en otra localización en lugar del propio país. Ello se debe a la existencia de características de ese país extranjero, tales como condiciones de demanda, dotación de factores o existencia de recursos naturales, que lo hacen atractivo para la inversión.

La empresa chilena de servicios aeroportuarios y logística AGUNSA (Agencias Universales S.A.) representa un claro ejemplo de cómo las empresas multinacionales acuden a diversas vías de internacionalización tal y como indica el modelo OLI. Así, en diversos momentos, la empresa ha acudido a alianzas estratégicas, la adquisición de participaciones de control en sociedades de sus competidores y socios estratégicos, o la creación de diversas filiales²⁰⁰

2.1.2. Factores de gravedad

El modelo de gravedad se desarrolló en los años sesenta y en el ámbito del comercio internacional²⁰¹. Establece una relación positiva entre las relaciones comerciales y el tamaño de mercado, tanto del país de origen como de destino. Por su parte, este modelo sostiene que el comercio disminuye con la distancia. Incluso en la economía global de hoy, que es cada vez más digitalizada, hay algunas industrias para las cuales el concepto de “gravedad” sigue siendo válido, como en el sector del cemento, en el que el coste de transportar este tipo de producto es una limitación importante para acceder a mercados extranjeros.

²⁰⁰ Para poder observar detalladamente cómo AGUNSA ha aplicado el modelo OLI en sus actividades, visitar el sitio web: <http://www.agunsa.com/>, (Fecha de visita: 17 de julio de 2020).

²⁰¹ DEARDOFF, A., *Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?* Michigan, Michigan Center for Research on Economic & Social Theory, 1995, p. 95.

Este modelo explica la evolución que ha seguido la empresa de Cementos Mexicanos (CEMEX), que operó solo en territorio nacional durante décadas antes de entrar a nuevos mercados. La empresa, fundada en 1906, no empezó a desarrollar actividad internacional hasta los años noventa del siglo pasado, cuando comenzó a realizar adquisiciones en diversos países del mundo. La razón de esta demora, pese a la saturación del mercado interno, se encontraba en los elevados costes de transporte y la sensibilidad al tiempo de entrega del cemento.

2.1.3. Aglomeración productiva

La aglomeración o concentración de empresas en ciertas localizaciones se debe a diversos factores, entre los que se pueden destacar efectos indirectos en el conocimiento entre las empresas, la facilidad para desarrollar insumos y productos intermedios y la posibilidad de explotar externalidades positivas²⁰².

Un ejemplo de aglomeración productiva se encuentra en la industria automotriz del Estado de Puebla, en México. Las empresas ahí instaladas se han beneficiado de la proximidad entre proveedores y fabricantes, y llevan colaborando desde hace décadas en la fabricación de automóviles para diversas marcas. Asimismo, junto con entidades públicas, se han venido desarrollando acciones para fortalecer la cadena de valor de esta industria (certificaciones, capacitación de los empleados, etc.). Esto ha convertido a la industria automotriz mexicana en una de las más importantes a nivel mundial²⁰³.

2.2. Causas políticas y de calidad institucional

Ya se ha señalado la importancia que tiene la inversión extranjera como elemento dinamizador del desarrollo económico a nivel mundial. Si bien, junto a esta dimensión económica, existen otro tipo de determinantes también relevantes a la hora de definir la inversión en un país, y que tienen que ver con la calidad institucional y política del lugar²⁰⁴. Dentro de estos determinantes, a continuación, se analizan los más relevantes.

²⁰² WHEELER, D. y MODY, A., "International investment location decisions: the case of US firms", *Journal of International Economics*, vol. 33, 1992, pp. 57-76.

²⁰³ PROMÉXICO, "La industria automotriz mexicana: situación actual, retos y oportunidades", PROMÉXICO, <http://www.promexico.mx/documentos/biblioteca/industria-automotriz-mexicana.pdf>, (Fecha de visita: 13 de enero de 2020).

²⁰⁴ DE VITA, G. y LAWLER, K., *Foreign direct investment and its determinants: a look to the past, a view to the future*, en KEHAL, K.S., *Foreign investment in developing countries*, 1ª ed., Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2004, p. 47.

2.2.1. Seguridad jurídica

Tal y como se ha desarrollado en el primer capítulo, el establecimiento de un adecuado sistema jurídico y judicial es un componente fundamental para la captación de inversiones. Así, la implantación de políticas económicas, de marcos regulatorios y de instituciones fuertes, eficientes y transparentes, hacen de la seguridad jurídica un factor determinante para crear un clima propicio para la captación de inversión extranjera.

El concepto de seguridad jurídica tiene que ver con la certeza que tiene el individuo de que su situación jurídica no será modificada más que por procedimientos regulares, establecidos previamente. Así, junto a las definiciones proporcionadas en el primer capítulo, desde una perspectiva del derecho internacional público y del derecho administrativo global, la seguridad jurídica consiste en la confianza que los ciudadanos tienen en la eficacia del ordenamiento jurídico de un Estado de derecho, es decir, en el conjunto de leyes que garantizan la seguridad y el orden jurídico. En concreto, se trata de las garantías de estabilidad en el tráfico jurídico que permite el libre desenvolvimiento de los particulares, desterrando la inhibición por incertidumbre; el respeto a las normas establecidas por parte de la autoridad, sujetándose a la normatividad; y de la imparcialidad, rectitud e independencia del poder judicial en el desempeño de sus funciones²⁰⁵.

Queda por tanto clara la importancia que tiene para los inversores la percepción de unas reglas del juego claras y estables en el tiempo. De este modo, la mayor parte de países han puesto en marcha, por medio de diversos AII y del derecho internacional consuetudinario, un conjunto de estándares de protección de las inversiones²⁰⁶. Dichos estándares se recogen de manera clara en la mayoría de TBI, y hacen referencia a los siguientes puntos:

A. Trato nacional

El trato nacional sostiene que los inversores y las inversiones extranjeros deben de ser tratados por el Estado de manera no menos favorable que los inversores y las

²⁰⁵ GÓMEZ, J.M., “Seguridad Jurídica”, Law, http://diccionario.leyderecho.org/seguridad-juridica/#Maacutes_sobre_Derecho_Internacional_Puacuteblico_en_el_Diccionario_Legal_Internacional, (Fecha de visita: 30 de enero de 2020).

²⁰⁶ SUBEDI, S. *International Investment Law. Reconciling Policy and Principle*. 1a ed., Oxford, Hart, 2012, p. 45.

inversiones nacionales²⁰⁷. El alcance de esta cláusula varía según sus distintas redacciones en los AII. Por un lado, en algunas es una mera cláusula de mejores esfuerzos para otorgar trato nacional, por ejemplo, en el Foro de Cooperación Económica Asia –Pacífico (APEC). Por otro lado, se encuentra sujeta a restricciones en la legislación nacional, por ejemplo, el TBI entre Hong Kong y Nueva Zelanda, o solo se aplica bajo el calificativo de circunstancias similares. El enfoque más común es tener una cláusula de trato nacional legalmente vinculante.

B. Trato de la nación más favorecida

El estándar de trato de la nación más favorecida establece que se deberá brindar un trato no menos favorable a los inversores e inversiones de terceros Estados. El estándar de nación más favorecida junto al de trato nacional constituyen las reglas centrales de no discriminación, que usualmente se encuentran en los AII²⁰⁸.

La cláusula de nación más favorecida se aplica no solo en temas sustantivos, sino también se puede aplicar para obtener derechos procesales más favorables de otro AII. Un claro ejemplo de la aplicación de esta cláusula se encuentra en el caso de Emilio Agustín Maffesini contra el Reino de España. En este caso, el tribunal arbitral concluyó que, a partir de la cláusula de nación más favorecida, se permite a un inversor argentino en España importar un trato procesal más favorable que aquel contenido en el TBI Argentina – España, disponible bajo un AII entre un tercer Estado y el Estado receptor de la inversión (TBI Chile – España). De todos modos, aún no existe una interpretación uniforme de las cláusulas de nación más favorecida en los AII²⁰⁹.

C. Trato justo y equitativo

El propósito del estándar de trato justo y equitativo es llenar cualquier vacío no cubierto por los demás estándares de protección al inversor extranjero. Se ha sugerido que el trato justo y equitativo es simplemente un principio general que cubre otras

²⁰⁷ DOLZER, R. y SCHREUER, C., *Principles of International Investment Law*, 1ª ed., Oxford, Oxford University Press, 2012, p. 198.

²⁰⁸ REINISCH, A., *Most Favoured Nation Treatment*, en BUNGENBERG, M., GRIEBEL, J., HOBE, S. y REINISCH, A., *International Investment Law: A Handbook*. 1ª ed., Baden-Baden, Nomos, 2015, pp. 807-845.

²⁰⁹ Por un lado, algunos han sostenido que la cláusula de NMF se extendería no solo a meras ventajas procesales, sino también a temas de admisibilidad y de jurisdicción. Por otro lado, otros han restringido el alcance de la cláusula de NMF a tratamiento sustantivo. (REINISCH, A., *op. cit.*, p. 832).

protecciones otorgadas a los inversores extranjeros, pero hoy existe evidencia de que podría ser considerado un estándar separado y adicional a otras disposiciones²¹⁰.

De hecho, el estándar de trato justo y equitativo puede ser vulnerado incluso si el inversor extranjero recibe el mismo trato que un inversor nacional del Estado receptor de la inversión. Asimismo, un inversor puede ser tratado de manera injusta e inequitativa incluso si es incapaz de beneficiarse del trato de la nación más favorecida, debido a que no puede demostrar que los inversores de otras nacionalidades hayan recibido un mejor trato²¹¹.

El contenido del estándar trato justo y equitativo ha sido tradicionalmente objeto de diversas consideraciones por parte de la jurisprudencia, debido sobre todo a las reflexiones sobre el alcance que este debía tener²¹². Para tratar de soslayar esta situación, varios AII de reciente creación han buscado limitar el alcance de este estándar, restringiéndolo a una lista ilustrativa de conductas que, en general, se identifican con infracción al principio del debido proceso (por ejemplo, Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP)²¹³, Protocolo Adicional de la Alianza del Pacífico (AP)) o con una lista cerrada de conductas que solo puede ser modificada por acuerdo de las partes del AII (por ejemplo, Acuerdo Integral sobre Economía y Comercio (CETA), TLC Unión Europea-Vietnam). Asimismo, algunos países, como Canadá, Estados Unidos y México, han afirmado que este estándar es parte del estándar mínimo internacional, con lo que buscan limitar su alcance a conductas de carácter grave.

D. Compensación frente a la expropiación y nacionalización

La expropiación y la nacionalización son uno de los riesgos más relevantes que corren las empresas cuando se deciden a invertir en otro país. Este hecho se constata en la mayoría de AII, que reservan una parte de su articulado para referirse a la compensación a los inversores en caso de que se produzcan.

²¹⁰ SCHREUER, C., *Fair and Equitable Treatment*, en HOFFMANN, A. K., *Protection of Foreign Investments through Modern Treaty Arbitration: Diversity and Harmonisation*. 1ª ed., Zurich, Association Suisse de l'Arbitrage, pp. 125-135.

²¹¹ DOLZER, R. y SCHREUER, C., *op. cit.*, p. 201.

²¹² Se puede señalar, entre otros, el caso Genin contra Estonia, el caso Tecmed contra México, el caso MTD contra Chile y el caso *Waste Management* contra México, (Para poder observar con más detalle estos casos, visitar el sitio web: <https://icsid.worldbank.org/sp/Pages/cases/searchcases.aspx>, (Fecha de visita: 11 de noviembre de 2020).

²¹³ Para poder observar el CPTPP, visitar el sitio web: http://www.sice.oas.org/Trade/TPP/CPTPP/Spanish/CPTPP_Text_s.pdf, (Fecha de visita: 15 de abril de 2020).

Se ha de señalar que, pese a que ambos términos se usan para definir a la privación de la propiedad, no son equivalentes. De hecho, se puede señalar el reciente TLC entre la Unión Europea y Canadá²¹⁴, donde en su art. 8.12, identifica ambos términos, o el TBI entre Argentina y Bélgica-Luxemburgo²¹⁵, que en su art. 5 también realiza la misma analogía.

Por ello, dada la complejidad que en este momento supone ofrecer una definición unívoca de los fenómenos de la expropiación y la nacionalización, en el siguiente capítulo se profundizará en su naturaleza y consecuencias.

E. Mecanismos de solución de controversias

Usualmente los AII contemplan que las controversias que surjan entre el Estado receptor y un inversor extranjero que haya efectuado inversiones en su territorio, serán, en la medida de lo posible, solucionadas por medio de consultas amistosas. En este sentido, si mediante dichas consultas no se llegara a una solución dentro de un breve periodo (usualmente de meses), estos tratados dejan en manos del inversor la posibilidad de elegir entre varios mecanismos, que tradicionalmente incluyen una opción entre los tribunales nacionales del Estado receptor de la inversión, o una forma de arbitraje inversor-Estado (ya sea institucional o *ad hoc*²¹⁶). Con este fin, cada parte contratante da

²¹⁴ Para poder observar el TLC entre la UE y Canadá, visitar el sitio web: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/index_es.htm, (Fecha de visita: 15 de junio de 2020).

²¹⁵ Para poder observar el TBI entre Argentina y Bélgica-Luxemburgo, visitar el sitio web: http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITS/ARG_BLEU_s.pdf, (Fecha de visita: 15 de junio de 2020).

²¹⁶ El arbitraje Ad Hoc es aquel en que las partes y el tribunal arbitral administran el proceso por sí mismos. En este tipo de arbitrajes, las partes deben cooperar y el tribunal arbitral debe tener cierta experiencia administrando arbitrajes. Ciertas controversias ante un arbitraje ad hoc, como por ejemplo la falta de acuerdos sobre el establecimiento del tribunal, puede generar que las partes tengan que acudir a un sistema judicial para resolverlas. En los AII, normalmente las reglas de arbitraje ad hoc no son creadas directamente por las partes, sino que, en mucho de estos tratados, se hace referencia a reglas de arbitraje ya existentes, como el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, que comprende las reglas de arbitraje ad hoc más frecuentemente contempladas en los AII. Mientras que, en un arbitraje institucional, una entidad arbitral es quien administra el procedimiento para resolver las controversias. Existen muchos organismos arbitrales como el CIADI o el Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo (SCC, por sus siglas en inglés) y de la Cámara de Comercio Internacional (ICC, por sus siglas en inglés). Estas entidades proporcionan un marco administrativo y procedimental para el desarrollo del arbitraje, facilita la participación de las partes en el proceso y reduce la necesidad de solicitar asistencia judicial. Este procedimiento permite que las partes y el tribunal puedan dedicarse a solucionar la controversia. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL, *Centro de Arbitraje y Mediación de la OMPI. Guía del Arbitraje de la OMPI*, Ginebra, OMPI, 2004, p.23.

su consentimiento anticipado e irrevocable para que toda diferencia pueda ser sometida a dicho arbitraje²¹⁷.

En diversos AII, una vez que el inversor extranjero toma una opción, ya sea por los tribunales nacionales del Estado receptor de la inversión o alguna forma de arbitraje, esta opción es definitiva e irrevocable.

Como ejemplo del proceso que usualmente se suele explicitar en los TBI en lo que a la solución de controversias se refiere, se puede señalar el TBI entre Perú y España, que en su art. 9 señala lo siguiente²¹⁸:

1. Toda controversia relativa a las inversiones que surja entre una de las partes contratantes y un inversor de la otra parte contratante respecto a cuestiones reguladas por el presente acuerdo, será notificada por escrito, incluyendo una información detallada, por el inversor a la parte contratante receptora de la inversión. En la medida de lo posible las partes en controversia tratarán de arreglar estas diferencias mediante un acuerdo amistoso.

2. Si la controversia no pudiera ser resuelta de esta forma en un plazo de seis meses a contar desde la fecha de notificación escrita mencionada en el párrafo 1, será sometida a elección del inversor:

- A los tribunales competentes de la parte contratante en cuyo territorio se realizó la inversión;

- Al tribunal de arbitraje *ad hoc* establecido por el reglamento de arbitraje de la comisión de las naciones unidas para el derecho comercial internacional;

- Al CIADI, creado por el "convenio sobre el arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados", abierto a la firma en Washington el 18 de marzo de 1965, cuando cada Estado parte en el presente acuerdo se haya adherido a aquel.

²¹⁷ MAYORGA LORCA, R., MORALES GODOY, J. y POLANCO LAZO, R., *Inversión Extranjera Régimen Jurídico y Solución de Controversias: Aspectos Nacionales e Internacionales*, Santiago de Chile, LexisNexis, 2005, p. 45.

²¹⁸ Para poder observar el TBI suscrito entre Perú y España, visitar el sitio web: http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITS/PER_Spain_s.pdf, (Fecha de visita: 15 de junio de 2020).

F. Libre transferencia de fondos

La mayoría de los AII contienen disposiciones sobre la transferencia de fondos hacia y desde el Estado receptor de la inversión para que permita el pago, conversión y repatriación de los fondos relacionados con la inversión. En este sentido, se puede encontrar en el caso seguido por la empresa Estadounidense *Continental Casualty* contra Argentina²¹⁹, donde se señala que la transferencia de fondos es fundamental para la libertad de efectuar una inversión extranjera y es un elemento esencial de los TBI.

La transferencia de fondos requiere la eliminación de restricciones, no solo respecto a la repatriación y recepción de montos relativos a la inversión, sino también en cuanto a la capacidad del inversor de convertir la moneda antes de la repatriación. En este sentido, un tema muy importante es el tipo de moneda extranjera que el inversor está capacitado para convertir y el tipo de cambio aplicable²²⁰.

Si bien es cierto, la mayoría de los Estados se preocupan por garantizar la libre transferencia de fondos en sus AII, usualmente esta se sujeta a algunas excepciones como las dificultades en la balanza de pagos de un Estado. En otras palabras, esta excepción se aplica cuando la transferencia de fondos causa o amenaza con provocar dificultades financieras de orden macroeconómico, dificultades para la solvencia o la integridad de las instituciones financieras del país receptor de la inversión. Las condiciones para la aplicación de esta excepción generalmente son que su duración sea limitada, que se haga de manera no discriminatoria y que se evite obtener una ventaja competitiva injusta²²¹.

Además, la transferencia de fondos suele estar regulada por las leyes del Estado receptor, como aquellas que se refieren a la quiebra, insolvencia o protección de derechos del acreedor, las normas relativa a seguridad social o pensiones de retiro, obligaciones tributarias, lavado de dinero y otros delitos de naturaleza penal entre otros²²².

Por último, otras restricciones pueden referirse al cumplimiento de determinadas formalidades previstas en la legislación interna, así como a limitaciones de naturaleza temporal que afectan la repatriación del capital inicialmente invertido. Un ejemplo de este

²¹⁹ Para poder observar con más detalle el caso *Continental Casualty* contra Argentina, visitar el sitio web: <https://icsid.worldbank.org/sp/Pages/cases/casedetail.aspx?CaseNo=ARB/03/9>, (Fecha de visita: 12 de enero de 2020).

²²⁰ MAYORGA LORCA, R., MORALES GODOY, J. y POLANCO LAZO, R., *op.cit.*, p. 64.

²²¹ RIQUELME, C. “La cláusula de transferencia de fondos en los tratados internacionales de inversión de Chile”, *Revista latinoamericana de derecho comercial internacional*, vol. 3, núm. 1, 2015, p. 215.

²²² UNCTAD, “Best Practices in Investment for Development”, *UNCTAD*, http://unctad.org/en/Docs/diaepcb2010d5_en.pdf, (Fecha de visita: 12 de noviembre de 2019).

tipo de restricciones se encuentra en la mayoría de AII suscritos por Chile, que suelen incluir una limitación a la cláusula de transferencia de fondos, estableciendo un periodo de tiempo para que el inversor extranjero pueda repatriar su inversión²²³.

El art. VI.3 sobre libre transferencia del TBI suscrito entre Chile e Islandia señala: “el capital propio sólo se podrá transferir después de un año de ingresado al territorio de la Parte contratante, salvo que su legislación estipule un tratamiento más favorable”²²⁴.

G. Estándar mínimo internacional

El estándar mínimo internacional es una obligación derivada de la costumbre internacional que ha surgido mediante el ejercicio de las acciones de protección diplomática. Este estándar tiene que ver con la idea de que, si bien un Estado no está obligado a admitir extranjeros en su territorio, una vez que lo hace, debería tratar a los inversores extranjeros del mismo modo que trata a los nacionales. Si esto no sucediera, se deberá aplicar un estándar mínimo internacional a los inversores extranjeros en lugar del derecho nacional, aun cuando el AII considere la aplicación del trato nacional²²⁵.

Pese a que el contenido del estándar mínimo internacional puede parecer abstracto, se ha entendido que debe aplicarse en referencia a los principios de justicia, equidad y basarse en la práctica de los Estados en cuanto al tratamiento de la inversión extranjera. Por otro lado, se han de tener en cuenta los tratados y la costumbre internacional relacionada con los derechos humanos²²⁶.

En la actualidad, la mayor parte de AII firmados siguiendo el modelo 2004 de Estados Unidos o el TLCAN, se tiende a equiparar este estándar con el de trato justo y equitativo, al existir una vinculación directa y explícita. Como ejemplo, se puede señalar el TBI Uruguay- Estados Unidos, que en sus arts. 5.1, 5.2, 5.3 y anexo A indica que “cada parte concederá a las inversiones protegidas un tratamiento conforme a la costumbre internacional, incluyendo...protección y seguridades plenas”²²⁷. Por su parte, el art. 2. 3.a del TBI Ecuador-Estados Unidos señala que “se concederá siempre un trato justo y

²²³ RIQUELME, C., *op. cit.*, p. 220.

²²⁴ Para observar el TBI entre Chile e Islandia, visitar el sitio web: http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/CHI_Iceland_s.pdf, (Fecha de visita: 15 de junio de 2020).

²²⁵ SUBEDI, S., *International Investment Law*, 2ª ed., Oxford, Hart, 2012, p. 161.

²²⁶ SUBEDI, S., *op. cit.*, p. 163.

²²⁷ Para observar el TBI entre Uruguay y Estados Unidos, visitar el sitio web: http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/URU_US_e.asp, (Fecha de visita: 16 de mayo de 2020).

equitativo, gozarán de protección y seguridad plenas y, en ningún caso, se le concederá un trato menos favorable que el que exige el derecho internacional”²²⁸.

E. Protección y seguridad plenas

Este es un estándar que se encuentra en numerosos AII, que se refieren a él como “protección plena”, “protección constante” o “protección continua”. Este estándar implica que los países receptores tomen medidas suficientes para evitar la destrucción física de la propiedad de los inversores, como disturbios o robos, o concedan protección en relación con la seguridad física de los inversores y las inversiones cubiertas²²⁹.

A este respecto, podemos señalar el TLC Perú-Estados Unidos, el cual estipula en su art. 10.5 que “‘protección y seguridad plenas’ exige a cada Parte proveer el nivel de protección policial que es exigido por el derecho internacional consuetudinario”²³⁰.

Cabe señalar que, al igual que sucede con el estándar de trato justo y equitativo, los TLC de Estados Unidos con los países de AL, como Chile, Colombia, Panamá y Perú, a menudo abordan ambos estándares en un solo artículo sobre “Nivel mínimo de trato”.

F. Admisión y establecimiento

En el ámbito de la inversión extranjera, la “admisión” hace referencia al derecho que tienen los inversores de entrar en un Estado, pues, según el derecho internacional consuetudinario, un Estado tiene el derecho soberano de excluir a los inversores extranjeros y a la inversión, antes de que ingresen a un país.

Por regla general, los TBI establecen que cada parte contratante debe promover en la medida de lo posible las inversiones de los inversores de la otra parte contratante en su territorio, y admitir dichas inversiones de conformidad con sus leyes y reglamentos. De este modo, la mayoría de AII no limita el derecho de un Estado a admitir inversores extranjeros, lo que en la realidad se traduce en la imposición de ciertos límites.

²²⁸ Para observar el TBI entre Ecuador y Estados Unidos, visitar el sitio web: http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITS/US_Ecuador_s.asp, (Fecha de visita: 16 de mayo de 2020).

²²⁹ VASANI, B. y TONOVA, S., “Mining Concession Pitfalls”, *Energy Mining International*, <http://www.emi-magazine.com/sections/columns/804-mining-concession-pitfalls>, (Fecha de visita: 13 de enero de 2020).

²³⁰ Para poder observar más detalladamente el TLC Perú-Estados Unidos, visitar el sitio web: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78, (Fecha de visita: 11 de enero de 2020).

Una excepción a esta práctica sería que el AII establezca un “derecho de establecimiento que abarque no solo el derecho de ingresar negocios en el Estado receptor de la inversión, sino también a establecer una presencia permanente en este. Este derecho se encuentra en un número limitado de acuerdos, como por ejemplo el Protocolo Adicional de la Alianza del Pacífico²³¹.

2.2.2. Política comercial y procesos de integración

Es indudable el atractivo que supone la política comercial que sigue una determinada empresa a la hora de plantearse la salida al exterior. La posible ventaja comercial de producir y operar en el extranjero está supeditada a la estrategia empresarial concreta y al tipo de inversión del que se trate. Asimismo, se ha de tener en cuenta la incertidumbre que genera el entrar en un país poco conocido y la distancia existente entre el país de origen y el de destino. En este sentido, la existencia de acuerdos comerciales entre países es, en muchas ocasiones, muy importante para el inversor extranjero, ya que puede tener acceso a un mercado amplio.

Un aspecto íntimamente ligado al carácter de la política comercial es la existencia de procesos de integración regional, pues conllevan a la reducción de restricciones sobre el comercio y la inversión, y la creación de un gran mercado común. Un claro ejemplo se encuentra en el proceso de integración de la Unión Europea. Se considera que, en términos generales, se ha traducido en una mayor estabilidad y en la disminución del nivel de incertidumbre en la zona, creando un entorno más atractivo para los inversores extranjeros. A este respecto, Devlin señala que “la nueva integración regional y, en particular la creación de mercados regionales sirve como una forma de distinguir a los países del resto del mundo y atraer la IED”²³².

2.2.3. Las privatizaciones

Por lo que respecta a las privatizaciones, han sido una de las primeras puertas de acceso para el capital extranjero, en diversas áreas geográficas como AL, el Este de Europa, Asia e incluso África y en el caso de países en desarrollo, en los que se han producido procesos de transición y apertura económica. Un claro ejemplo lo encontramos en AL, ya que muchas empresas en manos públicas en los años 90 pasaron a manos

²³¹ Para poder observar con más detalle es Protocolo Adicional de la Alianza del Pacífico, visitar el sitio web: http://www.sice.oas.org/Trade/PAC_ALL/Index_PDF_s.asp, (Fecha de visita: 19 de enero de 2020).

²³² DEVLIN, R., y GUERGUIL, M., "América Latina y las nuevas corrientes financieras y comerciales", *Revista de la CEPAL*, núm. 43, 1991, p. 49.

privadas y, en líneas generales los resultados de las privatizaciones han sido positivos para la IED²³³.

En el caso concreto de AL, el proceso privatizador derivado de la globalización tiene su mejor ejemplo en Chile. El país sudamericano realizó su proceso de privatización entre 1973 y 1990, período en el que no sólo puso en manos de inversores privados las empresas estatales existentes sino los servicios de salud, la educación y la vivienda pública y las telecomunicaciones. No obstante, diversas corrientes, lejos de vislumbrar efectos positivos en dicho proceso, señalan el cambio de papeles que se produjo en Chile a raíz de las privatizaciones, donde el poder de las empresas ha venido sustituyendo al Estado a la hora de proveer de determinados servicios básicos²³⁴.

2.2.4. Marco institucional

El establecimiento de unas reglas del juego claras y un marco legal transparente que proteja los derechos de propiedad privada y los de propiedad intelectual, son elementos que condicionan cada vez más la decisión de una empresa que quiere abrirse a operar en otro país. En este sentido, se ha constatado cómo la calidad del sistema institucional de un país posibilita el desarrollo, vertebrando la actividad económica y contribuye a minimizar la incertidumbre y los costes asociados a las empresas.

Por tanto, la calidad de las instituciones de un país resulta un factor muy importante a la hora de atraer IED, ya que el contar con instituciones sólidas y un marco legal apropiado contribuye a disminuir los costes para las empresas extranjeras. Por ejemplo, si se disminuyen los trámites burocráticos y se agilizan las formas, el tiempo para la concreción de las operaciones será menor. Asimismo, la calidad de las instituciones puede incrementar la predictibilidad de las reglas de juego y, por lo tanto, se reduciría la incertidumbre que enfrentan los inversores debido a la presencia de información asimétrica.

²³³ HOLLAND, D. y PAIN, N., *The Diffusion of Innovations in Central and Eastern Europe: A Study of the Determinants and impact of Foreign Direct Investment*, Londres, National Institute of Economic and Social Research, 1998, p. 137.

²³⁴ VERGARA ESTÉVEZ, J., “El mito de las privatizaciones en Chile”, *Revista Latinoamericana*, vol. 12, núm. 1, 2005, p. 3.

A este respecto, Stein y Daude examinaron el papel de las variables institucionales como determinantes de la localización de la IED y encontraron que existe una correlación significativa entre mejores instituciones y mayores flujos de IED²³⁵.

2.2.5. La fiscalidad

La fiscalidad del país receptor de la IED es uno de los factores más relevantes a la hora de tomar la decisión de invertir. El incentivo fiscal suele estar más presente en países de pequeñas dimensiones, que suelen recurrir a la introducción de beneficios fiscales encaminados a promover la entrada de capital exterior.

En este sentido, los países entran en una especie de competencia por atraer inversión extranjera y aplican incentivos fiscales y tributarios que van desde la disminución de impuestos hasta el establecimiento de subsidios a favor del inversor extranjero²³⁶. Si bien hay estudios que han encontrado que elevados impuestos tienen un efecto negativo en la IED (especialmente que el incremento en 1% de la tasa impositiva disminuye el flujo de IED en cerca del 4%), este hecho no implica que los gobiernos deben optar por estas políticas, debido a que usualmente se termina provocando que los beneficios de la IED se concentren en que el inversor extranjero y que no se expandan en toda la economía.

3. EFECTOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

No cabe duda alguna que la inversión extranjera tiene repercusiones positivas para el PIB de un Estado que es su receptor. Así como los grandes inversores extranjeros buscan condiciones favorables en los diferentes países a nivel mundial, los Estados receptores de la inversión extranjera se ven beneficiados en los siguientes aspectos²³⁷:

- Acelera el crecimiento económico al formar parte del PIB del Estado receptor, porque la inversión extranjera es el gran financiador de la inversión privada y pública en los Estados receptores, donde muchas veces el capital es escaso.

²³⁵ STEIN, D. y DAUDE, C., *Institutions Integration and the location of Foreign Direct Investment*, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo, 2001, p. 78.

²³⁶ JIMÉNEZ, B. y GONZÁLES, E., “Transnacionales y fiscalidad: de la elusión al fraude”, *Observatorio de Multinacionales en América Latina*, <http://omal.info/spip.php?article6969>, (Fecha de visita: 12 de mayo de 2020).

²³⁷ UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *La IED en América Latina y el Caribe 2004*, 1ª ed., Santiago de Chile, Publicación de la ONU, 2004, p. 192.

Capítulo 3. La inversión extranjera como motor para el desarrollo en América Latina

- Ayuda a minimizar los niveles de pobreza, especialmente de los países poco desarrollados, ya que unos ingresos más altos normalmente benefician proporcionalmente a los segmentos más pobres de la población.
- Permite incrementar el PIB per cápita en los países receptores de inversión extranjera.
- Estimula el crecimiento de los diferentes sectores económicos: minería, petróleo, industria química, electricidad, agua, gas, transporte, telecomunicaciones, entre otros.
- La inversión extranjera permite la formación de nuevo capital en el Estado receptor que genera inversión local.
- Permite la transferencia de tecnología, reduciendo costes de producción al hacerse más eficientes.
- Fomenta la competencia empresarial en el mercado interno, redundando en mejores precios de venta para el consumidor final.
- Transfiere nuevos conocimientos que permiten mejorar el capital humano de las empresas desde las empresas extranjeras hacia las locales (*spillovers*²³⁸).
- Genera eficacia en el uso de los recursos: productividad.
- Generación de puestos de trabajo, mejorando las condiciones de vida de las personas e incrementan el consumo y ahorro.
- Se incrementa el pago de impuestos al generar utilidades.
- Genera el aumento de las exportaciones e importaciones, logrando superávit de la balanza comercial.
- Incrementa la investigación y desarrollo en las empresas.
- Incrementa el ingreso fiscal y por lo tanto el gasto fiscal.

También existe el lado opuesto, donde la inversión extranjera sólo busca aprovechar determinadas condiciones económicas en los Estados; un claro ejemplo de esto es el flujo de los capitales no permanentes en el tiempo, que causan desequilibrios

²³⁸ Los *spillovers* son las externalidades de la actividad económica o los procesos que afectan a aquellos que no están directamente involucrados en los mismos. (vid. UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *op. cit.*, p. 163.).

dañinos en las economías de los Estados receptores. Entre los riesgos más frecuentes ocasionados por la inversión extranjera se puede mencionar²³⁹:

- La inversión extranjera puede desplazar la inversión interna. Cuando desplaza a inversores nacionales, bloquea sus oportunidades futuras o acapara el crédito interno, empujando la tasa de interés al alza.
- Creación de monopolios y oligopolios perjudiciales en el Estado receptor, si estos no son bien reglamentados.
- Depredación y contaminación del medio ambiente en el sector primario como minería, pesca, entre otros. El impacto de la inversión extranjera en el medio ambiente puede ser positivo, si las políticas medioambientales del Estado receptor son adecuadas. El impacto también puede ser negativo, especialmente en determinadas industrias y sectores.
- Las comunidades locales donde se realiza la inversión extranjera muchas veces no son comunicadas debidamente lo que puede ocasionar potenciales conflictos sociales.
- Control de las principales empresas que cubren las necesidades básicas de la población como son alimento, vestimenta, salud, vivienda, entre otros.
- Demandas para el Estado del Estado receptor de la inversión si la inversión extranjera considera que se han violado sus derechos y acuerdos firmados, lo que ocasiona grandes gastos en materia de defensa legal.
- Alto grado de dependencia de la inversión extranjera para el crecimiento económico.
- Los Estados receptores se limitan a esperar que los países desarrollados líderes que trae la inversión extranjera inventen nuevos productos, bienes intermedios, mejoren la calidad de sus productos, entre otros.
- La mayor capacidad económica de las empresas extranjeras frente a las nacionales inevitablemente que se traduce en mayor presencia extranjera en diversas actividades económicas del Estado receptor.

²³⁹ UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *op. cit.*, p. 190.

- El Estado receptor puede depender en demasía de los precios de los *commodities*²⁴⁰ sin dar valor agregado a sus exportaciones.
- Incapacidad del Estado receptor para poder beneficiarse de la transferencia de tecnología que añade la inversión extranjera, esto se refiere a que los países poco desarrollados necesitan haber alcanzado un cierto nivel de desarrollo en educación, tecnología, infraestructuras, y sanidad para poderse beneficiar de la presencia extranjera en sus mercados.

4. DIRECTRICES DE ORGANISMOS INTERNACIONALES RESPECTO A LA INVERSIÓN EXTRANJERA

En las últimas décadas diversos organismos internacionales se han preocupado por promover los flujos de inversión extranjera, mediante las directrices emitidas sobre el tratamiento a la inversión extranjera²⁴¹.

El BM en sus “directrices relativas al tratamiento de la IED”²⁴² propone un marco jurídico general que incorpore los principios esenciales en la materia con objeto de promover la inversión extranjera directa. Por su parte, la OCDE, en su documento marco de acción para la inversión²⁴³, presenta una serie de pautas destinadas a movilizar la inversión privada al servicio de un crecimiento regular y de un desarrollo sostenible. Tiene como objeto contribuir a la prosperidad de los países y de sus ciudadanos y a la lucha contra la pobreza.

En el mismo sentido, la UNCTAD ha promovido el Menú de Acción Global para la Facilitación de las Inversiones²⁴⁴, donde destacan enfoques sobre: mejorar la transparencia y la información a disposición de los inversores, asegurar la eficiencia y

²⁴⁰ Se entiende por *commodities* simplemente materias primas brutas que han sufrido procesos de transformación muy pequeños o insignificantes. En los mercados financieros internacionales, estos se clasifican en los siguientes grupos básicos: Metales (oro, plata, cobre), energía (petróleo, gas natural), alimentos e insumos (azúcar, algodón, cacao, café), granos (maíz, trigo, garbanzos, porotos) y ganado (cerdo, vacuno). (vid. COSTA RAN, L. y FONT VILALTA, M., *Commodities: mercados financieros sobre materias primas*, 2ª ed., Barcelona, Esic, 1993, p. 121.).

²⁴¹ Para consultar las líneas directrices sobre el tratamiento a la inversión extranjera, visitar el sitio web: <http://italaw.com/documents/WorldBank.pdf>, (Fecha de visita: 12 de mayo de 2020).

²⁴² Para consultar las líneas directrices sobre el tratamiento a la inversión extranjera del BM, visitar el sitio web: <http://documents.worldbank.org/curated/en/429731468136188123/pdf/DEV30010SPANISH.pdf>, (Fecha de visita: 13 de mayo de 2020).

²⁴³ Para poder consultar el Menú de Acción Global para la Facilitación de Inversiones, visitar el sitio web: <http://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/38316751.pdf>, (Fecha de visita: 12 de mayo de 2020).

²⁴⁴ Para ver el Menú de Acción Global para la Facilitación de las Inversiones, visitar el sitio web: <http://investmentpolicyhub.unctad.org/Upload/Documents/UNCTAD.GlobalActionMenuForInvestmentFacilitation.2016.Spanish.pdf>, (Fecha de visita: 15 de junio de 2020).

eficacia de los procedimientos administrativos e incrementar la previsibilidad del entorno normativo. Estas medidas están siendo sugeridas por la UNCTAD con el propósito de que los Estados puedan mejorar sus políticas frente a la inversión extranjera y en contraparte obtener beneficios más justos.

También los acuerdos comerciales suscritos por los Estados se han dirigido a liberalizar sus mercados, principalmente mediante políticas en materia de inversión extranjera bajo un patrón de principios y normas uniformes. A su vez, con el propósito de promover la inversión extranjera, varios Estados han ratificado el Convenio de Washington²⁴⁵, por lo tanto, han manifestado su aceptación al sometimiento del arbitraje comercial internacional principalmente bajo la tutela del CIADI. En este sentido cabe señalar que las sentencias emitidas por el citado centro tienen un papel protagonista en la formación, interpretación y armonización de principios y reglas sobre el tratamiento de la inversión extranjera.

Todas estas acciones han conllevado a la gran importancia que ha adquirido la inversión extranjera en el contexto económico mundial. Al respecto, la Asamblea General de las Naciones Unidas aprobó el 14 de diciembre de 1962 la resolución 1803 relativa a la soberanía permanente de los Estados sobre sus recursos naturales²⁴⁶, donde se manifiesta que los asuntos sobre inversión extranjera de un Estado deben ser materia exclusiva del derecho interno. Cabe resaltar que, bajo esta perspectiva, a lo largo del siglo XX varios países de AL incorporaron en sus Constituciones los principios de la doctrina Calvo²⁴⁷, la misma que sirvió para exigir el sometimiento de la inversión extranjera a sus jurisdicciones internas y liberarse de la presión de la protección diplomática de los países desarrollados.

Se puede concluir, por tanto, que desde diversos ámbitos internacionales se promueve la IED como un mecanismo de desarrollo y promoción social y económica para

²⁴⁵ Hasta la actualidad el Convenio ha sido ratificado por 153 estados parte. (En CIADI, “Lista de Estados Miembros”, *CIADI*, <https://icsid.worldbank.org/sp/Pages/icsiddocs/List-of-Member-States.aspx>, (Fecha de visita: 18 de mayo de 2020).

²⁴⁶ Para consultar la Resolución n° 1813 de la Asamblea General de las Naciones Unidas, visitar el sitio web: http://legal.un.org/avl/pdf/ha/ga_1803/ga_1803_ph_s.pdf, (Fecha de visita: 18 de abril de 2020).

²⁴⁷ La doctrina Calvo, denominada así por su autor, Carlos Calvo (1824-1906), es una doctrina panamericana de derecho internacional que establece que, quienes viven en un país extranjero deben realizar sus demandas, reclamaciones y quejas sometiendo a la jurisdicción de los tribunales locales, evitando recurrir a las presiones diplomáticas o intervenciones armadas de su propio estado o gobierno. Cabe resaltar que, ha sido recogida en varias constituciones latinoamericanas a lo largo del tiempo. (En PÉREZ VERA, J. E., *El derecho internacional y sus efectos en los contratos estatales*, 1ª ed., Bogotá, Externado, 2018, p. 277.).

los países receptores. Asimismo, se incide en la importancia de proteger también a las empresas inversoras, pues esto hará que los beneficios de la IED también reviertan en el lugar de destino de la inversión. Cabe resaltar la referencia explícita que realiza la UNCTAD a que la IED debe ser sostenible y sustentable, aspecto este novedoso y que puede resultar atractivo para los países reticentes a someterse al arbitraje internacional. Por su parte, se ha demostrado cada vez más relevante el papel del CIADI en cuanto a la jurisprudencia que está desarrollando y que sirve de punto de partida para futuras resoluciones.

5. POLÍTICAS PARA ATRAER LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Muchas empresas extranjeras se encuentran en una búsqueda y evaluación constante de nuevas ubicaciones geográficas para establecer sus inversiones. Al mismo tiempo son varios los países a nivel mundial que se encuentran en permanente competencia para poder captar inversión extranjera y de este modo aprovechar los beneficios de ésta. Al respecto, los Estados pueden tener diversas actitudes respecto a la atracción de inversión extranjera. Así, pueden decidir tomar una posición pasiva con relación a los procesos de atracción de inversiones; o irse al lado contrario e intervenir activamente para sacar el máximo provecho de este proceso.

5.1. Actitud de los Estados frente a la inversión extranjera

En la actualidad, existe una competencia cada vez más intensa por captar los recursos y los beneficios asociados al proceso de expansión internacional de las empresas extranjeras. Cada vez es más importante la calidad de la inversión extranjera y no solo su cantidad²⁴⁸. En este contexto, las autoridades nacionales tienen tres opciones: la primera consiste en adoptar una posición pasiva, lo que no significa una falta de interés o rechazo por la inversión extranjera; la segunda radica en intervenir activamente en la captación de corrientes de capital extranjero, y, por último, la tercera reside en integrar las riquezas que por sí tiene un país con alentar políticas activas de atracción de inversión extranjera²⁴⁹.

La tendencia mundial es elaborar marcos de política cada vez más sofisticados e integrados con el resto de las políticas de desarrollo. De hecho, los Estados que han logrado atraer inversiones de calidad y apropiarse de sus beneficios han sido los que han

²⁴⁸ MORTIMORE, M. y VERGARA, S., *Targeting winners: Can FID policy help developing countries industrialize?* 1ª ed., New York, Rajneesh Narula and Sanjaya Lall, 2006, p. 39.

²⁴⁹ MORTIMORE, M. y VERGARA, S., *op. cit.*, p. 43.

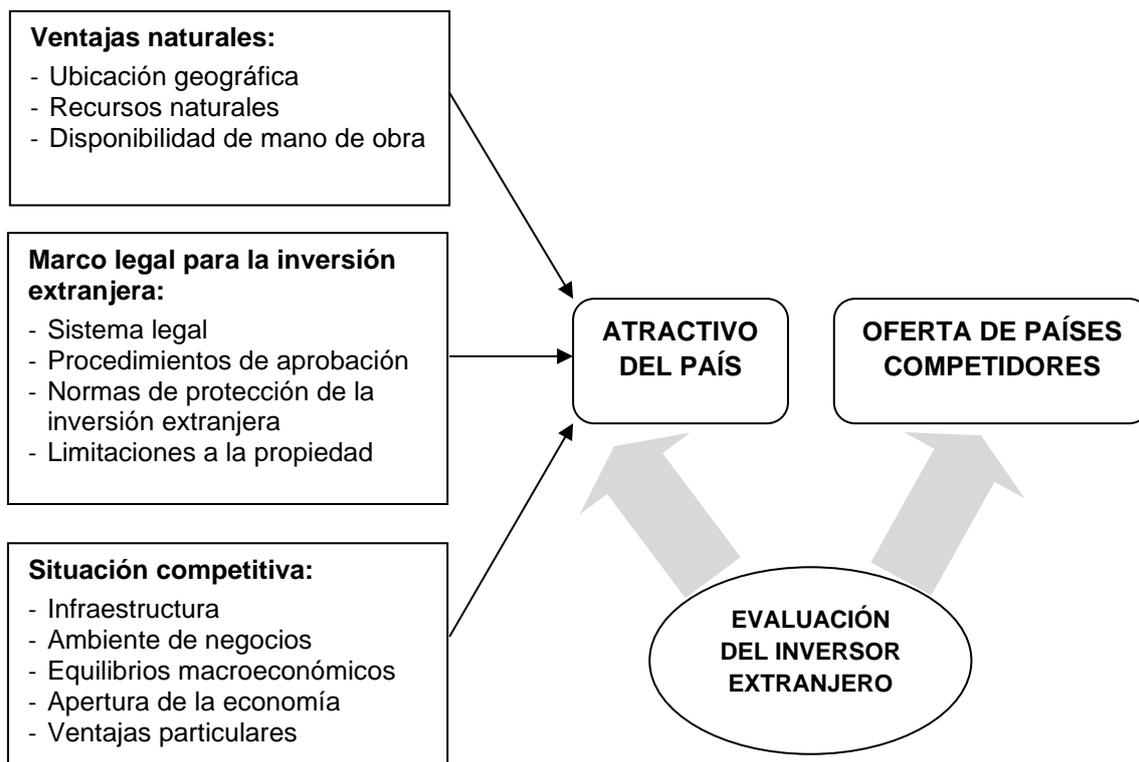
adoptado políticas más activas y focalizadas. En este contexto, con el objetivo de plantear un marco conceptual para el diseño de políticas de atracción de inversión extranjera, se presentan tres modelos básicos de intervención: políticas pasivas, activas e integradas²⁵⁰.

- a) Políticas pasivas que aprovechan las ventajas comparativas del país. En este caso, aunque no refleja necesariamente una falta de interés por la inversión extranjera, hay una ausencia de políticas específicas para su atracción. Se considera que las ventajas comparativas o las condiciones macroeconómicas del país son suficientes para concretar la recepción de inversión extranjera. Esta aproximación puede ser suficiente para captar las empresas cuyo objetivo son las ventajas intrínsecas del Estado (mercados internos y recursos naturales). En este modelo, las condiciones del receptor (situación macroeconómica, recursos humanos, infraestructura, ambiente de negocios, entre otros) y el marco regulatorio de la inversión extranjera con componentes básicos de la oferta que el país realiza al inversor²⁵¹. Este último la compara con las ofertas de países competidores y la evalúa de acuerdo con sus propias necesidades (ver gráfico 3.2).

²⁵⁰ MORTIMORE, M. y VERGARA, S., *op. cit.*, p. 45.

²⁵¹ MONTEAGUDO VALDEZ, M., “Apuntes para el entendimiento de la evolución del Derecho Internacional de la Inversión Extranjera: de la emergencia a la liberalización”, *Revista Agenda Internacional*, vol. 13, núm. 24, 2007, p. 204.

Gráfico 3.2. Políticas pasivas

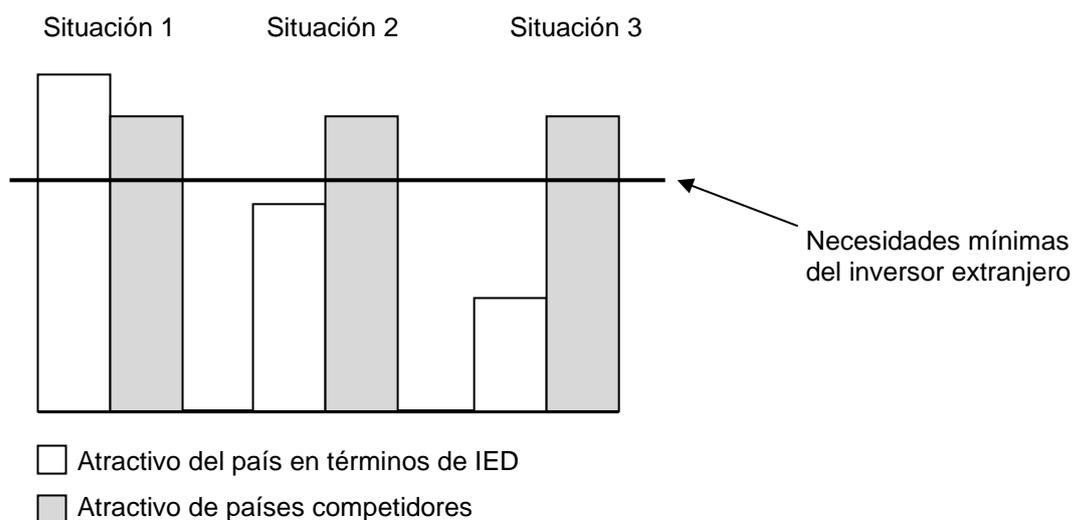


Fuente: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por la CEPAL.

Una política pasiva arroja buenos resultados cuando la oferta de un Estado satisface las necesidades del inversor y supera la presentada por el competidor más cercano²⁵² (ver gráfico 3.3).

²⁵² OLIVERA, M., “La IED como impulso al desarrollo”, *Economía y Política-Análisis de la Coyuntura Legislativa*, núm. 30, 2007, p. 3.

Gráfico 3.3. Posibles situaciones de un país



Fuente: CEPAL.

Un claro ejemplo de políticas pasivas lo encontramos en algunos países africanos. Concretamente, se puede señalar a la República Democrática del Congo, que cuenta con el 80% de las reservas mundiales de coltán, un mineral que se utiliza para la fabricación de la mayor parte de dispositivos electrónicos que utilizamos cada día. Este hecho hace que, sin necesidad de establecer ningún tipo de política de atracción de inversiones, y pese a la inestabilidad política del país, muchas empresas tecnológicas se vean obligadas a tener que comprar el mineral congoleño²⁵³.

- b) Políticas activas, que intentan cerrar la brecha con los competidores. Este tipo de medidas evidencia una intervención más proactiva por parte de los Estados. En general, se define el tipo de inversión adecuada para lograr los beneficios deseados y se crean dentro de las posibilidades del país las condiciones necesarias para atraerla. En muchos casos, estas medidas se orientan a captar inversiones de calidad, que pueden generar importantes beneficios económicos al Estado receptor de la inversión, tales como conocimientos, empleo, encadenamientos productivos y transferencia tecnológica, entre otros. En este ámbito, las variables macroeconómicas disponibilidad, calidad y costo de los

²⁵³ Para poder desarrollar más los países que poseen grandes reservas de coltán, visitar el sitio web: <http://buendianoticia.com/nota/5500/solo-siete-paises-en-el-mundo-tienen-reservas-de-coltan-entre-ellos-venezuela>, (Fecha de visita: 12 de julio de 2017).

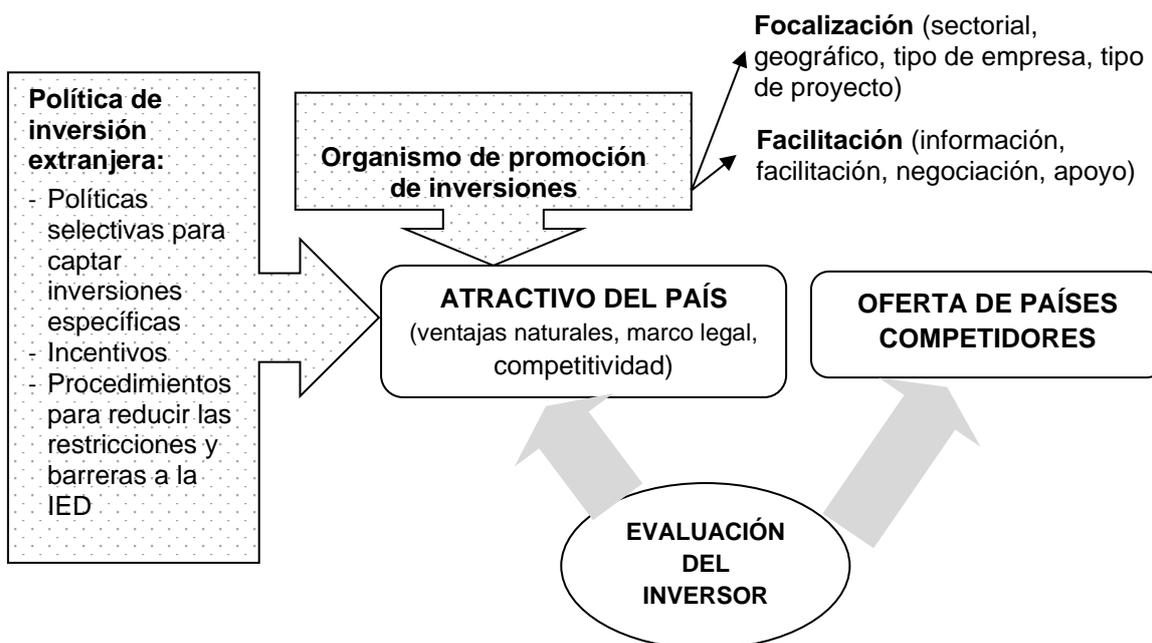
factores son muy relevantes y la competencia entre los Estados para atraer a las empresas es mucho más intensa²⁵⁴.

Para la implementación de este tipo de políticas, los Estados establecen una institucionalidad responsable de la promoción y la atracción de inversiones y realizan actividad explícitas para alcanzar los objetivos propuestos. Los principales elementos que aparecen en este modelo son: los organismos de promoción de inversiones, los incentivos de orden fiscal y financiero, el mejoramiento constante del marco regulatorio a partir de un contacto permanente con los inversores y, políticas de competitividad promovidas por el Estado.

Estos elementos contribuyen a mejorar la oferta del Estado receptor y a acortar la distancia cuando es relativamente pequeña (es decir, cuando los costos de superarla sean claramente inferiores a los beneficios esperados de la inversión y compatibles con la capacidad financiera del Estado) (ver gráfico 3.4).

²⁵⁴ OLIVERA, M., *op. cit.*, p. 4.

Gráfico 3.4. Políticas activas



Fuente: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por la CEPAL.

Se puede señalar el claro ejemplo de Irlanda, que como medida para contrarrestar la crisis económica inició una agresiva campaña de reducción de impuestos a las empresas con el fin de captar inversiones, sobre todo de empresas tecnológicas, ya que es un sector de elevado valor añadido y que está reportando grandes beneficios al país.

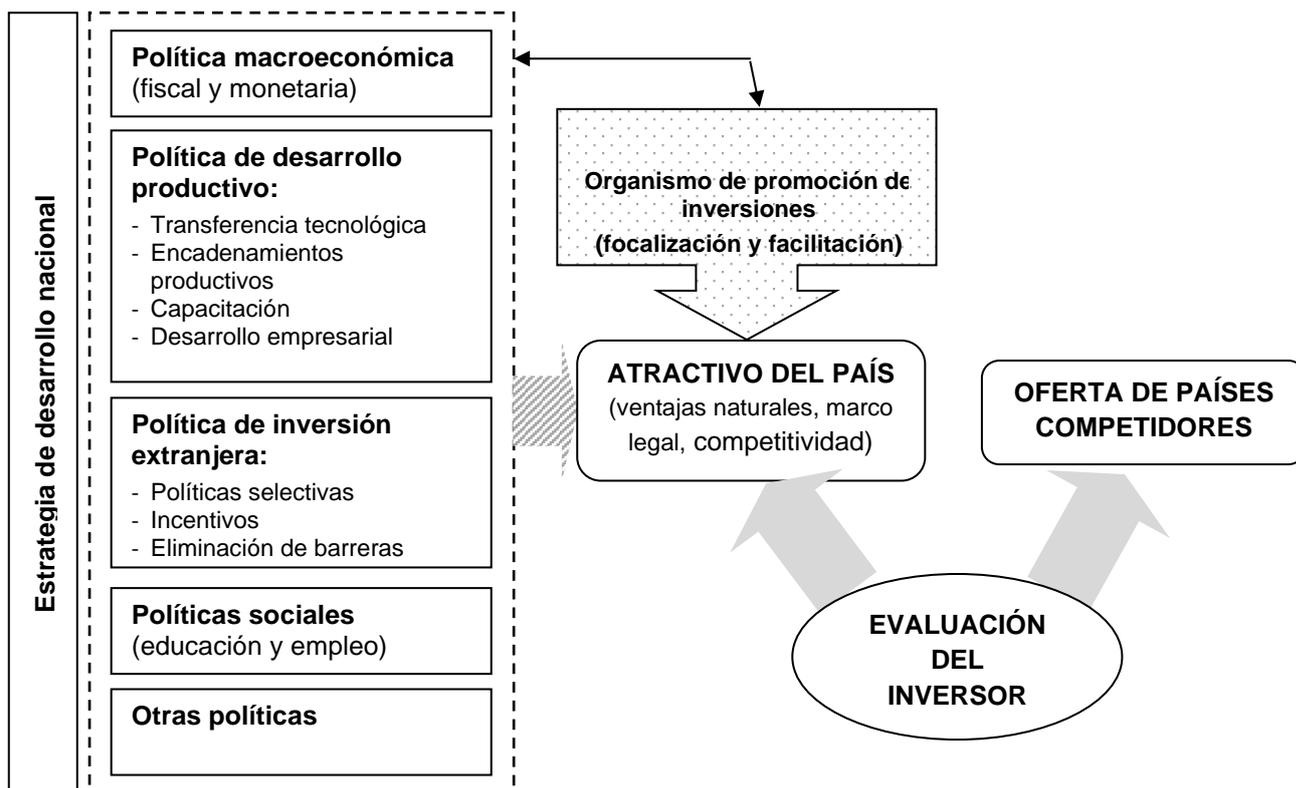
- c) Las políticas integradas se producen cuando las políticas de atracción de inversión extranjera y las de desarrollo están coordinadas e integradas. Se puede, por un parte, potenciar las condiciones que hacen atractivo a un Estado para los inversores y, por otra, aprovechar al máximo los beneficios potenciales de la inversión extranjera. En este caso, el Estado define estrategias y la inversión extranjera contribuye a lograrlas. Por lo tanto, en el contexto de la competencia internacional por la atracción de inversiones, la oferta del Estado puede modificarse estructuralmente²⁵⁵. Además, los Estados controlan, a través de una serie de indicadores, el efecto de la inversión extranjera, el avance de las políticas y su desempeño en relación con sus principales competidores. Por último, las políticas adoptadas no apuntan solo a atraer inversión extranjera,

²⁵⁵ GLIGO, N., “Políticas Activas para atraer la Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe”, CEPAL, <http://archivo.cepal.org/pdfs/2007/S0700049.pdf>, (Fechas de visita: 16 de mayo de 2020).

sino también a generar condiciones para que se maximice la absorción de sus beneficios.

Con tal fin, es fundamental elevar la competitividad de las empresas nacionales para que se integren a las redes de producción y comercialización de las empresas extranjeras²⁵⁶ (ver gráfico 3.5).

Gráfico 3.5. Políticas integradas



Fuente: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por CEPAL.

5.2. Instrumentos de promoción para la recepción de la inversión extranjera

En el ámbito de las políticas activas e integradas hay dos instrumentos principales de promoción, que son: la facilitación realizada por los organismos de promoción de inversiones y los incentivos de diferente índole.

5.2.1. Agencias de promoción de inversiones

Uno de los desafíos a los que se enfrentan los Estados para atraer la inversión extranjera es el desconocimiento, por parte de los potenciales inversores, de los atributos y las ventajas que ofrece un Estado o una localidad específica. Esto es resultado de, por un lado, la escasez de información, ya que, las empresas requieren de información en el

²⁵⁶ OLIVERA, M., *op. cit.*, p. 4.

proceso de toma de decisiones, pero ésta no siempre está disponible ni es de fácil acceso. Los potenciales inversores podrían ignorar o formarse percepciones distorsionadas de un Estado durante sus procesos de evaluación. Por otro lado, el alto coste de aprendizaje y puesta en marcha, el desconocimiento de aspectos tales como procedimientos legales, mercado de factores, cultura empresarial o, incluso, de las condiciones básicas de la vida cotidiana se puede transformar en una barrera para el establecimiento de empresas que invierten por primera vez en un Estado y, por lo tanto, representan el riesgo de perder una potencial inversión²⁵⁷.

En este sentido, el mecanismo más común que utilizan los Estados para resolver los problemas anteriores es la creación de Agencias de Promoción de Inversiones (API), cuyo objetivo es el de fomentar la inversión extranjera en un área específica o en un país²⁵⁸. Si bien es cierto muchas de estas agencias son estatales, también existen otras entidades de índole privado y algunas otras son organizaciones sin fines de lucro²⁵⁹, dirigidas por juntas directivas que pueden incluir funcionarios del gobierno y directivos empresariales.

Las API funcionan como enlace entre los países receptores y los inversores extranjeros y brindan una serie de servicios para respaldar proyectos de inversión. Sus actividades son un componente de la facilitación de la inversión, que implica una gama más amplia de actores estatales, que trabajan en conjunto para catalizar las inversiones nacionales y extranjeras, a la vez que hacen que los procesos administrativos sean más eficientes²⁶⁰. Con frecuencia, las API se enfocan en atraer IED en sectores estratégicos específicos y, al hacerlo, suelen negociar paquetes de incentivos que se adaptan mejor a los posibles inversores.

Estas instituciones tienen como objetivos principales dar a conocer las ventajas de una localización; brindar información relevante a potenciales inversores, y facilitar el proceso de toma de decisiones y de instalación en el Estado. Recientemente, como

²⁵⁷ DETCHOU, Y., *Las políticas exitosas en América Latina y el Caribe*, Washington, Sector de Integración y Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 2018, p.9.

²⁵⁸ DETCHOU, Y., *op. cit.*, p. 13.

²⁵⁹ Una encuesta a 75 API, realizada en 2002, revela que las API nacionales están principalmente financiadas por los gobiernos (76%), seguidos por la ayuda externa (13%), la financiación de sector privado (8%) y otras categorías (*vid.* MORISETT, J. y ANDREWS-JOHNSON, K., *The effectiveness of Promotion Agencies Attracting Foreign Direct Investment*, 1ª ed., Washington, World Bank, 2004, p. 61).

²⁶⁰ DETCHOU, Y., *op. cit.*, p. 10.

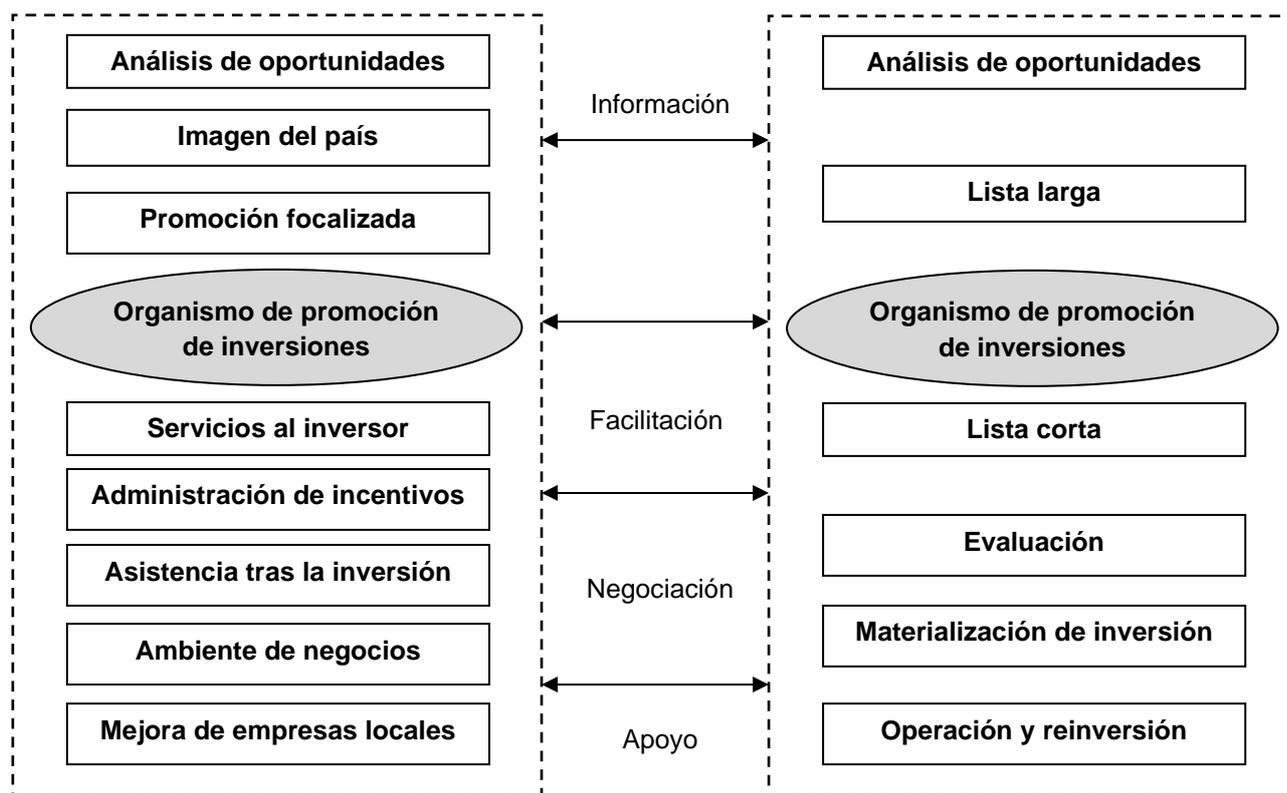
resultado de la creciente competencia por la inversión extranjera, las API han registrado un gran crecimiento²⁶¹.

En general, las API están orientadas a apoyar las distintas fases del proceso de toma de decisiones de los inversores (ver gráfico 3.6). En este sentido, es posible identificar funciones que, si bien no son necesariamente centrales, complementan las labores de promoción. Estas comprenden:

- El análisis de oportunidades de inversión considerando potenciales inversores y las condiciones del Estado receptor.
- La definición y promoción de una imagen de Estado favorable a la inversión extranjera.
- La promoción focalizada en los inversores potenciales identificados.
- Los servicios al inversor durante el proceso de evaluación y puesta en marcha del proyecto.
- El seguimiento y la atención una vez concretada la inversión.
- La asesoría a las autoridades en materia de mejoría del ambiente de negocios en el ámbito local.
- La asignación y evaluación de los incentivos.
- La contribución al incremento de la competitividad de las compañías locales, de manera de transformarlas en potenciales proveedoras de productos y servicios a las empresas extranjeras.

²⁶¹ En la actualidad, más de 160 países poseen Organismos de Promoción de Inversiones. Las dos terceras partes fueron creadas en la última década del siglo pasado (*vid. DETCHOU, Y., op. cit.*, p. 15.).

Gráfico 3.6. Relación entre las API y el inversor



Fuente: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por CEPAL.

Un claro ejemplo del funcionamiento positivo y eficaz de las API se puede encontrar en el caso de relocalización de la producción de microprocesadores para ordenadores en Costa Rica.

La Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE) fue creada en 1982 y dedicó la mayor parte de esa década a la inversión en la industria textil. Hacia el final de la década, al darse cuenta de que Costa Rica estaba perdiendo su ventaja competitiva frente a otros países en la industria textil, CINDE cambió su atención hacia la industria electrónica, que estaba adquiriendo un protagonismo creciente tanto en las empresas como en la vida cotidiana de las personas²⁶².

Tras ese cambio estratégico, CINDE identificó a Intel como un inversor potencial y buscó anticiparse a las necesidades de la empresa. Para realizar esta tarea, CINDE demostró su capacidad de realizar una amplia investigación sobre las experiencias de las multinacionales en otros países y utilizar los resultados para sustentar su propia estrategia de atracción de inversiones²⁶³. De este modo, realizó grandes esfuerzos para

²⁶² DETCHOU, Y., *op. cit.*, p. 18.

²⁶³ MORISETT, J. y ANDREWS-JOHNSON, K., *op. cit.*, p. 68.

colocarse en el radar de Intel y, con el fin de evaluar el estatus del país en relación con las necesidades de la compañía, dividió las tareas en tres áreas específicas: a) legislación interna, regulación fiscal y cuestiones relacionadas con las zonas de libre comercio, b) recursos humanos y mejora en la educación, y c) titularidad de la propiedad, permisos de construcción y licencias administrativas.

CINDE envió un paquete informativo a Intel sobre los beneficios de invertir en Costa Rica, que contenía cuatro puntos principales: a) establecimiento de objetivos y análisis de las capacidades actuales de los países (conocimiento técnico, salarios competitivos en la industria electrónica y mano de obra bilingüe), b) identificación de las empresas, previsión de las necesidades y creación de paquetes de información (relacionados con legislación interna, reglamentación fiscal y cuestiones relacionadas con las zonas de libre comercio, recursos humanos y educación y bienes raíces, construcción y permisos), c) independencia tecnocrática y presupuesto adecuado (respondió a los intereses de múltiples entidades; permitió atraer, retener y motivar al personal de mayor talento y fomentó la conexión con las partes interesadas en Costa Rica y el extranjero), y d) clima propicio para la inversión y sinergia entre las partes interesadas (condiciones económicas y políticas estables, estructura de costes razonables, entorno favorable para los negocios y la eficiencia logística, colaboración entre Intel, CINDE y el gobierno de Costa Rica). Este paquete informativo resultó atractivo para Intel y supuso la inclusión del país en una larga lista de 12 posibles localizaciones para invertir.

Aunque Costa Rica no tenía necesariamente la capacidad de manejar la amplitud de la operación de Intel, la empresa decidió invertir en el país por considerar que ofrecía condiciones económicas y políticas estables, una estructura de costes razonables, un entorno favorable para los negocios y la eficiencia logística necesaria. Intel, CINDE y el gobierno costarricense trabajaron conjuntamente para encontrar soluciones mutuamente beneficiosas. Así, el gobierno formuló se programas para la creación de habilidades y programas de capacitación lingüística, estableció una estructura tarifaria especial para los grandes usuarios, también facilitó el acceso a diversos proveedores, concedió más licencias a los transportes aéreos para que Intel alcanzara sus mercados internacionales objetivo. Además, Intel financió la construcción de nuevas subestaciones eléctricas, dio formación técnica especializada a los empleados de Intel, estableció un centro de innovación y cooperación para la investigación con las principales universidades del país, implementó programas de educación ambiental en la zona en que se localizó su planta de

producción, entre otros²⁶⁴. Esta sinergia entre Intel, CINDE y el gobierno de Costa Rica posibilitaron desarrollar un trato beneficioso para todas las partes.

Intel cerró su planta de fabricación de microprocesadores para ordenadores en Costa Rica en 2014, en medio de un cambio en el mercado de ordenadores personales a dispositivos móviles y una reestructuración que resultó en la producción de semiconductores. Se perdieron 1500 puestos de trabajo, pero se mantuvieron 1000 puestos de alto valor para satisfacer las necesidades locales de ingeniería, finanzas y recursos humanos de Intel. En la actualidad, la presencia de Intel en Costa Rica está compuesta por 1900 empleados en dos centros de excelencia que obtienen las mayores rentabilidades de Intel a nivel mundial.

En síntesis, por un lado, según la OMGI, la presencia de Intel en Costa Rica tuvo un impacto económico considerable, fue responsable del 8,4% de crecimiento del PIB costarricense en 1999, del crecimiento significativo de las exportaciones entre 1998 y 1999, de la creación de nuevos empleos, compra de bienes y servicios locales en el rango de 50 a 150 millones de dólares americanos por año y del mejoramiento del entorno de inversiones del país y de la capacidad de infraestructura. Por otro lado, la decisión de Intel de invertir en Costa Rica reforzó la credibilidad del país desde la perspectiva de otras multinacionales, que buscan lugares de deslocalización atractivos, a través del llamado efecto de señalización²⁶⁵.

La buena experiencia de Intel en Costa Rica tuvo un efecto de demostración muy positivo, ya que en la década después de la instalación de Intel, se instalaron en el país 100 multinacionales intensivas en conocimiento más que en la década anterior a la inversión. Es así que, la efectividad de la sinergia entre CINDE, el gobierno de Costa Rica y otras entidades privadas ha sido clasificada de manera recurrente como la mejor API nacional de AL (*The First Annual Best to Invest 2015, Top Investment Promotion Agencies 2016-2017*), debido a su alto rendimiento en una serie de áreas, como la respuesta profesional a las consultas de los inversores, diversidad lingüística y de conocimiento, acceso a base de datos e iniciativas para sectores específicos,

²⁶⁴ SPAR, D., “Attracting High Technology Investment: INTEL’s Costa Rican Plant”, *BID*, <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/0-8213-4218-5>, (Fecha de visita: 12 de julio de 2020).

²⁶⁵ OCDE, “Attracting Knowledge-Intensive FDI to Costa Rica: Challenges and Policy Options”, *OCDE*, <https://www.oecd.org/countries/costarica/E-book%20FDI%20to%20Costa%20Rica.pdf>, (Fecha de visita: 13 de enero de 2020).

disponibilidad de información sobre permisos y procesos, testimonios, confidencialidad del inversor y servicios posteriores al establecimiento.

5.2.2. Marca país

Como se ha señalado anteriormente, un propósito fundamental de las API es el posicionamiento del país en el mercado internacional. Esta tarea implica la construcción de una imagen favorable y, como parte de esto, la creación de una marca país. Investigaciones realizadas por *Anholt's Nation Brand Index*, han demostrado que la creación y fortalecimiento de una marca país de un país receptor aumentaría un 27% la entrada de IED²⁶⁶. Esto sugiere un vínculo positivo entre la marca país y la inversión extranjera.

Según Anholt “la marca país es la suma de las percepciones de las personas sobre un país en seis áreas de competencia nacional”²⁶⁷, es decir exportaciones, gobernanza, inversión e inmigración, cultura y patrimonio, habitantes y turismo.

El concepto de marca país tiene una gran importancia especialmente para las pequeñas y medianas empresas del país receptor. Esto se debe, en parte, a las percepciones de especialización y de calidad. Por ejemplo, el chocolate belga, el café colombiano, los automóviles alemanes, los relojes suizos, el yogurt griego y las playas del Caribe entre otros. En este sentido, un informe reciente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sobre el ADN de la integración regional señala que “construir una reputación en un determinado mercado es una de las claves de inserción internacional de los productos latinoamericanos al resto del mundo”²⁶⁸.

No obstante, la marca país no es un requisito previo para atraer inversiones, pero existen conclusiones que señalan que la marca país y las percepciones que se derivan de la misma resultan fundamentales para el posicionamiento de un país en mercados competitivos²⁶⁹. Por su parte, otro estudio que evalúa el impacto de la marca país,

²⁶⁶ KALAMOVA, M. y KONRAD, K., “Nations Brands and Foreign Direct Investment”, *Kyklos*, núm. 63, 2010, p. 431.

²⁶⁷ ANHOLT, S., “What is a Nation Brand?”, *Palgrave McMillan*, http://www.superbrands.com/turkeysb/trcopy/files/Anholt_3939.pdf, (Fechas de visita: 12 de enero de 2020).

²⁶⁸ BELIZ, G. y CHELALA, S., “The DNA of Regional Integration. Latin Americans’ Views on High-Quality Convergence: Innovation, Equality and care for the Environment”, *BID*, <https://publications.iadb.org/handle/11319/7896?locale-attribute=es&>, (Fecha de visita: 12 de enero de 2020).

²⁶⁹ BELIZ, G. y CHELALA, S., *op. cit.*, p. 6.

concluye que en los países percibidos como los más innovadores y menos tradicionales, la correlación entre la marca país y las entradas de inversión extranjera es mayor que en los países considerados menos innovadores y más tradicionales²⁷⁰.

Por lo tanto, la marca país debe ser considerada como un elemento importante en las estrategias más completas de atracción de inversiones extranjeras. Del mismo modo, la marca país debe ser coherente en todas las industrias, gestionada de manera integral y acompañada de cambios en las políticas y la diplomacia del país²⁷¹.

En este sentido, varios países en todo el mundo han realizado esfuerzos para crear marcas país sólidas y usarlas para atraer inversiones. En AL son reseñables las marcas creadas por algunos países como por ejemplo Esencial Costa Rica, Marca Colombia, *Imagine Jamaica Project* y Marca Perú.

Un ejemplo notable es el caso de Brasil. Como se sabe, en la última década, Brasil ha sido el principal destino de flujos de IED en los países de AL²⁷². Uno de los factores más resaltantes del éxito de Brasil respecto a la atracción de IED fue la creación de la Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones (APEX-Brasil), financiada por un impuesto sobre la renta recaudada a empresas brasileñas y cuyos objetivos anuales los establece el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil. Dentro de sus funciones están: proporcionar información sobre el mercado, la formación empresarial, estrategias de internalización empresarial, promoción comercial y atracción de la inversión extranjera; además esta agencia también se encarga de la marca país *Be Brasil*, cuyo objetivo es posicionar el país como destino como un destino fiable, innovador, diverso, sostenible y sustentable y estratégico para los negocios.

Be Brasil explicita en su propia página web²⁷³ los siguientes pilares de su actuación:

²⁷⁰ REIBSTEIN, D. y BLENDER, A., “Return on Nation Branding: Innovation, Reputation and Economic Prosperity”, *The Wharton School University of Pennsylvania*, https://docs.wixstatic.com/ugd/470785_c722b81e7e0b4c2c8f8e85578039ad71.pdf, (Fecha de visita: 17 de noviembre de 2019).

²⁷¹ TEMPORAL, P., *Branding for the Public Sector: Creating, Building and Managing Brands People Will Value*, 1ª ed., West Sussex, Wiley, 2015, p. 60.

²⁷² UNCTAD, “World Investment Report 2017”, UNCTAD, <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1782>, (Fecha de visita: 18 de marzo de 2020).

²⁷³ Para poder observar detalladamente las funciones y proyectos de BeBrasil, visitar el sitio web: <http://www.bebrasil.com.br/en/home>, (Fecha de visita: 12 de diciembre de 2019).

- Brasil es un país sostenible y sustentable. Así, tiene distintos proyectos como por ejemplo la promoción de parques naturales como referencia mundial, mapas interactivos de turismo ecológico, o la firma para exportar soja procedente de cultivos ecológicos a la Unión Europea.
- Brasil es un país creativo. Es el país de AL que más promueve la creación de *start ups* con ideas innovadoras y fomenta la economía creativa y el intercambio cultural con otros países.
- Brasil es un país innovador. Promueve la investigación en sus empresas más grandes, y como resultado se pueden señalar los proyectos relacionados con internet 5G, terapias con células madre, energía solar, etc.
- Brasil es un país diverso. Trata de diversificar sus exportaciones en distintos sectores como el café, frutas exóticas, biotecnología, producciones cinematográficas, etc.

6. PRINCIPALES FASES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Para comprender el alcance y el contenido de los diferentes principios y normas internacionales que regulan la inversión extranjera parece importante profundizar en el conocimiento y la valoración de las tres fases de la inversión extranjera: la admisión, la constitución y la liquidación²⁷⁴.

6.1. La admisión de la inversión

La admisión, también conocida como la pre-inversión, corresponde a la fase en que la inversión extranjera está en proceso de ser reconocida o admitida por la jurisdicción del Estado receptor. Dicho reconocimiento puede emanar de un pronunciamiento administrativo *ad-hoc*, por el cual el organismo público competente autoriza previamente el ingreso de la inversión o de un reconocimiento general en mérito de una ley o tratado internacional que consagre la libre admisión de la inversión extranjera. En esta fase se define el grado de liberalización de inversiones al que se encuentra comprometido el Estado receptor de la inversión.

Hasta hace relativamente poco, la tendencia general de los países en vías de desarrollo era reservar la fase de admisión al derecho interno, aun cuando en muchos casos el propio derecho interno ya consagraba la libre admisión. Esta reserva corresponde

²⁷⁴ GLIGO, N., *op. cit.*, p. 38.

al propósito de retener en la soberanía nacional la definición del régimen de admisión de la inversión extranjera y tiene como antecedente la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados del 14 de diciembre de 1974²⁷⁵, que fue promovida por los países poco desarrollados. Su art. 2.2 señala que

“Todo Estado tiene el derecho de

- a) reglamentar y ejercer autoridad sobre las inversiones extranjeras dentro de su jurisdicción nacional con arreglo a sus leyes y reglamentos y de conformidad con sus objetivos y prioridades nacionales. Ningún Estado deberá ser obligado a otorgar un tratamiento preferencial a la inversión extranjera;”

El citado instrumento internacional en general y esta disposición, en particular, pretenden reivindicar la competencia exclusiva de los Estados para definir el régimen de la inversión extranjera, sin consentir que en el tratamiento de la inversión extranjera concurren principios de derecho internacional capaces como tales de corregir o complementar la norma interna.

Las líneas directrices sobre el tratamiento a la inversión extranjera aprobadas por el BM, establecen en su art. II.3 que

“los Estados conservan el derecho de establecer reglamentaciones relativas a la admisión de inversiones extranjeras privadas. En la formulación y aplicación de dichas normas, los Estados tendrán en cuenta que la experiencia indica que la imposición de ciertos requisitos como condiciones para la admisión suele ser contraproducente y que un enfoque mucho más eficaz al respecto es el de una admisión abierta, posiblemente sujeta a una lista negativa de inversiones”²⁷⁶.

Cabe señalar que, la mayoría de los Estados latinoamericanos han adoptado el criterio de las líneas directrices del BM, en el sentido de promover la libre admisión de la inversión extranjera, pero previendo que su regulación sea una materia de derecho interno.

6.2. La constitución de la inversión extranjera

La fase de constitución es también conocida como post-inversión. Corresponde propiamente a la vida de la inversión en la jurisdicción interna, una vez que ha sido

²⁷⁵ Para consultar la Resolución 3281 de la Asamblea General de las Naciones Unidas, visitar el sitio web: <http://dudh.es/carta-de-derechos-y-deberes-economicos-de-los-estados/>, (Fecha de visita: 30 de enero de 2020).

²⁷⁶ Para consultar las Directrices sobre el Tratamiento a la Inversión Extranjera aprobadas por el Banco Mundial, visitar el sitio web: <https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD>, (Fecha de visita: 22 de diciembre de 2019).

admitida y comprende el conjunto de relaciones jurídicas que el inversor extranjero establecerá con el Estado del país receptor. Aquí hay que entender al Estado con la amplitud del enfoque keynesiano²⁷⁷ ya que comprende cualquier órgano representativo del poder público, es decir, todas las subdivisiones y reparticiones políticas estatales.

En este sentido, el art. 4 del Proyecto de la Comisión de Derecho Internacional de las Naciones Unidas, sobre la responsabilidad de las organizaciones internacionales de 2011, señala claramente que “el comportamiento de todo órgano estatal es considerado como un acto del Estado frente al derecho internacional, independientemente que este órgano ejerza funciones legislativas, ejecutivas, judiciales u otras y cualquiera que sea la posición que ocupa en la organización del Estado”²⁷⁸. Es importante señalar que, un Estado no puede eludir las responsabilidades que ha adquirido a través de la suscripción de diversos instrumentos internacionales, por el hecho de su organización y legislación interna.

En consecuencia, cuando un Estado suscribe un AII, asume la responsabilidad internacional por los actos ilícitos en que incurra cualquier órgano representativo del poder público. En realidad, lo que ocurre con un inversor extranjero es que, al desplazarse de su jurisdicción de origen a otra, en la segunda establecerá nuevas relaciones: constituirá una sucursal o subsidiaria y la registrará en el correspondiente registro público, solicitará una licencia para operar, solicitará las licencias de construcción al ayuntamiento, solicitará los permisos y autorizaciones a entidades vinculadas a la protección del medio ambiente, eventualmente suscribirá un contrato de concesión, pagará sus tributos, recurrirá a instancias administrativas y judiciales para el ejercicio de sus derechos, entre otros. Y, como cualquier otra persona capacitada para efectuar negocios jurídicos, tendrá que enfrentarse a contingencias administrativas y a reclamaciones judiciales.

Al respecto, Samuel Asante sostiene que, “un contrato suscrito entre un Estado y una empresa multinacional adquiere la naturaleza de un acuerdo internacional en virtud

²⁷⁷ El estado de bienestar keynesiano postula fundamentalmente que el estado debe intervenir activamente en la economía y la sociedad, con vistas a complementar el funcionamiento del mercado, garantizando un mínimo de bienestar básico a toda la sociedad (vid. MUNCK, R., *Globalización y Trabajo*, 2ª ed., Londres, El viejo topo, 2002, p. 54.).

²⁷⁸ Para consultar el proyecto de la Comisión de Derecho Internacional, visitar el sitio web: <http://ocw.um.es/cc.-juridicas/derecho-internacional-publico-1/ejercicios-proyectos-y-casos-1/capitulo2/documento-27-proyecto-cdi-responsabilidad-organizaciones-internacionales.pdf>, (Fecha de visita: 21 de diciembre de 2019).

de sus características particulares, tales como, un Estado en calidad de parte, la importancia estratégica de la materia del contrato o la estipulación del arbitraje internacional. En tales casos, el contrato cae en la esfera del derecho internacional y queda sujeto a principios internacionales bien establecidos como *pacta sunt servanda*²⁷⁹. También puntualiza que “otros autores buscan apartar este acuerdo de la aplicación del derecho interno al caracterizarlo como un sistema jurídico independiente y autónomo que regula la completa variedad de relaciones entre el gobierno receptor y la empresa extranjera sin referencia a ningún sistema de derecho interno”²⁸⁰. En este sentido, cualquier modificación o rescisión de un contrato podría constituir un delito internacional de acuerdo con el derecho internacional.

En ese contexto, lo que buscan la legislación interna y los tratados que regulan la liberalización de la inversión extranjera es que el Estado receptor le asegure un mínimo de garantías jurídicas al inversor, es decir, unos estándares mínimos de seguridad jurídica a los que ya se ha hecho referencia en el apartado tres del presente capítulo. A modo de recordatorio, se ha de señalar que los principios de trato nacional, el trato de la nación más favorecida y el estándar de trato justo y equitativo son los más relevantes.²⁸¹

Por el trato nacional, los inversores y las inversiones provenientes de un Estado contratante (inversiones extranjeras) deben recibir, por lo menos, el mismo trato que los inversores y las inversiones nacionales. En esta línea de argumentación, se puede recordar que el TBI suscrito entre Perú y Bolivia señala que

“ninguna de las partes contratantes someterá en su territorio a las inversiones o rendimientos de los nacionales o compañías de la otra parte contratante a un trato menos favorable que aquel concedido a las inversiones o rendimientos de sus propios nacionales o compañías o inversores o rendimientos de nacionales o compañías de cualquier tercer Estado”²⁸².

El trato de nación más favorecida, tal y como se ha explicado en detalle anteriormente, es otro compromiso antidiscriminatorio del Estado receptor de la inversión, pero en relación con inversores extranjeros de otras nacionalidades. De manera

²⁷⁹ ASANTE, S., *International Law and Investment*, París, UNESCO, 1991, p. 677.

²⁸⁰ ASANTE, S., *op. cit.*, p. 683.

²⁸¹ DE LA CERDA, C. y GOLDENBERG, M., “Trato Justo y Equitativo en materia de Inversión Extranjera”, *Universidad de Chile*, http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/112476/de-cerda_c.pdf?sequence=1, (Fecha de visita: 13 de mayo de 2020).

²⁸² Para observar el TBI suscrito entre Perú y Bolivia, visitar el sitio web: http://www.limaarbitration.net/pdf/arbitraje-inversiones/tbis/peru_bolivia.pdf, (Fecha de visita: 16 de mayo de 2020).

similar al trato nacional, el trato de la nación más favorecida se encuentra expresado como la obligación de acordar un tratamiento no menos favorable que el que se dé a los inversores y las inversiones de otros países en circunstancias similares.

Como es de imaginar, el trato nacional y el trato de la nación más favorecida admiten excepciones generales y específicas, entre las que destacan la seguridad nacional, la cultura y las medidas de orden público, conceptos todos ellos que evolucionan con el tiempo y las circunstancias. Por ejemplo, los Estados Unidos de América a lo largo de su historia ha modificado el ámbito de sus restricciones por razones de seguridad, concediendo el Departamento de Estado la licencia de producción de aviones F-16 a la misma compañía japonesa que construyó los aviones Zeros que bombardearon Pearl Harbor durante la Segunda Guerra Mundial²⁸³.

Las líneas directrices del BM²⁸⁴ también se refieren al trato nacional y al trato de la nación más favorecida, formulando recomendaciones muy específicas para el tratamiento de la inversión extranjera. Su art. III.5 señala que,

“todo Estado extenderá prontamente las licencias y permisos y otorgará las concesiones que sean necesarias para el desarrollo ininterrumpido de las operaciones de las inversiones admitidas”.

La extensión de licencias ha sido una de las materias más discutidas en las reclamaciones planteadas ante los tribunales arbitrales del CIADI contra países latinoamericanos.

Por último, hay que recordar que el estándar de trato justo y equitativo busca cubrir cualquier vacío en los demás estándares de protección al inversor extranjero²⁸⁵. Varios AII de reciente creación han buscado delimitar el alcance de este estándar, restringiéndolo a una lista ilustrativa de conductas. Por ejemplo, el Protocolo Adicional de la AP, señala en su art. 10.6, 2, a) que

“Para mayor certeza, el párrafo 1 prescribe que el nivel mínimo de trato a los extranjeros según el derecho internacional consuetudinario es el nivel mínimo de trato que se le otorgará a las inversiones cubiertas. Los conceptos de “trato justo y equitativo”, y “protección y seguridad

²⁸³ WALLACE, D. y BAILEY D., “The Inevitability of National Treatment Foreign Direct Investment with Increasingly Few and Narrow Exceptions”, *Cornell International Law Journal*, vol. 31, núm. 3, 1998, p. 612-635, esp. p. 623.

²⁸⁴ Para conocer la Líneas Directrices del Banco Mundial, visitar el sitio web: <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2013/07/16/world-bank-group-direction-for-energy-sector>, (Fecha de visita: 12 de julio de 2020).

²⁸⁵ DOLZER, R. y SCHREUER, C., *op. cit.*, p. 207.

plenas” no requieren un tratamiento adicional o más allá de aquél exigido por ese nivel y no crean derechos sustantivos adicionales. La obligación en el párrafo 1 de otorgar:

(a) “trato justo y equitativo” incluye la obligación de no denegar justicia en procedimientos penales, civiles o contencioso administrativos, de acuerdo con el principio del debido proceso incorporado en los principales sistemas legales del mundo (...)”²⁸⁶.

6.3. La liquidación de la inversión extranjera

La liquidación es la última etapa de la inversión y constituye su destino natural. En última instancia, los capitales de riesgo se desplazan en búsqueda de beneficios y utilidades durante el periodo de la inversión y, una vez concluido este, el capital será necesariamente repatriado al Estado de origen. Los recursos podrán reinvertirse en el Estado receptor o alargarse el periodo de la inversión, pero la inversión y los inversores aspiran a mantener salvo su derecho a la liquidación de la inversión y repatriación del capital. Al respecto, las líneas directrices del Banco Mundial en su art. III.6.1.d señala que,

“los Estados, al liquidar o vender la inversión, ya sea total o parcialmente, permitirán la repatriación y transparencia del importe neto de dicha liquidación o venta y de todos sus aumentos en forma inmediata; en los casos excepcionales en que el Estado enfrente escasez de divisas, dicha transferencia podrá hacerse en cuotas dentro de un periodo lo más corto posible que, en ninguna circunstancia, podrá exceder de cinco años a partir de la fecha de liquidación o venta, sujeto al pago de intereses”.

En este sentido, se puede encontrar un claro ejemplo en el TBI suscrito por Argentina y Qatar, concretamente en el art. 7.1.e y 7.2 que señala lo siguiente:

“Cada una de las partes contratantes deberá garantizar el libre movimiento de egresos e ingresos producto de todas las inversiones de un inversor de la otra parte contratante en su territorio, así como asegurar la libre transferencia de todos los fondos de inversores de la otra parte contratante relacionados con una inversión en su territorio sin demora injustificada. Dichos fondos incluyen, sin limitación: (...) las ganancias percibidas por inversores en caso de venta, venta parcial o liquidación”.

²⁸⁶ Para poder observar el Protocolo Adicional de la AP, visitar el sitio web: [http://www.sice.oas.org/Trade/PAC ALL/PROTOCOLO_COMPLETO.pdf](http://www.sice.oas.org/Trade/PAC_ALL/PROTOCOLO_COMPLETO.pdf), (Fecha de visita: 13 de enero de 2020).

“Las transferencias efectuadas conforme al presente tratado se cursarán sin demoras injustificadas en cualquier moneda de libre uso, a lección del inversor, al tipo de cambio de mercado vigente en la fecha de la transferencia. En caso de existir una demora justificada, se tomarán los recaudos necesarios para la finalización de los procedimientos formales para la transferencia”.

Se puede concluir, por tanto, que esta última fase del proceso de inversión, pese a no ser deseable, es también importante que se considere. En este sentido, los Estados y organismos promotores de la inversión extranjera deben continuar estableciendo los mecanismos necesarios que permitan la libre liquidación de la inversión (por causa justificada). Esto permitirá, por un lado, dar garantías jurídicas a las empresas y, por otro, fomentar un clima de libre circulación de capitales y sana competencia para atraer nuevos proyectos.

7. LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN AMÉRICA LATINA

La década de los ochenta significó para la mayoría de los países de AL un periodo marcado por la aplicación de políticas de regulación estatal, proteccionismo comercial y financiamiento externo, situación que significó una debacle económica varios de los países de la región²⁸⁷. Esta situación devino en déficit público, mercados financieros reprimidos, mercados cambiarios artificialmente controlados, mercados de bienes cerrados a la competencia mundial, restricciones a la inversión extranjera y empresas estatales ineficientes²⁸⁸.

Entonces, se hizo evidente que el modelo económico imperante en ese momento había fracasado. El escenario económico de varios de los países de AL se mostraba completamente caótico, la deficiente gestión estatal quedaba clara. Había llegado el momento preciso para retirar la mano muerta del Estado proteccionista y buscar un nuevo modelo económico eficaz y estable, con perspectivas económicas, políticas y sociales a futuro.

²⁸⁷ Los países que registraron estancamiento en el producto interno bruto per cápita entre 1981 y 1989 fueron: Bolivia (-26.6%), México (-9.2%), Jamaica (-5.8%), Uruguay (-7.2%), Guatemala (-18.2%), Brasil (-0.4%), República Dominicana (-2.0%), Honduras (-12.0%), Venezuela (-24.9%), El Salvador (-17.4%) y Ecuador (-1.1%). No obstante, hubo países que sí registraron un crecimiento positivo, éstos fueron Chile (9.6%), Costa Rica (6.1%), Colombia (13.9%). (vid. WILLIAMSON, J., *El Cambio en las Políticas Económicas de América Latina*, 2ª ed., México, Gemika, 1991, p. 104).

²⁸⁸ KUCZYNSKI GODARD, P.P. y WILLIAMSON J., *op. cit.*, p. 13.

En este sentido, y como se ha visto en el capítulo precedente, muchos de los gobiernos de los Estados de AL, adoptaron las directrices formuladas por el Consenso de Washington con el propósito fundamental de sanear sus economías. De este modo, se liberalizaron los mercados internos²⁸⁹, se privatizaron empresas estatales y se adecuaron legislaciones internas a favor de la inversión extranjera. Precisamente, esta última medida fue la que permitió que la inversión extranjera se erigiera como uno de los ejes fundamentales para dinamizar la actividad económica de los Estados latinoamericanos.

Ante este nuevo panorama económico, muchos inversores extranjeros pusieron la mirada en las potencialidades y recursos naturales que la región les podía ofrecer, lo que consecuentemente devino en grandes movimientos de capitales hacia los Estados latinoamericanos. En la última década del siglo pasado, tras sortear con éxito la crisis financiera imperante, la tendencia de los flujos anuales de inversión extranjera hacia AL cambiarían significativamente durante los primeros años del nuevo siglo²⁹⁰. No obstante, se debe tener en cuenta que esta realidad regional que permanecerá y se acentuará en el tiempo, contiene significativas diferencias regionales.

El año 2000, la inversión extranjera favoreció principalmente a México y Brasil, que concentraron en conjunto casi dos terceras partes del total. Por su parte, los Estados miembros de la CAN en ese entonces (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) y el resto de los Estados sudamericanos (Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay), vieron disminuida su participación en la recepción de inversión extranjera²⁹¹. Estos cambios en la distribución regional se debieron a situaciones nacionales de cada Estado.

Entre los años 2003 y 2007, el panorama económico internacional registró niveles macroeconómicos sumamente positivos, debido fundamentalmente al rápido crecimiento económico de China e India²⁹². En consecuencia, varios de los países de AL experimentaron un crecimiento económico positivo, debido a la gran expansión del comercio internacional, a la subida de las materias primas –compradas principalmente por China–, a la bonanza de los precios de los productos básicos y a las remesas enviadas

²⁸⁹ De hecho, tal y como se señala en ENRIQUEZ-PERALES, S., *op. cit.*, p. 429-430, las políticas que favorecieron el fortalecimiento del libre mercado fue uno de los pilares del desarrollo económico y empresarial en la mayor parte de los países de AL desde la década de los 90 del siglo pasado.

²⁹⁰ CALDERÓN, A., y MORTIMORE, M., *op. cit.*, p. 30.

²⁹¹ CALDERÓN, A., y MORTIMORE, M., *op. cit.*, p. 31.

²⁹² BONFATI ARIEL, F. “El Escenario Económico Internacional en la Década del '90 y durante la Última Crisis Financiera. Incidencias en la Economía Argentina y Latinoamericana” *Instituto de Geografía de la Facultad de Humanidades de la Universidad Nacional del Nordeste de Argentina*, <http://rcci.net/globalizacion/2013/fg1602.htm>, (Fecha de Visita: 9 de mayo de 2020).

del extranjero²⁹³. Esta coyuntura, alentó mucho más a las inversiones extranjeras, que se consolidaron y permitieron fijar a AL como uno de los centros mundiales de recepción de inversión extranjera.

La crisis económica global de 2008 afectó a las economías de los países de AL, su comercio exterior se contrajo, se devaluaron sus exportaciones, cayeron los precios de los productos básicos y disminuyeron considerablemente las inversiones en actividades extractivas (minería, hidrocarburos) debido al desplome de los precios internacionales de los minerales²⁹⁴, lo que hizo que China comprara menos y más barato y la región decreciera.

Las entradas de inversión extranjera en AL disminuyeron en un 9% entre 2014 y 2015, el nivel más bajo desde 2010. Esta bajada fue consecuencia de la disminución de la inversión en sectores vinculados a los recursos naturales y de la desaceleración del crecimiento económico, sobre todo en Brasil. No obstante, Brasil se mantuvo como el principal receptor de inversión extranjera, seguida de México, Chile, Colombia y Argentina. Entre los países que registraron las mayores entradas de inversión extranjera, el mayor crecimiento se produjo en Argentina, seguida por México. Por otro lado, Chile, Colombia y Perú presentaron disminuciones que fueron entre el 8% y el 26% y en Centroamérica las inversiones extranjeras aumentaron en un 6%. En este sentido, según la CEPAL, los países que sufrieron caídas en la recepción de inversión extranjera fue debido a, que el monto asociado a las fusiones y adquisiciones transfronterizas fue particularmente bajo y que los precios internacionales de los recursos naturales siguieron a la baja.

El año 2016 se caracterizó por ser un punto de inflexión en el proceso globalizador de la economía. La IED disminuyó un 7,8% en 2016, lo que supuso una caída acumulada del 16,9% con respecto al nivel máximo de 2011. Esta situación se debió a una combinación de factores políticos y económicos. Así, por un lado, fenómenos como el referéndum por el que se aprobó la salida del Reino Unido de la UE (*brexít*) o las elecciones presidenciales de los Estados Unidos reflejan tendencias de una vuelta a ciertas políticas de índole proteccionista ante la disconformidad de amplios sectores medios de

²⁹³ OCAMPO, J., *op. cit.*, p. 48.

²⁹⁴ OCAMPO, J., *op. cit.*, p. 45.

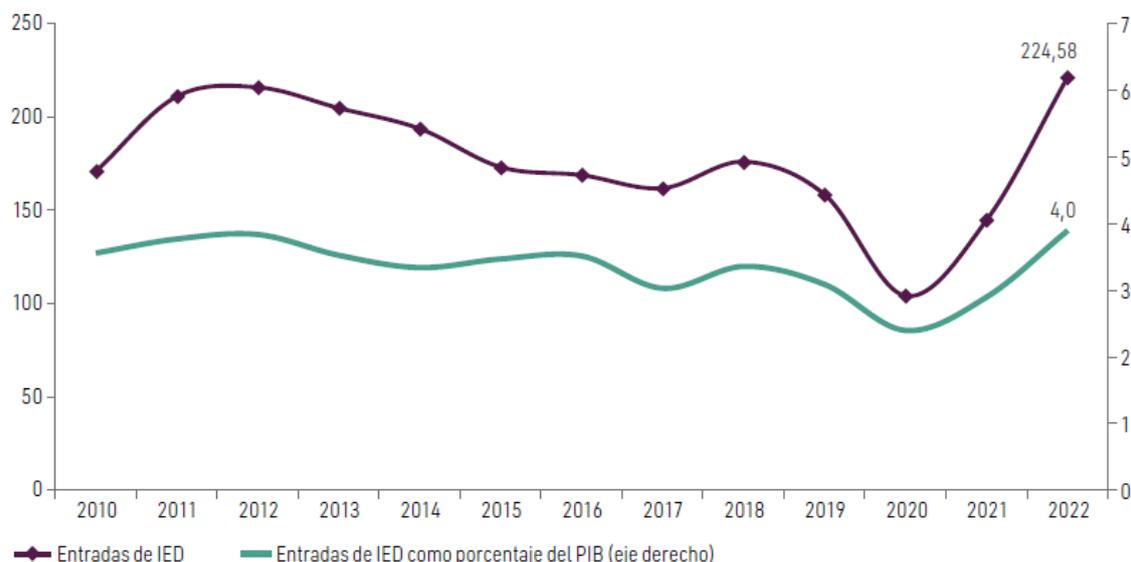
los países desarrollados con los resultados de las políticas anteriores, en materia de empleo, calidad laboral, y presiones migratorias, entre otros.

Por otro lado, la caída de los precios de las materias primas afectó a las inversiones que buscan recursos naturales. Además, el lento crecimiento de la actividad económica en varias economías frenó la llegada de capitales en búsqueda de mercados y el escenario global de sofisticación tecnológica y expansión de la economía digital tiende a una concentración de las inversiones transnacionales en las economías desarrolladas.

Tras el periodo de la pandemia de COVID-19 (años 2019-2021), tal y como revelan los datos del último informe de la CEPAL del año 2023 sobre la IED en AL²⁹⁵, en 2022 ingresaron 224.579 millones de dólares de IED en AL y el Caribe, un 55,2% más que en 2021. Desde 2013 las entradas anuales de IED en la región no superaban los 200.000 millones de dólares, lo que transforma la recuperación de 2022 en un hito importante para las inversiones de la última década. Esta recuperación se constató en las principales economías receptoras y se caracterizó por un marcado interés en las inversiones en servicios, un renovado interés en las inversiones en hidrocarburos y la continuidad de las inversiones en manufacturas en los países donde se han acumulado mayores capacidades. Con este incremento, el peso de las entradas de IED en el PIB de la región también aumentó y llegó a representar el 4%. Concretamente, Brasil fue el principal país receptor de la región (un 41% del total), seguido por México (17%). Esta evolución que se ha descrito aparece recogida en el gráfico 3.7.

²⁹⁵ UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *La IED en América Latina y el Caribe 2023*, 1ª ed., Santiago de Chile, Publicación de la ONU, 2023, p. 26.

Gráfico 3.7. Inversión extranjera recibida en AL



Nota: Datos en millones de dólares americanos (eje izquierdo) porcentaje del PIB (eje derecho)

Fuente: CEPAL

Al analizar los diferentes componentes de la IED, se observa que en comparación con 2021, todos aumentaron en 2022, pero el crecimiento más relevante se dio en la reinversión de utilidades y en los préstamos entre empresas. Por primera vez desde 2010, la reinversión de utilidades se convirtió en el principal componente de la IED en la región (un 43% del total), después de crecer un 50% en 2022 en comparación con el año anterior. Una posible explicación al aumento de este componente puede estar en que debido al freno extraordinario de la actividad económica causado por la pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19), es posible que muchas empresas hayan retenido sus ganancias en 2020. En 2021 y 2022, ante la paulatina recuperación de la actividad económica en los países de la región, las empresas pueden haber dirigido estas utilidades hacia la reanudación de sus actividades.

7.1. Origen de la inversión extranjera

El origen de la inversión extranjera hacia los países de AL es diverso, dependiendo del destino y el tipo de la inversión. Al respecto, cabe destacar que, desde inicios del siglo XXI, tanto Estados Unidos como algunos países de la Unión Europea han tenido un gran peso porcentual como emisores de inversión extranjera hacia AL²⁹⁶. También, en los

²⁹⁶ CALDERÓN, A., y MORTIMORE, M., *op. cit.*, p. 19.

últimos años, es de señalar el surgimiento de Japón y China como nuevos actores de la inversión extranjera en la región.

En la tabla 3.2. se recogen los ingresos por país de origen en algunos países de AL. Se han seleccionado dichos países al ser los más representativos respecto a la captación de IED. Como se puede observar, en el caso de Argentina, España lidera el ranking como emisor de IED²⁹⁷. Las operaciones de fusiones y adquisiciones en las industrias extractivas se mostraron dinámicas y representaron prácticamente la mitad de las 25 operaciones concretadas en 2018.

Desde mediados de la década de 2000, Brasil se ha destacado como el mercado más atractivo para la IED en AL²⁹⁸. En 2016, obtuvo un crecimiento del 5,7% con respecto al año anterior por concepto de IED. No en vano, desde mediados de la década de 2000, el país carioca se ha destacado como el mercado más atractivo para la IED en la región. Pese al bajo crecimiento de la economía en los últimos años, las entradas de IED aumentaron (25,7%) en 2018. Como ocurrió en años anteriores, las inversiones desde los Países Bajos crecieron de forma sustantiva, y este origen representó el 33% del total recibido en 2018, lo que dificulta la identificación del origen inicial de estos inversores, ya que son mercados utilizados por las transnacionales para triangular inversiones. De todas maneras, las transnacionales europeas tienen una presencia significativa en el Brasil y, además de los países mencionados, se destacaron las entradas de capital desde Suiza (que representaron el 8% del total), Alemania (5%), España (4%) y Francia (4%). Los Estados Unidos fueron el segundo país con más inversiones en el Brasil (14%), pese a que las entradas cayeron un 28,6% con respecto a 2017, mientras que aumentó la IED desde el Canadá (que llega a un 2% del total). Las entradas de capital desde China crecieron un 5,4% y alcanzan una participación del 1% en el total; sin embargo, considerando las operaciones de fusión y adquisición concretadas, es probable que esta participación esté subvaluada. En el Japón se originó el 2% de la IED, lo que representa una recuperación luego de los flujos negativos registrados en 2017.

La IED en el Bolivia se redujo un 56% en 2018 y llegó a 316 millones de dólares, el nivel más bajo desde 2006. Como porcentaje del PIB estas inversiones llegaron a un 0,8%, nivel muy inferior al de países de la región que también cuentan con importante

²⁹⁷ UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *op. cit.*, p. 38.

²⁹⁸ UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *op. cit.*, p. 56.

presencia de sectores extractivos, como el Perú (donde la IED fue equivalente al 3% del PIB en 2018) y Chile (2,2% del PIB)²⁹⁹. Se han anunciado dos proyectos de inversión importantes: el primero de la empresa surcoreana Korea Land & Housing Corporation, que, en conjunto con el Grupo Empresarial Lafuente, proyecta la construcción del megaproyecto urbano Nueva Santa Cruz; el segundo, de la estatal rusa Gazprom, que, junto con la empresa estatal nacional YPF, planea explorar y explotar reservas de gas en el departamento de Chuquisaca.

Con respecto a Colombia, fue el cuarto mayor receptor de IED de la región en 2018³⁰⁰. La industria petrolera fue el sector que atrajo más IED a Colombia y, pese a una caída del 18,3% con respecto a 2017, representó el 22% del total. Las caídas de mayor magnitud se registraron en las telecomunicaciones (-56,3%) y en la industria manufacturera (-55,8%), lo que determinó que ambos sectores perdieran su posición de principales receptores después del petróleo y pasaran a representar el 13% y el 10% del total, respectivamente. En su lugar, los dos sectores que recibieron más capitales fueron los servicios financieros y empresariales y la minería, con entradas de IED que crecieron un 19,3% y un 76,1%, alcanzando una participación del 17% y el 15%, respectivamente.

Costa Rica se ha destacado como un país atractivo para las transnacionales. En 2018 recibió 2.764 millones de dólares de IED, cifra levemente inferior a la de 2017 (-3,2%) pero que le permitió ubicarse como el octavo receptor en AL y el Caribe. Esta disminución obedeció principalmente a menores inversiones en turismo. Al igual que en los años anteriores, el primer sector de destino fue la manufactura (51% del total).

En 2018, Chile recibió inversiones por 6.082 millones de dólares, valor que, pese a ser levemente superior al de 2017 (aumentaron un 3,9%), no logró acercarse al país a los montos del ciclo de auge del precio de las materias primas, cuando entre 2008 y 2015 recibió en promedio 21.000 millones de dólares anuales de IED. El incremento mencionado se debió a una mayor reinversión de utilidades, componente principal, que compensó una leve disminución de los aportes de capital y un mayor flujo negativo de préstamos entre filiales. Por otro lado, en la última década, Chile ha concentrado el 33%

²⁹⁹ UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *op. cit.*, p. 62.

³⁰⁰ UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *op. cit.*, p. 59.

de los montos de los proyectos anunciados de inversión extranjera en energías renovables y es el principal destino en la región para este tipo de inversiones.

En el segundo país receptor de la región, las entradas de IED fueron de 36.871 millones de dólares en 2018, un 15,2% mayores que las de 2017, y representaron el 20% del total de los flujos hacia AL y el Caribe³⁰¹. El aumento no se debió a los aportes de capital, ya que estos fueron inferiores a los del año anterior (-2%), sino que a mayores flujos de préstamos entre compañías (42%) y de reinversión de utilidades (11%), componentes que en conjunto representaron el 69% de los ingresos (un 36% y un 33%, respectivamente). La industria manufacturera fue el polo de atracción para la IED en México y recibió un monto de inversiones que superó en un 9% el de 2017 y representó la mitad de estas entradas en 2018²⁴. Los sectores de servicios atrajeron una parte sustantiva del capital (46%), pero con entradas menores que las de 2017 (-10%), al mismo tiempo que se recibieron mayores flujos en el área de recursos naturales (10%), producto de un aumento en los sectores de hidrocarburos y minería metálica, pero en magnitudes que aún son bajas con relación a las demás actividades productivas. Las inversiones de las transnacionales de la industria automotriz y de autopartes fueron superiores a las de 2017 en un 3,7% y representaron el 24% del total que ingresó al país en 2018.

Desde que superaron los 1.000 millones de dólares en 2004, los flujos de capital extranjero hacia Panamá registraron una tendencia creciente, con únicamente cuatro caídas interanuales (en 2007, 2009, 2012 y 2017). En 2018, crecieron un 36,3% y totalizaron 6.578 millones de dólares, lo que posicionó al país como el quinto receptor de IED de AL y el Caribe³⁰².

En conclusión, se puede observar que, en líneas generales el origen principal de los inversores en la región se concentra en Estados Unidos, por un lado, y la Unión Europea por otro, con papel destacado de España y los Países Bajos. Esta tendencia se ha mantenido a lo largo del tiempo, pese a que también ha ido ganando importancia la IED procedente de otros países latinoamericanos.

³⁰¹ UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *op. cit.*, p. 63.

³⁰² UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *op. cit.*, p. 67.

Tabla 3.2. Ingresos de inversión extranjera por país de origen (2009-2018)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Argentina										
España	1.248	1.166	217	2.835	2.354	-2.323	3.310	1.275	-	-
Panamá	107	476	840	3.170	2.345	2.629	1.621	477	-	-
Venezuela	664	48	-8	450	1.249	722	329	332	-	-
Bermuda	515	730	273	403	369	336	65	151	-	-
Chile	245	1.080	1.085	1.255	590	838	929	120	-	-
Samoa	-107	368	167	-65	-79	18	276	95	-	-
México	123	309	407	611	-94	312	381	68	-	-
Alemania	317	578	221	525	927	749	528	62	-	-
Brasil										
Países Bajos	3.803	2.762	18.693	15.365	23.614	24.650	23.907	23.885	9.443	24.429
EE.UU	8.616	7.180	4.531	1.277	20.926	10.715	11.530	10.162	14.597	10.424
Suiza	-66	8.346	1.644	5.957	3.790	4.687	-459	1.787	-462	6.016
Luxemburgo	-648	9.174	2.472	7.771	9.737	8.679	6.936	9.841	5.399	5.719
Alemania	2.365	604	1.322	1.200	1.983	2.670	3.877	1.930	4.392	3.685
Francia	1.895	3.007	4.352	2.827	2.981	3.947	-477	3.352	4.656	3.125
España	3.016	632	9.965	2.450	2.180	6.356	5.311	2.482	1.020	2.976
Bolivia										
Suecia	22	169	280	178	347	15	79	-13	413	212
España	145	271	235	364	676	537	369	164	167	208
Perú	40	82	12	56	101	442	-5	247	13	112
Reino Unido	70	11	11	111	309	442	143	31	61	54
Francia	22	89	55	73	220	200	185	207	131	52
Colombia										
EE.UU	2.343	1.593	2.154	2.476	2.838	2.240	2.123	2.099	2.172	2.479
España	830	113	1.164	628	884	2.214	1.324	1.463	2.612	1.454
Reino Unido	1.400	949	1.408	1.357	1.400	1.088	718	879	1.260	1.341
Panamá	789	1.368	3.508	2.395	2.040	2.436	1.650	1.433	1.429	1.176
Suiza	166	180	994	698	2.096	2.804	958	731	741	973
México	-464	-296	455	849	556	663	-130	789	1.721	675

(...continúa)

Capítulo 3. La inversión extranjera como motor para el desarrollo en América Latina

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Costa rica										
EE.UU	1.022	1.036	1.376	1.015	1.392	1.182	1.503	764	1.561	1.328
Países Bajos	27	7	30	32	109	-59	471	367	102	127
Panamá	22	37	-7	1	154	175	39	28	94	90
México	5	40	172	225	160	234	114	115	90	72
Colombia	6	98	138	104	57	170	135	84	174	64
Suiza	-36	68	5	-3	-7	36	-43	41	267	51
Chile										
Italia	316	392	268	-687	-273	259	831	979	4.739	-
Reino Unido	23	1.042	1.598	1.024	278	813	1.196	-851	2.260	-
Islandia	1.717	2.345	227	-1.871	1.080	3.170	3.476	-1.211	1.467	-
Brasil	63	1.020	531	1.594	-134	539	-157	1.983	1.105	-
Canadá	423	515	3.244	4.231	4.439	2.853	-906	1.970	931	-
México										
EE.UU	7.483	7.032	12.218	9.592	13.749	7.747	17.242	10.410	14.853	12.310
España	3.032	4.206	3.539	-438	181	4.447	3.409	2.856	3.326	3.975
Canadá	2.145	2.107	1.540	1.831	5.049	2.949	1.080	2.247	2.958	3.685
Alemania	236	634	827	1.111	1.932	2.072	1.322	2.673	2.582	2.911
Japón	768	1.236	939	2.338	1.642	2.415	2.200	1.936	2.411	2.153
Italia	79	161	289	579	-292	269	659	805	1.870	1.714
Argentina	4	-13	94	409	64	356	518	287	350	1.045
Panamá										
Canadá	16	9	48	1.097	505	29	1.387	646	2.159	-
México	154	-9	171	-51	367	20	95	-14	795	
EE.UU	-19	1.120	652	28	715	2.154	711	1.277	747	
Colombia	135	82	486	9	29	1.162	659	930	348	
Reino Unido	68	114	486	-701	78	101	193	268	219	
Taiwán	15	130	114	1	3	-487	101	236	159	
Venezuela	68	76	-2	25	55	126	30	185	143	

Nota: Datos en millones de dólares americanos.

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la CEPAL.

7.2. Sectores en los que se invierte

Es importante señalar al inicio de este epígrafe que no todos los países de AL publican información sobre los sectores a los que se dirige la inversión extranjera. Por ello, al igual que en el epígrafe anterior, se seguirá el último informe de 2017 sobre la IED en AL publicado por la CEPAL.

Continuando con la selección de países referidos en la tabla 2.2., se ha de señalar que, en Argentina, la industria automotriz, las centrales eléctricas, la producción de litio y las telecomunicaciones lideran con un 58% la IED total³⁰³. En este sentido, son reseñables los proyectos de expansión de General Motors, Fiat Chrysler, Nissan Motor Company y Grupo PSA. También se puede señalar los proyectos energéticos de Stoneway Energy, APR Energy y Siemens AG.

Con respecto a Brasil, la mayoría de los ingresos se dirigen hacia el sector de los servicios (46%), concretamente en el área comercial y los servicios de electricidad, gas, agua y telecomunicaciones, constatándose la importancia que tiene el tamaño del mercado³⁰⁴. Resulta también relevante la importancia de la industria manufacturera y la industria automotriz. A modo de ejemplo se puede señalar la compra por parte de China Molybdenum Co. Ltd. de los negocios de niobio y fosfatos de la británica Anglo American, o la compra de las plantas hidroeléctricas de la Estadounidense Duke Energy Corporation por parte de China Three Gorges Corporation.

En Bolivia, el sector de los hidrocarburos continúa siendo el más importante para el capital extranjero, con una intensa actividad en exploración y explotación de gas natural, como lo demuestra el interés que sigue manteniendo la española Repsol pese a los problemas previos con el gobierno que acabaron en procedimientos de arbitraje internacional³⁰⁵. Le sigue el sector de las telecomunicaciones, donde la Empresa Nacional de Telecomunicaciones S.A. (ENTEL) mantiene proyectos para la ampliación de la red de fibra óptica.

³⁰³ UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *op. cit.*, p. 68.

³⁰⁴ UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *op. cit.*, p. 59.

³⁰⁵ UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *op. cit.*, p. 69.

La situación en Colombia se ha visto alterada por la caída del precio de las materias primas³⁰⁶. Las industrias extractivas han dado paso a unos mayores flujos de inversión en los servicios de electricidad, gas y agua, como lo demuestra la privatización de la empresa de energía ISAGEN y que fue adquirida por un fondo de inversión canadiense.

Los sectores de servicios, manufacturas y actividad inmobiliaria son los que atrajeron más IED hacia Costa Rica, como lo demuestra la compra de la empresa Globeleq Mesoamerica Energy por parte de la guatemalteca Corporación Multi Inversiones o la venta del 70% de Instacredit a la mexicana Crédito Real³⁰⁷.

En Chile, los sectores donde ingresaron mayores importes de IED fueron los de minería, transporte y electricidad, gas y agua³⁰⁸. Como ya se ha señalado anteriormente, resultan reseñables las operaciones de Abertis o la realizada por Qatar Airways.

En México, el sector de las manufacturas es el principal destino de la inversión extranjera, con un 50% del total. En este ámbito, el sector automovilístico también destaca en primer lugar, seguido de los subsectores de alimentos y renovables, donde las españolas Acciona e Iberdrola han presentado proyectos de expansión³⁰⁹. El sector de las telecomunicaciones también acapara la atención de los inversores extranjeros, como lo demuestra el interés de Telefónica por seguir aumentando sus inversiones en telefonía móvil.

Por último, Panamá tiene una clara orientación hacia el sector de los servicios, sobre todo en comercio, actividades financieras, información y comunicación y transporte³¹⁰. Como ejemplo se puede señalar el proyecto de construcción de una planta fotovoltaica por parte de la taiwanesa General Energy Solutions o el plan estratégico del Canal de Panamá hasta 2040.

La evidencia, por tanto, demuestra el hecho de que el peso específico de las inversiones en sectores extractivos y de explotación de recursos naturales está dejando

³⁰⁶ UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *op. cit.*, p. 63.

³⁰⁷ UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *op. cit.*, p. 72.

³⁰⁸ UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *op. cit.*, p. 64.

³⁰⁹ UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *op. cit.*, p. 68.

³¹⁰ UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *op. cit.*, p. 71.

paso a la inversión en nuevos sectores, especialmente centrados en la manufactura, la industria automotriz y la prestación de servicios. Todo ello hace que las economías de los países de AL se estén diversificando en función de sus necesidades específicas y sus potencialidades más allá del suministro de recursos.

7.3. Efectos de la inversión extranjera en América Latina

En términos generales, el fenómeno de la inversión extranjera es positivo para los Estados receptores: En un primer momento las ventajas sobre el crecimiento y el desarrollo económico de los países receptores resultan evidentes y al respecto existe una extensa cantidad de literatura que evalúa los efectos del crecimiento de los flujos de la IED.

Entre los efectos más relevantes se puede señalar que:

- Mayores flujos de IED se traducen directamente en una mayor cantidad de capital en el país receptor, mayores recursos productivos, se traducen directamente en efectos positivos en su crecimiento,
- las empresas multinacionales llevan tecnología y *know-how* avanzado al país receptor, generando efectos tecnológicos positivos sobre las empresas locales,
- las empresas multinacionales mejoran la productividad de las empresas locales,
- la IED incentiva a las empresas locales a invertir más en tecnologías modernas,
- aumenta la demanda de mano de obra local además de su cualificación³¹¹

No obstante, estos efectos de la IED suelen tener algunas condicionantes previas, entre que conviene destacar que el país anfitrión debe tener un mínimo nivel de capital humano, además de contar con una política comercial abierta y un bajo nivel de desarrollo económico.

También se pueden apreciar aspectos negativos en cuanto al desarrollo de la inversión extranjera. Así, algunos Estados consideran que la inversión es un mecanismo de explotación de los países desarrollados sobre los países menos desarrollados que produce diversos efectos negativos. Entre ellos resaltan, la generación de estructuras

³¹¹ A este respecto, es paradigmático la IED de Estados Unidos a México. Empresas de Estados Unidos han establecido operaciones de manufactura y ensamblaje en México, sobre todo en el norte, para reducir los costes de transporte y beneficiarse de mejores condiciones como las generadas por las maquilas y acceso a capital humano suficientemente capacitado para actividades de producción manufacturera. (vid. DETCHOU, Y., *op. cit.*, p. 13.).

económicas duales, la desigualdad de ingresos, la reducción de la inversión y el ahorro nacional, la desaparición de empresas y competidores locales, y una creciente influencia política y económica externa.

En este sentido, en los últimos años, algunos de los Estados latinoamericanos están volviendo a políticas nacionalizadoras del pasado. Estos Estados consideran que deben controlar determinados sectores clave para su economía interna y también rechazan la posibilidad de acudir al arbitraje internacional en caso de surgir controversias con las empresas inversoras. Esta última idea se sustenta en que los Tribunales Internacionales van demasiado lejos a la hora de interpretar las disposiciones sustantivas contempladas en sus dictámenes, suponiendo una carga excesiva de obligaciones para el Estado que ve reducido al mínimo su poder regulatorio.

Así, este grupo de Estados ha promovido una nueva postura en contra del actual sistema de solución de controversias del CIADI mediante la denuncia de este Convenio. En este sentido, Bolivia, Ecuador y Venezuela han sido los primeros Estados latinoamericanos en denunciar la competencia del CIADI. Estos Estados han fundamentado su decisión en: a) evitar el abuso económico y político de ciertos organismos internacionales y gobiernos de países desarrollados que respaldan a las transnacionales, b) consideran que ciertos sectores fundamentales de la economía deben estar en manos del Estado, c) señalan que los laudos arbitrales internacionales son abusivos y excesivamente onerosos.

Ante estas circunstancias, los gobiernos de turno de estos países principalmente han puesto en marcha una serie de medidas nacionalizadoras, de rechazo al liberalismo y de defensa de los bloques regionales. En este sentido, esta corriente nacionalizadora ha causado una situación de inestabilidad e inseguridad jurídica para los inversores extranjeros, controversias legales internacionales y conflictos políticos de orden internacional. Esta situación, que en principio sólo involucraba a países concretos, también ha afectado de cierto modo la imagen internacional sobre estabilidad jurídica de la región y, por tanto, podría repercutir en la recepción de inversión extranjera.

CAPÍTULO IV. EXPROPIACIÓN Y NACIONALIZACIÓN

1. CONSIDERACIONES GENERALES

En los últimos años, las instituciones jurídicas de la expropiación y la nacionalización están a la orden del día debido al resurgimiento de gobiernos con tendencias intervencionistas. AL es una de las regiones pioneras en la adopción de ambas figuras jurídicas, especialmente en asuntos concernientes a la recuperación de recursos naturales para el Estado.

Por ello, ambas figuras jurídicas constituyen una amenaza para los intereses de las empresas extranjeras cuando invierten en otros países y se convierten en una clara barrera para atraer inversión extranjera por parte de determinados gobiernos.

Así, en el presente capítulo se trata de dar una visión concreta y diferenciada de las figuras jurídicas de la expropiación y nacionalización. Se anticipa en este punto que la connotación negativa que se les suele dar en el lenguaje común no siempre se corresponde con la realidad. Además, se ilustra este proceso tomando como referencia la llamada “Guerra del gas” en Bolivia, por ser un caso paradigmático y revelador de como empresas extranjeras han visto afectadas sus inversiones por las decisiones de algunos gobiernos de AL, situación que ha sido llevada a arbitraje internacional mediante el CIADI.

2. LA EXPROPIACIÓN

Decía el jurista romano Domicio Ulpiano, “*viae autem publicae solum publicum est, relictum ad directum certis finibus latitudinis ab eo, qui ius publicandi habuit, ut ea publice iretur commearetur*”³¹². Esta expresión viene a decir que una vía es pública porque su suelo es público, trazado en una línea recta dentro de unos límites de anchura por quien o por orden de quien tuvo el derecho de declararlo o hacerlo público, para que el pueblo fuese y viniese por él.

Con esta afirmación, Ulpiano identifica la figura del *ius publicandi*, por la cual, los magistrados romanos tenían la facultad de actuar de pleno derecho, para expropiar terrenos a favor del Estado, y convertirlos en vías públicas. En otras palabras, sólo se expropiaba por razones de utilidad pública. En este sentido, “no es posible pensar en la

³¹² PONTE, V., *Régimen jurídico de las vías públicas en el derecho romano*, 1ª ed., Madrid, Dykinson, 2007, p. 122.

posibilidad de la construcción de calles y conducciones de agua en Roma sin la existencia de la expropiación forzosa”³¹³.

En el siglo XVIII los teóricos liberales de la Revolución Francesa pensaban que la propiedad privada venía a ser el centro de la estructura económica, jurídica y política del Estado. No obstante, el art. 17 de la Declaración francesa de derechos del hombre señala lo siguiente: “siendo la propiedad un derecho sagrado e inviolable, nadie puede ser privado de ella, si no es por necesidad pública y mediante justa y previa indemnización”³¹⁴. A pesar de la evidente política liberal de los ideólogos franceses, se observa que la expropiación de bienes privados por causa de utilidad pública prevalecía sobre los intereses particulares.

La legislación francesa se expandió rápidamente y logró establecerse en varios textos constitucionales de AL en el siglo XIX. Gracias a esta situación, la institución jurídica de la expropiación logra adecuarse a las nuevas realidades y alcanza nuevos límites en su concepto. Si en un principio la expropiación afectaba casi exclusivamente la propiedad por motivo de obras públicas para el interés social, en adelante se incluyen numerosos servicios públicos por razones científicas, estéticas, deportivas, etc.

Hemos de señalar que “la expropiación revela una gran evolución en su concepto, al decir que dicha institución no constituye una limitación más en los derechos de propiedad del individuo, sino un ataque a la existencia y a la subsistencia misma de esos derechos”³¹⁵.

Por tanto, se intuye que, desde épocas anteriores, se ha venido utilizando la figura de la expropiación, que ha ido evolucionando y adecuándose a diferentes realidades y latitudes. Su esencia ha permanecido en el tiempo, ya que siempre está ligada a la idea de utilidad pública e interés común³¹⁶.

³¹³ IGLESIAS, J., *Instituciones de Derecho Privado*, 2ª ed., Buenos Aires, Ariel, 1952, p. 261.

³¹⁴ Para ver la Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano, visitar el sitio web: http://www.conseil-constitutionnel.fr/conseil-constitutionnel/root/bank_mm/espagnol/es_ddhc.pdf, (Fecha de visita: 12 de octubre de 2020).

³¹⁵ MASCAREÑAS, C., *Nueva Enciclopedia Jurídica*, 14ª ed., Barcelona, F Seix, 1973, p. 336.

³¹⁶ El presupuesto básico para legitimar el ejercicio de una potestad tan contundente como lo es la potestad expropiatoria es que concurra una causa justificada de “utilidad pública o interés social” y que esa causa esté acogida en una Ley. (FUERTES LÓPEZ, M., “¿Una nueva Ley de Expropiación Forzosa?”, *Actas del VII Congreso de la asociación española de profesores de derecho administrativo. Estructuras administrativas y racionalización del gasto público. Problemas actuales de la expropiación forzosa. La reforma de los entes locales en Italia en el contexto de la crisis económica*, Tarragona, 10 y 11 de febrero de 2012, pp. 157-186).

Tomando como referencia textos más actuales, podríamos decir que la expropiación “es un acto jurídico de Derecho público, por medio del cual el Estado impone al particular la transferencia de propiedad de determinados bienes, cuando los mismos son necesarios para la realización de la actividad del Estado y existe una causa de utilidad pública que así lo requiera, siempre que se cubra al particular con una indemnización por esa transferencia”³¹⁷.

En este sentido, “la expropiación es cualquier tipo de intervención administrativa que implique la privación singular de la propiedad privada o de derechos o intereses patrimoniales legítimos, acordada imperativamente, en virtud de una causa de utilidad pública o interés social, y que conlleva la correspondiente indemnización”³¹⁸.

En síntesis, se puede decir que la figura de la expropiación se sitúa en el ámbito de la afectación de los derechos patrimoniales de los particulares³¹⁹. Esta institución suele verse amparada por normas administrativas y es considerada como una de las más controvertidas dentro del sistema de garantías patrimoniales que consagra el derecho. En este sentido, la expropiación está íntimamente vinculada con la actual concepción del derecho de propiedad y con los principios y normas que conforman la regulación del interés común de la sociedad. En otras palabras, esta institución jurídica se encuentra en los márgenes legales que condicionan su legitimidad sobre el patrimonio particular.

Un ejemplo se encuentra en el art. 1 de la Ley de expropiación forzosa española, de 16 de diciembre de 1954, que dice que:

“la expropiación, es la privación singular de la propiedad privada o derechos o intereses patrimoniales legítimos, cualesquiera que fueren las personas o entidades particulares a que pertenezcan”³²⁰.

En este contexto, la figura de la expropiación se constituye como una de las más agudas en la normativa, al imponerse imperativamente sobre la propiedad privada.

³¹⁷ACOSTA ROMERO, M., *Segundo curso de Derecho Administrativo*, 2ª ed., México DF, Porrúa, 1993, p. 578.

³¹⁸ GARCÍA GÓMEZ, F., *Utilidad pública, ocupación y reversión de los bienes expropiados*, 2ª ed., Granada, Comares, 2000, p.6.

³¹⁹ En palabras del profesor Chinchilla Peinado: “La expropiación puede proyectarse sobre cualquier bien o derecho de contenido patrimonial, ya se trate de un bien inmueble o de un bien mueble, que no esté excluido legalmente del tráfico jurídico. No cabe, por tanto, la expropiación de bienes demaniales, como, por ejemplo, una calle o plaza de titularidad pública” (CHINCHILLA PEINADO, J.A., *Manual de Derecho administrativo, Revista de Derecho Público: Teoría y Método*, Madrid, Marcial Pons, 2023, pp. 645-671).

³²⁰ Para ver la Ley de expropiación forzosa, vigente en la actualidad, visitar el sitio web: <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1954-15431>, (fecha de visita: 15 de octubre de 2020).

3. LA NACIONALIZACIÓN

La nacionalización es un concepto jurídico relativamente nuevo que surgió durante la Primera Guerra Mundial y que, en su origen, se fundamentó en el concepto de expropiación anteriormente visto. Se mantuvo y desarrolló después de la Segunda Guerra Mundial, plasmándose en diversos textos constitucionales y tratados internacionales del siglo XX.

En la actualidad ha resurgido, especialmente en algunos países de AL con gobiernos de tendencias intervencionistas. De este modo, ha adquirido características y elementos propios, aun cuando en la mayoría de los ámbitos económicos internacionales, esta institución es combatida y relegada. La nacionalización ha sido presentada por algunos gobiernos, como un instrumento jurídico capaz de reconvertir las empresas privadas consideradas clave en propiedad nacional para el bienestar común del Estado, lo que los ha llevado a replantearse la significancia tradicional y evolución del concepto de propiedad privada.

Es así como algunos gobiernos de AL consideran que la propiedad de algunos recursos estratégicos por parte de empresas privadas ha perdido su carácter inviolable en pro del bienestar nacional. Se considera que, sobre los intereses de los particulares, se encuentra en un lugar preponderante el interés común de los componentes del Estado y su potestad suprema para ordenar la economía nacional, de modo que se puedan satisfacer mejor las necesidades e intereses de la colectividad a cargo de éste.

3.1. Caracterización jurídica de la nacionalización

En este sentido, la institución jurídica de la nacionalización se entiende como un acto gubernamental del más alto nivel que busca satisfacer las exigencias del interés general, lo que se plasma mediante un manejo o reestructuración adecuada de la economía nacional. Se considera de suma importancia que la propiedad de las empresas sea clave para que el desarrollo nacional sea transformado y administrado por los organismos estatales correspondientes para explotarlas según las exigencias del interés común³²¹.

Así, el Estado tiene la potestad de establecer las normas internas que estime convenientes, especialmente en temas de régimen de propiedad, organización económica nacional y los sistemas de inversiones que debe admitir el país. Cabe resaltar que el efecto

³²¹ NOVOA MONREAL, E., *op. cit.*, p. 50.

de estas leyes afecta a los bienes de los extranjeros situados dentro del territorio nacional. Es por este motivo que el derecho del Estado para nacionalizar empresas extranjeras está inscrito abiertamente dentro del campo del derecho público.

Durante los años cincuenta y sesenta del siglo pasado, diversos trabajos académicos aportaron variadas teorías y estudios respecto al principio de la nacionalización desde diferentes perspectivas adecuadas a la época. En este contexto, Katzarov afirmaba que “la intervención del Estado en la vida política, económica y social para atender las diversas necesidades de los pueblos afecta necesariamente la propiedad en su concepto clásico, y tiene como conclusión lógica la nacionalización”³²². Explicado de otro modo, la nacionalización es parte intrínseca de una economía dirigida.

Bajo esta perspectiva, el intervencionismo estatal se realiza de tres formas diferentes:

- a) El Estado establece las normas generales para tratar de llegar a un orden económico común.
- b) Se procede a la creación de normas complementarias o excepcionales con el objeto de derogar las normas de un orden establecido y de dar una nueva orientación a la actividad económica en general o en puntos específicos.
- c) El Estado se convierte en el factor principal de la producción y circulación, a través de elementos legales constitucionales.

La nacionalización posee cualidades inherentes que la distinguen jurídicamente de otros principios³²³. Estas cualidades son:

- a) La necesaria extensión de las actividades que le permitan llevar a cabo sus profundas transformaciones.
- b) Esta extensión debe ser fijada explícitamente por la Constitución del Estado.
- c) En consecuencia, el acto nacionalizador se encuentra situado en el plano jurídico más elevado como es el constitucional.

³²² KATZAROV, K., *Teoría de la nacionalización*, 11ª ed., México DF, Universitaria, 1963, p. 270.

³²³ KATZAROV, K., *op.cit.*, p. 278.

- d) La nacionalización se encuentra por encima de los actos administrativos para incluirse entre los “actos supremos del gobierno”, no pudiendo ser impugnados por el poder legislativo ni judicial.
- e) Los bienes adquiridos por el Estado adquieren un “carácter originario”.
- f) La nacionalización tiene un “carácter impersonal”, esto significa que, se interesa por la naturaleza de la propiedad y se desinteresa por el propietario.

De la caracterización anterior, se deduce claramente que la nacionalización ha de concebirse como técnica distinta e independiente de la expropiación, como se verá con más detalle en un apartado posterior. Este punto de vista es compartido por los profesores García de Enterría y Fernández, quienes consideran que la nacionalización es una institución de naturaleza material única, que debe ser reconocida constitucionalmente para su validez. Estos autores señalan que entre la nacionalización y una expropiación ordinaria existen diversas características distintivas, principalmente el carácter específico y singular de la expropiación en contraste con el carácter general de la nacionalización³²⁴. Por otra parte, la nacionalización se refiere principalmente a industrias o actividades económicas, mientras que la expropiación, por lo general, se aplica a bienes inmuebles o derechos reales asociados a estos bienes. Además, tienen objetivos diferentes: la nacionalización busca transferir de manos privadas los medios de producción a la colectividad en aras del interés general, a diferencia de la expropiación. Como afirma Gimeno Feliú: “la nacionalización consiste en una desprivatización de masas patrimoniales afectas a una actividad industrial o mercantil que se quieren colocar bajo la dirección del Estado a través de un organismo creado especialmente para hacerse cargo de dicha actividad económica, caracteres que la diferencian sustancialmente de la expropiación forzosa”³²⁵.

En AL, desde el año 1925, surgen las normas constitucionales que facultan al Estado a intervenir en la economía nacional, a limitar la propiedad privada tradicional y

³²⁴ GARCÍA DE ENTERRÍA, E. y FERNÁNDEZ, T.R., *Curso Derecho Administrativo, Tomo II*, 13ª ed., Madrid, Civitas, 2013, pp. 279-282. En concreto, señalan que la Ley Fundamental de Bonn dedica a una y otra figura preceptos distintos, artículo 15 y 14, respectivamente. En sentido similar, también la Constitución española: artículos 128.2 y 33.3.

³²⁵ GIMENO FELIÚ, J.M., “Reflexiones sobre la técnica nacionalizadora”, *Revista Aragonesa de Administración Pública*, núm. 6-7, 1995, p. 613.

a indemnizar de manera justa a los particulares³²⁶. Estos textos constitucionales tenían como fundamento en su tenor las nociones de justicia social y de derecho social del Estado principalmente, lo que dejaba de lado los conceptos rígidos del derecho en materia de propiedad privada respecto a la propiedad nacional.

Por ejemplo, la Constitución chilena de 1925, establecía que, en caso de expropiación por razones de utilidad pública, se pagaría al dueño previamente una indemnización, que sería determinada por los tribunales o por acuerdo entre las partes³²⁷. Una reforma a la Constitución chilena de 1967 eliminó la obligación del pago previo e incorporó la función social de la propiedad privada de acuerdo con lo requerido por los intereses generales del Estado³²⁸.

Otro ejemplo se encuentra en la Constitución del Perú de 1933 que hablaba de nacionalizar previa indemnización y de conformidad a las leyes existentes, aunque éstas también podían establecer lo contrario³²⁹.

Finalmente, la Constitución de Colombia de 1936, reconocía la posibilidad de que el Congreso, por razones de equidad, podía determinar los casos en que no haya lugar a indemnización, mediante el voto favorable de la mayoría absoluta (ambas cámaras)³³⁰.

Desde una perspectiva con un claro trasfondo jurídico sobre el principio de nacionalización Gillian M. White señala lo siguiente:

“Nacionalización es el término utilizado para describir el proceso según el cual, la propiedad privada, los derechos e intereses privados son transferidos a la propiedad pública por agentes del Estado, que actúan bajo la autoridad de medidas legislativas o ejecutivas”³³¹.

“La Nacionalización es la transferencia al Estado, por medio de medidas legislativas y en razón del interés público, de los bienes y de los derechos privados de una cierta

³²⁶ Para ver Constitución Chile de 1925, se puede visitar el sitio web: <http://www.bcn.cl/lc/cpolitica/1925.pdf>, (Fecha de visita: 11 de noviembre de 2020).

³²⁷ Art. 10 de la Constitución política de Chile de 1925, Biblioteca del Congreso Nacional, <http://www.bcn.cl/lc/cpolitica/1925.pdf>, (Fecha de visita: 13 de noviembre de 2020).

³²⁸ Para ver Constitución Chile de 1967, visitar el sitio web: http://www.leychile.cl/Consulta/portada_hl?anio=1967 (Fecha de visita: 13 de noviembre de 2020).

³²⁹ Art. 38 de la Constitución Política del Perú de 1933, Archivo del Congreso de la República, <http://www.congreso.gob.pe/ntley/Imagenes/Constitu/Cons1933.pdf>, (Fecha de visita: 10 octubre de 2020).

³³⁰ Para ver la Constitución de Colombia de 1936, visitar el sitio web: <http://www.banrepcultural.org/node/81508>, (Fecha de visita: 10 de enero de 2021).

³³¹ WHITE, G., *Nationalization of Property*, 1ª ed., Londres, Praeger, 1961, p. 41.

categoría, con vistas a su control y explotación por parte del Estado, o de un nuevo destino que éste le reserve”³³².

Por tanto, podemos hablar de dos elementos básicos e inseparables en la definición de nacionalización: la propiedad privada y el intervencionismo estatal en la vida económica de un Estado. Por lo que, algunos gobiernos con tendencias intervencionistas ponen énfasis en cambiar el concepto tradicional de propiedad privada por uno más flexible y adecuado a la estructura de sus políticas de Estado.

Haciendo un análisis puramente jurídico, la nacionalización debe ser tomada en cuenta, no como una mera técnica gracias a la cual el Estado asume funciones económicas. Así, para determinadas concepciones legales, este principio tiene como objetivo lograr la justicia social y suprimir las disputas y conflictos sociales.

En este sentido, es innegable que el principio de nacionalización es el resultado de la socialización del derecho moderno y surge como una desaprobación al sistema liberal y al ánimo de lucro exclusivo que éste ampara. Encuentra, por tanto, un conflicto de intereses en el propósito de los medios jurídicos tradicionales e introduce cierta confusión en cuanto a su contenido. El derecho deja de ser, como lo postula el sistema liberal, la consagración de los derechos del individuo, de su libertad y de la propiedad individual, para constituirse en la búsqueda de la justicia social, bajo el amparo y dirección del Estado como dueño de los medios de producción y de reparto.

3.2. La Nacionalización bajo la perspectiva de las Naciones Unidas

Tras haber analizado el concepto de nacionalización, que por lo general tiene connotaciones negativas, se aborda en este punto la postura que ha mantenido la ONU frente a las reivindicaciones de legalidad de esta institución jurídica por parte de determinados países³³³.

Después de la Segunda Guerra Mundial, a partir de la década de los años cincuenta, los países de Europa Oriental tenían un modelo económico de planificación estatal centralista, a los que se sumaban decenas de nuevos países recientemente independizados y un grupo de países de AL inmersos en procesos de nacionalización e industrialización.

³³² WHITE, G., *op. cit.*, p. 41.

³³³ La ONU dio vía libre a Francia e Inglaterra después de la Segunda Guerra Mundial para nacionalizar empresas para su reconstrucción económica.

Los Estados resultantes de esta nueva configuración mundial buscaban afirmar su derecho al desarrollo económico a nivel mundial, para lo cual buscaron ratificarlo en foros multilaterales. Así, la Asamblea General de la ONU aprobó una serie de Resoluciones sobre soberanía permanente de los recursos naturales y el derecho a nacionalizar.

En Resolución emitida en enero de 1952, la Asamblea General considera que los “países insuficientemente desarrollados tenían derecho a disponer libremente de sus recursos naturales para ayudarlos a cumplir sus planes de desarrollo económico de conformidad con sus intereses nacionales”³³⁴.

En la Resolución 626, aprobada en diciembre de 1952, la Asamblea General asume que, “el derecho que tienen los pueblos a disponer y explotar libremente sus riquezas y recursos naturales es inherente a su soberanía”³³⁵.

La Asamblea General, mediante la Resolución 1314 aprobada en 1958, sostiene que el derecho a la libre determinación comprendía la soberanía permanente de una determinada nación sobre sus riquezas y recursos naturales³³⁶. El mismo año se creó la comisión de la soberanía permanente sobre los recursos naturales, que tenía como objetivo principal verificar las circunstancias en las que se daba el derecho de libre determinación de cada Estado, formular recomendaciones para su consolidación y crear los mecanismos necesarios para reforzarlo³³⁷.

En 1960, la Asamblea General aprobó la Resolución 1515, recomendando que se respetara el derecho soberano de todo Estado de disponer de su riqueza y sus recursos naturales³³⁸.

³³⁴ ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 523, “Desarrollo Económico Integrado y Acuerdos Comerciales”, *ONU*, <http://www.un.org/spanish/documents/ga/res/6/ares6.htm>, (Fecha de visita: 12 de diciembre de 2020).

³³⁵ ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 626, “Derecho a explotar libremente las riquezas y recursos naturales”, *ONU*, <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/082/IMG/NR008242.pdf?OpenElement>, (Fecha de visita: 10 de diciembre de 2020).

³³⁶ ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 1314, “Recomendaciones Concernientes al respeto Internacional del derecho de los Pueblos y de las Naciones a la Libre Determinación”, *ONU*, <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/750/91/IMG/NR075091.pdf?OpenElement>, (Fecha de visita: 11 de diciembre de 2020).

³³⁷ Esta Comisión fue la encargada de las experiencias y prácticas de la nacionalización o requisición de la propiedad extranjera para sintetizar las prácticas colectivas de los Estados y formular estándares internacionales que pudieran reflejar estas experiencias.

³³⁸ ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 1515, “Acción Concertada en pro del desarrollo de los países económicamente poco desarrollados”, *ONU*, <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/156/43/IMG/NR015643.pdf?OpenElement>, (Fecha de visita: 21 de noviembre de 2020).

El 14 de diciembre de 1962, el informe de la Comisión de la Soberanía Permanente sobre los Recursos Naturales fue aprobado por la Asamblea General, mediante la Resolución 1803, en donde se reconoce “la soberanía de los Estados sobre los recursos naturales y como se constituyen éstos como elemento básico de la libre determinación”. Esta Resolución también señala que “cualquier medida a este respecto debe basarse en el reconocimiento del derecho inalienable de todo Estado a disponer libremente de sus riquezas y recursos naturales en conformidad con sus intereses nacionales, y en el respeto a la independencia económica de los Estados”³³⁹.

Con la Resolución 1803 de la Asamblea General se determinaron por primera vez los objetivos y la justificación de la nacionalización, esbozando reglas para la eventual indemnización de capitales nacionalizados. En este sentido, pese a que determinadas perspectivas jurídicas (fundamentalmente por cuestiones políticas) han abogado por la indemnización integral en el caso de la expropiación frente a la parcial o incluso la ausencia total en el caso de la nacionalización, lo cierto es que mediante una justa compensación se están respetando los derechos adquiridos y, en especial, el derecho de propiedad válidamente constituida con arreglo a las leyes del país receptor de la inversión extranjera³⁴⁰. En palabras del profesor Ariño Ortiz, “toda privación de propiedad sin una compensación «adecuada, pronta y efectiva» es un acto ilícito, una confiscación”³⁴¹.

De acuerdo con los postulados de la Asamblea General, la nacionalización, expropiación o requisición deben fundamentarse en situaciones de utilidad pública, de seguridad e interés nacional, los cuales son preponderantes al mero interés particular o privado, tanto nacional como extranjero.

El 1970, la Asamblea General volvió a reafirmar “el derecho de los pueblos y de las naciones a la soberanía permanente sobre sus riquezas y recursos naturales, que debe ejercerse en interés de su desarrollo nacional y el bienestar del pueblo”³⁴².

³³⁹ ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 1803, “Soberanía Permanente sobre los Recursos Naturales”, ONU, <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/196/83/IMG/NR019683.pdf?OpenElement>. (Fecha de visita: 15 de diciembre de 2020).

³⁴⁰ ARIÑO ORTIZ, G., “La indemnización en las nacionalizaciones”, *Revista de administración pública*, núm. 100-102, 3, 1983, pp. 2789-2815.

³⁴¹ ARIÑO ORTIZ, G., *op. cit.*, p. 2791.

³⁴² ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 2692, “Soberanía Permanente sobre los Recursos Naturales de los países en desarrollo y expansión de las fuentes internas de acumulación para el desarrollo económico”, ONU, <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/323/53/IMG/NR0323533.pdf?OpenElement>. (Fecha de visita: 12 de diciembre de 2020).

A finales del año 1972, se aprobó otra Resolución, en el sentido de reivindicar el derecho de todos los Estados a la soberanía permanente sobre “todos los recursos naturales, de la tierra comprendida dentro de sus fronteras internacionales, así como los de los fondos marinos y su subsuelo situado dentro su jurisdicción nacional y en las aguas subyacentes”³⁴³.

En 1973, la Resolución 3171 reafirmó el derecho inalienable de los Estados a la soberanía permanente sobre todos sus recursos naturales, apoyó los esfuerzos de los países en desarrollo de “recobrar el control efectivo de sus recursos naturales” y afirmó que “la aplicación del principio de la nacionalización” era una “expresión de su soberanía para salvaguardar sus recursos naturales”³⁴⁴.

Después de varios años en que la Asamblea General emitió diversas resoluciones conducentes a salvaguardar la soberanía y libre decisión de los Estados respecto a sus recursos naturales, en 1974 este Organismo aprobó la Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados, que abordó con más precisión el asunto de la inversión extranjera, las nacionalizaciones y sus compensaciones. La Carta otorga expresamente a los Estados el derecho a “nacionalizar, expropiar o transferir la propiedad de bienes extranjeros”³⁴⁵.

Ese mismo año, el concepto de soberanía sobre los recursos naturales se reafirmó en la Declaración sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI) adoptada por la Asamblea General. Este documento sostiene la soberanía plena de los Estados sobre sus recursos naturales, con derecho a su nacionalización como “expresión de la plena soberanía permanente del Estado”³⁴⁶.

³⁴³ ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 3016, “Soberanía Permanente sobre los Recursos Naturales de los Países en Desarrollo”, *ONU*, <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/274/87/IMG/NR027487.pdf?OpenElement>. (Fecha de visita: 11 de diciembre de 2020).

³⁴⁴ ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 3171, “Soberanía Permanente sobre los Recursos Naturales”, *ONU*, <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/286/96/IMG/NR028696.pdf?OpenElement>. (Fecha de visita: 11 de diciembre de 2020).

³⁴⁵ ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 3281, “Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados”, *ONU*, <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/743/60/IMG/NR074360.pdf?OpenElement>. (Fecha de visita: 11 de diciembre de 2020).

³⁴⁶ ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 3201, “Declaración sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional”, <http://daccess-ddsny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/072/06/IMG/NR007206.pdf?OpenElement>, (Fecha de visita: 02 de diciembre de 2020).

El Programa de Acción establecido por la Asamblea General de las Naciones Unidas, propició un llamamiento a los diferentes Estados a adoptar medidas para “recuperar, explotar, desarrollar, comercializar y distribuir los recursos naturales de manera que sirvan a sus intereses nacionales³⁴⁷”.

Tras este breve repaso por las Resoluciones emitidas por Naciones Unidas, se puede concluir que la expropiación y nacionalización han tenido su razón de ser en determinados momentos históricos y económicos y que, además, se derivan de la legítima autonomía de los países para decidir en cuanto a su política de Estado.

La comunidad internacional sigue observando con reticencia estas figuras jurídicas por lo que de ataque al libre mercado suponen. Además, como se analiza a continuación, se habla de ambos conceptos de manera indiferente cuando, en realidad, sus consecuencias legales y económicas son muy diferentes.

4. DIFERENCIAS ENTRE EXPROPIACIÓN Y NACIONALIZACIÓN

Se suele hablar indistintamente de la nacionalización y expropiación tanto en ámbitos gubernamentales como en situaciones cotidianas; debido a que el resultado final de ambas instituciones jurídicas es similar (un bien de propiedad privada pasa a manos del Estado), lo cual crea frecuente confusión.

Como ya se ha dejado entrever, el origen de la nacionalización se encuentra en la figura jurídica de la expropiación que, debido a la adopción por parte de determinadas ideologías políticas, actualmente ha visto viciado su sentido en detrimento del bien común que usualmente busca la expropiación.

Las diferencias esenciales entre ambas instituciones se encuentran recogidas en la siguiente tabla:

³⁴⁷ ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 3202, “Plan de Acción sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional”, <http://daccessddsny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/072/06/IMG/NR007206.pdf?OpenElement>, (Fecha de visita: 02 de diciembre de 2020).

Tabla 4.1. Diferencias entre expropiación y nacionalización

	Nacionalización	Expropiación
<i>Fin que persiguen</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Propone convertir la propiedad privada en propiedad de interés público. • Suele referirse a sectores completos de la actividad económica como por ejemplo el sector eléctrico, sector hidrocarburos, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Propone transferir la propiedad privada de acuerdo con el criterio único de utilidad pública. • Suele referirse a bienes inmuebles para ejecutar una infraestructura pública como por ejemplo líneas férreas, autopistas, aeropuertos, etc.
<i>Objetivo principal</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Se efectúa sobre derechos de propiedad, abarcando empresas completas o universos de bienes y servicios. • Abarca bienes y servicios de todos los sectores productivos con las que tenga relación la actividad y los bienes nacionalizados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se realiza sobre bienes inmuebles principalmente, y sobre los bienes muebles excepcionalmente.
<i>Carácter</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Es impersonal, se refiere a todo un sector en concreto, independientemente de las empresas que lo conformen y los posibles dueños de estas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tiene como meta un bien individualizado y designado con precisión.
<i>Transferencia de la propiedad</i>	Se lleva a cabo en base de un texto constitucional expreso, sin posibilidad de ser discutido o sometido a control judicial, constituyendo un acto supremo de gobierno de naturaleza originaria.	El texto constitucional remite a leyes especiales que confieren al interesado el derecho de discutir la existencia de un interés público. La transferencia de la propiedad se efectúa en virtud de un acto administrativo, presentando por ello el carácter de derecho derivado.
<i>Naturaleza jurídica</i>	Es una institución jurídica de derecho material, inspirada en una idea más elevada a saber la de que una actividad o un valor determinado sólo pueden pertenecer a la colectividad y deben ser utilizados por esta última en el interés público.	Es una institución de derecho procesal que tiene por finalidad demostrar la existencia de un interés o de una necesidad social, lo que una vez admitido conduce a la fijación de una indemnización total o previa.
<i>Motivos que la justifican</i>	Existen valores de orden superior constituidos por los bienes nacionales enumerados constitucionalmente.	Sólo se expropian bienes si son completamente necesarios para en interés común.

Fuente. Elaboración propia a partir de GONZÁLEZ AGUAYO, L., “La nacionalización de América Latina”, *Revista Comercio Exterior*, 1965, pp. 416-426.

Al tener claras las diferencias entre ambas instituciones, se puede concluir que el Estado, dotado de la plena potestad, es el encargado de hacer prevalecer los intereses generales sobre los intereses particulares, apoyándose tanto en la nacionalización y expropiación, según convenga con el único propósito de realizar el bien común.

En el caso concreto de AL, por su tradición histórica, se le ha asociado con la recuperación de recursos naturales que han estado bajo el control de capitales extranjeros, al dominio del Estado. Estas acciones han sido fundamentadas en la protección de recursos o empresas que se consideran estratégicas, especialmente cuando los gobiernos de turno han considerado que no se estaban produciendo suficientes beneficios para el país. Un claro ejemplo de esta corriente latinoamericana se dio en la Revolución Cubana en 1959³⁴⁸, lo que permitió el surgimiento de la propiedad estatal socialista amparada constitucionalmente.

En conclusión, el uso indebido de ambas figuras jurídicas y la confusión entre ellas, siembran la sospecha de ilegitimidad sobre determinadas actuaciones gubernamentales y, por consiguiente, crean desconfianza sobre algunos procesos de nacionalización y expropiación que están fundamentados en su esencia jurídica.

5. EL PROCESO DE NACIONALIZACIÓN: EL CASO DE BOLIVIA

A mediados de los años noventa del siglo pasado se descubrieron en territorio boliviano, especialmente en el departamento de Tarija (al sur del país), nuevos yacimientos de gas natural que supusieron un revulsivo para el país. Hasta entonces, las grandes multinacionales petroleras que operaban en Bolivia centraban su negocio en satisfacer el déficit en materias primas (gas y otros derivados) de Brasil.

Esta nueva situación generó en el gobierno boliviano la necesidad de formular nuevas estrategias de diversificación de mercados y la industrialización de los hidrocarburos. En este sentido, el gobierno boliviano esperaba mantener sus exportaciones de hidrocarburos a Brasil y Argentina, al mismo tiempo que añadir valor añadido a sus exportaciones a través del desarrollo de plantas generadoras de energía y el desarrollo de su industria petroquímica. Además, las nuevas perspectivas por los descubrimientos se dirigieron a la exportación hacia California (Estados Unidos) y México, para lo cual se requería la construcción de infraestructuras adecuadas, pues este

³⁴⁸ En febrero del año 1959, el gobierno de la República de Cuba dictó una Ley Fundamental que estableció los lineamientos básicos de un nuevo régimen político, económico y social, lo que dio comienzo a un proceso nacionalizador y expropiatorio especialmente de capitales norteamericanos.

proyecto necesitaba el acceso a un puerto en el Océano Pacífico para la salida de estos recursos³⁴⁹.

En julio de 2001 se estableció el consorcio *Pacific LNG*³⁵⁰ integrado por Repsol-YPF (España), *British Gas* (Reino Unido) y *BP-Amoco* (británico-estadounidense) para ejecutar el proyecto de exportación del gas hacia Norteamérica, el cual proponía el transporte del gas a través de los Andes hacia el Océano Pacífico. En esencia, el proyecto suponía que el gas natural de los yacimientos de Tarija tenía que licuarse en territorio boliviano, ser transportado a México en barco desde un puerto chileno, para luego tornarse gaseoso y llegar a la costa de California.

El aspecto “chileno” del proyecto tumbó todas las expectativas positivas, pues provocó la resistencia de la mayoría de la población, debido a que aún se mantenían viejas rencillas de la Guerra del Pacífico, que había dejado a Bolivia sin salida al mar³⁵¹. La incertidumbre resultante de esta negativa y los probables cambios en la normativa del sector hicieron que el proyecto se suspendiera indefinidamente.

5.1. La “Guerra del Gas”

El problema surgió en el año 2002³⁵², cuando el saliente gobierno de Jorge Quiroga propuso abiertamente la idea de construir el gaseoducto por la ruta más directa al Océano Pacífico, que es atravesar Bolivia hasta llegar al puerto de Mejillones en Chile. La profunda animadversión entre ambos países movilizó a diversos sectores de la sociedad boliviana en contra del proyecto, que exigieron como alternativa la salida del gas por el puerto peruano de Ilo, aunque éste se encuentre más alejado³⁵³.

El 6 de agosto de 2002, tomó posesión como nuevo presidente de Bolivia el empresario minero Gonzalo Sánchez de Lozada, quien, a pesar de asumir el mandato en

³⁴⁹ Se tornó de vital importancia la construcción de un gaseoducto hacía la costa del Océano Pacífico, una planta de licuefacción e instalaciones suplementarias en el puerto de embarque, así como la flota marina correspondiente y la construcción de una planta de regasificación en el puerto de destino

³⁵⁰ ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS, *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*, Nueva York, *United Nations Publications*, 2001, p. 169.

³⁵¹ En la actualidad existe una demanda interpuesta ante la Corte Internacional de la Haya por el Estado Plurinacional de Bolivia con el propósito de obtener una salida soberana al mar por territorio chileno.

³⁵² DEHEZA, G., “Referéndum del Gas en Bolivia 2004: Mucho más que un Referéndum”, *Revista de Ciencia Política*, vol. 25, núm. 2, 2005, p. 161.

³⁵³ La consultora internacional *Global Energy Consultants*, emitió un informe en donde señalaba que la opción de que el gas salga por el puerto de Mejillones en Chile sería 320 millones de dólares más baratos que si se hiciera por el puerto de Ilo en el Perú. Sin embargo y a pesar de este encarecimiento, los que se inclinaban por la opción peruana sostenían que con esta alternativa la región norte de Bolivia por donde pasaría el gaseoducto se beneficiaría económicamente.

medio de un creciente conflicto social y político a causa del tema de la salida del gas, se reafirmó en ratificar la decisión de que el gas boliviano se exportaría a Estados Unidos y México por el puerto chileno de Mejillones. Este mensaje enardeció al pueblo, llegando a radicalizarse las protestas, que comenzaron a solicitar la nacionalización de toda la cadena productiva de los hidrocarburos.

A finales de 2003, un levantamiento popular masivo encabezado por el entonces dirigente cocalero Evo Morales y otros dirigentes gremiales contrarios a la exportación de gas por Chile, condujeron al derrocamiento de Sánchez de Lozada, asumiendo el gobierno del país el entonces vicepresidente Carlos Mesa. Siguiendo el clamor de las masas y considerándolo como esencial para la viabilidad económica de Bolivia, Carlos Mesa propuso modificar la Ley de Hidrocarburos (en el sentido de incrementar impuestos, devolver a los Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) las actividades productivas y comerciales, buscar alternativas para industrializar el gas, revisar el proceso de privatizaciones, entre otras), así como convocar a un referéndum vinculante para que los ciudadanos pudieran manifestar su opinión sobre la conveniencia de la reforma de la ley y sobre las condiciones para exportar el gas.

El referéndum se llevó a cabo el 18 de julio de 2004³⁵⁴. Los resultados legitimaron la mayoría de las propuestas hechas por el gobierno de Carlos Mesa y las perspectivas de la población se reencausaron y calmaron.

³⁵⁴ DEHEZA, G., *op. cit.*, p. 165.

Preguntas del Referéndum

- 1.- ¿Está usted de acuerdo con la derogación de la Ley de Hidrocarburos 1689 promulgada por el presidente Gonzalo Sánchez de Lozada?
- 2.- ¿Está usted de acuerdo con la recuperación de todos los hidrocarburos en boca de pozo para el Estado boliviano?
- 3.- ¿Está usted de acuerdo para refundar YPF, recuperando la propiedad estatal de las acciones y de los y las bolivianas en las empresas petroleras capitalizadas, de manera que pueda participar el Estado en toda la cadena productiva de los hidrocarburos?
- 4.- ¿Está usted de acuerdo con la política del presidente Carlos Mesa para utilizar el gas como un recurso estratégico para recuperar una salida útil y soberana al Océano Pacífico?
- 5.- ¿Está usted de acuerdo con que Bolivia exporte gas en el marco de una política nacional que:
 - a. Cubra el consumo de gas para los bolivianos.
 - b. Fomente la industrialización del gas en el territorio nacional;
 - c. Cobre impuestos y/o regalías a las empresas petroleras, llegando al 50% del valor del gas, principalmente para la educación, salud, caminos y empleos.

Fuente: Decreto Supremo 27449.

Las diversas representaciones de los partidos políticos y hasta las representaciones sindicales interpretaron los resultados del referéndum según sus intereses. Esta situación desembocó en la aprobación de una Nueva Ley de Hidrocarburos que contentara a todas las partes, así como en retomar el proyecto para exportar el gas hacia México y Estados Unidos a través del puerto de Ilo. Esta situación introdujo de nuevo una cierta calma social y la legitimación del gobierno de Carlos Mesa.

No obstante, la “excusa” de la salida al mar del gas boliviano por Chile continuó siendo utilizada por los grupos políticos y sindicales más extremos en sus reivindicaciones. Ni siquiera la política exterior de “gas por mar” sirvió para calmar sus pretensiones. Esta situación de deterioro tuvo su punto culminante el 7 de junio de 2005, cuando Carlos Mesa renunció a su puesto como presidente de Bolivia.

5.2. El gobierno de Evo Morales: Bolivia necesita socios, no dueños.

Después de la gran crisis social y política que afrontó Bolivia con la “guerra del gas”, el 22 de enero de 2006 el exdirigente cocalero Evo Morales se alzó con el poder. Al

asumir el mandato, el nuevo presidente emitió un discurso a la nación sosteniendo que: “Bolivia necesita socios, no dueños de nuestros recursos naturales. En nuestro gobierno con seguridad habrá inversión pública, pero también habrá inversión privada, socios del Estado, socios de nuestras empresas. Vamos a garantizar esa inversión, pero también garantizaremos que las empresas tienen todo el derecho de recuperar los que han invertido y tener derecho a la ganancia. Sólo queremos que esa ganancia sea con principio de equilibrio, que el Estado, el pueblo se beneficie de estos recursos naturales”³⁵⁵.

Esta nueva visión económica y política del gobierno de Evo Morales, supuso una reestructuración del Estado, y desembocó en la nacionalización, expropiación y recompra de acciones de varias empresas en sectores considerados claves para el desarrollo del país (hidrocarburos, minería, electricidad, telefonía).

Como primera medida contundente, el 1 de mayo de 2006 el presidente Evo Morales emitió el Decreto Supremo 28701 “Héroes del Chaco”, en el que se manifestaba el cambio radical en la política económica boliviana. Según Morales, el Estado tomaría la dirección en la asignación de recursos y en la conducción de los sectores estratégicos en la industria para el desarrollo económico y social del país³⁵⁶.

5.3. Bolivia frente a la inversión extranjera.

Durante la década de los noventa, los diferentes gobiernos de turno se preocuparon por seguir diversas políticas que liberalizaran el flujo de inversión extranjera. Bajo la presidencia de Jaime Paz, Bolivia se adhirió al OMGI y al CIADI, suscribió los primeros TBI, y se promulgaron la Ley de Inversiones y la Ley de Hidrocarburos, ambas conducentes a ofrecer las mayores garantías a los inversores privados. Se puede decir que, en términos generales, se inició un proceso de privatización y apertura a la inversión extranjera para poder ser competitivos internacionalmente.

Los sucesivos gobiernos continuaron con la política de apertura a la inversión extranjera, con especial incidencia en el sector de los hidrocarburos. Un claro ejemplo fue la promulgación de la Ley de Capitalización (1994) que permitió a YPF suscribir

³⁵⁵ Para ver el discurso de toma de mando en su primer mandato de Evo Morales, visitar el sitio web: http://www.iri.edu.ar/revistas/revista_dvd/revistas/cd%20ri%2030/30%20documentos/BOLIVIA-%20Discurso%20Evo%20Morales.pdf, (Fecha de visita: 11 de marzo de 2021).

³⁵⁶ GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Decreto Supremo no. 28701, Héroes del Chaco”, *Estado Plurinacional de Bolivia*, www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/2883, (Fecha de visita: 21 de marzo de 2021).

contratos con empresas extranjeras para la exploración, producción y transporte de los hidrocarburos, creándose sociedades mixtas entre el Estado y las empresas privadas.

Todas estas políticas liberalizadoras desarrolladas durante más de una década se vieron frustradas por los conflictos sociales y políticos en la denominada “guerra del gas”, y por el surgimiento de caudillos como Evo Morales que, gracias a la coyuntura vivida, llegó al poder para revertir la situación e iniciar un camino de políticas antiliberales y nacionalizadoras.

Para este propósito, el gobierno de Morales tuvo que implementar una serie de leyes que permitieran la transición hacia la nueva Bolivia, tratando de encajar la inversión privada en la nueva concepción jurídica y política del país.

A partir de mayo de 2006, entró en vigor el Decreto Supremo 28701 para nacionalizar toda la cadena productiva de los hidrocarburos. Se ha de puntualizar que la citada norma no se refirió a la nacionalización de las reservas de hidrocarburos, que ya eran estatales, sino a la revocación de los contratos con los inversores extranjeros y la obligación de que vendieran sus paquetes accionariales al Estado boliviano para que éste asumiera el control de las empresas en toda la cadena de producción.

Este Decreto supuso la puesta en marcha de la concepción política que el nuevo presidente quería conferir a Bolivia, pues señalaba que “la privatización de la actividad hidrocarburífera a través de los contratos de concesión con empresas extranjeras durante el proceso de liberalización a la inversión extranjera, ha constituido un grave daño económico al Estado, y un acto de traición a la patria al entregar a manos extranjeras el control y la dirección de un sector estratégico, vulnerando la soberanía y la dignidad nacional”³⁵⁷.

En el momento de entrada en vigor del Decreto Supremo nacionalizador, las empresas que controlaban la cadena productiva de los hidrocarburos y que se vieron afectadas por el mismo eran:

- Chaco S.A. (Amoco Bolivia Oil & Gas AB, subsidiaria de Pan American Energy LLC - Estados Unidos).
- Andina S.A. (Repsol - España).

³⁵⁷ FRETES-CIBILIS, V., GIUGALE, M., LUFF, C., *Bolivia: Public policy options for the well-being of all*, 1ª ed., Washington, Banco Mundial, 2006, p. 164.

- Transredes S.A. (TR Holdings, compuesto por Shell Gas Latin America - Países Bajos y AEI Luxembourg Holdings - Luxemburgo).
- Petrobras Bolivia Refinación S.A. (Petrobras - Brasil).
- Compañía Logística de Hidrocarburos de Bolivia S.A. (Oiltanking GMBH - Alemania y Montero Petrolera S.A. - Perú)³⁵⁸.

5.4. Principales cambios legales que sustentan el proceso nacionalizador

5.4.1. La Ley boliviana de hidrocarburos de 2005

Como ya se ha mencionado anteriormente, el 17 de mayo de 2005 fue promulgada la Nueva Ley de Hidrocarburos que daba cumplimiento al resultado del referéndum vinculante sobre la política energética boliviana. El espíritu general de la ley se encuentra en sus arts. 5 y 8, que señalan que “el Estado ejercerá, a través de YPFB, su derecho propietario sobre la totalidad de los hidrocarburos y retendrá el 50% del valor de la producción del gas y petróleo”³⁵⁹. En este sentido, el Estado se convertía en el principal actor en toda la cadena de producción de hidrocarburos. De este modo, se fijaron nuevos objetivos institucionales que sentarían las bases para la nueva Bolivia, entre los que cabe resaltar los principales:

- 1.- Utilizar los hidrocarburos como factor de desarrollo nacional e integral de forma sostenible y sustentable en todas las actividades económicas y servicios, tanto públicos como privados.
- 2.- Ejercer el control y la dirección efectiva, por parte del Estado, de la actividad hidrocarburífera en resguardo de su soberanía política y económica.
- 3.- Generar recursos económicos para fortalecer un proceso sustentable de desarrollo económico y social.
- 4.- Garantizar, a corto, medio y largo plazo, la seguridad energética, satisfaciendo adecuadamente la demanda nacional de hidrocarburos³⁶⁰.

³⁵⁸ GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Decretos Supremos no. 28701, no. 29888, no. 29542, no. 29586”, *Estado Plurinacional de Bolivia*, www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo, (Fecha de visita: 12 de marzo de 2021).

³⁵⁹ GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “arts. 5 y 8 de la Ley de Hidrocarburos no. 2749”, *Estado Plurinacional de Bolivia*, www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/2749, (Fecha de visita: 21 de marzo de 2015).

³⁶⁰ GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “art. 11 de la Ley de Hidrocarburos no. 3058”, *Estado Plurinacional de Bolivia*, www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/3058, (Fecha de visita: 21 de marzo de 2021).

Para el logro de dichos objetivos, se articularon las siguientes herramientas:

1.- La Ley determinó la migración obligatoria a la nueva legislación de los contratos de riesgo compartido suscritos por las empresas petroleras privadas, en un plazo de 180 días, a partir de la promulgación de la Ley.

2.- Se creó el Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH) del 32% sobre el total de la producción de hidrocarburos, como un impuesto no deducible, que se mide y paga como las regalías. Vigente desde la promulgación de la Ley y, sumado a las regalías y participaciones del 18%, podría implicar una carga impositiva superior al 50% del valor de la producción de hidrocarburos.

3.- Lo recaudado por el IDH se destinaría a fines sociales, educativos, sanitarios, y de desarrollo de infraestructuras, entre otros.

4.- Refundación de YPFB.

5.- Se fijaron límites a la comercialización (en volumen y precio) de hidrocarburos, dando prioridad al abastecimiento interno. Por otro lado, se eliminan los mayoristas privados de la cadena de comercialización de hidrocarburos.

6.- Se determinó la posibilidad de conceder incentivos tributarios para proyectos de industrialización, redes de gaseoductos, instalaciones domiciliarias y cambio de la matriz energética³⁶¹.

Según Álvaro García Linera, vicepresidente de Bolivia, “las empresas ya no son propietarias de nada, sino ofertantes de servicios: se les contrata, nos dan un servicio y se les remunera por ese servicio. Nosotros decidimos a quién vendemos, cómo vendemos y si lo industrializamos”³⁶².

Se ha de señalar que la Ley no prohibió la participación de inversores extranjeros en la cadena productiva de los hidrocarburos y sus derivados, pero sí cambió la relación de ellos con el Estado, representado por YPFB³⁶³.

³⁶¹ GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “arts. 5 y 8 de la Ley de Hidrocarburos no. 2749”, *Estado Plurinacional de Bolivia*, www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/2749, (Fecha de visita: 21 de marzo de 2015).

³⁶² DURÁN, M., “García Linera: Relación con el gobierno de Bachelet es un signo de interrogación”, *Diario La Nación*, 25-03.2014, p. 13.

³⁶³ GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 17 de la Ley de Hidrocarburos no. 3058”, *Estado Plurinacional de Bolivia*, www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/3058, (Fecha de visita: 21 de marzo de 2021).

5.4.2. Decreto Supremo de Nacionalización 2006

El Decreto Supremo de 28701 del 1 de mayo de 2006, también conocido como “Decreto Supremo Héroes del Chaco” supuso la toma de control de la mayoría de los paquetes accionariales por parte del Estado boliviano a través de su empresa YPFB, que pasaría a controlar al menos el cincuenta por ciento más uno de las acciones de las empresas nacionalizadas y en un extremo el cien por cien de las empresas participantes de la cadena de producción de hidrocarburos.

El Decreto también estableció un plazo de 180 días para que las empresas ajustaran sus contratos con YPFB, en representación del Estado, de acuerdo con las leyes vigentes. Esos contratos debían ser aprobados por el poder legislativo, como establecía la Constitución. De no hacerlo, al finalizar ese plazo, las empresas no contarían con autorización para seguir operando en el país.

Este Decreto Supremo, que nacionalizó los hidrocarburos, estableció que las empresas que estuvieran realizando actividades de producción de gas y petróleo estaban obligadas a entregar toda su producción a YPFB, que se encargaría de comercializarla y definir las condiciones, volúmenes y precios para el mercado interno y externo.

El proceso nacionalizador fue acompañado de la renegociación de los impuestos, las regalías y los precios de referencia de los contratos con las empresas inversoras. Paradójicamente, se produjo un aumento casi inmediato en los ingresos fiscales, debido en gran medida a que las nuevas condiciones contractuales coincidieron con el incremento de los precios internacionales de los hidrocarburos.

5.4.3. Nueva constitución política del Estado Plurinacional de Bolivia

El 7 de enero de 2009 entró en vigor la nueva Constitución Política de Bolivia, para dar encaje a la corriente nacionalizadora, cuyos máximos exponentes son la nueva Ley de Hidrocarburos y el Decreto Supremo de Nacionalización.

La Carta Magna insiste y se reafirma en que los recursos naturales son “propiedad y dominio directo, indivisible e imprescriptible del pueblo boliviano, y corresponderá al Estado su administración en función del interés colectivo”³⁶⁴.

³⁶⁴ ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 349 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia de 2009”, *Vicepresidencia de Bolivia*, http://www.vicepresidencia.gob.bo/IMG/pdf/ncpe_cepd.pdf, (Fecha de visita: 23 de marzo de 2021).

La Constitución continúa con la corriente nacionalizadora propugnada por Morales. Cabe señalar que esta Constitución no veta la inversión extranjera en el ámbito de la explotación de recursos naturales, concretamente en la extracción del gas natural, lo que si hace es añadir nuevas exigencias de contraparte a las empresas privadas nacionales y extranjeras.

El Estado, agrega, “asumirá el control y la dirección sobre la exploración, explotación, industrialización, transporte y comercialización de los recursos naturales”, pero “podrá suscribir contratos de asociación de economía mixta con personas jurídicas, nacionales o extranjeras, para el aprovechamiento de los recursos naturales, debiendo asegurarse la reinversión de las utilidades económicas en el país”³⁶⁵, una exigencia que no estaba presente en la Constitución precedente. La exploración, explotación, refinación, industrialización, transporte y comercialización de los recursos naturales no renovables, afirma la Constitución, “tendrán el carácter de necesidad estatal y utilidad pública”³⁶⁶.

Previa aprobación expresa del Congreso, se autoriza a la estatal YPFB a suscribir contratos con las empresas privadas con el propósito de que éstas “realicen determinadas actividades de la cadena productiva a cambio de una retribución o pago por sus servicios”. Lo cual, no podrá significar ningún tipo de pérdidas para el Estado boliviano³⁶⁷. YPFB “contará obligatoriamente con una participación accionaria no menor al cincuenta y uno por ciento del total del capital social”³⁶⁸.

5.4.4. Ley de Promoción de Inversiones (LPI)

El 4 de abril de 2014, el presidente Morales promulgó la nueva LPI³⁶⁹, que establecía el marco legal e institucional general para la promoción de la inversión nacional y extranjera en Bolivia.

³⁶⁵ ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 351 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia de 2009”, *Vicepresidencia de Bolivia*, http://www.vicepresidencia.gob.bo/IMG/pdf/ncpe_cepd.pdf, (Fecha de visita: 23 de marzo de 2021).

³⁶⁶ ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 356 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia de 2009”, *Vicepresidencia de Bolivia*, http://www.vicepresidencia.gob.bo/IMG/pdf/ncpe_cepd.pdf, (Fecha de visita: 23 de marzo de 2021).

³⁶⁷ ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 362 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia de 2009”, *Vicepresidencia de Bolivia*, http://www.vicepresidencia.gob.bo/IMG/pdf/ncpe_cepd.pdf, (Fecha de visita: 24 de marzo de 2021).

³⁶⁸ ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 363 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia de 2009”, *Vicepresidencia de Bolivia*, http://www.vicepresidencia.gob.bo/IMG/pdf/ncpe_cepd.pdf, (Fecha de visita: 23 de marzo de 2021).

³⁶⁹ ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Ley de Promoción de Inversiones 516”, *Portal Jurídico de Bolivia*, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 15 de abril de 2021).

La LPI continúa con el círculo nacionalizador y hace hincapié en los siguientes puntos:

1.- Soberanía y dignidad son los principios que rigen el papel preponderante del Estado en la planificación económica y social del país³⁷⁰.

2.- El Estado se reserva el derecho de desarrollar actividades económicas en sectores estratégicos. Sólo en sujeción a los derechos que el Estado otorgue, los inversores podrán desarrollar actividades económicas en sectores estratégicos³⁷¹.

Aparte del proteccionismo en cuanto a sectores estratégicos, la Ley no restringe la inversión en ningún otro sector económico³⁷².

3.- La Ley exige que las inversiones privadas contribuyan al desarrollo económico y social y al fortalecimiento de la independencia económica del país³⁷³.

4.- Todas las inversiones deben estar sujetas a la legislación tributaria, de aduanas, ambiental y otras³⁷⁴.

5.- Los inversores extranjeros podrán transferir libremente al exterior los rendimientos netos, el capital proveniente de la liquidación de empresas o de la venta de acciones y los ingresos resultantes de la solución de controversias, entre otras sumas, en divisas libremente convertibles³⁷⁵.

6.- Para calificar a recibir incentivos específicos, un proyecto de inversión debe contemplar la transferencia tecnológica y la generación de empleo³⁷⁶. Notablemente se

³⁷⁰ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “arts. 348 y 378 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia de 2009”, *Vicepresidencia de Bolivia*, http://www.vicepresidencia.gob.bo/IMG/pdf/ncpe_cepd.pdf, (Fecha de visita: 23 de marzo de 2021).

³⁷¹ ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 6 de la Ley de Promoción de Inversiones no. 516”, *Portal Jurídico* de Bolivia, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).

³⁷² ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 5 de la Ley de Promoción de Inversiones no. 516”, *Portal Jurídico* de Bolivia, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).

³⁷³ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 7 de la Ley de Promoción de Inversiones no. 516”, *Portal Jurídico* de Bolivia, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).

³⁷⁴ ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 11 de la Ley de Promoción de Inversiones no. 516”, *Portal Jurídico* de Bolivia, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).

³⁷⁵ ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “arts. 11, 13 y 15 de la Ley de Promoción de Inversiones 516”, *Portal Jurídico* de Bolivia, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).

³⁷⁶ ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 22 de la Ley de Promoción de Inversiones 516”, *Portal Jurídico* de Bolivia, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).

dará prioridad a las solicitudes de incentivos, específicos a inversores bolivianos frente a las solicitudes de incentivos a inversores extranjeros en circunstancias similares³⁷⁷.

7.- Brinda una orientación para la renegociación de los TBI: todos ellos deberán adecuarse no sólo a la Constitución, sino también a LPI³⁷⁸.

8.- Establece que “los conflictos que surjan de las relaciones entre inversores se solucionarán en las formas y condiciones establecidas en la normativa vigente”³⁷⁹ y a su vez bajo el amparo de la Nueva Ley de Conciliación y arbitraje, promulgada por Evo Morales el 25 de junio de 2015. Esta ley garantiza las inversiones que se realicen en Bolivia, extranjeras, nacionales o mixtas. Si existe alguna disputa o controversia que surja de ellas se aplicarán las leyes nacionales y será procesada bajo jurisdicción nacional.

La LPI deja abierta la ventana para contemplar la opción del arbitraje interno para las controversias que involucren a las actividades estratégicas dirigidas por el Estado boliviano. La LPI es una ley que refleja fielmente el modelo económico establecido en la Constitución en la que el Estado es quien dirige y controla la inversión extranjera en sectores estratégicos, sin contemplar una perspectiva desde la visión de los inversores.

El ex presidente del Banco Central de Reserva de Bolivia Armando Méndez alegó que la ley obstaculizará la inversión extranjera: “El espíritu de esta ley presupone que los inversores extranjeros estarían desesperados por entrar en Bolivia, que no saben en qué campos deberían invertir, pero que sí sabe que debe ser en Bolivia. La inversión extranjera grande y seria no llegará a Bolivia, como consecuencia de esta ley”³⁸⁰.

Mientras que una corriente de pensamiento señala que la efectividad de la legislación vigente dependerá en gran medida en la regulación de las leyes emitidas, algunos otros, se centran en dudar ante la posibilidad de que los tribunales bolivianos puedan solucionar conflictos con equidad, principalmente en temas de nacionalizaciones

³⁷⁷ ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 23 de la Ley de Promoción de Inversiones 516”, *Portal Jurídico* de Bolivia, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).

³⁷⁸ ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Primera disposición adicional de la Ley de Promoción de Inversiones 516”, *Portal Jurídico* de Bolivia, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).

³⁷⁹ ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 26 de la Ley de Promoción de Inversiones 516”, *Portal Jurídico* de Bolivia, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).

³⁸⁰ ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 27 de la Ley de Promoción de Inversiones no. 516”, *Portal Jurídico* de Bolivia, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).

y expropiaciones; y si las empresas privadas tendrán un amparo jurídico suficiente si las controversias han de resolverse en tribunales domésticos³⁸¹.

En síntesis, cabe reflexionar sobre si el conjunto de leyes emitidas hasta la fecha por el presidente Morales podrán ser protegidas de diversas situaciones, como presiones políticas, la corrupción imperante en Bolivia, la efectividad e imparcialidad de los tribunales bolivianos, la renegociación de contratos con las empresas privadas y sobre todo la aceptación por parte de los inversores privados.

Sin embargo, vale la pena destacar la osadía de Bolivia al criticar varias de las resoluciones arbitrales de diversas instituciones internacionales que favorecen usualmente a las grandes multinacionales. Es importante mencionar la valiente postura de este país, por ejemplo, su retiro del CIADI o su negativa a renovar los TBI para renegociarlos, entre otros. Todo ello promueve una nueva perspectiva que coloca al gobierno boliviano en una postura importante como abanderado de alternativas a los mecanismos existentes para la solución de controversias entre inversores y Estado.

5.5. Bolivia se retira del CIADI: consecuencias

El presidente Morales anunció la retirada de Bolivia del CIADI manifestando lo siguiente: “estoy convencido de que hay organismos internacionales que solamente sirven para castigar a las naciones, a Estados, a los pueblos, es el caso del CIADI”³⁸².

De este modo, el 1 de mayo de 2007, el gobierno boliviano denunció el Convenio de Washington que creó el CIADI, siendo el primer país de la región en hacerlo. La retirada se formalizó en noviembre del mismo año, al haberse cumplido los seis meses establecidos por el Convenio. A su vez el gobierno denunció más de una veintena de TBI suscritos con varios países que poseían inversiones en Bolivia.

Pese a su retiro del CIADI, Bolivia continuaba sujeta a las reglas de este tribunal, en virtud de los TBI suscritos y posteriormente denunciados. A pesar de las denuncias, las disposiciones establecidas en estos acuerdos continuarán vigentes durante muchos años más gracias a las cláusulas de remanencia comunes en este tipo de acuerdos. Dentro de estas cláusulas de remanencia, se encuentran establecidas diversas disposiciones sobre

³⁸¹ CHIPANA, W., “CEPB califica como ‘bueno’ el proyecto de Ley de Inversiones”, *Diario La Razón*, 02-02-2013, p.03.

³⁸² COUTIÑO, A., “Evo se rebela contra el Banco Mundial”, *Diario CNN Expansión*, 30-04-2017, p. 10.

solución de controversias que admiten la jurisdicción del CIADI y otras instituciones de arbitraje internacional³⁸³.

Un claro ejemplo fue la reacción del gobierno boliviano frente a la demanda de la empresa Estadounidense *Pan American Energy* en contra del Estado boliviano planteada ante el CIADI. Esta demanda se interpuso tres años después del retiro formal del país al CIADI y después de que Bolivia había denunciado el TBI suscrito con Estados Unidos.

El Tribunal decidió que tenía jurisdicción en este caso, sin embargo, el gobierno boliviano a través de la Procuraduría General del Estado manifestó que no acataría el eventual laudo³⁸⁴ y que Bolivia rechazaba el ilegal registro de la solicitud de Arbitraje que realizó la Secretaría General del CIADI.

Este caso renovó el debate en torno al alcance y las fuentes del consentimiento por parte del gobierno boliviano. Jurídicamente, Bolivia continuaba bajo el sometimiento a la jurisdicción del CIADI, gracias a las cláusulas de remanencia resultantes del TBI suscrito con Estados Unidos. Pese a no existir la voluntad de acatamiento por parte del Estado boliviano, si se ha sentado un precedente respecto de las fuentes y consentimiento de un país que ha denunciado el Convenio.

El hecho de que Bolivia se haya retirado de la jurisdicción del CIADI y haya denunciado sus TBI, no implica que se haya liberado completamente de otras instancias de arbitraje internacional. Como se ha señalado anteriormente, en los TBI suscritos por Bolivia, se encuentran insertas las cláusulas de remanencia que hacen posible que sigan vigentes por varios años más.

Un claro ejemplo resulta del TBI suscrito entre Bolivia y España, en el cual se señala, que, si una de las partes no es parte del Convenio de Washington, “la controversia se podrá resolver conforme al Mecanismo Complementario para la Administración de Procedimientos de Conciliación, Arbitraje y Comprobación de Hechos por la secretaría del CIADI³⁸⁵.

³⁸³ Estas otras instituciones de Arbitraje Internacional son: La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil (CNUDMI), la Cámara de Comercio Internacional, la Cámara de Comercio de Estocolmo, entre otros.

³⁸⁴ PROCURADURÍA GENERAL DEL ESTADO, *Informe de Gestión 2011*, La Paz, Informe Anual de la Procuraduría General del Estado, 2011, pp. 10-11.

³⁸⁵ SECRETARÍA DE ESTADO DE GOBIERNO, “TBI entre el Reino de España y la República de Bolivia”, *Ministerio de Economía y Competitividad*, <http://www.comercio.es/acuerdos>, (Fecha de visita: 12 de agosto de 2020).

En este sentido, también es posible invocar las cláusulas de la nación más favorecida incluidas en la mayoría de los TBI, como el caso del suscrito entre Bolivia y Chile que contempla el arbitraje ante el CIADI, pero no ante la CNUDMI. Este TBI señala que, “cada parte contratante otorgará a las inversiones de los inversores de la otra parte contratante, efectuadas en su territorio, un trato no menos favorable que aquel otorgado a las inversiones de sus propios inversores o a inversores de un tercer país, si este último tratamiento fuere más favorable”³⁸⁶.

Por otro lado, gracias a las cláusulas de remanencia contenidas en los TBI, las condiciones fijadas se mantendrán en vigor por un periodo adicional, según se defina en cada acuerdo.

Luego del periodo inicial de vigencia, los acuerdos, en muchos casos, están vigentes indefinidamente, salvo que alguna de las partes los denuncie. Tras esa denuncia, las protecciones ofrecidas a las inversiones realizadas antes de esa fecha continúan vigentes por un periodo adicional. Las inversiones que se realicen después de la denuncia del tratado no se beneficiarán de las garantías establecidas en el acuerdo.

Un claro ejemplo se encuentra, de nuevo, en el TBI suscrito con España, cuando Bolivia efectuó la denuncia en enero de 2012, seis meses antes del cumplimiento de sus 10 años de vigencia. Según el art. 13 de ese acuerdo, hay un periodo de remanencia de 10 años, por lo que las inversiones españolas realizadas con anterioridad a la denuncia quedan protegidas hasta el año 2022.

Los TBI suscritos por Bolivia difieren en sus periodos iniciales de vigencia y de prórroga, así como los periodos de remanencia. Se pueden agrupar según el periodo de remanencia³⁸⁷:

³⁸⁶ OFICINA DE ACUERDOS COMERCIALES, “TBI entre la República de Bolivia y la República de Chile”, *Sistema de Información sobre Comercio Exterior*, http://www.sice.oas.org/bits/chibol_s.asp, (Fecha de visita: 12 de julio de 2020).

³⁸⁷ BONNEFOY, P., “Nacionalización de recursos naturales y las limitaciones del derecho internacional”, *Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile*, Santiago, 2014, p. 99.

Tabla 4.2. Países con los que Bolivia tiene suscritos TBI según periodo de remanencia

PERIODO DE REMANENCIA			
5 AÑOS	10 AÑOS	15 AÑOS	20 AÑOS
Italia	Bélgica – Luxemburgo Costa Rica Ecuador Corea España Suíza Estados Unidos Uruguay Cuba Austria Paraguay Dinamarca Rumanía	Argentina Chile Países Bajos Perú	Francia Alemania Suecia Reino Unido

Fuente: Elaboración propia a partir de BONNEFOY, P., “Nacionalización de recursos naturales y las limitaciones del derecho internacional”, Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, Santiago, 2014, p. 99.

De acuerdo con los términos de estos Tratados, la protección a las inversiones en Bolivia de inversores franceses, alemanes, británicos y suecos, por ejemplo, podría durar hasta el año 2035 si los acuerdos son denunciados en 2015.

Bolivia no se ha liberado de posibles demandas arbitrales, sólo se ha liberado de posibles demandas ante el CIADI. Sus TBI contienen cláusulas que someten la resolución de disputas entre los inversores y el Estado a laudos arbitrales, y en muchos casos específicamente al CIADI; siempre y cuando las partes hayan ratificado este Convenio³⁸⁸. En otras palabras, solo se trata de un cambio de foro, ya que, para evitar demandas internacionales del todo, Bolivia tendría que denunciar todos sus tratados de inversión.

Esta es precisamente la intención del gobierno boliviano al anunciar la denuncia de todos sus TBI. En este sentido, cuando se vaya extinguiendo en el tiempo las cláusulas de remanencia que se encuentran establecidas en los TBI, el gobierno boliviano aspira a negociar nuevos acuerdos marco de inversión y sustraerse por completo del sistema de arbitraje internacional. De este modo, se daría cumplimiento a la nueva Constitución boliviana, que no admite la jurisdicción extranjera en sectores considerados claves, como el de los hidrocarburos. Esta decisión también implica ciertos riesgos y desafíos. Por un lado, al denunciar los TBI, Bolivia podría enfrentarse a disputas legales con los

³⁸⁸ SOTO, M., “Bolivia se margina del CIADI”, *Revista Puentes*, vol. 9, núm. 1, 2008, pp. 12-23, esp. p. 14.

inversionistas extranjeros que podrían alegar violaciones de sus derechos y buscar compensaciones a través de otros medios legales. Además, al retirarse del sistema de arbitraje internacional, el país podría perder ciertas garantías de protección y resolución de conflictos que ofrece este mecanismo. Por otro lado, el establecimiento de nuevos acuerdos marco de inversión podría ser una oportunidad para Bolivia de negociar términos más favorables que reflejen mejor sus intereses nacionales y prioridades de desarrollo. Además, este enfoque podría fomentar una mayor participación del sector privado nacional en la economía y reducir la dependencia de la inversión extranjera en sectores clave.

5.6. Denuncia y renegociación de TBI

El gobierno de Evo Morales estimó que, hasta cierto punto, era conveniente respetar los diversos TBI que había suscrito Bolivia hasta ese entonces. Sin embargo, su perspectiva era la de renegociar los contratos vigentes suscritos con las empresas privadas que operaban en sectores considerados estratégicos.

De acuerdo con la Constitución de 2009, los tratados internacionales anteriores a ella y que no la contradigan se mantienen con rango de ley. Dentro cuatro años desde la elección del nuevo órgano ejecutivo (diciembre 2009), el Estado debía denunciar y comenzar a renegociar los tratados internacionales que contravienen la Constitución³⁸⁹.

El plazo para denunciar los 22 TBI suscritos con anterioridad a la nueva Constitución se cumplía el 6 de diciembre de 2013. Para esa fecha, Bolivia sólo había denunciado algunos de ellos, incluyendo los suscritos con los Países Bajos, Estados Unidos y España.

En esta situación, el gobierno tendrá una tarea muy difícil en implementar con éxito su estrategia de denunciar los TBI o renegociarlos o ambas cosas, dado que los países partes podrían ser reticentes a renegociar los términos de un acuerdo hasta que el gobierno de Bolivia ofrezca alguna certeza legal de que la inversión extranjera será respetada. Renegociar los instrumentos de inversión bilaterales no cumpliría ningún fin

³⁸⁹ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Disposición Transitoria no. 9 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia”, *Vicepresidencia de Bolivia*, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-DT9.xhtml>, (Fecha de visita: 10 de marzo de 2021).

si una de las partes continuamente confisca y expropia las inversiones extranjeras en su territorio³⁹⁰.

5.7. Renegociación de contratos con empresas privadas

Tras decretarse la nacionalización de los hidrocarburos, el gobierno de Morales abrió negociaciones con las empresas afectadas que hasta entonces controlaban la cadena productiva de los hidrocarburos (Chaco S. A., Andina S. A., Transredes S. A., Petrobras Bolivia Refinación S. A. y Compañía Logística de Hidrocarburos Boliviana S. A.), para determinar el precio de venta de sus acciones y así dar cumplimiento con el control del cincuenta por ciento más uno en el control del accionariado.

El 26 de marzo de 2008, entro en vigor el Decreto Supremo 29486 que establecía un plazo de 30 días para concluir con las negociaciones con las empresas, suscribir documentos de transferencia y acuerdos necesarios para la adquisición de las acciones conforme a lo dispuesto en la ley³⁹¹.

Cumplido con ese plazo, el Estado (vía decretos adicionales) compró las acciones en las empresas que ejercían el control de la actividad de los hidrocarburos. A través de YPFB, el Estado adquirió el cincuenta por ciento más uno de las acciones de Andina, mientras que pasó a controlar el 100% de los activos de las demás empresas. El gobierno “negoció la compra” de los paquetes accionariales con cada empresa según una tabla de valores por acción determinada por YPFB y consultoras externas contratadas por YPFB con ese propósito.

Por su parte, la mayoría de las empresas afectadas decidieron conciliar sobre el precio por acción que les ofrecía YPFB, mientras que otras resolvieron elevar sus casos a medios de arbitraje internacional, según las disposiciones de los TBI que las amparaban y aún se encontraban vigentes. Mientras tanto, la estatal YPFB tomó el control accionario de estas empresas y se hizo cargo de ellas. Con este propósito YPFB se subdividió en: YPFB Corporación y facultada para suscribir contratos con empresas privadas, incluyendo extranjeras, para actividades en toda la cadena productiva de los hidrocarburos. YPFB Corporación está compuesta por empresas estatales encargadas de

³⁹⁰ CLAURE, R., y MORENO, A., *Legal Perspectives on the Bolivian Nationalization Process*, 1ª ed., Londres, GAR, 2013, p. 95.

³⁹¹ GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Decreto Supremo no. 29486, Vicepresidencia de Bolivia, www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/29486, (Fecha de visita: 12 de mayo de 2021).

las distintas etapas de la cadena productiva: YPFB Andina S.A. YPFB Logística, YPFB Refinación, YPFB Transporte e YPFB Chaco.

Se presenta a continuación una pequeña reseña del proceso nacionalizador en cada empresa afectada:

- Petrobras:

La empresa estatal YPFB inició negociaciones con Petrobras Refinación S.A. para recuperar la propiedad de las principales refinerías en las que operaba esta multinacional. Las negociaciones culminaron en junio de 2007, la estatal YPFB adquirió el 100% de las acciones en las refinerías Guillermo Elder Bell en el departamento de Santa Cruz y Gualberto Villarroel en Cochabamba.

Pese a que el proceso de negociación tuvo algunas dificultades, el gobierno boliviano siempre mostró un trato preferente hacia la multinacional brasileña, ya que la inversión de esta en el país fue uno de los pilares de los ingresos fiscales del país. Inicialmente, Petrobras solicitaba una indemnización de 200 millones de dólares americanos, pero el gobierno boliviano sólo le ofrecía 60 millones de dólares americanos. Finalmente se llegó a un acuerdo en el que el Estado boliviano debía indemnizar a Petrobras por concepto de nacionalización de sus refinerías un monto de 112 millones de dólares americanos en dos cuotas y también se comprometía a garantizar la continuidad laboral y respetar los derechos de los trabajadores de la empresa³⁹². La empresa pasó a denominarse YPFB Refinación S.A. y hoy en día controla la totalidad de las operaciones en ambas refinerías.

- Compañía Logística de Hidrocarburos Bolivianos S.A. (CLHB):

Esta empresa estaba encargada del transporte y almacenaje de los productos derivados como la gasolina, el diésel y el gas licuado del petróleo. En mayo del 2008, el gobierno boliviano nacionalizó la totalidad del paquete accionario de la empresa, por entonces propiedad de *Oiltanking GMBH* de Alemania con un 99% de las acciones y Graña y Montero Petrolera S.A. del Perú con una participación del 1% de las acciones.

³⁹² GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Decreto Supremo no. 29128, Vicepresidencia de Bolivia, www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/2883, (Fecha de visita: 30 de abril de 2021).

Mediante una consultora independiente, la estatal YPFB estimó el precio del paquete accionariado de CLHB en 59.88 dólares americanos por acción³⁹³.

En enero de 2010 los accionistas de CLHB presentaron una solicitud de arbitraje *ad hoc* ante la Corte Permanente de Arbitraje de la Haya en contra del Estado Plurinacional de Bolivia bajo las disposiciones de los TBI suscritos por Bolivia con Alemania y Perú.

El TBI suscrito con Alemania, en vigor desde 1990, justifica la expropiación o nacionalización de inversiones sólo en caso de “utilidad pública” y acompañada de una compensación. Agrega que la legalidad del acto de la nacionalización, así como el monto de la compensación “serán sujeto a revisión a través de un debido proceso legal”, y que, si no es posible alcanzar un acuerdo amistoso entre las partes, la controversia puede ser sometida a un tribunal arbitral *ad hoc* o al CIADI³⁹⁴.

El TBI suscrito con el Perú, en vigor desde 1995, legitima la nacionalización de inversiones por causas de “necesidad y utilidad pública” a condición de que el inversor sea debidamente indemnizado³⁹⁵. Las controversias al respecto, señala el TBI, pueden ser sometidas a un tribunal arbitral internacional a petición de una de las partes, ya sea al CIADI o a un tribunal *ad hoc* constituido en virtud de un convenio internacional del cual sean parte ambas partes.

Un Decreto Supremo de septiembre de 2010 autorizó al Ministerio de Defensa Legal del Estado a retomar las negociaciones con las empresas, señalando que “el pago único, total y definitivo³⁹⁶ correspondiente procederá siempre que *Oiltanking GMBH*, Graña y Montero Petrolera S.A., terminen de forma expresa, voluntaria y definitiva, por desistimiento, el proceso arbitral *ad hoc* entablado ante la Corte Permanente de Arbitraje de la Haya, y renuncien a cualquier pretensión en contra del Estado boliviano en relación

³⁹³ GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Decreto Supremo no. 29542”, *Vicepresidencia de Bolivia*, www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/2883, (Fecha de visita: 21 de mayo de 2021).

³⁹⁴ MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE BOLIVIA, “arts. 4 y 11 del TBI entre la República de Alemania y la República de Bolivia”, *Portal Jurídico de Bolivia*, <http://www.cancilleria.gob.bo/node/97>, (Fecha de visita: 13 de junio de 2021).

³⁹⁵ MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE BOLIVIA, “artículo 11 del TBI entre la República del Perú y la República de Bolivia”, *Portal Jurídico de Bolivia*, <http://www.cancilleria.gob.bo/node/97>, (Fecha de visita: 21 de junio de 2021).

³⁹⁶ GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Decreto Supremo 29542 – Indemnización *Oiltanking GMBH* y Graña - Montero”, *Vicepresidencia de Bolivia*, www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/2883, (Fecha de visita: 21 de mayo de 2021).

a la propiedad de las acciones de CLHB y con respecto a su proceso de nacionalización”³⁹⁷.

Finalmente, las empresas acordaron con el gobierno un monto bastante menor del exigido inicialmente (de unos 20 millones de dólares americanos en el caso de *Oiltanking GMBH*, en circunstancias en que pedía cerca de 30 millones de dólares americanos) y retiraron sus demandas.

- TRANSREDES:

El 1 de mayo de 2008, el Estado adquirió el cincuenta por ciento más uno del paquete accionario de Transredes, empresa dedicada al transporte de hidrocarburos entonces controlada por TR Holding Ltda., de propiedad en partes iguales de *Shell Gas Latin America* (Países Bajos) y *AEI Luxembourg Holdings* (Luxemburgo). Un mes más tarde, a través del Decreto Supremo 29586³⁹⁸. Bolivia nacionalizó el 100% de las acciones de *TR Holdings*, transfiriéndolas a YPFB y fijando un precio compraventa de 48 dólares americanos por acción.

En junio de 2008, *Shell Gas Latin America*, que poseía 50% de TR Holdings Ltda., presentó una carta de protesta al gobierno boliviano e invocó el TBI suscrito entre Bolivia y los Países Bajos, en vigor desde 1994, para iniciar un periodo de seis meses para negociar una solución amistosa antes de derivar el conflicto a un tribunal arbitral o al CIADI.

El TBI con los Países Bajos establecía que cualquier privación de las inversiones “tomadas en interés público” debían ser acompañadas “por las provisiones para el pago de justa compensación”, invocando la regla Hull : “Tal compensación representará el valor genuino de las inversiones afectadas y, para ser efectiva por los demandantes, será pagada y hecha transferible, sin demora indebida, al país designado por los demandantes involucrados y en la moneda del país del que los demandantes sean nacionales o en cualquier moneda libremente convertible aceptada por los demandantes.”³⁹⁹

³⁹⁷ GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Decreto Supremo 621”, *Vicepresidencia de Bolivia*, www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/2883, (Fecha de visita: 13 de mayo de 2021).

³⁹⁸ GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Decreto Supremo 29586”, *Vicepresidencia de Bolivia*, www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/2883, (Fecha de visita: 13 de mayo de 2021).

³⁹⁹ MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE BOLIVIA, “artículo 6.3 del TBI entre Países Bajos y la República de Bolivia”, *Portal Jurídico de Bolivia*, www.sice.oas.org/BITS/PERUBOL.ASP, (Fecha de visita: (12 de junio de 2021).

Otro decreto gubernamental emitido dos meses más tarde, en septiembre de 2008, estableció las condiciones para que el gobierno boliviano diera cumplimiento a lo establecido en ese TBI respecto del pago de una “justa compensación que representa el valor genuino de las inversiones” que *Shell Gas Latin America* tenía en Transredes⁴⁰⁰.

Este decreto fijó una indemnización de más de 120 millones de dólares americanos, señalando que “la justa compensación y su correspondiente pago, únicamente procederán si *Shell Gas Latin America B.V.* renuncia a cualquier pretensión en contra del Estado Boliviano, en relación con la propiedad de las acciones en Transredes-Transporte de Hidrocarburos Sociedad Anónima y con respecto al proceso de nacionalización de Transredes⁴⁰¹.

En el caso de *AEI Luxembourg Holdings*, propietarios del otro 50% de TR Holdings Ltda., el Estado boliviano también había fijado una compensación de 48 dólares americanos por acción, con lo que el monto final quedó en menos de 120 millones de dólares americanos.

Tras la nacionalización de la totalidad de acciones en Transredes. *AEI Luxembourg Holdings* notificó al gobierno de Bolivia una controversia al amparo del TBI suscrito en 1990 con la Unión Económica belga-luxemburguesa para lograr una “indemnización adecuada y efectiva”, como establece el acuerdo. (Este TBI señala que una nacionalización de inversiones se justificaría sólo por razones de utilidad pública, seguridad o interés nacional, de manera no discriminatoria y pagando una indemnización adecuada y efectiva⁴⁰². *AEI Luxembourg Holdings* presentó una solicitud de arbitraje ante el Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, solicitando una indemnización de unos 500 millones de dólares americanos.

El gobierno boliviano se mantuvo en el precio ofrecido inicialmente, condicionando su pago a que *AEI Luxembourg Holdings* pusiera fin de forma expresa, voluntaria y definitiva, por desistimiento, el proceso arbitral incoado ante la Cámara de

⁴⁰⁰GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Decreto Supremo 29706”, *Vicepresidencia de Bolivia*, www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/2883, (Fecha de visita: 21 de mayo de 2021).

⁴⁰¹ ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 2 del Decreto Supremo 28701”, *Gaceta Oficial del Estado Plurinacional de Bolivia*, www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/28701, (Fecha de visita: 11 de junio de 2021).

⁴⁰² SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR, *Accord entre l'Union économique belgo -luxembourgeoise et le Gouvernement de la République de Bolivie concernant l'encouragement et la protection réciproques des investissements*, Secretaría del Sistema de Información sobre el Comercio exterior, 1990, p. 7.

Comercio de Estocolmo, y renuncia a cualquier pretensión en contra de la República de Bolivia en relación con la propiedad de las acciones de Transredes⁴⁰³.

En diciembre de 2008, ambas empresas firmaron contratos con YPFB, aceptando la venta de su participación en Transredes; *AEI Luxembourg Holdings* retiró su demanda ante la Cámara de comercio de Estocolmo. Transredes es hoy en día YPFB Transportes S.A.

- ANDINA –REPSOL:

La empresa Andina, de la española Repsol YPF, fue la excepción a la nacionalización total que afectó a las otras empresas. El 30 de abril de 2008, Repsol YPF Bolivia S.A. acordó con YPFB la venta del 51% de las acciones a la estatal boliviana, así creando una nueva sociedad.

Este fue el único caso en que se acordó la participación pública-privada de una de las empresas nacionalizadas. Ambas partes participan conjuntamente en la administración, gestión y operación de la sociedad.

- CHACO:

La empresa petrolera Chaco operaba 14 campos en Bolivia y era la principal productora de gas licuado del petróleo, produciendo el 65% del total. A la fecha del Decreto de Nacionalización en mayo de 2006, YPFB tenía 49% del control de la empresa Chaco, mientras que el otro 50% era controlada por *Amoco Bolivia Oil & Gas AB*, subsidiaria de *Pan American Energy LLC* (PAE). A partir de la nacionalización, PAE mantuvo negociaciones con el gobierno boliviano para lograr lo que se consideraba una justa valoración de su participación en la empresa petrolera Chaco.

Tras el cumplimiento del plazo otorgado hasta abril de 2008 para el traspaso total de las acciones del Estado, sin que se hubiese hecho, el gobierno emitió un decreto estableciendo la nacionalización de al menos el cincuenta por ciento más uno de las acciones de la empresa industrializadora de gas del Chaco S.A., fijando un valor de compra de 29 dólares americanos por acción. Transcurrido el plazo para concretar ese traspaso, en enero de 2009 el gobierno boliviano nacionalizó la totalidad de las acciones de Amoco Bolivia en Chaco.

⁴⁰³ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 2 del Decreto Supremo no. 29726”, *Portal Jurídico* de Bolivia, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-3128.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).

Debido a la resistencia de la empresa a traspasar las acciones al gobierno boliviano, el decreto supremo que nacionalizó la totalidad de las acciones también instruyó al presidente ejecutivo de YPFB a asumir el control, administración, dirección y operación de Chaco. “A fin de resguardar el interés nacional –agrega el decreto- el presidente ejecutivo de YPFB contará con el apoyo de la fuerza pública para garantizar la continuidad de las actividades de la empresa”, que “goza de la protección del Estado, por ser de interés y utilidad pública” de acuerdo con la Ley de Hidrocarburos de 2005.

Las demandas actualmente en arbitraje son:

- PAE (Estados Unidos). Compensación por la nacionalización de acciones de *Amoco Bolivia Oil & Gas* en la Empresa Chaco S.A. Demanda basada en el TBI entre Bolivia y Estados Unidos. Foro: CIADI. Monto demandado: 1.496 millones de dólares americanos. Estado: procedimiento suspendido por periodo de seis meses.
- Quiborax S.A. (Chile). Compensación por revocatoria de once concesiones mineras. Demanda basada en TBI entre Bolivia y Chile. Foro: CIADI. Monto demandado: 146 millones de dólares americanos. Estado: a la espera de laudo arbitral.
- *Guarachi América Inc.* (Estados Unidos) y *Rurelec* (Reino Unido). Compensación por nacionalización de acciones de Guarachi América Inc. Demanda basada en los TBI entre Bolivia, Estados Unidos y Reino Unido. Foro: CNUDMI. Monto demandado: 142 millones de dólares americanos. Estado: a la espera de laudo arbitral.
- Abertis Infraestructuras S.A. (España). Compensación por la nacionalización de acciones de Abertis en los Servicios de Aeropuertos de Bolivia (SABSA). Demanda basada en el TBI entre Bolivia y España. Foro: CNUDMI. Monto demandado: 49 millones de dólares americanos. Estado: Audiencia fijada para diciembre de 2014⁴⁰⁴.

Regreso a la jurisdicción interna

⁴⁰⁴ PROCURADURIA GENERAL DEL ESTADO, “Presentación de Rendición de Cuentas de Gestión de 2013”, *Portal de la Procuraduría General del Estado Plurinacional de Bolivia*, <http://www.procuraduria.gob.bo/index.php/images/docs/transparencia/informe2013.pdf>, (Fecha de visita: 11 de junio de 2021).

El 25 de junio de 2015 se promulgó la nueva Ley de arbitraje que establece mecanismos de solución de controversias con inversores nacionales y extranjeros, los cuales son previos a una instancia judicial. En un discurso desde el palacio de gobierno, el presidente Morales sostuvo que “el gobierno no ha impuesto la ley de inversiones, ni esta ley de conciliaciones, son leyes consensuadas y eso nos permitirá seguir creciendo económicamente”. Así mismo, sostuvo que “la nueva Ley de arbitraje, manifiesta la disposición de Bolivia de abrir sus fronteras hacia socios extranjeros, brindándoles un espacio con reglas predecibles y medidas de estabilidad con gran potencial”⁴⁰⁵.

Esta nueva Ley de arbitraje encuentra su fundamento en lo establecido en los siguientes puntos de la Norma Constitucional:

- El art. 320 de la Constitución boliviana, que excluye el arbitraje internacional y la protección diplomática para resolver controversias en torno a la inversión extranjera. Este artículo señala que “toda inversión extranjera estará sometida a la jurisdicción, a las leyes y a las autoridades bolivianas, y nadie podrá invocar situación de excepción, ni apelar a reclamaciones diplomáticas para obtener un tratamiento más favorable”⁴⁰⁶.
- El art. 366 que versa sobre hidrocarburos y que señala que “todas las empresas extranjeras que realicen actividades en la cadena productiva energética estarán sometidas a la soberanía del Estado, a la dependencia de las leyes y las autoridades del Estado. No se reconocerá en ningún caso tribunal ni jurisdicción extranjera y no podrán invocar situación excepcional alguna de arbitraje internacional, ni recurrir a reclamaciones diplomáticas”⁴⁰⁷.

El presidente Morales ha hablado de buscar “socios, no patrones” en la explotación de los hidrocarburos, uno de los pilares del desarrollo económico del país. Empresas extranjeras como Total (Francia), Repsol (España), Petrobras (Brasil), Petróleos de Venezuela (PDVSA) (Venezuela), Gazprom (Rusia), British Gas (Reino Unido), Canadian Energy Enterprise (Canadá), Pluspetrol International (Estados Unidos),

⁴⁰⁵ BÓ, G., “Bolivia promulga Nueva Ley de Conciliación y Arbitraje para los Inversores”, Diario ABC – Paraguay, 28-07.2015, p. 16.

⁴⁰⁶ ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 320 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia de 2009”, *Vicepresidencia de Bolivia*, http://www.vicepresidencia.gob.bo/IMG/pdf/ncpe_cepd.pdf, (Fecha de visita: 19 de marzo de 2021).

⁴⁰⁷ ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 366 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia de 2009”, *Vicepresidencia de Bolivia*, http://www.vicepresidencia.gob.bo/IMG/pdf/ncpe_cepd.pdf, (Fecha de visita: 11 de marzo de 2021).

Don Wong Corporation (Corea) y Vintage Petroleum Boliviana, subsidiaria de Occidental Petroleum Corporation (Estados Unidos)⁴⁰⁸, entre otras, así lo han asumido y continúan invirtiendo en el lucrativo negocio. Estas y otras empresas han suscrito múltiples contratos con YPFB Corporación para la exploración y explotación de hidrocarburos en el marco de la Ley de Hidrocarburos, el Decreto Supremo de nacionalización y la nueva Constitución.

A modo de ejemplo, en octubre de 2013 la francesa Total anunció que invertiría 130 millones de dólares americanos en exploración en el área de Azero en los próximos cinco años, tras suscribir, en conjunto con Gazprom, un contrato de servicios petroleros con YPFB en agosto de 2013⁴⁰⁹.

En noviembre, Pluspetrol afirmó que invertiría unos 160 millones de dólares americanos en exploración hasta 2014⁴¹⁰.

El gerente general de Total en Bolivia, José Ignacio Sanz, manifestó lo siguiente: “Nosotros estamos aquí y tenemos la firme voluntad de seguir muchos años, somos socios estables de Bolivia. En estos nuevos contratos que hemos firmado, la fase de exploración es a riesgo de la empresa privada y la asumimos íntegramente; en caso de que sea exitosa, se constituirá una empresa mixta en la que YPFB tendrá una participación del 55% y la privada 45% [...] Bolivia estableció reglas de juego en 2006, las empresas las conocen y las reglas de juego son estables y con eso trabajamos”⁴¹¹

Algunas empresas han entrado en sociedad con YPFB, como la petrolera venezolana PDVSA. En 2007 formó una Sociedad de Economía Mixta (SAM) con YPFB, creándose YPFB Petroandina SAM, la que fue asignada 12 áreas para actividades de exploración y explotación de hidrocarburos. YPFB Petroandina está constituida por YPFB (60%) y PDVSA (40%)⁴¹².

⁴⁰⁸GARANDILLAS, M., “Política de Hidrocarburos en Bolivia”, *Centro de Documentación e Información de Bolivia*, www.cedib.org.presentaciones/politica-de-hidrocarburos-en-bolivia-23-10-13/, (Fecha de visita: 25 de mayo de 2021).

⁴⁰⁹ CÁMARA BOLIVIANA DE HIDROCARBUROS Y ENERGÍA, “Total invertirá 130 millones de dólares americanos para hallar reservas de gas en el bloque Azero”, *Secretaría de la Cámara Boliviana de Hidrocarburos y Energía*, www.cbh.org.bo/index.php?cat=1&pla=3&id_articulo=64938, (Fecha de visita: 23 de noviembre de 2020).

⁴¹⁰ MIRANDA, C., “Pluspetrol prevé invertir 160 millones de dólares americanos en el país”, *Diario Los Tiempos*, 08-11-2013, p. 15.

⁴¹¹ MAMANI, L., “Total está conforme con la actual renta petrolera”, *Diario Página Siete*, 05-10-2013, p. 13.

⁴¹² YPFB, *Información institucional sobre YPFB Petroandina SAM*, La Paz, Oficina de imagen institucional de YPFB, 2013, p.65.

En diciembre de 2013, la Cámara de Diputados aprobó cinco nuevos contratos de exploración y explotación entre YPFB-Chaco y Petrobras y British Gas (BG). Los contratos establecen que las empresas invertirán 53.4 millones de dólares americanos en la primera etapa de exploración “a su propia cuenta y riesgo”. Luego de encontrarse hidrocarburos y declararlos comerciables, YPFB, Petrobras y BG conformarán una SAM para explotar los recursos. YPFB tendrá 55% de participación en esa sociedad⁴¹³.

Según el último informe mundial de inversiones de la UNCTAD, la inversión extranjera a Bolivia no ha disminuido ni se ha estancado a causa de las nuevas normas o el decreto de nacionalización. La inversión extranjera hacia Bolivia ha crecido sostenidamente, desde 366 millones de dólares americanos en 2007 a 1.060 millones de dólares americanos en 2012⁴¹⁴.

Son las empresas transnacionales Repsol (España) y Petrobras (Brasil), y no la estatal YPFB, las que lideran la inversión en el sector hidrocarburos. Estas dos empresas fueron responsables de la producción de casi dos tercios del gas y petróleo en Bolivia en 2012, según el último informe sobre la inversión extranjera en la región de la CEPAL⁴¹⁵. Junto con la francesa Total, las tres empresas proyectaron una inversión de al menos 670 millones de dólares americanos durante 2013, de acuerdo con el Plan de Inversiones de YPFB⁴¹⁶.

Los siguientes gráficos muestran la proporción de reservas de gas natural y petróleo adjudicadas a distintas empresas en contrato con YPFB:

⁴¹³ MAMANI, L., “Aprueban 5 contratos de exploración de hidrocarburos”, *Diario Página Siete*, 21-10-2013, p. 12.

⁴¹⁴ UNCTAD, *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, Nueva York y Ginebra, Biblioteca de la UNCTAD, 2013, p. 79.

⁴¹⁵ CEPAL, *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2012*, Santiago, Secretaría de las Naciones Unidas, 2012, p. 18.

⁴¹⁶ VILLA, C., “YPFB, Repsol, Petrobras, Total en Bolivia”, *Diario La Razón*, 13-12-2013, p. 15.

Gráfico 4.1. Reservas de gas natural por empresa

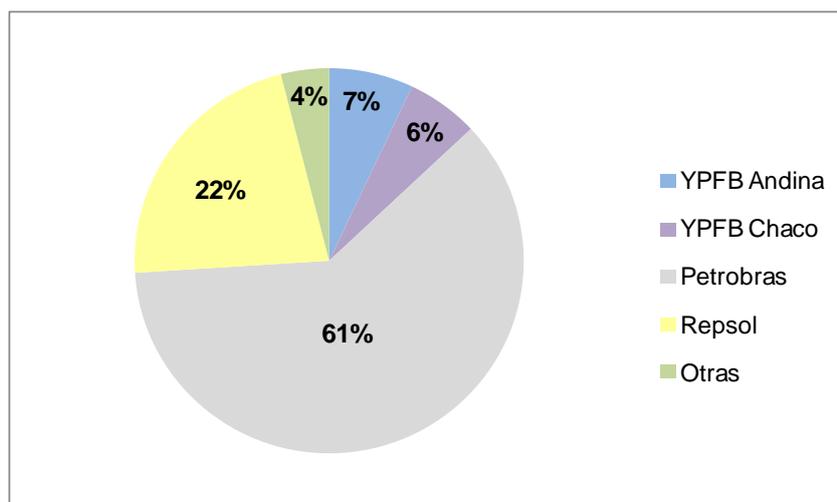
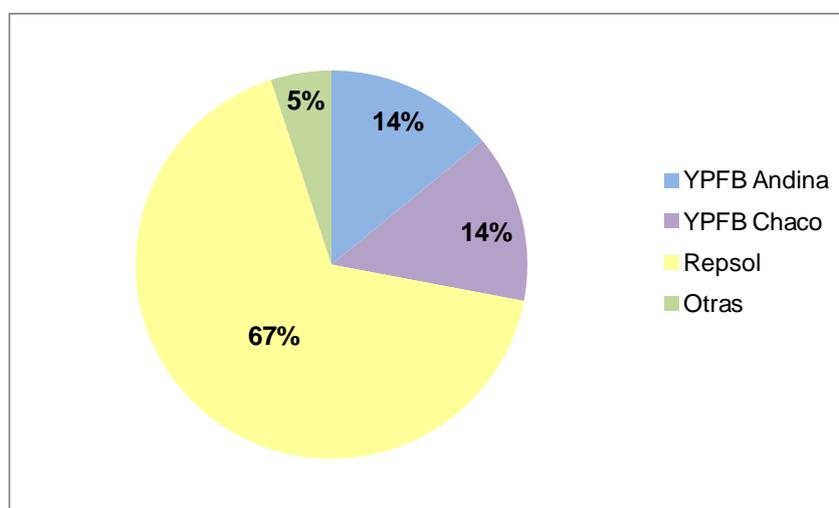


Gráfico 4.2. Reservas de petróleo por empresa



Fuente: Marco Gandarillas, “Política de hidrocarburos en Bolivia”, octubre 2013.

De acuerdo con la Cámara Boliviana de Hidrocarburos y Energía (CBHE), se requiere una inversión de unos 8 mil millones de dólares americanos en los próximos cinco a siete años, particularmente en exploración, para mantener los actuales niveles de producción. Sin embargo, de acuerdo con la CBHE, para asegurar esos niveles de inversión, Bolivia debe readecuar la participación del Estado en el negocio, que actualmente asciende a 82% del valor total de la producción, mientras que las empresas se quedan con el 18%.

Según afirmó Carlos Delius, presidente de CBHE: “eso (los niveles del 82%) ya se ha superado. Se está hablando de una nueva ecuación económica y hay la apertura. El 18% para las empresas petroleras y el 82% para el Estado corresponden al gas que ya se había sido encontrado y en algunos casos que estaban en plena explotación; ese esquema

no es para inversiones futuras, porque no paga los riesgos que se tiene que correr para hacer inversiones nuevas. Se tiene que viabilizar un nuevo esquema. Eso será para cada bloque, cada empresa deberá negociar”⁴¹⁷.

De acuerdo con el presidente de YPF, Carlos Villegas, se requería invertir más de 40 mil millones de dólares americanos en el sector de hidrocarburos hasta el año 2015 para alcanzar las metas en reservas de petróleo y gas, tanto para consumo interno como para exportación. El 44% de esa inversión debería ser en exploración⁴¹⁸.

Antes de continuar con el desarrollo y análisis de las tendencias nacionalizadoras y expropiadoras a través del análisis de dos casos concretos, consideramos relevante explicar el contexto en el que dichos procesos se llevaron a cabo. De este modo, en el siguiente capítulo se desarrolla y explica la solución de controversias a través de los mecanismos de arbitraje internacional que ofrece el CIADI y su especificidad en el contexto de AL.

⁴¹⁷ MAMANI, L., “Nuevas inversiones para el Estado son viables”, *Diario Página Siete*, 18-12-2013, p. 11.

⁴¹⁸ MIRANDA, C., “Piden buscar mercados para el gas y otra ley”, *Diario Los Tiempos*, 23-11-2013, p. 20.

CAPÍTULO V. LAS CONTROVERSIAS INVERSOR-ESTADO RECEPTOR EN AMÉRICA LATINA⁴¹⁹

Como venimos señalando, uno de los aspectos clave del proceso globalizador de la economía mundial lo constituye la seguridad jurídica. Los instrumentos legales implementados para garantizar la protección jurídica de las inversiones (TLC, TBI y contratos), han permitido formalizar y liberalizar las relaciones económicas internacionales bajo un patrón de principios y normas equilibradas para todas las partes.

Este tipo de instrumentos han servido como base para poder solucionar las posibles controversias que surgen, especialmente, entre empresas y Estados. Las derivas de algunos gobiernos latinoamericanos en los últimos años han vuelto a situar al arbitraje internacional⁴²⁰, canalizado a través del CIADI, en el punto de mira. De este modo, en el presente capítulo se realiza una revisión de la situación actual del arbitraje internacional en relación con los países Latinoamericanos, pues, lamentablemente, concentran un porcentaje muy relevante de las demandas planteadas.

1. PECULIARIDADES DE LAS CONTROVERSIAS INVERSOR-ESTADO

1.1. ¿Pierde soberanía el Estado demandado?

Después de la Segunda Guerra Mundial, se generalizó la idea de un Estado soberano, el cual debía erigirse como adalid del progreso económico. El Estado debía jugar el papel de árbitro y mediador entre el capital y el trabajo, además de cumplir el papel de empresario. En este sentido, “el Estado debía participar activamente en la construcción y administración de diversas compañías, principalmente de aquellas que ofrecían servicios públicos”⁴²¹.

Sin embargo, en las últimas décadas, esta idea tradicional de Estado parece estar en entredicho. La dimensión y dinámica de las inversiones extranjeras están situando a los Estados en un contexto que en otras épocas parecía poco probable. En la actualidad, pareciera que los inversores extranjeros fundados en una nueva racionalidad económica, en la que los

⁴¹⁹ Este capítulo se encuentra publicado en ENRÍQUEZ PERALES, S., “Las controversias inversor-Estado receptor en América Latina”, *CEFLegal. Revista práctica De Derecho*, núm. 278, 2024, pp. 5–42.

⁴²⁰ El arbitraje internacional, como método alternativo de resolución de conflictos junto con la mediación (a nivel administrativo y mercantil), tiene una consideración conceptual homogénea a nivel mundial, pues la mayoría de los países han adoptado la Ley Modelo de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional —CNUDMI/UNCITRAL— de 1985. (GONZALO QUIROGA, M., *Mediación en la esfera internacional: actualidad y retos transfronterizos*, en CHICO DE LA CÁMARA, P. (Dir.), *Las medidas alternativas de resolución de conflictos (ADR) en las distintas esferas del ordenamiento jurídico*, 2ª ed., Valencia, Tirant lo Blanch, 2019, p. 168-169).

⁴²¹ ANZOLA GIL, M., *El paradigma de la seguridad jurídica en un Estado en transformación: el caso de la inversión extranjera*, 1ª ed., Bogotá, Externado, 2015, p.45.

intereses privados prevalecen sobre los intereses públicos, están poniendo en jaque al orden político interno. De acuerdo con esta perspectiva, es imposible pensar en un Estado independiente del contexto económico internacional, la generación de riqueza y bienestar, principalmente aquellos emergentes y en desarrollo dependen en gran medida de a la inversión extranjera, que suele operar de acuerdo con a sus propios intereses.

Llegados a este punto, cabe preguntarse si el Estado debe renunciar al ejercicio del poder soberano en aras del bienestar económico interno. Según el premio nobel en economía Joseph Stiglitz, “cada vez es más frecuente que la capacidad del Estado para controlar las acciones de individuos o compañías también se vea limitada por los acuerdos internacionales que chocan con los derechos de los Estados soberanos para tomar decisiones”⁴²². En este sentido, en una controversia inversor-Estado, el Estado suele participar en calidad de Estado soberano demandado. Entonces, se puede entender que, cuando un Estado soberano se somete a un órgano de arbitraje internacional a instancia de actores privados, está cediendo parte de su soberanía al no acudir a tribunales internos.

No obstante, existen autores como Preuss que sostiene que, si se sigue la corriente de un Estado soberano absoluto, “el concepto de soberanía de Estado es incompatible con una concepción (...) de una organización jurídica internacional (...)”⁴²³. En este sentido, el Estado es la principal instancia de mediación entre los hechos y el derecho, en la medida en que son éstos los que, a través de su capacidad para crear y aplicar derecho internacional, determinan qué hechos, relaciones, instituciones o instrumentos internacionales se van a formalizar en una norma interna, y seleccionan cuáles son los hechos y relaciones concretas a los que se va a aplicar la norma previamente establecida⁴²⁴.

Así pues, las partes son diferentes a las de otros tipos de arbitraje en que ambas partes son entidades mercantiles, como en el caso del arbitraje comercial.

1.2. Sensibilidad de la inversión extranjera en sectores estratégicos

Muchas de las controversias inversor-Estado conllevan a menudo cuestiones de política pública, y ponen en entredicho la capacidad del Estado de regular a favor del interés público, incluso cuando pueda perjudicar intereses particulares (inversores extranjeros). Los

⁴²² STIGLITZ, J., *Como hacer que funcione la Globalización*, 1ª ed., Madrid, Taurus, 2006, p.75.

⁴²³ NOGUEIRA ALCALÁ, H., *Regímenes políticos contemporáneos*, 2ª ed., Editorial jurídica de Chile, Santiago de Chile, 1993, p. 124.

⁴²⁴ ABELLÁN HONRUBIA, V., Sobre el método y los conceptos en Derecho internacional público, en VARGAS GÓMEZ-URRUTIA, M. y SALINAS DE FRÍA, A., *Soberanía del Estado y Derecho Internacional (homenaje al profesor Juan Antonio Carrillo Salcedo)*, 2ª ed., Sevilla, Universidad de Sevilla, 2005, p.89.

datos empíricos de varios de los casos del CIADI, muestran que la inversión extranjera en ciertos sectores y actividades económicas consideradas sensibles, pueden provocar el surgimiento de controversias inversor-Estado. En este sentido, el Estado se ve inmiscuido en debates políticos internos y externos que pueden desencadenar en la insatisfacción y rechazo social al arbitraje sobre inversiones. No se debe olvidar que dentro del Estado existen diferentes esferas de poder (autoridades locales, regionales, grupos de interés, ciudadanía en general, etc.), que en muchas ocasiones son actores directos en la toma de decisiones y que pueden afectar compromisos adquiridos por el Estado en ámbitos internacionales.

Un claro ejemplo de la intervención de estos grupos se dio en el Caso CIADI ARB(AF)/97/1. *Metalclad Corporation*, una empresa Estadounidense, demandó al gobierno mexicano en base a considerar haber sido tratada injustamente y constituir una expropiación, ya que, en el Municipio mexicano de Guadalcázar del Estado de San Luis de Potosí, las autoridades locales, acogiendo la solicitud de la ciudadanía y con fundamento en la protección del medio ambiente, interfirieron en el desarrollo y operación de su confinamiento de residuos peligrosos, a pesar de que el proyecto contaba con la aprobación del gobierno central. Como resultado, en agosto del 2000, el CIADI en el marco del TLCAN y mediante el mecanismo complementario, condenó al gobierno mexicano a indemnizar a la empresa con 16,685 millones de dólares americanos más intereses por incumplir con lo estipulado en el capítulo 11 del TLCAN.

Así, se puede percibir que el Estado sufre una doble presión. Por una parte, externamente, las fuerzas y procesos de la transnacionalización, por otra parte, en el interior, la descomposición económica, la disolución social, la desestabilización política, y la segmentación de las sociedades y Estados nacionales en los niveles regionales y locales⁴²⁵.

1.3. La controversia inversor-Estado se rige por el derecho internacional público

El derecho aplicable en una controversia inversor-Estado es específico, se rige por el derecho internacional público y suele fundamentarse en la violación de un instrumento internacional (AI), que constituye una norma fuente del derecho internacional. Sin embargo, el art. 46.1 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, señala como causa

⁴²⁵ KAPLAN, M., "Estado y políticas públicas: crisis y reformas", *Revista Latinoamericana para la Administración del Desarrollo*, vol. 1, núm. 40, pp. 277-295.

de nulidad de un tratado la violación del derecho interno (se puede referir solamente a una ley de importancia esencial).

1.4. El arbitraje internacional como opción principal para el inversor extranjero

La gran mayoría de AII ofrecen al inversor extranjero, como elemento importante de protección frente al surgimiento de controversias inversor-Estado, la posibilidad de recurrir al arbitraje internacional ante el CIADI o al arbitraje *ad hoc* mediante el Reglamento de la UNCTAD. Mientras que el arbitraje ante el CIADI se encuadra dentro del denominado arbitraje internacional, pues provee de una estructura organizada para la prestación permanente de la actividad de realizar arbitraje, el arbitraje *ad hoc* es aquel que se organiza para un caso en concreto⁴²⁶. De hecho, el arbitraje se ha consolidado como método alternativo para la solución de conflictos en el ámbito de la gestión de los conflictos mercantiles y comerciales, en los mercados internacionales y en los conflictos interestatales⁴²⁷.

Muchos de los AII no exigen recurrir a los tribunales internos del país receptor. También pueden encontrarse tipos similares de disposiciones sobre arreglo de controversias en contratos de concesión, planes de privatización, acuerdos de estabilización o contratos públicos ordinarios, con arreglo a las cuales las presuntas infracciones no se dirimirán en los tribunales internos sino ante tribunales internacionales. Los AII también suelen incluir estándares de protección para el inversor extranjero, que incluyen el trato justo y equitativo, la plena protección y seguridad, el principio de no discriminación, la cláusula de la nación más favorecida, la protección del inversor frente a la expropiación y el compromiso de permitir la libre transferencia de rentas⁴²⁸.

En este sentido, el arbitraje internacional se ha erigido en la solución preferida por los inversores cuando tienen que buscar una solución a su diferencia con el Estado receptor de la inversión. Para un inversor es de gran atractivo contar con un mecanismo de solución de controversias que logra decisiones finales mediante un procedimiento rápido y flexible,

⁴²⁶ MUÑOZ PÉREZ, A.F., *El arbitraje societario*, en CHICO DE LA CÁMARA, P. (Dir.), *Las medidas alternativas de resolución de conflictos (ADR) en las distintas esferas del ordenamiento jurídico*, 2ª ed., Valencia, Tirant lo Blanch, 2019, p. 427.

⁴²⁷ GONZALO QUIROGA, M., *op. cit.*, p. 170.

⁴²⁸ FERNÁNDEZ MASIÁ, E., *La realidad del arbitraje de inversiones desde la perspectiva latinoamericana*, en ZAPATA DE ARBELÁEZ, A. y otros (Dir.), *El arbitraje interno e internacional en Latinoamérica*, 1ª ed., Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 2010, p. 87.

en donde las Partes tienen un considerable control sobre el mismo⁴²⁹. Cabe resaltar que, en los últimos años la inmensa mayoría de demandas ante el CIADI han sido promovidas por parte de los inversores extranjeros.

Para profundizar en este aspecto, se ha desarrollado un trabajo empírico utilizando la información que se recoge en el Anexo de la presente investigación. En concreto, utilizando una muestra formada por 571 grandes empresas cotizadas de Argentina, Brasil, Colombia, México, Perú y Chile, con un total de 8.576 observaciones, para el período 2004-2019, se demuestra que la calidad de las instituciones formales de un país está positivamente relacionada con el desempeño empresarial, medido a través de dos variables alternativas (ROA y Q de Tobin). Además, los países signatarios del acuerdo CIADI brindan a las empresas un entorno más estable para hacer negocios, lo que en última instancia tiene un impacto positivo en su desempeño. Sin embargo, a medida que aumenta el número de casos registrados ante el CIADI, la relación se vuelve negativa. Un resultado esencial del trabajo empírico llevado a cabo es que el arbitraje internacional se demuestra como un sustituto de las instituciones formales en los países latinoamericanos⁴³⁰.

1.5. Importes económicos onerosos

Los montos de dinero en las controversias entre inversor-Estado suelen ser extremadamente elevados, en promedio superiores a las de los casos de arbitraje comercial. En este sentido, Bolivia argumentó como una justificación para su renuncia al CIADI que es extremadamente caro, pues señaló que el sometimiento de un caso de escasa litigiosidad cuesta alrededor de 3 millones de dólares en pago por los honorarios de árbitros, abogados, centro administrador, expertos, etc.⁴³¹ El Estado boliviano señala que las transnacionales aprovechan para arrancar indemnizaciones millonarias a los Estados, un claro ejemplo es el caso de Aguas del Tunari (Caso CIADI ARB/02/3), donde se demanda a Bolivia por una cantidad de entre 25 y 100 millones de dólares americanos, cuando la inversión realizada no alcanzó el medio millón. De ahí que las cuantiosas sumas de dinero que conllevan las

⁴²⁹ FRANCK, S., "The ICSID Effect? Considering potential variations in arbitrations awards", *Virginia Journal of International Law*, vol. 51, núm. 4, 2007a, pp. 833-837.

⁴³⁰ ENRIQUEZ-PERALES, S., *op. cit.*, p. 429-464. Se recomienda revisar la sección empírica del trabajo para comprobar las relaciones descritas y que sirven de soporte a las ideas que se proveen en la presente tesis doctoral.

⁴³¹ RODRÍGUEZ JIMÉNEZ, S., *op. cit.*, p. 148.

controversias entre inversores y Estados constituyan a menudo una carga considerable para los gobiernos en cuestión⁴³².

2. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL ARBITRAJE INTERNACIONAL

2.1. Ventajas

A. *Despolitizar las controversias entre inversor-Estado*

Se abordan dos vertientes frente a la despolitización de las controversias inversor – Estado:

- a) La primera, tiene que ver con la posibilidad establecida en muchos de los AII, que permite a los inversores extranjeros recurrir ante un tribunal arbitral internacional para dar trámite y resolver sus reclamaciones contra el Estado receptor de la inversión. En este sentido, resulta evidente la desconfianza de los inversores extranjeros hacia los tribunales internos del Estado receptor de la inversión y queda clara la intención de despolitizar la controversia al recurrir a un foro internacional neutral para las partes.
- b) En muchas ocasiones, las controversias surgidas en materia de inversiones han provocado que algunos Estados actúen en defensa de los intereses de sus nacionales en contra de otros Estados a través de la protección diplomática. En este sentido, el art. 27.1 del Convenio sobre arreglo de diferencias relativas a inversores entre Estados y nacionales de otros Estados del CIADI señala lo siguiente: “Ningún Estado contratante concederá protección diplomática ni promoverá reclamación internacional respecto de cualquier diferencia que uno de sus nacionales y otro Estado Contratante hayan consentido en someter o hayan sometido a arbitraje conforme a este Convenio, salvo que este último Estado Contratante no haya acatado el laudo dictado en tal diferencia o haya dejado de cumplirlo”.

La obligación contenida en este artículo es aplicable a todos los Estados contratantes del CIADI, siempre y cuando uno de sus nacionales y otro Estado contratante hayan consentido en someter la controversia a la jurisdicción del centro. El propósito de este artículo radica en otorgar seguridad jurídica necesaria al Estado parte en la diferencia de que

⁴³² SALACUSE, J.W., “Is there a better way? Alternative Methods of Treaty-Based, Investor-State Dispute Resolution”, *Fordham International Law Journal*, núm. 31, vol. 1, 2005, pp. 138-185.

no será objeto de reclamaciones paralelas, una por el Estado y otra por el inversor extranjero. Así, se debe evitar que un Estado pueda paralelamente a un procedimiento de arbitraje, efectuar una reclamación internacional en contra de un Estado receptor de la inversión extranjera, por una diferencia ocurrida con uno de sus nacionales que hubiese invertido en ese Estado, tomando en cuenta que este último hubiese recurrido al CIADI para resolver tal diferencia.

B. Garantía de imparcialidad e independencia en la resolución de una controversia

Según el art. 14.1 del Convenio CIADI, “Las personas designadas para figurar en las listas de árbitros deberán gozar de amplia consideración moral, tener reconocida competencia en el campo del derecho, del comercio, de la industria o de las finanzas, e inspirar plena confianza en su imparcialidad de juicio”.

Para regular lo anterior, la Regla 6 de las Reglas de Arbitraje del CIADI⁴³³ exige que los árbitros firmen una declaración en la cual se establece que no existe razón alguna por la que no deba servir en el Tribunal de Arbitraje, y que juzgará con equidad y no aceptará instrucción o compensación alguna de fuente distinta a lo dispuesto en la Convención CIADI en adición a brindar una declaración sobre las relaciones que pudieren existir con las Partes.

En este contexto, se ha aclarado que la independencia e imparcialidad se suscita no en abstracto, sino en concreto. En relación con una controversia o parte en particular, una persona puede ser perfectamente capaz de ser independiente, pero ser inelegible en caso de que exista un conflicto de intereses en el caso particular⁴³⁴.

Un ejemplo pertinente al respecto es el caso promovido por la empresa norteamericana *Amco Asia Corporation and others* contra la República de Indonesia (caso CIADI ARB/81/1, en esta controversia, la parte demandada propuso la descalificación del árbitro del demandante con fundamento en que había brindado consultoría fiscal al individuo que controlaba a los demandantes, así como la existencia de un acuerdo de participación de utilidades entre el representante legal de los demandantes y el árbitro. No obstante, lo razonable de la preocupación, la propuesta para descalificar fue rechazada por no considerarse lo suficientemente trascendente ante las circunstancias del caso.

⁴³³ Para ver las Reglas de Arbitraje del CIADI, consultar en: <https://icsid.worldbank.org/sp/Pages/icsiddocs/ICSID-Convention-Arbitration-Rules.aspx> (Fecha de visita: 18 de marzo de 2023)

⁴³⁴ SCHEREUER, C., *The ICSID Convention: A Comentary on the Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and National of Other States*, 1ª ed., Cambridge, Cambridge University Press, 2001, p. 134.

C. Percepción de un arbitraje rápido, económico y flexible

Uno de los principales motivos para elegir el arbitraje internacional en controversias inversor-Estado es la percepción de rapidez y flexibilidad para los inversores extranjeros. En este sentido, se suele pensar que el arbitraje internacional es una forma adecuada para resolver una controversia con la finalidad de evitar la prolongación del conflicto y el consiguiente aumento de los costes.

No obstante, se puede encontrar un caso que lleva casi 20 años en proceso, se trata del caso promovido por don Víctor Pey Casado y la Fundación Salvador Allende contra la República de Chile (caso CIADI ARB/98/2). En esta controversia los gastos judiciales de la Parte demandante ascendieron aproximadamente a 11 millones de dólares americanos; mientras que, para la Parte demandada, el monto ascendió a los 4, 3 millones de dólares aproximadamente.

D. Control de las partes sobre el procedimiento contencioso

El arbitraje internacional permite a las partes ejercer cierto control sobre el procedimiento contencioso, ya que en la mayoría de los casos las partes pueden designar a los árbitros según sus conocimientos en el tema en cuestión. En el caso concreto del CIADI, una vez que el secretario general registra la solicitud o demanda y notifica a las partes implicadas al respecto, el art. 37 del Convenio CIADI señala que se procederá lo antes posible a la constitución del Tribunal de Arbitraje. Concretamente, el art. 37.2 señala que:

“(a) El Tribunal se compondrá de un árbitro único o de un número impar de árbitros, nombrados según acuerden las partes, (b) Si las partes no se pusieren de acuerdo sobre el número de árbitros y el modo de nombrarlos, el Tribunal se constituirá con tres árbitros designados, uno por cada parte y el tercero, que presidirá el Tribunal, de común acuerdo”.

En este sentido, el art. 38 del Convenio precisa que:

“Si el Tribunal no llegare a constituirse dentro de los noventa días siguientes a la fecha de envío de la notificación del acto de registro, hecho por el secretario general conforme al art. 36.3, o dentro de cualquier otro plazo que las Partes acuerden, el presidente, a petición de cualquiera de éstas y, en lo posible, previa consulta a ambas partes deberá nombrar el árbitro o los árbitros que aún no hubieren sido designados. Los árbitros nombrados por el presidente conforme a este artículo no podrán ser nacionales del Estado contratante parte en la diferencia, o del Estado contratante cuyo nacional sea parte en la diferencia”.

E. Laudo arbitral ejecutable

El recurrir al arbitraje internacional se considera en la mayoría de los casos eficiente, ya que normalmente asegura un laudo arbitral ejecutable en contra de la parte demandada, por lo general un Estado soberano. Los AII y, en particular, los convenios multilaterales relativos a controversias sobre inversiones preveían el carácter definitivo y vinculante de los laudos arbitrales. Un claro ejemplo de esta eficacia es el mecanismo de ejecución directa de laudos arbitrales del CIADI. La decisión del Tribunal del CIADI es considerada como *res judicata* y no admite revisión por las autoridades de tribunales estatales internos, tan sólo a un trámite de verificación de forma en cuanto a su autenticidad y algún otro trámite establecido por el Estado.

El art. 53.1 de la Convención señala que “el laudo será obligatorio para las Partes y no podrá ser objeto de apelación ni de cualquier otro recurso, excepto en los casos previstos en este Convenio”. Las partes lo acatarán y cumplirán en todos sus términos, salvo en la medida en que se suspenda su ejecución, de acuerdo con lo establecido en las correspondientes cláusulas de este Convenio.

En el caso de anulación de un laudo arbitral, las únicas cinco causales para solicitar este recurso son: 1) que el Tribunal se hubiere constituido incorrectamente, 2) que el Tribunal se hubiere extralimitado manifiestamente en sus facultades, 3) que hubiere habido corrupción de algún miembro del Tribunal, 4) que hubiere quebrantamiento grave de alguna norma del Convenio y 5) que no se hubieren expresado en el laudo los motivos para llegar a esa decisión.

El art. 54 de la Convención de creación del CIADI, establece que “todo Estado contratante reconocerá al veredicto dictado su carácter obligatorio y hará ejecutar dentro de su territorio las obligaciones pecuniarias impuestas por éste como si se tratase de una sentencia firme dictada por un tribunal interno de dicho Estado”.

En este sentido, el art. 26.1 de la Convención dice que: “salvo estipulación en contrario, el consentimiento de las Partes al procedimiento de arbitraje conforme este Convenio se considerará como consentimiento a dicho arbitraje con exclusión de cualquier otro recurso”. Resulta evidente que los Estados deben acatar los laudos y pagarlos voluntariamente, en caso contrario se prevé la aplicación de los arts. 27 y 64 de la Convención de Washington, que permiten la posibilidad de activar la protección diplomática o acudir a la Corte Internacional de Justicia.

F. Percepción de legitimidad

La elección de acudir al arbitraje internacional para resolver una controversia inversor-Estado genera una percepción de legitimidad. De ahí que, a lo largo de la historia, el arbitraje se perciba como un mecanismo que apoya el respeto de la supremacía de la ley⁴³⁵. En definitiva, la legitimidad es una condición que algo ostenta y que implica estar ajustada a la ley vigente. El término legitimidad, desde un punto de vista jurídico y legal significa que algo, una situación, una circunstancia, o un fenómeno, son correctos y apropiados de acuerdo con a los parámetros que los diferentes sistemas de leyes y normas establecen para cada caso. Así, la legitimidad de un acto o de un proceso se hace presente cuando, para llevar tal acto o proceso, se siguen las normas preestablecidas. Ejemplos de este tipo de legitimidad pueden ser la firma de contratos de trabajo, de negocios, de acuerdos internacionales propiamente establecidos según las normas leyes de derecho internacional, etc.

No obstante, el aumento de las controversias inversor-Estado en los últimos años, la imprevisibilidad de las interpretaciones de los AII, los altos montos dinerarios en juego, la impugnación de algunos actos de política pública y algunas carencias del propio sistema arbitral, han planteado preocupaciones especialmente a los Estados demandados y en menor medida a los inversores extranjeros. En este sentido, han surgido posiciones reticentes a que se acuda al arbitraje internacional para tocar temas en sectores sensibles de la economía. En el caso de AL, las situaciones más radicales las han protagonizado Bolivia, Ecuador y Venezuela que han abandonado el CIADI, notificando sus denuncias el 1 de mayo de 2007, el 2 de julio de 2009 y el 24 de enero de 2012 respectivamente.

2.2. Desventajas

El origen de esa insatisfacción se encuentra en las características inherentes al sistema internacional de arbitraje sobre inversiones, a la vez que refleja las prácticas y experiencias recientes en los casos de solución de controversias entre inversores y Estados. Algunas de las principales desventajas del arbitraje basado en tratados de inversión son las siguientes:

A. Coste del procedimiento arbitral

Los costes del arbitraje inversor-Estado resultan excesivamente onerosos para las partes. Desde la perspectiva del Estado demandado, éste deberá pagar una indemnización

⁴³⁵ FRANCK, S., "The legitimacy crisis in investment treaty arbitration: privatizing public international law through inconsistent decisions", *Fordham Law Review*, vol. 73, 2005, pp. 112-152.

monetaria por daños y perjuicios a la parte demandante, también hacer frente a la representación legal debida y según corresponda la complejidad del caso a los peritos necesarios.

Según datos financieros del CIADI, los principales costes a cubrir son los siguientes:

- a) Al registrar una demanda, la parte que solicite el procedimiento arbitral deberá pagar al CIADI un derecho no reembolsable de 25 mil dólares americanos.
- b) Anticipos monetarios. Por lo general cada parte paga la mitad de los anticipos, aunque el Tribunal puede ordenar una distribución diferente en cualquier etapa del procedimiento. El primer anticipo se solicita poco tiempo después de la constitución del Tribunal y por lo general está en el orden de 100 mil a 150 mil dólares americanos por cada una de las partes implicadas. Los anticipos sirven para cubrir los honorarios y gastos de los miembros del Tribunal, cada miembro del Tribunal tiene derecho a percibir 3 mil dólares americanos por cada día de reuniones y el reembolso de gastos relativos (viajes, hoteles, comidas y otros). También se paga con los anticipos, según sea necesario, a intérpretes, transcritores, mensajeros, alquileres de salas extras para la celebración de audiencias.
- c) Gastos y derechos administrativos del CIADI. Estos gastos por lo general también se dividen por igual entre las partes. El Centro cobra una tasa anual de 42 mil dólares americanos. Este importe cubre el tiempo empleado por todos los miembros del equipo dedicados al caso, incluida la asistencia del secretario durante las audiencias y la administración financiera de la cuenta del caso.

En definitiva, se trata de cantidades difícilmente asumibles, principalmente por Estados emergentes o poco desarrollados. En cualquier caso, estos montos suponen una tremenda distorsión para cualquier empeño gubernamental de canalizar recursos públicos para actividades productivas o políticas sociales.

B. Aumento significativo del plazo medio de resolución de las demandas

En la mayor parte de ocasiones las partes, principalmente la parte demandada, hacen uso de todas las opciones procesales para evitar la ejecución de laudos arbitrales dictados en su contra, lo que evidentemente alarga el proceso. Las partes muchas veces recurren a

procedimientos de anulación y otros procedimientos de inadmisión, los Estados recurren casi sistemáticamente a la separación de la jurisdicción y el fondo de una controversia, así como a medidas provisionales.

El promedio de duración de los casos vistos y resueltos definitivamente oscila entre los tres a cuatro años. Mientras que, el promedio entre la vista oral sobre el fondo de la controversia y la emisión del laudo definitivo tarda 392 días aproximadamente. Estos datos señalan que el plazo necesario para resolver litigios de índole comercial en tribunales u organismos administrativos internos no difiere mucho del que se requiere en el arbitraje basado en los AII.

C. Difíciles de gestionar

Las partes envueltas en controversias inversor-Estado resultan ser meros actores pasivos. Más allá de llegar al acuerdo de someterse al arbitraje y designar a los árbitros, las partes tienen escasa influencia sobre el propio procedimiento arbitral.

D. Ruptura definitiva entre las partes

En varios casos, se ha comprobado que la situación de llegar al arbitraje internacional en una controversia inversor-Estado termina con la ruptura de la relación entre ambas partes, lo que probablemente sentará un referente negativo tanto al Estado receptor de la inversión como al inversor extranjero. No obstante, llegar a una ruptura definitiva es todo lo contrario a lo que pretenden los Estados cuando adoptan estrategias de promoción activa de las inversiones a fin de establecer relaciones a largo plazo con los inversores extranjeros y fomentar contribuciones dinerarias significativas para el desarrollo económico del Estado receptor. Por otro lado, una ruptura tampoco es ideal para el inversor extranjero, ya que el inversor suele presentarse con interés genuino en obtener utilidades de su inversión, lo que usualmente requiere un largo tiempo de actividad ininterrumpida en términos adecuados para la inversión.

Ante el riesgo de afectar una buena relación de largo plazo con el Estado receptor de la inversión, tanto Estados como inversores extranjeros han comenzado a considerar el uso de mecanismos alternativos de solución de controversias, en particular aquellos de carácter preventivo.

E. Posibilidad de que se interpongan demandas malintencionadas

El aumento de demandas ante el CIADI, especialmente en AL ha despertado inquietudes, especialmente en los Estados receptores de inversión extranjera ante la posibilidad de que se interpongan demandas frívolas y malintencionadas en su contra. Un claro ejemplo de estas desconfianzas se dio en el caso de Argentina. Cómo se sabe entre 2001 y 2002, el país vivió una de las peores crisis económicas de su historia, en este contexto el gobierno argentino adoptó una serie de medidas para menguar la crisis financiera, dentro de estas medidas, congeló las tarifas de los servicios públicos y devaluó la moneda. Acto seguido, el país recibió más de 40 demandas en el contexto del arbitraje internacional. A inicios del 2014, el país había sido condenado a pagar un total de 980 millones de dólares americanos en concepto de indemnización a inversores extranjeros.

F. Preocupación sobre la legitimidad del sistema arbitral internacional

Muchas de las preocupaciones sobre la legitimidad del sistema de arbitraje internacional, están fundadas en la percepción de incoherencia en la interpretación de la jurisprudencia de diversos laudos arbitrales⁴³⁶, y también en el hecho de que un tribunal arbitral esté integrado usualmente por tres miembros, que investigan sobre medidas y normas internas y las interpretan en última instancia, a lo que hay que sumarle la inexistencia del recurso de apelación.

En este sentido, existe un debate continuo sobre si es conveniente recurrir a tribunales arbitrales para que dictaminen sobre cuestiones relacionadas con políticas públicas, ya que no tienen el mismo nivel de salvaguardia de la responsabilidad y la transparencia que suele exigirse a los tribunales nacionales.

G. El arbitraje se centra en el pago de una indemnización por daños y perjuicios

En la actualidad, el arreglo de una controversia mediante el arbitraje internacional se suele centrar por completo en el pago de una indemnización por daños y perjuicios derivada del incumplimiento de las disposiciones de un tratado. En este sentido, el art. 48.3 del Convenio señala que “El laudo contendrá declaración sobre todas las pretensiones sometidas por las partes al Tribunal y será motivado”. Por lo tanto, si las pretensiones de las partes fueron en pago de suma de dinero, esta opción es válida y respetada.

⁴³⁶ En este sentido, el Tribunal del CIADI señaló, que a pesar de que existen similitudes entre diversos casos, las bases de competencia y las reglas aplicables, cada Tribunal es soberano y puede mantener una solución diferente para resolver un mismo problema.

Por su parte el art. 54.1 del mismo instrumento normativo Convenio, también señala que “todo Estado contratante reconocerá el laudo dictado conforme al Convenio de carácter obligatorio y hará ejecutar dentro de sus territorios las obligaciones pecuniarias impuestas por el laudo como si se tratase de una sentencia firme dictada por un tribunal existente en dicho Estado (...)”. En consecuencia, este artículo indica que los Estados, además de reconocer el laudo dictado, deberán hacer ejecutar las obligaciones pecuniarias derivadas de él.

En términos generales, no se deja espacio para que las partes lleguen a otros acuerdos, por ejemplo, sobre posibles modificaciones de la propia medida para ofrecer otras alternativas de indemnización.

3. LAS CONTROVERSIAS INVERSOR-ESTADO EN EL CONTEXTO DE AMÉRICA LATINA

La inversión extranjera se constituyó en AL como uno de los pilares fundamentales sobre los que se basó el proceso de apertura económica de la mayoría de los Estados. Sin embargo, como era previsible, asociado a la expansión de la inversión extranjera, comenzaron a surgir controversias inversor-Estado.

En este sentido, el arbitraje internacional se instauró como la solución más utilizada ante estos conflictos, y “el CIADI como la institución arbitral más utilizada en el ámbito de las inversiones internacionales, en especial por sus caracteres de autonomía e independencia (...) régimen de reconocimiento y ejecución de los laudos arbitrales”⁴³⁷ que ha dado cobijo casi de manera exclusiva a estos procesos. Esta preferencia se debe a que en la mayoría de AII, algunas normas internas⁴³⁸ y en varios contratos inversor-Estado, suscritos por los países de AL, se estipulaba acudir a esta institución en casos de controversias.

3.1. Base del consentimiento invocada para la solución de controversias ante el CIADI

Las partes pueden consentir someterse al arbitraje internacional del CIADI mediante tres mecanismos diferentes: a) en un convenio arbitral incorporado en un contrato de inversión celebrado entre las partes, b) en una estipulación arbitral contenida en un AII, en

⁴³⁷ FERNÁNDEZ MASIÁ, E., *op. cit.*, p. 214.

⁴³⁸ Un claro ejemplo es la Ley de Inversiones extranjeras de El Salvador, que conforme al artículo 15 del 14 de octubre de 1999, que señala “en el caso de controversias referentes a inversiones surgidas entre inversores extranjeros y el Estado, los inversores podrán remitir la controversia al CIADI.

su forma de TBI o en un capítulo de inversiones de un TLC, c) mediante la aceptación de una oferta contenida en la legislación del Estado receptor de la inversión extranjera⁴³⁹.

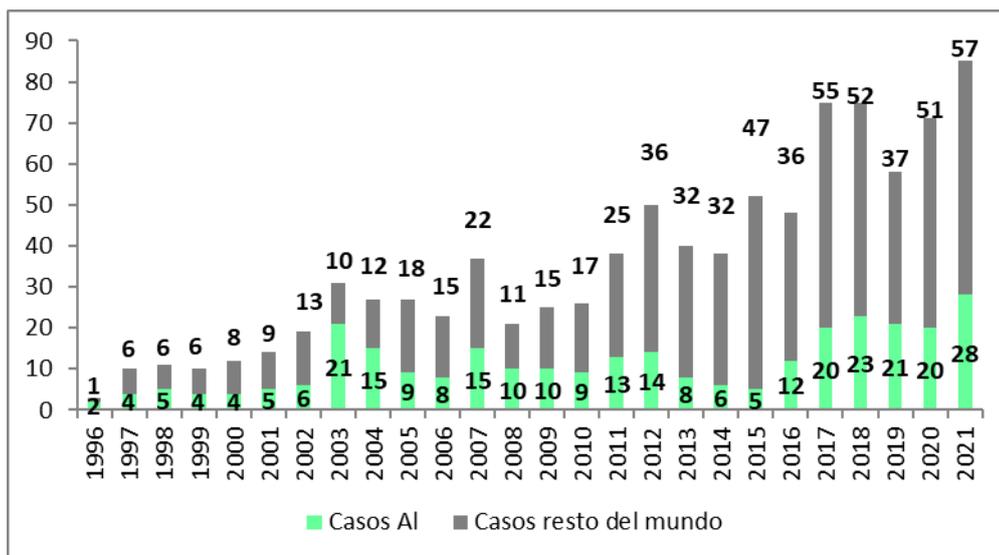
La razón fundamental de la amplia utilización del arbitraje internacional se encuentra principalmente en la marcada proliferación de AII.

Dentro de los AII se puede encontrar:

- a) Los TBI que se desarrollaron en la década de los años noventa, producto del Consenso de Washington y de la globalización. La mayoría de ellos designa al CIADI como centro de solución de conflictos. Estos tratados constituyen, en la actualidad y a falta de un gran instrumento multilateral, los instrumentos básicos de regulación de la protección jurídica de las inversiones extranjeras. En los mismos y configurándose como una garantía más de protección de inversiones, se incluyen las disposiciones que contemplan los métodos de resolución de controversias entre inversor-Estado. Dentro de éstas, la presencia del arbitraje internacional como método de solución preferido y el consentimiento otorgado por los Estados parte a someterse al mismo es casi una constante. En contraparte, los inversores extranjeros manifiestan su consentimiento mediante la solicitud de iniciación del proceso presentada ante el secretario general del CIADI.
- b) Por otro lado, están los TLC, que son acuerdos comerciales de carácter vinculante que suscriben dos o más países para reglamentar sus relaciones comerciales, con el propósito de incrementar los flujos de comercio e inversión (...). Dentro de un TLC, existen variados aspectos normativos con respecto al comercio, estos van desde el acceso a nuevos mercados, las inversiones (...), la solución de controversias, entre otros.

Gráfico 5.1. Número total de casos CIADI registrados por año calendario frente al total de casos CIADI de América Latina

⁴³⁹ KUNDMÜLLER, F., y RUBIO, R., “El arbitraje del CIADI y el Derecho Internacional de las Inversiones: un nuevo horizonte”, *Revista virtual Lima Arbitration*, vol. 1, 2006, pp. 86-102.



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del CIADI

Como se puede observar en el gráfico 5.1., en los últimos 25 años, el CIADI se ha convertido en el principal foro de arbitraje internacional a escala mundial para la resolución de controversias inversor-Estado⁴⁴⁰, especialmente para los países de AL. Es la única institución arbitral en mantener un registro público de todos los casos presentados. Resulta relevante señalar que varios de los Estados latinoamericanos han concentrado el mayor número de demandas inversor-Estado a nivel mundial en los últimos años ante esta institución. En este sentido y acorde con la apertura económica de los años noventa, la mayor parte de países de la región han suscrito el convenio CIADI. Excepcionalmente, el último país en suscribir el convenio fue la República Dominicana en el año 2000. En la tabla 5.1. se recoge el año de adhesión, ratificación y entrada en vigor de este tratado internacional para los Estados latinoamericanos y caribeños. de los países de AL en el CIADI.

Tabla 5.1. Año de adhesión, ratificación y entrada en vigor de los países de América Latina en el CIADI

País	Firma	Depósito del instrumento de ratificación	Entrada en Vigor
Argentina	21/05/1991	19/10/1994	18/11/1994
Chile	25/01/1991	24/09/1991	24/10/1991
Colombia	18/05/1993	15/07/1997	14/08/1997
Costa Rica	29/09/1981	25/04/1993	27/05/1993

⁴⁴⁰ MANCIAUX, S., *Investments étrangers et arbitrage entre Etats et Ressortissants d'autres Etats: trente années d'activité du CIRDI*, 1ª ed., París, LexisNexis, 2005, p. 134.

Rep. Dominicana	20/03/2000	--	--
El Salvador	09/06/1982	06/03/1984	05/04/1984
Guatemala	09/11/1995	21/01/2003	20/02/2003
Honduras	28/05/1986	14/02/1989	16/03/1989
Nicaragua	04/02/1994	20/03/1995	19/04/1995
Panamá	22/11/1995	08/04/1996	08/05/1996
Paraguay	27/07/1981	07/01/1983	06/02/1983
Perú	04/09/1991	09/08/1993	08/09/1993
Uruguay	28/05/1992	09/08/2000	08/09/2000
Belice	19/12/1986	--	--
Guyana	03/07/1969	--	--
Haití	30/01/1985	27/10/2009	26/11/2009
Jamaica	23/06/1965	09/09/1966	14/10/1966
Saint Kitts y Nevis	14/10/1994	04/08/95	03/09/1995
Santa Lucía	04/06/1984	04/06/1984	04/07/1994
S. Vicente y las Granadinas	07/08/2001	16/12/2002	15/01/2003
Trinidad y Tobago	05/10/1966	03/01/1967	02/02/1967

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del CIADI.

4. LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA FRENTE AL ARBITRAJE INTERNACIONAL

La literatura al respecto suele considerar tres grandes bloques de países en lo que a actitud frente al arbitraje internacional se refiere. Así, se puede considerar, en primer lugar, a los dos grandes ausentes del Convenio CIADI: Brasil y México. En segundo lugar, se encuentran los países que, si bien un día fueron Estados contratantes del Convenio CIADI, hoy en día, por razones principalmente políticas, están fuera. Por último, se encuentran el resto de los países contratantes.

4.1. Los dos grandes ausentes

A. Brasil

Brasil es un Estado que tiene una economía bidireccional, es decir posee muchas inversiones fuera de sus fronteras (especialmente en África y algunos países de AL) y a la vez recibe un gran flujo de inversión extranjera. En 2015, la inversión extranjera representó el 4,2% del PIB del país. Ante este gran volumen de inversión extranjera y las posibles controversias que pudiesen surgir, Brasil no ha ratificado ningún TBI que contenga cláusulas de arbitraje involucrando al Estado, ni es Parte del Convenio CIADI. Entre 1994 y 1999, Brasil suscribe 14 TBI⁴⁴¹ con diversos Estados. En este sentido, seis de estos acuerdos llegan

⁴⁴¹ Los TBI suscritos fueron con: Alemania, Bélgica y Luxemburgo, Chile, Corea, Cuba, Dinamarca, Finlandia, Francia, Italia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suiza y Venezuela.

al Congreso brasileño, no son aprobados y en marzo de 2002, bajo el mandato al mando del presidente Fernando Henrique Cardoso, es creado un grupo de trabajo interministerial que determina la conveniencia de retirar dichos acuerdos internacionales pendientes de aprobación congresal⁴⁴².

Según Stephen Krasner “los Estados como actores internacionales, forman parte de un régimen siempre que perciban una reciprocidad de intereses o relación ganar-ganar”⁴⁴³. En este sentido, el gobierno brasileño al analizar el contexto en el que se encuentra ante el sistema de solución de controversias internacional no estima que los beneficios de estar incorporado a instituciones como el CIADI sean mayores a los actuales, por lo que eligen estar fuera del sistema. No obstante, existe un grupo de empresarios brasileños a los que les gustaría que su gobierno suscriba algunos TBI, ya que realizan inversiones en países como Angola, Nigeria, Mozambique y Sudáfrica y tienen la percepción de cierta fragilidad jurídica en los mencionados Estados⁴⁴⁴.

B. México

Como se sabe, México es uno de los Estados más importantes en cuanto a desarrollo económico en AL, ello debido en gran parte al flujo de inversiones extranjeras posicionadas en el país. También cabe señalar que México es una de las naciones de AL más demandada ante el Tribunal del CIADI, aunque no es contratante del Convenio CIADI.

No obstante, México tiene suscritos y ratificados una veintena de TBI⁴⁴⁵ con sus principales socios inversores y también es parte del TLCAN. Estos AII, le permiten acceder a diferentes sistemas alternativos de solución de controversias (CIADI mediante su Mecanismo Complementario⁴⁴⁶ y CNUDMI a través de un sistema de arbitraje *ad hoc*). Cabe resaltar que el procedimiento vía Mecanismo Complementario se rige por sus propias normas, y que “el éxito e importancia del Mecanismo Complementario radica en el considerable número de AII que lo consideran entre su articulado como un eventual

⁴⁴² ACTIS, E., “Brasil y la promoción de Tratados Bilaterales de Inversión”, *Latin American Journal of International Affairs*, vol. 6, núm. 1, 2014, pp. 18-33.

⁴⁴³ KRASNER, S., *Structural causes and regime consequences: regimes as intervening variables*, 1ª ed., Nueva York, Cornell University Press, 1983, p. 63.

⁴⁴⁴ BAS, M., “Solución de Controversias en los Tratados Bilaterales de Inversión: Mapa de la situación en América del Sur”, *Revista de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión*, vol. 5, 2015, pp. 220-250.

⁴⁴⁵ En la lista se encuentran: Alemania, Argentina, Australia, Austria, Corea, Cuba, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Islandia, Italia, Países Bajos, Panamá, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia, Suiza, Bélgica-Luxemburgo y Uruguay.

⁴⁴⁶ La creación del Mecanismo Complementario del CIADI, nació para dar respuesta a numerosas solicitudes particulares y gubernamentales que pedían que los servicios de arbitraje estuvieran disponibles también para Estados no contratantes del Convenio.

mecanismo alternativo de solución de controversias, así como en los contratos en los que se llegue a estipular dicho procedimiento”⁴⁴⁷.

En este contexto, cabe resaltar algunos rasgos distintivos dentro del Mecanismo Complementario que inciden en el propio laudo arbitral y, en su caso, en el recurso de anulación. Con respecto al primero de ambos, referido al laudo, conviene destacar en primer lugar que el laudo en base al convenio debe ser reconocido como obligatorio por todos los Estados contratantes del mismo, quienes han de ejecutar dentro de sus territorios las obligaciones pecuniarias impuestas, como si de una sentencia suya se tratara. Por su parte el laudo dictado por el Mecanismo Complementario no tiene por qué ser reconocido por los Estados contratantes del Convenio de Washington, lo que supone que el laudo dictado conforme al Convenio tiene muchas más posibilidades de reconocerse y ejecutarse en los Estados que han firmado y ratificado el Convenio. Por su parte el laudo dictado mediante el Mecanismo Complementario en orden a asegurar la más amplia posibilidad de reconocimiento internacional y ejecución, los procedimientos arbitrales han de ser desarrollados en Estados que sean Parte del Convenio de Nueva York de 1958, sobre el reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros⁴⁴⁸. En segundo lugar, debe recordarse que el laudo del Mecanismo Complementario no estará aislado, en la fase de reconocimiento y ejecución, del derecho nacional, estando regido en este aspecto por el derecho del foro, incluyendo así los Convenios internacionales aplicables. Respecto al recurso de anulación, el laudo emitido conforme al Mecanismo Complementario podrá ser anulado por el Tribunal de la sede del arbitraje. En este sentido un claro ejemplo lo constituye el Caso CIADI ARB(AF)/97/1 *Metalclad* contra México, cuyo procedimiento de anulación fue conocido por el juez Tysoe en el seno de la Corte Suprema de la Columbia Británica en Canadá, a diferencia de los casos tradicionales del CIADI que acuden a una sede arbitral neutra.

4.2. Los rebeldes del CIADI: Bolivia, Ecuador y Venezuela

El art. 71 de Convenio CIADI señala que “[T]odo Estado Contratante podrá denunciar el Convenio mediante notificación escrita dirigida al depositario del mismo. La denuncia producirá efectos seis meses después del recibo de dicha notificación”. Los primeros Estados en denunciar el Convenio CIADI en AL han sido fueron Bolivia, Ecuador

⁴⁴⁷ RODRÍGUEZ JIMÉNEZ, S., *op. cit.*, p. 63.

⁴⁴⁸ RODRÍGUEZ JIMÉNEZ, S., *op. cit.*, p. 127.

y Venezuela respectivamente, los cuales y también están en el proceso de denunciar varios de los AII en vigor.

La salida de estos Estados del Convenio CIADI, se traduce en el abandono de un sistema legal e internacional de solución de controversias, ya que, en el entendimiento de estos Estados, los costes de permanecer en CIADI son mayores que los beneficios de permanecer fuera de él. El caso de Ecuador es de peculiar interés por los precedentes y opciones que presenta. El 4 de diciembre de 2007, la ministra de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración del Ecuador envió una carta dirigida a la secretaria general del CIADI en la que se señalaba que “[L]a República de Ecuador no consentirá en someter a la jurisdicción del CIADI, las diferencias que surjan en materias relativas al tratamiento de una inversión, que se deriven de actividades económicas relativas al aprovechamiento de recursos naturales como petróleo, gas, minerales u otros. Todo instrumento contentivo de la voluntad expresada por la República del Ecuador en someter esta clase de diferencias a la jurisdicción del Centro, que no se haya perfeccionado mediante el expreso y explícito consentimiento de la otra parte previa la fecha de presentación de esta notificación, es retirado por la República del Ecuador con eficacia inmediata a partir de esta fecha”.

Como consecuencia de esta misiva y de la política renovadora del expresidente Rafael Correa, el 2 de julio de 2009, Ecuador denuncia oficialmente el Convenio CIADI. A su vez, revisa, reestructura y denuncia una serie de AII, dentro de los que destaca el suscrito con Estados Unidos en 1997, ya que este sirvió de base para varias demandas en contra del país. En este sentido, en el periodo de 2001 al 2009, el Estado ecuatoriano ha sido demandado 14 veces ante el tribunal del CIADI. Coincidentemente, Ecuador recibió la última demanda en el año que decidió denunciar el Convenio CIADI. En este sentido, respecto a las demandas pendientes de resolver, el gobierno ecuatoriano se ha planteado constituir diferentes mesas de trabajo para renegociar los contratos con las multinacionales y llegar a un entendimiento pacífico y equitativo para ambas partes⁴⁴⁹.

En el año 2013, el gobierno ecuatoriano creó la Comisión para la Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Protección Recíproca de Inversiones y del Sistema de Arbitraje Internacional en Materia de Inversiones (CAITISA). Esta comisión se encuentra conformada por expertos en materia de inversiones y Derecho Internacional provenientes de instituciones estatales y de la sociedad civil. Las funciones de CAITISA son analizar los AII y todos los

⁴⁴⁹ RODRÍGUEZ JIMÉNEZ, S., *op. cit.*, p. 167.

instrumentos internacionales relativos a inversiones que obliguen a Ecuador, así como las normas de arbitraje internacional y los casos contra el Estado ecuatoriano (Bas, 2015). Con estos referentes y a iniciativa del gobierno ecuatoriano, desde 2009 se ha impulsado la creación de un organismo regional de solución de controversias en materia de inversiones en el ámbito de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR). Ecuador ha propuesto que este sistema de solución de controversias alternativo al CIADI, incluya un Centro de arbitraje, un Centro de asesoría legal y un Código de conducta para árbitros.

El otro caso es el de Venezuela. Como es bien conocido en la actualidad el país se encuentra inmerso en una difícil coyuntura política, económica y social. En el marco de esta situación alargada en el tiempo, se sabe que la República Bolivariana de Venezuela al mando del expresidente Hugo Chávez, denunció en Convenio del CIADI el 24 de enero de 2012, desde entonces la actitud gubernamental continúa siendo contraria al arbitraje de inversiones, y propulsora de una corriente nacionalizadora única en la historia del país⁴⁵⁰.

4.3. El grupo heterogéneo

El tercer grupo de Estados lo comprenden Argentina, Chile, Colombia, Paraguay, Perú, Uruguay, Costa Rica y Panamá, además de algún otro país centroamericano. Estos países siguen la tendencia de suscribir TBI y ser partes contratantes del Convenio CIADI.

Un caso destacable para analizar es el de Argentina ya que, como ya ha sido avanzado, es el Estado con mayor número de demandas interpuestas ante el Tribunal arbitral del CIADI. No obstante, estas se dieron principalmente en el periodo de gran crisis económica que experimentó el país, lo que, a su vez, perjudicó de sobremanera a las inversiones extranjeras y causó en cierta medida la avalancha de demandas contra el país. En este contexto, era tan mala la situación del país que se llegó a comparar la crisis argentina con una “invasión militar”. Estas afirmaciones se dieron en medio del proceso del caso *LG&E* a través de un Tribunal arbitral conformado por Tatiana de Maekel, Francisco Rezek y Albert Jan Van den Berg, lo que implicó reconocer el estado de necesidad en que se vio inmerso el Estado argentino.

La coyuntura respecto a las demandas internacionales contra Argentina llegó a ser tan preocupante, que el gobierno del país se planteó diferentes alternativas para evitar perder millones de dólares americanos en indemnizaciones a inversores privados. La primera

⁴⁵⁰ HERNÁNDEZ BRETÓN, E. y ESIS VILLARROEL, I., *Venezuela*, en ZAPATA DE ARBELÁEZ, A., y otros, *El arbitraje interno e internacional de Latinoamérica*, 1ª ed., Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 2010. P. 63.

medida consistió en la idea de crear un foro nacional para la administración de las disputas relativas a inversiones con inversores extranjeros, la segunda y la más difundida públicamente fue declarar inconstitucional la Ley 24.353 de 28 de julio de 1994, por la que Argentina se incorporaba al CIADI, y la tercera y última, se fundamentaba en renegociar en bloque los contratos internacionales por los cuales se recibe capital extranjero en la República Argentina. Hasta el momento, la opción seguida por el gobierno argentino ha sido la de renegociar los contratos internacionales y buscar desistimientos por parte de las empresas que ya han demandado. En este orden de ideas se señala que “de 41 causas presentadas, menos de la mitad continuaron en trámite”, por lo que hasta el 2007 se llegaron a paralizar el 40% de los reclamos. Bajo este marco, cabe resaltar que las empresas que retiraron su demanda fueron: las españolas Gas Natural Ban y Telefónica S.A., la americana *Pioneer Natural Resources*, la francesa *France Telecom*, Aguas Cordobesas, Aguas de Santa Fe, Telecom, Edenor, Edesur, Enersis, Camussi, Transpa S.A. y *RGA Reinsurance Company*⁴⁵¹.

Otro caso interesante de considerar es el de Chile. En los últimos años el país ha experimentado un crecimiento económico significativo. Desde los años 70, una de las políticas fundamentales del gobierno chileno fue la atracción de inversor extranjera, lo que contribuyó al destacado crecimiento económico de Chile a nivel mundial. El punto de partida para el establecimiento de normas a favor de los inversores extranjeros se dio en 1974, bajo el mandato del expresidente Augusto Pinochet quien dictó el Decreto Legislativo 600 con respecto a la inversión extranjera, para “dar un trato igualitario a los inversores extranjeros; libre acceso a los mercados nacionales y la casi total prescindencia del Estado en relación a las actividades relacionadas con empresas extranjeras”⁴⁵².

En este sentido, Chile implementó una política internacional activa. A lo largo de los años, el gobierno chileno propició la celebración de una gran cantidad de acuerdos con otros Estados, llegando a ser el que país con más AII suscribió suscritos en AL. Estos AII perseguían una doble finalidad; en primer lugar, contribuir a la apertura comercial entre Estados, así como también reducir los costes y diversos inconvenientes que se generan por las transacciones en materia de comercio internacional, como por ejemplo determinar las

⁴⁵¹ RODRÍGUEZ JIMÉNEZ, S., *op. cit.*, p. 116.

⁴⁵² MUÑOZ, O., *Hacia un Chile competitivo: instituciones y políticas*, 1ª ed., Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 2003, p. 89.

normas aplicables en la solución de conflictos en materias de inversión extranjera⁴⁵³. El gobierno chileno, mediante Decreto Supremo 1.304 de 1991 se adhirió al Convenio CIADI como mecanismo de solución de controversias. En este sentido, el gobierno chileno manifiesta su preocupación no sólo por las posibles contingencias económicas que pudieran devenir de controversias que pueden surgir con los inversores extranjeros, sino que también se preocupa por que la imagen de Chile quede dañada, ya que como se sabe, se declara como una economía abierta, receptora de inversión extranjera y sobre todo como un Estado que tiene una vocación de respeto a sus acuerdos internacionales mediante la seguridad jurídica respectiva⁴⁵⁴.

El primer caso registrado contra Chile fue el iniciado por don Víctor Pey Casado y la Fundación Salvador Allende (ARB/98/2). En este caso se demandó a Chile por la confiscación de dos empresas periodísticas en 1973 y 1975, el mismo que fue conocido como el caso Clarín, y que guarda relación con el actual diario El Clarín de Chile, uno de los más conocidos del país. En este caso, el Tribunal del CIADI condenó al Estado Chileno a pagar a los demandantes más de 10 millones de dólares americanos. Se puede concluir que Chile constituye un caso paradigmático en AL respecto a la aceptación de inversión extranjera y a la buena disposición para la acogida y aplicación del arbitraje internacional.

5. UN ANÁLISIS DE LAS CONTROVERSIAS INVERSOR-ESTADO EN AMÉRICA LATINA⁴⁵⁵

5.1. América Latina a la cabeza de las demandas inversor-Estado ante el CIADI

El CIADI, es la única instancia arbitral internacional que cuenta con un registro público de casos. A pesar de que el Convenio CIADI fue establecido en 1966, el primer caso iniciado ante este Tribunal se dio el 13 de enero de 1972, las empresas *Holiday Inn S.A.* de Suiza y la *Occidental Petroleum Corp.* de Estados Unidos contra el Reino de Marruecos (Caso ARB/72/1). Desde ese entonces y hasta el 2021, se han podido contabilizar un total de 926 casos registrados al amparo del Convenio CIADI y el Reglamento de Mecanismo Complementario de la misma institución.

⁴⁵³ SÁEZ, S., y VALDÉS, J.G., “Chile y su política comercial lateral”, *Revista de la CEPAL*, vol. 67, 1999, pp. 80-102.

⁴⁵⁴ JEQUIER LEHUEDÉ, E., *Chile, en Zapata de Arbeláez, A., y otros, El arbitraje interno e internacional de Latinoamérica*, 1ª ed., Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 2010, p. 141.

⁴⁵⁵ La información necesaria para elaborar este epígrafe se encuentra recogida en el Anexo I, donde se ha ordenado toda la información y características de los casos relativos a países de AL desde 1996 hasta 2022.

En el contexto de AL, la primera demanda iniciada contra un país de la región fue el registrado el 22 de marzo de 1996 ante el CIADI. La Compañía del Desarrollo de Santa Elena de nacionalidad costarricense demandó al Estado de Costa Rica por un tema del sector turismo (caso ARB/96/1). En este sentido, desde 1996 hasta 2021, existen 297 demandas registradas ante el CIADI contra países de AL. No obstante, cabe señalar que tres de ellas son casos de CNUDMI llevados por el CIADI: UNCT/13/1 (Perú) Y UNCT/13/2 (Costa Rica) y UNCT/15/3(Costa Rica).

Como se puede observar en el Tabla 5.2., Argentina es el Estado con más demandas en su contra, en total 56. Venezuela es el segundo país con más demandas, un total de 50. En tercer lugar, se encuentra Perú, con 40 demandas. En los últimos años y por diferentes causas económicas, políticas y sociales, se puede observar que la cantidad de demandas inversor-Estado se han incrementado considerablemente en la región. También se ha de resaltar que en los últimos cuatro años, Perú y Colombia han incrementado de manera significativa las demandas contra ellos.

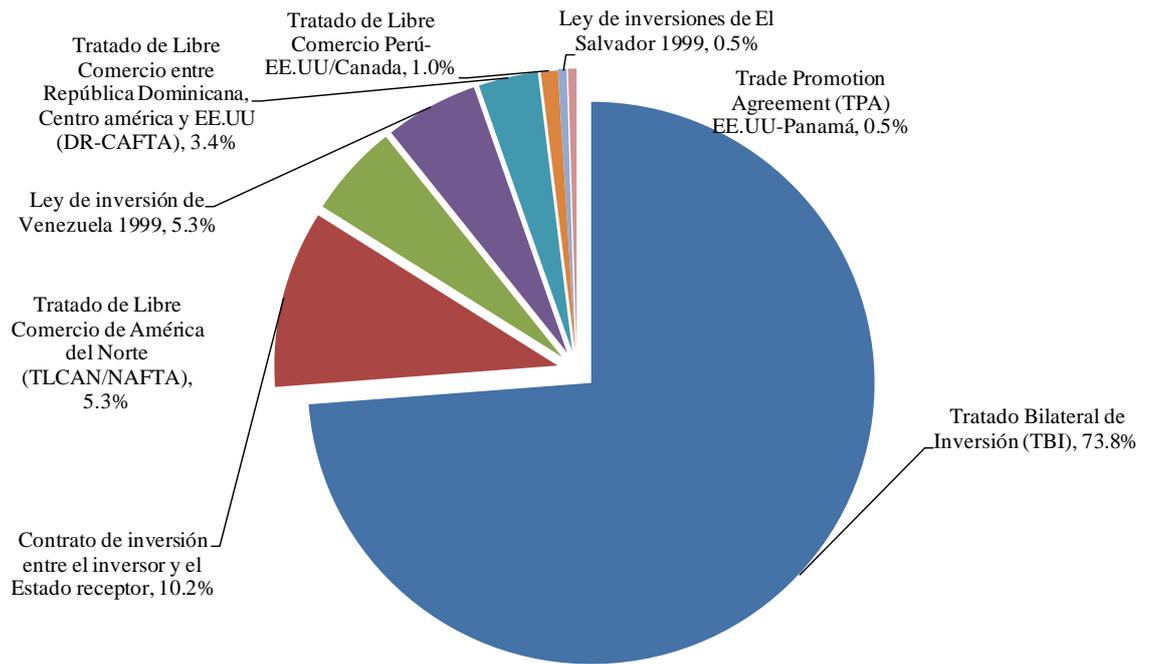
Al respecto, resulta peculiar resaltar que, el caso más antiguo y pendiente de resolución es el promovido el 20 de abril de 1998 por D. Víctor Pey Casado y la Fundación Presidente Allende contra la República de Chile (caso ARB/98/2), el mismo que se fundamentó en el TBI suscrito entre Chile y España en 1991.

5.2. Base del consentimiento invocada para establecer la jurisdicción del CIADI

Cómo se puede observar en el gráfico 5.2., según la información que se ha podido obtener en base a los datos ofrecidos por el CIADI, desde 1996 hasta el 2021 se registran un total de 297 casos que tienen a algún país de AL como protagonista. De ellos, 255 se encuentran fundamentados en diversos AII (de los cuales 202 en TBI, 42 en TLC, 10 en DR-CAFTA, y finalmente uno basado en el Acuerdo de Promoción Comercial entre EE. UU. y Panamá de 2007), 31 de ellos basados en contratos inversor-Estado, 11 basados en la Ley de Inversiones de Venezuela de 1999 y uno en la Ley de Inversiones de El Salvador de 1999⁴⁵⁶.

⁴⁵⁶ Esta distribución es análoga a la que podemos encontrar a nivel mundial, donde el 59,8% de los casos están fundamentados en TBI, el 3,5% se fundamenta en diversos TLC, el 16,7% se fundamenta en Contratos inversor-Estado, el 9,5% se fundamenta en la Ley de inversiones del Estado receptor y el 9,8% se fundamentan en otro tipo de Tratados. Esta información se puede consultar en: <https://icsid.worldbank.org/sp/Pages/resources/ICSID-Caseload-Statistics.aspx>, (Fecha de visita: 21 de mayo de 2023).

Gráfico 5.2. Bases del consentimiento invocadas para establecer la jurisdicción del CIADI



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del CIADI.

Tabla 5.2. Carga de casos CIADI por países

	Argentina	Bolivia	Colombia	Costa Rica	Chile	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras
1996				1					
1997	2								
1998	1				1				
1999	2								1
2000									
2001	3				1	1			
2002	4	1				1			
2003	17					1	1		
2004	8				1	1			
2005	4					2			
2006		1				3			
2007	5	1		1				1	1
2008	2			2		4			
2009	1			1		1	2	1	1
2010		1						1	
2011									
2012	1			1					
2013				2			1		
2014	1			1					
2015	2			1					
2016			3						
2017	1				1				
2018		1	6					1	1
2019	2		3	1		1			
2020			3	1				1	
2021			2	1	2		1	2	
Total	56	5	17	13	6	15	5	7	4

(...continúa)

Capítulo 5. Las controversias inversor-Estado receptor en América Latina

	México	Nicaragua	Rep. Dominicana	Panamá	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
1996								1
1997	2							
1998	1				1	1		
1999	1							
2000	2							2
2001								
2002	1							
2003						2		
2004	4							1
2005	2							1
2006		1		1		1		1
2007					2	1		3
2008								2
2009	1							2
2010						2	1	4
2011						3		10
2012	1					2		9
2013	1			1		2		1
2014			1	1		1		1
2015	1			1				
2016	1			3		1	1	3
2017	3	1		1		2		2
2018	1		1			5		3
2019	3			1		2	2	3
2020	4		1	3		6		1
2021	3			1		9		
Total	32	2	3	13	3	40	4	50

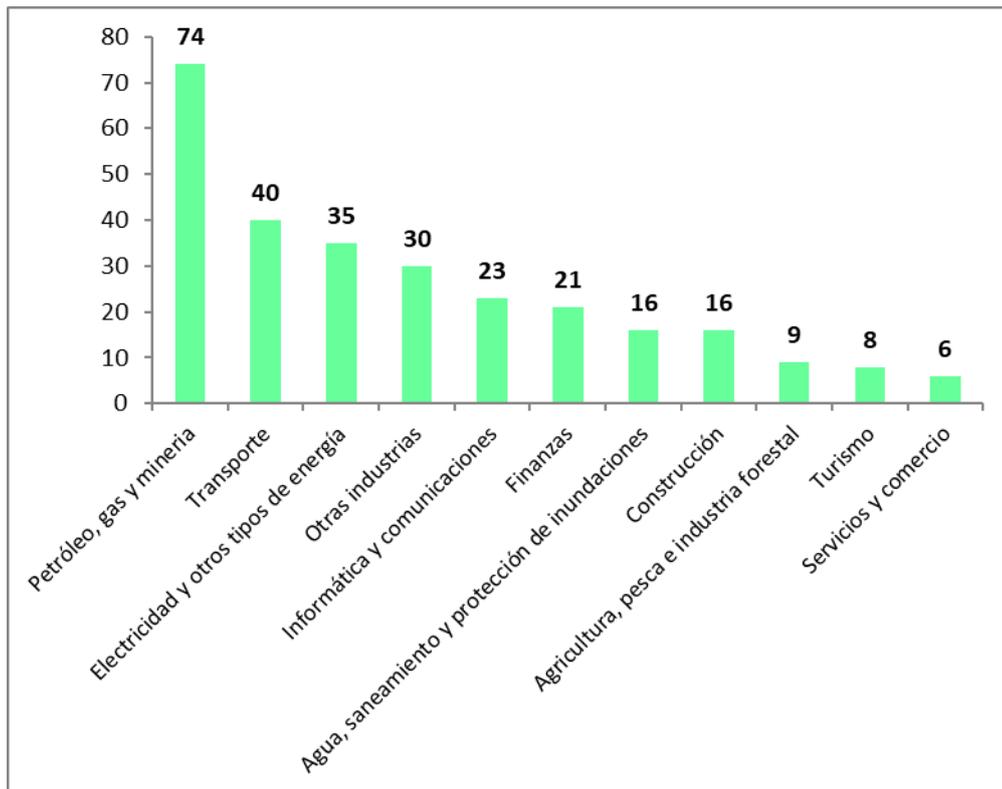
Nota: El total de casos que tienen a algún país de AL como protagonista es 297. En la presente tabla se registran un total de 275 casos, debido a que no se han incluido los paraísos fiscales.

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del CIADI.

5.3. Distribución por sectores de la economía de las inversiones en América Latina

Según el gráfico 5.3., se puede observar que los casos más numerosos los han promovido empresas que se encuadran en sectores extractivos, como el petróleo, el gas y la minería con 74 casos. También es reseñable la importancia del sector transporte (40 casos) y el de suministros (35 casos).

Gráfico 5.3. Distribución por sectores de la economía de las inversiones en América Latina



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del CIADI.

5.4. Resultados de los procedimientos iniciados ante el CIADI

Cabe señalar que en estos resultados se incluyen tanto a los procedimientos de arbitraje bajo en Convenio CIADI como los iniciados bajo el Reglamento del Mecanismo Complementario del CIADI. En este sentido, el Tribunal competente emitió laudo declinando su jurisdicción en 59 casos, dictó laudo dando lugar parcial o totalmente a las reclamaciones en 40 casos y dio laudo dando sin lugar a todas las reclamaciones planteadas en 12 casos.

Por su parte, la terminación del procedimiento a solicitud de ambas partes se dio en 18 casos, la terminación del procedimiento a solicitud de una de las partes se dio en

16 casos, la terminación del procedimiento por falta de pago del anticipo requerido se dio en 8 casos, el proceso concluyó por acuerdo de avenimiento incorporado en el laudo a solicitud de las partes en 4 casos, finalmente la terminación del procedimiento por abandono de la instancia se dio en 3 casos.

5.5. Árbitros nombrados en los casos CIADI

Según el art. 37.2 del Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados del CIADI, existen dos modalidades para la constitución del Tribunal: a) El Tribunal se compondrá de un árbitro único o de un número impar de árbitros, nombrados según lo acuerden las partes. b) Si las partes no se pusieren de acuerdo sobre el número de árbitros y el modo de nombrarlos, el Tribunal se constituirá con tres árbitros designados, uno por cada parte y el tercero, que presidirá el Tribunal, de común acuerdo.

En este sentido, se ha podido analizar de acuerdo con la base de datos de casos del CIADI que: a) En 113 casos en que algún país de AL se ha visto inmerso, a la hora de escoger árbitros, las partes han optado por participar directamente en la elección de árbitros (art. 37.2.a). b) En 122 casos, el Tribunal de arbitraje CIADI fue quien designó a los árbitros del caso correspondiente (art. 37.2.b). También resulta interesante saber que, los árbitros que han intervenido en las controversias entre empresas extranjeras contra algún país de AL han provenido diferentes regiones. En la tabla 5.3., se recoge la distribución de los nombramientos por región geográfica:

Tabla 5.3. Distribución geográfica de los nombramientos arbitrales

Europa Occidental	América del Norte (Canadá, Estados Unidos y México)	América del Sur	Centroamérica y el Caribe	Oriente Medio y África del Norte	Europa Oriental y Asia Central	Asia del Sur y Oriental y el Pacífico
218	127	97	19	8	6	4

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del CIADI.

En la práctica, la mayoría de los árbitros que han intervenido en casos en los que una de las Partes ha sido un país de AL, “(...) proceden de importantes despachos de abogados especializados en el arbitraje internacional, mayoritariamente ubicados en Europa Occidental y América del Norte (...)”⁴⁵⁷. Si se pone énfasis en su nacionalidad,

⁴⁵⁷ FRANCK, S., “Empirically Evaluating, Claims about Investment Treaty Arbitration”, *North Carolina Law Review*, vol. 86, 2007b, pp. 77-83.

cabe resaltar que ha habido mayoritariamente Los países de origen de los árbitros en su mayoría son: 58 estadounidenses, 52 españoles, 49 franceses y 36 canadienses. En este sentido, también es importante señalar que, los árbitros latinoamericanos participaron del siguiente modo: 36 argentinos, 33 mexicanos, 20 colombianos y 16 chilenos.

5.6. Firmas de abogados más utilizadas

Los países de AL han utilizado en varias ocasiones para su defensa los servicios de diversos estudios de abogados internacionales. Según los datos de la base datos de los casos del CIADI, los más utilizados han sido *Foley & Hoag* (Estados Unidos) que sólo patrocina Estados, *White & Case* (Estados Unidos), *Arnold & Porter* (Estados Unidos), *Dechert, Sidley Austin* (Estados Unidos), *Foley & Hoag* (Estados Unidos), *Curtis Mallet* (Estados Unidos), *Fleshfields Bruckhaus Deringer* (Reino Unido), *King & Spalding* (Estados Unidos), etc.

Cabe resaltar que tanto *Arnold & Porter* y *White & Case* también han patrocinado a algunas empresas ante el en casos CIADI. Algunas firmas internacionales de abogados suelen subcontratar los servicios de estudios de abogados del país involucrado en una controversia, se ha podido detectar el caso de la firma internacional Dechert (caso CIADI ARB/10/2) de Perú y (caso CIADI ARB/15/14) de Panamá.

Según Cecilia Olivet y Pia Everhardt⁴⁵⁸, investigadoras del Observatorio Corporativo Europeo, existe un negocio dominado por un selecto grupo de firmas internacionales de abogados, que incitan a las corporaciones a demandar a los Estados. En algunos casos, los abogados de las Partes también actúan como árbitros, además de ser académicos investigadores, asesores gubernamentales e incluso tener vínculos comerciales con las empresas demandantes.

Uno de los casos más emblemáticos que grafica una demanda supuestamente incitada, es la iniciada por la empresa suiza tabacalera *Philip Morris Brand SARL*. Contra la República de Uruguay (caso CIADI ARB/10/7). En este caso, el gobierno uruguayo por bienestar sanitario aumentó la imposición tributaria a los cigarrillos, prohibió fumar en lugares público y obligó a las empresas tabacaleras a poner advertencias sanitarias en cuanto al peligro de fumar en sus cajetillas y publicidad en general. Estas medidas de

⁴⁵⁸ EBERHARDT, P., y OLIVET, C., “Abogados y Árbitros ganan millones con las demandas inversor-Estado”, *Observatorio Corporativo Europeo*, <https://corporateurope.org/es/pressreleases/2013/abogados-y-rbitros-ganan-millones-con-las-demandas-de-inversores-estados>. (Fecha de Visita: 12 de febrero de 2023).

orden sanitario fueron suficientes para demandar al país, en este caso el Tribunal respectivo, a pesar de no ordenar una indemnización a favor de *Philip Morris*, señaló que la República de Uruguay debía pagar la mitad de los costes de honorarios legales, tribunal arbitral y gastos administrativos del CIADI, monto que ascendía a 3750 millones de dólares americanos.

6. OTRAS PERSPECTIVAS PARA EL ARBITRAJE

6.1. La Unión de Naciones Suramericanas

La UNASUR, aprobó su Tratado Constitutivo el 23 de mayo de 2008, en el que se designó como sede permanente de la Secretaría General a Quito, Ecuador, y sede de su Parlamento a Cochabamba, Bolivia. Son Estados miembros de UNASUR: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela.

En diciembre de 2010, en una reunión de los ministros de asuntos exteriores de los países miembros de UNASUR, en Guyana, se decidió que Ecuador presidiese un grupo de trabajo denominado “mecanismo para la solución de controversias en materia de inversiones en el marco de UNASUR”⁴⁵⁹. Después de algunas otras reuniones, Ecuador presenta una propuesta que contempla tres acciones para la solución de controversias de los Estados contratantes de UNASUR: a) la creación de un Centro de asesoría legal en materia de inversiones, b) la adopción de un código de conducta para los miembros de los procesos de manejo de conflictos y tribunales arbitrales del centro de arbitraje de UNASUR y c) la elaboración de un Reglamento del centro de solución de controversias de UNASUR⁴⁶⁰.

Una de las funciones del Centro de Asesoramiento sería proporcionar información, orientación, apoyo y representación legal ante cualquier foro internacional con el propósito de impedir, comprender, gestionar y resolver cualquier tipo de controversia relativa a las inversiones extranjeras. La falta de preparación de muchos de sus funcionarios en estos temas supone el tener que buscar asesoramiento jurídico en firmas internacionales de abogados, lo que implica entre otras cosas que los costes de acudir al arbitraje internacional sean sumamente onerosos para las arcas de los Estados.

⁴⁵⁹ FERNÁNDEZ MASIÁ, E., *op. cit.*, p. 154.

⁴⁶⁰ Los documentos relativos al Mecanismo para la Solución de Controversias en Materia de Inversiones en el Marco de UNASUR se encuentran disponibles en: <http://docs.unasurg.org/latest-documents> (Fecha de visita: 16 de marzo de 2023)

En este sentido, el Centro de Asesoramiento, estaría abierto en un principio únicamente a los Estados miembros de UNASUR, aunque posteriormente podría admitir la participación de otros Estados de AL e incluso terceros.

En cuanto a la adopción de un Código de conducta para los árbitros del Centro, se debe a la intención de contar con un sistema de solución de controversias eficiente, independiente e imparcial. Esto en clara contraposición respecto a las críticas que tiene el actual sistema de solución de controversias internacional, concretamente el CIADI.

Respecto al Reglamento, destacan los siguientes puntos: a) se restringe el ámbito competencial del arbitraje, ya que se excluyen las diferencias en materia de salud pública o medio ambiente, b) se prevé la posibilidad de que los Estados puedan requerir la obligación de agotar las instancias internas, c) se modifica el proceso de designación de árbitros, pues en caso de desacuerdo se realizará un sorteo, d) se admite el recurso de apelación y, f) se fijan reglas sobre transparencia de los procedimientos arbitrales.

6.2. La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América

La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), es una organización internacional de ámbito regional, cuyos objetivos principales son la lucha contra la pobreza y la exclusión social. Actualmente se encuentra conformada por Venezuela, Cuba, Bolivia, Nicaragua, Dominica, Ecuador, San Vicente y las Granadinas, Antigua y Barbuda, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves y Granada.

El 22 de abril de 2013, se reunieron en Guayaquil (Ecuador) representantes de los distintos Estados miembros de ALBA, para analizar en qué medida los intereses de las empresas transnacionales influyen en los Estados⁴⁶¹. En la declaración final de la reunión se ha propuesto la creación como una instancia política permanente, de un comité ejecutivo de la conferencia ministerial de los Estados latinoamericanos afectados por intereses transnacionales, y como una instancia de apoyo, un observatorio internacional.

Dentro de las funciones del comité ejecutivo se contemplan: el diseño de acciones conjuntas en el ámbito jurídico, compartir alertas sobre disputas judiciales que impliquen a cualquiera de los Estados miembros, coordinar la defensa conjunta frente a las posibles demandas mediante la creación de equipos legales de expertos internacionales y, diseñar campañas de comunicación que puedan servir de contrapeso a las estrategias de

⁴⁶¹ BURCH, S., “Estados hacen frente en común”, *Revista América Latina en Movimiento*, vol. 485, 2013, pp. 4-23.

comunicación emprendidas por las multinacionales en la difusión de los distintos aspectos legales, económicos y sociales de las controversias que se puedan plantear.

Por su parte, el observatorio, tiene como objetivos: dar cuenta del desarrollo de los posibles litigios, proponer mecanismos para la reforma de las instancias arbitrales existentes y potenciar formas alternativas de solución de controversias, así como realizar estudios y actividades que puedan servir a los Estados como apoyo en sus actuaciones ante los tribunales arbitrales.

Junto a la creación de estas dos nuevas instituciones, la Declaración de los principios fundamentales de ALBA señala su apoyo a “la constitución y puesta en marcha de instancias regionales para la solución de controversias en materia de inversiones, que garanticen reglas justas y equilibradas al momento de dirimir conflictos entre empresas transnacionales y Estados”. En el preámbulo de la Declaración se señala que “los recientes acontecimientos en diversos países de la región latinoamericana, relativos a disputas entre Estados y empresas transnacionales, han demostrado que persisten casos de fallos violatorios del derecho internacional y de la soberanía de los Estados, así como de su institucionalidad jurídica, debido al poder económico de ciertas empresas y a las deficiencias de los sistemas internacionales de solución de controversias en materia de inversiones, hechos que deben ser evaluados a profundidad por los Estados en espacios intergubernamentales establecidos para estos efectos”.

En este sentido, la Declaración de ALBA promueve la retirada conjunta de los Estados miembros de ALBA y a su vez contratantes del convenio CIADI. También promueve la denuncia de los AII suscritos entre Estados miembros de ALBA y Estados que supuestamente van en contra de los intereses de los países más pobres y menos desarrollados. A su vez, promueve el replanteamiento de cumplimiento y ejecución de laudos emitidos por el CIADI que involucren a países de AL y como último punto, propone establecer un centro de arbitraje regional.

CAPÍTULO VI. CASO AGUAS DEL TUNARI S.A. CONTRA LA REPÚBLICA DE BOLIVIA (CIADI ARB/02/3)

Si, como ha sido analizado con anterioridad en otros capítulos, las inversiones extranjeras directas siguen unas fases, se promocionan a través de una pluralidad de instrumentos y de políticas, a veces se pone fin a las mismas por parte del gobierno del Estado receptor mediante la expropiación o la nacionalización de las multinacionales que han concretado tales inversiones.

Llegados a este punto, parece conveniente ilustrar, mediante el análisis de un caso tipo, cómo se han dilucidado las diferencias entre una empresa multinacional, Aguas del Tunari, S.A, y un Estado latinoamericano, la República de Bolivia,⁴⁶² utilizando el arbitraje internacional que proporciona el CIADI, y las posteriores excepciones que ésta presentó ante el Tribunal en materia de jurisdicción.

Este caso ha sido elegido por la relevancia que presenta a la hora de comprender las posiciones tanto de las empresas multinacionales como de los gobiernos estatales ante un proceso nacionalizador; además, al tratarse de un bien de primera necesidad como es el agua, se entremezclan, junto a los criterios legales y económicos, aspectos de índole social.

En septiembre de 1999, impulsada por el BM, la multinacional Bechtel firmó un contrato con Hugo Banzer, presidente de Bolivia, para privatizar el servicio de suministro de agua a Cochabamba. El contrato fue oficialmente adjudicado a una empresa denominada Aguas del Tunari, un consorcio empresarial formado por Bechtel (que participaba con el 27,5 por ciento), la empresa norteamericana Edison, las empresas bolivianas A. Petricevich y S. Doria Medina, y la empresa española Abengoa S.A. (que participaba con el 25 por ciento). Poco después, surgieron quejas sobre el aumento de las tarifas del agua, que se habían elevado en más de un 50%. Todas estas acciones culminaron en las protestas de la denominada guerra del agua de 2000⁴⁶³. En medio del

⁴⁶² La información completa del caso (ARB/02/3) se puede encontrar en la base de casos del CIADI: <https://icsid.worldbank.org/cases/case-database/case-detail?CaseNo=ARB/02/3> (Fecha de visita: 15 de enero de 2022).

⁴⁶³ A instancias del BM y del FMI, Bolivia se encontraba hace 15 años en plena oleada de privatizaciones. Para conceder un crédito al gobierno de Banzer, las instituciones de Bretton Woods habían pedido la venta de las compañías públicas de agua de las principales ciudades del país. Semapa, la empresa municipal de agua potable y alcantarillado de Cochabamba pasó a manos de un consorcio internacional llamado AdT. Este conglomerado —formado por las compañías estadounidenses Bechtel y Edison, la española Abengoa y las bolivianas Petrovich y Doria Medina—, decretó, de la noche a la mañana, un incremento en las tarifas de entre el 30% y el 300%. Además, para blindar los intereses de las multinacionales, el parlamento aprobó

colapso de la economía nacional y el aumento de los disturbios, el gobierno de Bolivia rescindió el contrato con Bechtel.

1. DESARROLLO DE LOS HECHOS

Desde un punto de vista económico y demográfico, Cochabamba es la tercera ciudad más importante de Bolivia. Su ubicación, en un valle plano del mismo nombre, hace que la ciudad de Cochabamba haya padecido crecientemente problemas de escasez de agua potable y un abastecimiento insuficiente e irregular⁴⁶⁴.

En este contexto preocupante de desabastecimiento, en 1998 el gobierno boliviano mediante Decreto Supremo No. 25133 de 21 de agosto de 1998, autorizó la participación del sector privado en la prestación del servicio público de agua potable y alcantarillado para la ciudad de Cochabamba, y a tal efecto, mediante Licitación Pública Nacional e Internacional No. MCEI/SE-SA/UR/SEMAPA-MISICUNI/05/98 de 27 de agosto de 1998, se convocó a empresas o consorcios a presentarse al proceso de selección para la prestación del referido servicio. Cuando llegó abril de 1999 sólo existía un único postor, el consorcio Aguas del Tunari S.A., dirigido por la sociedad establecida en las Islas Caimán *International Water Ltd.* Sin embargo, esta única oferta no prosperó al no cumplir con todos los requisitos establecidos en el pliego de condiciones, por lo que declaró desierta la licitación.

Ante esta situación, el consorcio AdT propuso al gobierno una propuesta mejorada para obtener la concesión para la ejecución del servicio público de agua potable y alcantarillado para la ciudad de Cochabamba y para la ejecución del proyecto múltiple Misicuni. El 11 de junio de 1999 se emitió el Decreto Supremo 25413⁴⁶⁵, que autorizaba a las Superintendencia de Aguas y Electricidad de Bolivia a adjudicar directamente a AdT los servicios de agua y alcantarillado sanitario de Cochabamba⁴⁶⁶.

la Ley 2029, que abría la puerta para que estas nuevas empresas cobraran por el uso particular de los acuíferos públicos y para que los ciudadanos tuvieran que hacer frente a sus deudas con sus bienes inmuebles. Sobre el papel, esto significaba que AdT podía cobrar por el agua que los vecinos obtuvieran de sus pozos, del río o incluso recogieran de la lluvia, y que si éstos no pagaban estaba autorizada a desahuciarles y quedarse con sus casas. (vid. BERTELLI, M., SAURAS, J. y LILL, F., “La guerra interminable: 15 años de lucha por el agua en Bolivia”, *Diario El País*, 30-07-2015, p. 15).

⁴⁶⁴ WOLF, A., KRAMER, A., CARIUS, A. y DABELKO G., *La Situación del Mundo-Redefiniendo la Seguridad Mundial*, 1ª ed., Barcelona, Icaria, 2005, p. 169.

⁴⁶⁵ DECRETO SUPREMO no. 25413, Gaceta Oficial de Bolivia, <http://www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/normas/buscar/25413>, (Fecha de visita: 12 diciembre de 2021).

⁴⁶⁶ Tal y como se recoge en el DECRETO SUPREMO no. 25413, “Aceptar la Propuesta Final del Consorcio Aguas del Tunari” de 3 de junio de 1999 y adjudicar en favor de este, el aprovechamiento de aguas, la prestación del servicio público de agua potable y alcantarillado para la ciudad de Cochabamba, el suministro

El 2 de septiembre de 1999, el consorcio AdT se registró oficialmente como una sociedad anónima boliviana⁴⁶⁷, a la vez que el gobierno boliviano aprobaba el texto de la concesión. Al día siguiente, por medio de resolución administrativa 24/99⁴⁶⁸, se firmó el contrato de concesión entre la Superintendencia de Aguas y Electricidad de Bolivia y el representante legal de AdT. La Concesión, por la que el Consorcio AdT recibía la licencia respectiva para transportar, almacenar, distribuir y comercializar el agua potable de Cochabamba estaba prevista por un periodo de 40 años⁴⁶⁹.

Dentro de los límites del marco del contrato de concesión, existen puntos esenciales para la mejor comprensión del presente caso. Entre ellos se destacan:

1.1. Surgimiento de controversias

El art. 41 del contrato de concesión, titulado “Resolución de las diferencias”⁴⁷⁰, contempla un sistema de solución de controversias, poniendo énfasis en los siguientes puntos de acuerdo respectivamente con sus párrafos 2, 3 y 5:

- 2. “AdT reconoce la jurisdicción y competencia de las autoridades que componen el Sistema de Regulación Sectorial (SIRESE) y tribunales de Bolivia, de conformidad con la Ley SIRESE y otras leyes bolivianas aplicables”.

- 3. “Las estipulaciones del presente Contrato no podrán interpretarse como renuncia por parte de los accionistas, los accionistas fundadores, incluyendo los accionistas últimos, a Mecanismo de Solución de Controversias establecidos en Tratados Internacionales reconocidos por la República de Bolivia”.

- 5. “Las Partes reconocen que dichos accionistas y accionistas últimos del concesionario incluyendo los Accionistas Fundadores, son libres para ampararse en aquellos métodos de resolución de disputas que puedan serles legalmente disponibles de acuerdo a la Ley Boliviana y ante Organismos Internacionales pertinentes (CIADI, CNUDMI)”.

de agua de riego y la generación de energía eléctrica, en el contexto de la ejecución del proyecto Múltiple Mísicuni, en el marco de su Propuesta Final y del Informe de la Comisión Negociadora, aprobado en el artículo anterior.

⁴⁶⁷ AdT presentó al Tribunal: 1) la Escritura Pública de una Sociedad Anónima, con fecha del 23 de agosto de 1999, 2) La Modificación de Estatutos de AdT, con fecha del 2 de septiembre de 1999, y 3) la Matrícula de Inscripción de AdT en el Registro de Comercio.

⁴⁶⁸ RESOLUCIÓN ADMINISTRATIVA no. 24/99, base de datos del CIADI, <http://siteresources.worldbank.org/INTBOLIVIA/SPANISH/Resources/aguasdeltunari.pdf>, (Fecha de visita: 11 de diciembre de 2021).

⁴⁶⁹ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MÉXICO, “La Nueva Guerra del Agua: ABENGOA vs. Bolivia, *Mónica Vargas*, <http://www.jornada.unam.mx/2005/05/14/index.php?section=opinion&article=021aIeco>, (Fecha de visita: 11 de noviembre de 2021).

⁴⁷⁰ Art. 41 de la Concesión Bolivia-ADT, Portal Jurídico Levivox, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-2029.xhtml>, (Fecha de visita: 9 de enero de 2022).

Es así, que las partes acuerdan cooperar en el proceso mencionado, dentro de los parámetros legales establecidos, que más adelante devendrá en acogerse al Tribunal del CIADI.

1.2. Estructura de la propiedad de AdT

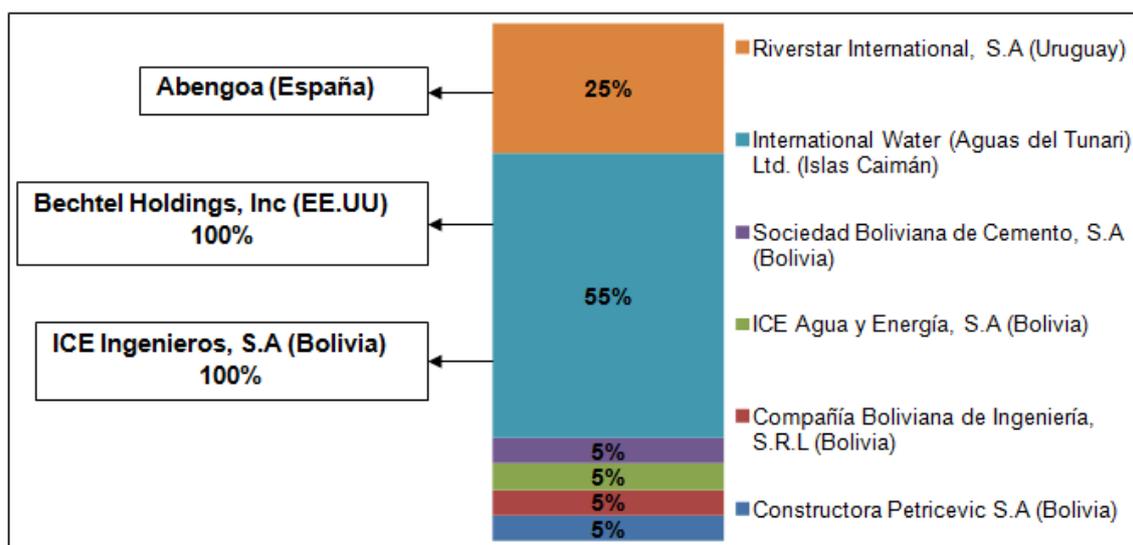
El art 37.1 del contrato de concesión, establecía que cada accionista fundador deberá mantener más del 50% de su porcentaje original de participación en el capital con derecho a voto de concesionario por lo menos durante los primeros siete años de las concesiones.

En este sentido, la titularidad accionarial de AdT en septiembre de 1999 era la siguiente:

- El 20% de las acciones se dividían en cuatro sociedades bolivianas: Constructora Petricevic S.A. (5%), Compañía Boliviana de Ingeniería S.R.L. (5%), ICE Agua y Energía S.A. (5%) y Sociedad Boliviana de Cemento S.A. (5%).
- El 25% de las acciones eran propiedad de *Riverstar International* S.A. de Uruguay⁴⁷¹.
- Finalmente, el 55% de las acciones restantes eran propiedad de *International Water (Tunari) Ltd.*, de las Islas Caimán⁴⁷².

Esta estructura accionarial está representada en el siguiente gráfico:

Gráfico 6.1. Estructura accionarial de AdT en septiembre de 1999



Fuente: Elaboración propia a partir de CASO CIADI ARB/02/3

⁴⁷¹ *Riverstar International* S.A. es una sociedad perteneciente en un 100% a Abengoa de España.

⁴⁷² La totalidad de acciones de *IW Ltd.* es de propiedad de *Bechtel Enterprise Holding Inc.*, sociedad organizada conforme a la legislación de los Estados Unidos.

1.3. Descontento social

El Consorcio AdT inició sus actividades en noviembre de 1999, y tan sólo pocas semanas después de la suscripción del contrato de concesión diversos sectores sociales mostraron su descontento y rechazo. Dentro del contrato de concesión, se había pactado un incremento proporcional en la tarifa del agua; sin embargo, esta decisión y otras acciones administrativas hicieron que este incremento resultara impagable para muchos de los usuarios. Ante esta compleja situación, los ciudadanos cochabambinos unieron fuerzas con los regantes y los comités urbanos, creando así una asociación para la defensa del agua, denominada, Coordinadora para la Defensa del Agua y de la Vida⁴⁷³ que se manifestaría hasta lograr la salida de AdT de Bolivia.

En este escenario, es preciso mencionar que las causas fundamentales del conflicto fueron los siguientes:

- El contrato de concesión contenía cláusulas de confidencialidad absoluta, por lo que, divulgar su contenido era ilegal. Ante este hecho, los representantes de la Coordinadora para la Defensa del Agua y de la Vida, criticaron el proceso de adjudicación, atribuyéndole falta de transparencia.
- La abusiva cláusula en el contrato que otorgaba al consorcio derechos exclusivos sobre todos los recursos hídricos, incluyendo aquéllos que nunca habían sido ostentados ni operados por la operadora del Servicio Municipal de Agua Potable y Alcantarillado (SEMAPA), sino desarrollados y manejados directamente por las cooperativas de agua.
- El incremento inmediato en las tarifas, que superó la capacidad de pago de la mayoría de los usuarios. En este sentido, AdT aseguró que el incremento no superaría el 35%. No obstante, diversos estudios posteriores, demostraron que el incremento osciló en un rango del 50% y 250%⁴⁷⁴. AdT fundamentó este incremento en la necesidad de ejecutar el Proyecto Múltiple Hídrico

⁴⁷³ El propósito de la Coordinadora para la Defensa del Agua y la vida es, la de impulsar y desarrollar colectivamente procesos participativos, democráticos y alternativos en las reivindicaciones laborales y en la gestión del agua como bien común a través de acciones de cambio basados en la organización, gestión, educación, investigación y la denuncia movilizadora.

⁴⁷⁴ En ese entonces, el salario mínimo en Bolivia rondaba los 60 dólares americanos mensuales, y un salario alto podía ser aquel que superase los 700 dólares americanos mensuales. En ese contexto, pagar entre 10 dólares americanos y 15 dólares americanos por mes en agua, significaba que el 5% a 10% de los ingresos se destinaban al agua.

Misicuni⁴⁷⁵, que permitiría la construcción de una presa y canalizar el agua de ésta hasta la ciudad de Cochabamba.

- El contrato de concesión prohibía el uso de pequeñas fuentes de aguas cercanas, que hasta entonces habían sido aprovechadas por las comunidades indígenas circundantes y algunas cooperativas locales, que las usaban sin fines de lucro personal⁴⁷⁶.

Desde esta perspectiva, el fuerte impacto de los términos de la concesión a la empresa AdT sobre los esquemas tradicionales y socialmente administrados de derechos sobre el agua constituyó un factor clave para la movilización de grandes grupos de usuarios.

1.4. Modificación de la propiedad de las acciones

El 9 de noviembre de 1999, *Bechtel Holdings Inc.* anunció la compra del 55% de acciones de *International Water Ltd.* por parte de la sociedad italiana *Edison S.p.A.*, de modo que *Bechtel Holdings Inc.* y *Edison S.p.A.* se quedaron con un 27,5% de las acciones de *International Water Ltd.* cada una.

En este sentido, el 24 de noviembre de 1999, *Bechtel Holdings Inc.* envió una carta a la Superintendencia de Aguas y Electricidad de Bolivia, dando cuenta de la modificación de propiedad de sus acciones, ya que ese cambio guardaba relación con las obligaciones tributarias ante jurisdicciones distintas de Bolivia. En este contexto, *Bechtel Holdings Inc.*, consideró que la transferencia de sus acciones no suscitaría ningún impacto desfavorable para Bolivia, ya que AdT continuaría sometida al mismo control.

De acuerdo con la reorganización institucional conjunta entre *Bechtel Holdings Inc.* y *Edison S.p.A.*, el 25 de noviembre de 1999, se constituyó *Baywater Holdings B.V.*, bajo el marco de la legislación de los Países Bajos. Al amparo de esta misma legislación, el 8 de diciembre de 1999 se constituyeron dos sociedades: *International Water Holding B.V.* e *International Water (Tunari) B.V.* El 21 de diciembre de 1999 *International Water Ltd.*, de las Islas Caimán se trasladó a Luxemburgo, donde pasó a denominarse *International Water (Tunari) S.a.r.l.* Finalmente, el 22 de diciembre de 1999

⁴⁷⁵ El Proyecto Múltiple Misicuni consistía en aprovechar las cuencas de los ríos Misicuni, Viscachas y Putucuni, ubicados a un lado de la cordillera del Tunari en el departamento de Cochabamba, para construir una represa y hacer que el agua llegue a Cochabamba.

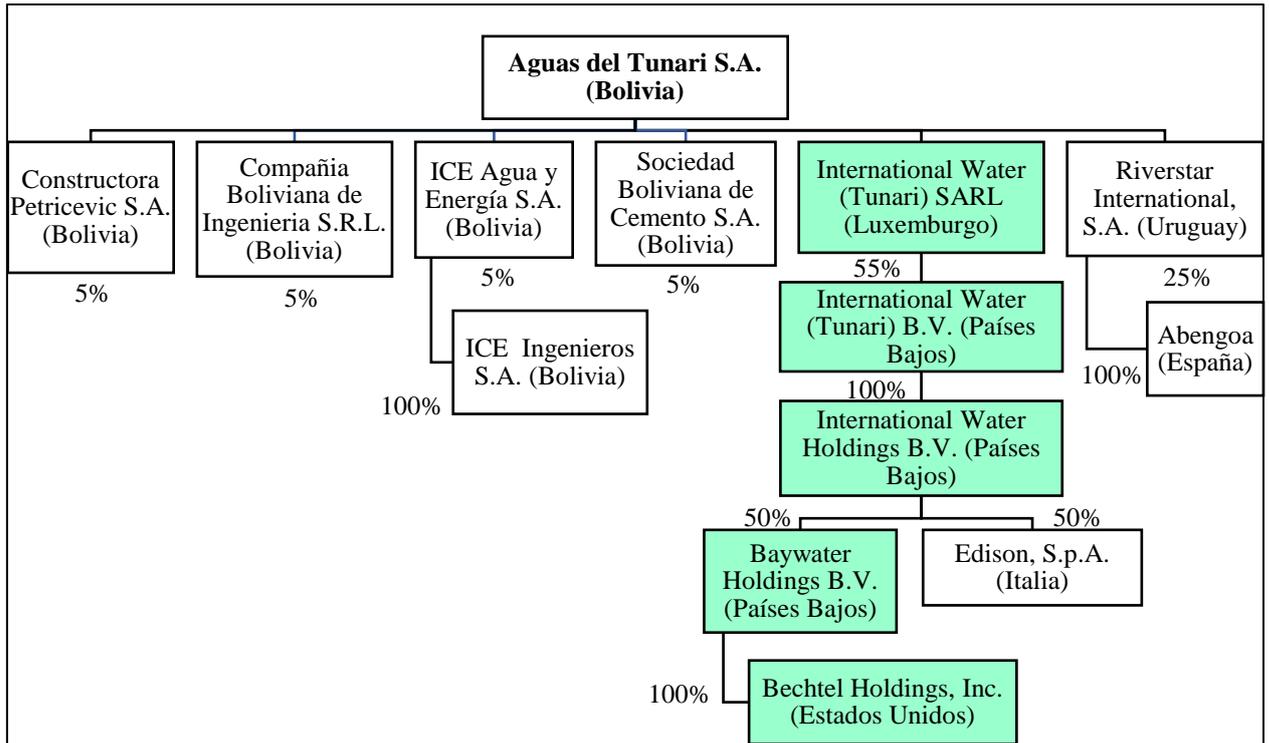
⁴⁷⁶ NICKSON, A. y VARGAS, A., “The Limitations of Water Regulation: the Failure of the Cochabamba Concession in Bolivia”, *Journal of the Society for Latin American Studies*, vol. 21, núm. 1, 2002, pp. 120-136, esp. p. 128.

International Water (Tunari) B.V. pasó a ser titular del 100% de las acciones de *International Water (Tunari) S.a.r.l.*

1.5. La estructura accionarial de AdT en diciembre de 1999

La estructura accionarial resultante de la reorganización es la que se describe en el siguiente gráfico:

Gráfico 6.2. Estructura de la propiedad de AdT después del 22 de diciembre de 1999



Fuente: Elaboración propia a partir de CASO CIADI ARB/02/3

Aunque Bolivia no cuestionó esta nueva estructura accionarial en su momento, tampoco resultó claro que aceptara su exactitud. En este sentido, quedó claro para ambas partes que, a diciembre de 1999, AdT ya no era una sociedad de las Islas Caimán y que el 55% del control accionarial de AdT se transfirió a través de sociedades holandesas con posterioridad al 22 de diciembre de 1999. En este sentido, Bolivia cuestionó la existencia real de esas sociedades holandesas, y las describió como empresas vacías.

1.6. Terminación de la concesión

Después de varios meses de movilizaciones masivas y protestas públicas violentas en contra de AdT, se produjo la imposibilidad de que el Consorcio continuara operando bajo esas condiciones de intimidación radicalizada. Por ello, el 9 de abril de 2000, AdT anunció oficialmente su retirada de Cochabamba, argumentando que el gobierno

boliviano había vulnerado su derecho para el aprovechamiento del agua y los servicios de agua potable y alcantarillado sanitario y que los entes respectivos de Bolivia no les habían brindado una adecuada protección a sus inversiones⁴⁷⁷.

AdT pidió a Bolivia una indemnización de 25 millones de dólares americanos por los diferentes gastos en los que incurrió en el corto periodo en el que se estableció en Bolivia. Esta misma solicitud de indemnización fue trasladada al CIADI en virtud del TBI Bolivia-Países Bajos⁴⁷⁸.

2. PRINCIPALES ACTUACIONES PROCESALES

El 12 de noviembre de 2001, AdT presentó ante el CIADI una solicitud de arbitraje, en la que sostuvo que el Estado boliviano había cometido diversos actos que constituían una expropiación indirecta⁴⁷⁹ de su inversión en ese país. Estos actos realizados por parte de Bolivia constituían el incumplimiento de las obligaciones asumidas por Bolivia en virtud del TBI suscrito entre Países Bajos-Bolivia.

El 5 de diciembre de 2001, Bolivia objetó la jurisdicción del CIADI mediante un documento con el título “Memorial sobre la jurisdicción del CIADI en la cuestión de Aguas del Tunari S.A.”⁴⁸⁰, que contenía diversos argumentos que sostenían que el arbitraje solicitado por parte de AdT era manifiestamente ajeno a la jurisdicción del CIADI.

El 25 de febrero de 2002, conforme al art. 36.3 del convenio del CIADI⁴⁸¹, el secretario general de esta institución notificó a AdT y a Bolivia la inscripción en el Registro de Arbitrajes.

⁴⁷⁷ ORELLANA, A., *La guerra del Agua, Abril de 2000: La Crisis de la Política en Bolivia*, 1ª ed., La Paz, Ediciones de Bolsillo, 2003, p. 61.

⁴⁷⁸ NADIR ORGANIZATION, “GUERRA DEL AGUA: Bechtel wants 25 millions from Bolivia”, *Nadir Organization*, https://www.nadir.org/nadir/initiativ/agp/free/imf/bolivia/txt/2001/1210guerra_del_agua.txt, (Fecha de visita: 11 de diciembre de 2021).

⁴⁷⁹ BOHOSLAVSKY, J., “Tratados de protección de las inversiones e implicaciones para la formulación de políticas públicas (especial referencia a los servicios de agua potable y saneamiento)”, *CEPAL*, <http://www.ops.org.bo/textocompleto/bvsp/boxp68/tratados-proteccion.pdf>, (Fecha de visita: 13 de diciembre de 2021).

⁴⁸⁰ LONGARIC, K., “Memorial de la República de Bolivia”, *Instituto Prisma*, <http://www.institutoprisma.org/joomla/images/DocumentosDeTrabajo/RRII/arbitraje%20internacional.pdf>, (Fecha de visita: 9 de enero de 2021).

⁴⁸¹ SECRETARÍA DEL CIADI, “Caso CIADI no. ARB/02/3”, CIADI, https://icsid.worldbank.org/ICSID/StaticFiles/basicdoc-spa/CRR_Spanish-final.pdf, (Fecha de visita: 23 de noviembre de 2021).

Entre el 19 de abril y el 29 de abril de 2002, conforme al art. 37.2.b del convenio del CIADI⁴⁸², las partes designaron cada una a un árbitro. AdT designó al señor Henri Álvarez de Canadá y Bolivia designó al doctor José Luis Alberro-Semerena de México.

El 26 de junio de 2002, conforme al art. 38 del convenio del CIADI⁴⁸³, el presidente del consejo administrativo del CIADI designó como Presidente del Tribunal al profesor David Carón de los Estados Unidos. De este modo, el 5 de julio de 2002 quedó oficialmente constituido el Tribunal de Arbitraje.

El 9 de diciembre de 2002, la primera sesión del Tribunal Arbitral se celebró en Washington D.C. En ella Bolivia manifestó su intención de oponer excepciones en materia de jurisdicción.

En esta primera sesión, el Tribunal decidió que Bolivia presentara sus “excepciones en materia de jurisdicción y en contraparte que AdT presentara su producción de pruebas”.

Conforme a lo dispuesto por el Tribunal, Bolivia presentó un documento titulado “Excepciones opuestas por la República de Bolivia en materia de jurisdicción y solicitudes de producción de pruebas y aclaración de los procedimientos”.

Por su parte, AdT presentó oportunamente su “Contestación a las excepciones de Bolivia en materia de jurisdicción y solicitudes de producción de pruebas y aclaración de los procedimientos”.

Meses después de la primera sesión, el Tribunal solicitó a la secretaría del CIADI que dispusiera, de común acuerdo con el Tribunal y las partes, el lugar y el momento convenientes para una audiencia de tres días con el fin de tratar asuntos referentes a las “Excepciones sobre Jurisdicción” planteadas por Bolivia.

Después de varias postergaciones por asuntos de fuerza mayor y carácter extraordinario sucedidos en Bolivia, se estableció fecha para esta audiencia: los días 9, 10 y 11 de febrero de 2004, en Washington D.C.

La audiencia referente a las excepciones en materia de jurisdicción interpuesta por el Bolivia tuvo lugar en Washington D.C. los días 9, 10 y 11 de febrero de 2004 como se había previsto.

⁴⁸² SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. 2.

⁴⁸³ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. 3.

En diversas etapas de la audiencia las partes presentaron las pruebas que creyeron pertinentes y expusieron argumentos en base a declaraciones públicas formuladas por el Gobierno de los Países Bajos en relación con el TBI suscrito entre ese país y Bolivia.

De acuerdo con la Regla 34 de las Reglas de Arbitraje⁴⁸⁴, el 1 de octubre de 2004 el Tribunal formuló preguntas específicas al asesor jurídico del Ministerio de Relaciones Exteriores de los Países Bajos⁴⁸⁵.

El 14 de diciembre de 2004, el Tribunal recibió repuesta del asesor jurídico del Ministerio de Relaciones Exteriores de los Países Bajos, a la que se adjuntaba un documento titulado “Interpretación del Acuerdo sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre la República de Bolivia y el Reino de los Países Bajos, suscrito el 19 de marzo de 1992 y que entró en vigor el 1 de noviembre de 1994”.

El Tribunal remitió a las Partes los documentos enviados por el Ministerio de Relaciones Exteriores de los Países Bajos, y les solicitó que, a más tardar el 5 de enero de 2005, formularan sus apreciaciones.

Finalmente, el 11 de octubre de 2005 el Tribunal emitió su decisión final respecto a las excepciones planteadas por Bolivia en materia de jurisdicción.

3. DERECHO APLICABLE

La norma base para el desarrollo del caso se encuentra en el TBI suscrito entre Bolivia y los Países Bajos⁴⁸⁶ y en las normas establecidas en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados⁴⁸⁷. Las partes hicieron hincapié en determinados artículos de ambos cuerpos legales que se consideraron pertinentes.

Es el caso del art 9.6 del TBI, que señala:

“Si ambas Partes se han adherido al Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados, las divergencias derivadas de inversiones entre una de las Partes Contratantes y un nacional de la otra Parte Contratante, serán, de acuerdo

⁴⁸⁴SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. 6.

⁴⁸⁵ A pesar de que el Gobierno de los Países Bajos no es Parte de este arbitraje, el Tribunal concluyó que resultaría útil obtener información específica de éste.

⁴⁸⁶ El TBI suscrito entre Bolivia y los Países Bajos entró en vigor el 1 de noviembre de 1994.

⁴⁸⁷ Esta Convención también es denominada “El tratado de Tratados”, la misma establece los principios fundamentales del Derecho Internacional contemporáneo, es ahí donde radica su importancia, ya que representa una base para las fuentes de obligaciones y derechos que son los Tratados Internacionales, por esto se convierte en la segunda en importancia después de la Carta de la ONU.

con las disposiciones de dicho Convenio, sometidas a conciliación o arbitraje por el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones⁴⁸⁸.

Este artículo implica que tanto Bolivia como AdT en base al TBI Bolivia-Países Bajos, han dado su consentimiento de arbitraje ante el CIADI, a la vez que las normas sobre jurisdicción están previstas en las disposiciones del convenio.

A su vez, las partes acordaron que la ley aplicable para la interpretación del TBI Bolivia-Países Bajos, serían las normas establecidas en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.

En este sentido, el art. 31 de la Convención de Viena⁴⁸⁹, establece los siguientes puntos referentes a la regla general de interpretación de tratados:

1. Un tratado deberá interpretarse de buena fe conforme al sentido corriente que haya de atribuirse a los términos del tratado en el contexto de estos y teniendo en cuenta su objeto y su fin.

2. Para los efectos de la interpretación de un tratado el contexto comprenderá, además del texto, incluidos su preámbulo y sus anexos:

a) todo acuerdo que se refiera al tratado y haya sido concertado entre todas las partes con motivo de la celebración del tratado;

b) todo instrumento formulado por una o más partes con motivo de la celebración del tratado y aceptado por las demás como instrumento referente al tratado.

3. Juntamente con el contexto, habrá de tenerse en cuenta:

a) todo acuerdo posterior entre las partes acerca de la interpretación del tratado o de la aplicación de sus disposiciones.

b) toda práctica posteriormente seguida en la aplicación en la aplicación del tratado por la cual conste el acuerdo de las partes acerca de la interpretación del tratado.

c) toda forma pertinente de derecho internacional aplicable en las relaciones entre las partes.

4. Se dará a un término un sentido especial si consta que tal fue la intención de las partes.

A su vez, el art. 32 de la Convención de Viena⁴⁹⁰ se refiere a los medios de interpretación complementarios, y establece:

⁴⁸⁸ SECRETARÍA DEL CIADI, “Convenios del CIADI”, *CIADI*, https://icsid.worldbank.org/ICSID/StaticFiles/basicdoc-spa/CRR_Spanish-final.pdf, (Fecha de visita: 22 de marzo de 2022).

⁴⁸⁹ SECRETARÍA DE LA OEA, “Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados”, *OEA*, <http://www.wipo.int/export/sites/www/wipolex/es/glossary/vienna-convention-es.pdf>, (Fecha de visita: 11 de enero de 2022).

⁴⁹⁰ SECRETARÍA DE LA OEA, *op.cit.*, p. 12.

“Se podrá acudir a medios de interpretación complementarios, incluyendo los trabajos preparatorios del tratado y las circunstancias de su celebración, para confirmar el sentido resultante de la aplicación del art. 31, o para determinar el sentido cuando la interpretación dada de conformidad con el art. 31:

- a) Deje ambiguo u oscuro el sentido; o
- b) Conduzca a un resultado manifiestamente absurdo o irrazonable”.

4. PRIMERA EXCEPCIÓN PLANTEADA POR BOLIVIA

La primera excepción planteada por Bolivia se refiere a la falta de jurisdicción del CIADI para tramitar el caso. Se concreta en siete fundamentos, que pasamos a desarrollar a continuación.

4.1. El acuerdo de concesión priva de jurisdicción al CIADI

Excepción opuesta por el demandado

En este primer aspecto, Bolivia sustenta que cualquier tipo de diferencia referente a la concesión debe ser resuelta conforme a las leyes bolivianas y en tribunales bolivianos.

Para sustentar este argumento, Bolivia hace referencia al art. 41 del contrato de concesión suscrito con AdT, el cual se titula “Resolución de Controversias”, mientras que el art. 41.2 dispone que: “El Concesionario (AdT) reconoce la jurisdicción y competencia de las autoridades que componen el SIRESE⁴⁹¹ y de los tribunales de la República de Bolivia, de conformidad con la Ley SIRESE⁴⁹² y otras leyes bolivianas aplicables”⁴⁹³.

Según la perspectiva boliviana, el art. 41.2, se constituye como un mecanismo de competencia exclusiva. Es decir, AdT está impedida expresamente por este artículo a recurrir un arbitraje ante el CIADI, a su vez que someterse a la jurisdicción y competencia de los tribunales internos.

Bolivia también hizo referencia al art. 24 Constitución boliviana, según el cual:

⁴⁹¹ El SIRESE, tiene como objeto regular, controlar y supervisar las actividades de los sectores telecomunicación, electricidad, hidrocarburos, transportes, aguas y las de otros sectores que mediante ley sean incorporados al sistema, asegurando que operen eficientemente, protegiendo los intereses de los usuarios de los prestadores de servicios y del estado con el propósito de contribuir al desarrollo económico y social de Bolivia

⁴⁹² CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE BOLIVIA, “Ley SIRESE”, *Congreso de la República de Bolivia*, http://www.mmaya.gob.bo/uploads/documentos/df4766_LEY%20SIRESE.pdf, (Fecha de visita: 21 de diciembre de 2021).

⁴⁹³ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. II-2.

“Las empresas y súbditos extranjeros están sometidos a las leyes bolivianas, sin que en ningún caso puedan invocar situación excepcional ni apelar a reclamaciones diplomáticas”⁴⁹⁴.

Según esa disposición, sólo se pudieron considerar como posibles adjudicatarios de la concesión de los servicios de agua potable y alcantarillado sanitario en Cochabamba a sociedades establecidas en Bolivia y bajo las leyes bolivianas. En ese sentido AdT cumplía con ese requisito, por lo que se reitera la exclusividad de jurisdicción de los tribunales bolivianos.

También se trae a colación, el art. 136 de la Constitución boliviana que señala:

“Son de dominio originario del Estado, además de los bienes a los que la Ley les da esa calidad, el suelo y el subsuelo con todas sus riquezas naturales, las aguas lacustres, fluviales y medicinales, así como los elementos y fuerzas físicas susceptibles de aprovechamiento. La Ley establecerá las condiciones de este dominio, así como las de su concesión y adjudicación a los particulares”⁴⁹⁵.

Según este artículo, si AdT era una sociedad constituida en Bolivia, bajo las normas del país, resulta evidente creer que cumplió voluntariamente los requisitos del SIRESE para presentarse a la licitación, lo que necesariamente implica consentimiento para someter sus controversias al amparo de las leyes bolivianas y no sujetarse a los términos del TBI Bolivia-Países Bajos.

Réplica del demandante

AdT, es firme al señalar que las reclamaciones que plantea en su Solicitud de Arbitraje se basan en el TBI Bolivia-Países Bajos y no en el contrato de concesión, a su vez manifestó que incluso una cláusula de jurisdicción exclusiva contenida en el contrato de concesión no tendría ninguna influencia en cualquier posible acción que se pudiera plantear en el marco del TBI. En este sentido, el consorcio también señaló que, en negociaciones previas a la concesión, el equipo boliviano nunca dio a conocer su posición referente a la jurisdicción interna exclusiva.

Respecto a los arts. 41 y 41.2, AdT señaló que no constituyen cláusulas de selección de foro con carácter exclusivo, sino que, reconocen los derechos regulatorios que posee Bolivia sobre sus reservas de agua en el marco del sistema de regulación

⁴⁹⁴ CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE BOLIVIA, “Constitución Política de Bolivia”, *Congreso de la República de Bolivia*, https://www.oas.org/juridico/mla/sp/bol/sp_bol-int-text-const.html, (Fecha de visita 21 de enero de 2022).

⁴⁹⁵ CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE BOLIVIA, *op.cit.*, p.6.

SIRESE, por lo que de ningún modo implican la renuncia a la jurisdicción del CIADI ni a algún otro tribunal externo. Por el contrario, ambos artículos deben de ser interpretados como una cláusula en que las partes se reservan expresamente el derecho de recurrir a mecanismos de arbitraje jurídicamente disponibles.

Decisión del Tribunal

Según los argumentos expuestos por las partes, el Tribunal distingue dos cuestiones principales:

1) Para que el contrato de concesión objete la competencia del Tribunal del CIADI, este tiene que referirse a los mismos asuntos y contener obligaciones contrapuestas.

2) Si el conflicto en verdad existe, es preciso establecer qué efecto surte un documento de ese género (contrato de concesión) en cuanto a la competencia del Tribunal.

En la primera cuestión, respecto a que el contrato de concesión contiene obligaciones contrapuestas, se puede concluir que, el art. 41.2 de la concesión no dispone que todas las controversias referentes a esta última sean de competencia exclusiva de los tribunales bolivianos, sino que establece que el concesionario reconoce la jurisdicción y competencia de las autoridades que componen el SIRESE y los tribunales de Bolivia, conforme con la norma SIRESE y otras leyes bolivianas pertinentes. En este sentido, el Tribunal concluyó que AdT no planteó ninguna reclamación contra la Superintendencia de Aguas como parte de la concesión, sino que la demanda planteada ante el CIADI es en contra de la República de Bolivia como parte suscribiente del TBI.

Respecto a la segunda cuestión planteada, el Tribunal consideró que, si una obligación derivada del contrato de concesión es incompatible con la competencia del Tribunal, esto dependerá de la intención que hayan tenido las partes al suscribir el contrato. En este sentido es importante distinguir entre: a) un documento independiente por el que se renuncia al derecho de invocar la jurisdicción del CIADI o se modifica su alcance (cuando las partes han tenido la expresa intención de modificar la posibilidad de que el CIADI asuma jurisdicción), y b) un documento independiente que contiene una cláusula de selección de foro con carácter exclusivo por la que se designa a un foro distinto del CIADI (donde la intención de las partes es alterar la posibilidad de recurrir a la jurisdicción del CIADI debe ser inferida).

Ante lo expuesto, el Tribunal decidió lo siguiente:

1) El Tribunal tomó nota de que Bolivia nunca sostuvo que AdT renunciara expresamente a la jurisdicción del CIADI.

2) El Tribunal concluyó que, en los escritos y manifestaciones orales que se le presentaron, no existen bases suficientes para concluir que el texto de la concesión y la posición que adoptó Bolivia en las negociaciones implicaran una renuncia de ese género.

El Tribunal rechazó el primer aspecto de la primera excepción del demandado.

4.2. Bolivia carece de legitimación procesal

Excepción opuesta por el demandado

Bolivia sostuvo que nunca fue parte en el contrato de concesión. La parte encargada de negociar la concesión con AdT fue la Superintendencia de Aguas, que es una persona jurídica, independiente y autónoma, que no forma parte del gobierno central boliviano. Por lo tanto, todas las reclamaciones de AdT en contra de actos unilaterales y plurilaterales, fueron actos de la Superintendencia de Aguas.

Ante estas circunstancias, Bolivia invoca los siguientes artículos del convenio del CIADI:

art. 25.1: “La jurisdicción del Centro se extenderá a las diferencias de naturaleza jurídica que surjan directamente de una inversión entre un Estado Contratante (o cualquiera subdivisión política u organismo público de un Estado Contratante acreditados ante el Centro por dicho Estado) y el nacional de otro Estado Contratante y que las partes hayan consentido por escrito someter al Centro. El consentimiento dado no se podrá retirar unilateralmente por las partes”⁴⁹⁶.

art. 25.3: “El consentimiento de una subdivisión política u organismo público de un Estado Contratante requerirá la aprobación de dicho Estado, salvo que éste notifique al Centro que tal aprobación no es necesaria”⁴⁹⁷.

Según la posición de Bolivia, el gobierno tendría que haber designado taxativamente a la Superintendencia de Aguas como organismo público o subdivisión política para que el CIADI tuviera jurisdicción en el presente caso. Sin embargo, no lo

⁴⁹⁶ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. 13.

⁴⁹⁷ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. 14.

hizo, ni prestó su consentimiento a la jurisdicción del CIADI en relación con los actos de la Superintendencia de Aguas.

Réplica del demandante

AdT se reafirmó en que el CIADI si tiene jurisdicción en la reclamación planteada, en virtud del TBI Bolivia-Países Bajos. En este punto, AdT volvió a reafirmar que su reclamación no es contra la Superintendencia de Aguas, sino contra la República de Bolivia por la expropiación indirecta de sus inversiones. Para ofrecer más claridad en esta réplica, AdT precisó los siguientes puntos:

- El proceso y la suscripción de la concesión se llevaron a cabo bajo la supervisión de autoridades bolivianas con facultades independientes de la del Superintendente de Aguas.
- La concesión de AdT tan solo fue uno de los seis contratos suscritos con diversas instituciones públicas bolivianas.
- La magnitud de la inversión en el proyecto de agua potable para Cochabamba sólo puede implicar la existencia de coordinación a cargo del Gobierno boliviano.
- Se le expropió de sus inversiones no sólo por los actos de la Superintendencia de Aguas, sino también por la omisión de las autoridades bolivianas de brindar seguridad a los bienes y al personal de AdT durante los disturbios ocurridos en Cochabamba y por la transferencia de bienes de AdT a una sociedad de propiedad pública.

Decisión del Tribunal

El Tribunal considera que este aspecto de la primera excepción guarda estrecha relación con el primer aspecto, ya que se basa en la premisa de que la controversia emana de la concesión (de la que era parte la Superintendencia de Aguas) y no del TBI (del que es parte Bolivia). El Tribunal rechaza el segundo aspecto de la primera excepción.

4.3. El art. 2 del TBI reconoce la competencia exclusiva de la legislación boliviana en la controversia

Excepción opuesta por el demandado

En esta cuestión, Bolivia hizo referencia al art. 2 del TBI suscrito entre Bolivia-Países Bajos. Esta disposición establece que: “[C]ada parte contratante podrá, dentro del

marco de sus leyes y regulaciones, promover la cooperación económica a través de la protección en su territorio de las inversiones de nacionales de la otra parte contratante. Sin perjuicio de su derecho a ejercer los poderes conferidos por sus Leyes o regulaciones, cada parte contratante admitirá tales inversiones”⁴⁹⁸.

En este sentido, Bolivia invita, admite y en su caso protege las inversiones extranjeras en el marco de sus leyes y reglamentos. Por lo que, en el caso particular, Bolivia exigió a AdT, someterse a la jurisdicción exclusiva de los tribunales bolivianos pertinentes.

Réplica del demandante

Para AdT, el art. 2 del TBI Bolivia-Países Bajos es una cláusula de admisión⁴⁹⁹, su única finalidad fue inducir el ingreso de inversión extranjera en Bolivia. AdT cree que, si se siguiera la lógica planteada por Bolivia, no existiría la posibilidad de acudir ante el CIADI para la solución de controversias de empresas de los Países Bajos.

Decisión del Tribunal

El art. 2 del TBI Bolivia-Países Bajos antes referido, consta de dos frases que conviene analizar cuidadosamente. Respecto a la primera frase, “[C]ada parte contratante podrá, dentro del marco de sus leyes y regulaciones, promover la cooperación económica a través de la protección en su territorio de las inversiones de nacionales de la otra parte contratante”. Si se omite la remisión a la legislación boliviana, se puede observar que el objetivo fundamental de este artículo es el de promover la cooperación económica recíproca. Al mismo tiempo, hace referencia a que el Estado de destino de la inversión debe proteger las inversiones en su territorio antes de plantear una controversia supranacional.

No obstante, cabe preguntarse, ¿cuál es la dirección que debe darse a la frase subordinada dentro del marco de sus leyes y regulaciones? El Tribunal responde a este cuestionamiento, refiriéndose a que las leyes y reglamentos de ambas partes deben fomentar la promoción económica mediante la protección de las inversiones.

⁴⁹⁸ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. II-1.

⁴⁹⁹ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. II-1.

Respecto a la segunda frase, debe considerarse que la referencia a la legislación es aplicable tanto para Bolivia como para los Países Bajos, por lo que ambas partes tienen la potestad de admitir las inversiones de los nacionales de la otra parte contratante.

De este modo, el Tribunal tomó nota de que el art. 2 del TBI hace referencia expresa a la obligación tanto de Bolivia como de los Países Bajos de admitir inversiones y no exclusivamente a la remisión de las leyes y reglamentos de Bolivia.

Teniendo en cuenta las consideraciones precedentes, resulta improbable que la intención de las partes al hacer referencia a la legislación nacional sea ilimitada, como para dejar de lado el objeto y la finalidad de un TBI. El Tribunal también rechazó el tercer aspecto de la primera excepción.

4.4. La transferencia de acciones de AdT excluye la competencia del Tribunal

Excepción opuesta por el demandado

Bolivia señaló que se estructuró el contrato de concesión con el propósito de impedir cambios en la propiedad de AdT, los mismos que pudieran hacer de aplicación un TBI respecto de ésta.

En diciembre de 1999 *International Water Ltd.*, propietaria directa del 55% de las acciones de AdT, trasladó de las Islas Caimán a Luxemburgo su lugar de constitución y cambió su razón social por la de *International Water (Tunari) S.a.r.l.* Debido a este traslado se introdujeron modificaciones adicionales al control accionario. *International Water (Tunari) S.a.r.l.*, pasó a ser de propiedad de una sociedad holandesa, *International Water (Tunari) B.V.*, que es filial de *International Water Holdings B.V.*, otra sociedad holandesa.

Teniendo en cuenta estos cambios, Bolivia sostuvo que cada una de estas nuevas entidades se constituía como una nueva persona jurídica y como un nuevo accionista indefinido de AdT. En consecuencia, con las transferencias señaladas, la estructura de titularidad accionario no coincide con la prevista en el contrato de concesión. Según señaló Bolivia, estas transacciones en la estructura accionario de AdT fueron actos privados y unilaterales, no autorizados por Bolivia, lo cual implica una clara transgresión de la Concesión.

Réplica del demandante

AdT señaló que nunca existió la venta ni alteración de la estructura accionarial del consorcio, sino que se trató de una “migración”⁵⁰⁰ de la sociedad de las Islas Caimán a Luxemburgo.

Respecto al cambio de la estructura accionarial de *International Water S.a.r.l.*, AdT pone énfasis en que el contrato de concesión no se refiere a las modificaciones de la propiedad realizadas por encima del primer nivel de propietarios de AdT, (Accionistas Fundadores). Además, que en el contrato de concesión las partes, no impusieron restricción alguna a la transferencia de acciones por parte de accionistas últimos poseedores de acciones en los accionistas fundadores. Por tanto, este cambio estructural accionarial no afecta en ningún sentido a lo establecido en el contrato de concesión.

Decisión del Tribunal

El Tribunal hizo referencia al art. 37.1 del contrato de concesión, que señala: “[C]ada Accionista Fundador deberá mantener más del 50% de su porcentaje original de participación en el capital con derecho a voto del concesionario por lo menos durante los primeros siete años de las concesiones. No obstante, nada en este contrato impide a los accionistas gravar sus acciones como garantía ante las entidades financieras”⁵⁰¹. Según el Tribunal, la concesión permite modificar en cierta medida, sin consentimiento de Bolivia, a la estructura corporativa de control social del concesionario. Las restricciones del art. 37.1 se aplican a los accionistas fundadores, pero no a los accionistas últimos.

En este sentido, el art. 37.1 no garantiza la inmutabilidad de la estructura accionarial de la sociedad. Por el contrario, esta disposición requiere que los accionistas fundadores, mantengan más del 50% de sus intereses originales. Por lo tanto, se trata de saber si el capital accionarial de *International Water Ltd*, en su calidad de accionista fundador, mantuvo más del 50% de su interés original.

En cuanto a la migración de sociedades, para aceptar la posibilidad de que una sociedad de migre entre dos jurisdicciones es preciso que sea admitida por ambos sistemas legales en los que se realice. En este sentido, el Tribunal concluyó que, aunque es inusual, la migración de sociedades es admisible conforme a la legislación de las Islas Caimán y

⁵⁰⁰ Migración de sociedad se define como el traslado del domicilio social de una sociedad de un país a otro.

⁵⁰¹ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. II-3.

que la legislación de Luxemburgo permite el mantenimiento de la personalidad jurídica de la sociedad.

Puede observarse que *International Water S.a.r.l.* se rige por la legislación de Luxemburgo. En este aspecto, al examinar la situación de una sociedad extranjera cada país tiene la opción de reconocer o no a las sociedades de otros Estados. Generalmente se acude a la legislación de la sede o del lugar de constitución de la sociedad⁵⁰².

El Tribunal concluyó que la legislación que determina la situación jurídica de *International Water S.a.r.l.* no es la legislación sobre sociedades de Bolivia y que la migración de *International Water Ltd.* de las Islas Caimán a Luxemburgo, con el cambio de su razón social por *International Water S.a.r.l.*, no transgrede el art. 37.1 del contrato de concesión. El Tribunal rechaza así el cuarto aspecto de la primera excepción.

4.5. Las tergiversaciones de representantes del demandante excluyen la competencia del Tribunal

Excepción opuesta por el demandado

Bolivia sostiene que entre noviembre y diciembre de 1999 recibió dos cartas remitidas por *Bechtel Enterprises Holdings Inc.*, que hacían referencia a la posibilidad de modificar la propiedad de AdT y al posible impacto jurídico que tendría la transacción societaria.

La primera carta contemplaba una posible transferencia de acciones de *International Water Ltd.* en las Islas Caimán a una sociedad diferente que iba a instalarse en los Países Bajos. La segunda carta, manifestaba que esta transferencia no determinaría ningún efecto desfavorable para Bolivia, concretamente para el municipio de Cochabamba.

Bolivia sostiene que recibió la seguridad de que AdT seguiría estando sujeta al mismo control, sin efecto desfavorable alguno después de la transferencia propuesta. En este sentido Bolivia alega que la transferencia hizo surgir una sociedad diferente, dotada de nuevos derechos y obligaciones, y que uno de estos nuevos derechos consistía en gozar de la protección y de la posibilidad de invocar un TBI mutuamente celebrado por los

⁵⁰² WOLFRUM, R., *The Max Planck Encyclopedia of Public International Law*, 3ª ed., Oxford, Oxford University Press, 2003, p. 161.

Países Bajos y Bolivia. En consecuencia, Bolivia defiende que por el mismo hecho de presentar una Solicitud de Arbitraje contra Bolivia_AdT faltó a las garantías otorgadas.

Réplica del demandante

AdT sostiene que la transacción propuesta en las dos cartas nunca se produjo y la idea fue abandonada. Sin embargo, en diciembre de 1999 se realizó una serie de transacciones anteriormente detalladas.

AdT admite que, sin el consentimiento de Bolivia, la venta de las acciones habría estado prohibida en virtud del art. 37.1 del contrato de concesión. No obstante, AdT afirma que no se requiere ningún consentimiento para la modificación de la propiedad por parte de los accionistas últimos. Por lo tanto, cuando las acciones de *International Water S.a.r.l.* quedaron en manos de una compañía holandesa, se eliminó la necesidad de consentimiento. AdT concluyó que las cartas que invocó Bolivia son irrelevantes, ya que la migración realizada difiere completamente del curso de acción propuesta en las cartas.

Decisión del Tribunal

El Tribunal consideró que, dado que la transacción propuesta en ambas cartas nunca se produjo, no es preciso que se ocupe de esta cuestión. El Tribunal concluyó que el quinto aspecto de la primera excepción interpuesta por Bolivia no debe prosperar.

4.6. La invocación del TBI Países Bajos-Bolivia constituye una afirmación de jurisdicción no comprendida en los límites del consentimiento al arbitraje por parte de Bolivia

Excepción opuesta por el demandado

Bolivia sostiene que el consentimiento es la piedra angular del sistema del CIADI y debe estar limitado a las circunstancias que el Estado contratante haya podido prever razonablemente⁵⁰³. En este sentido y basándose en el conjunto de los cinco primeros aspectos de la primera excepción, se sostiene que el acumulado de los mismos constituye una prueba contundente de que Bolivia consintió condicionalmente el arbitraje del CIADI.

⁵⁰³ Sin perjuicio de la disposición general sobre jurisdicción contenida en un TBI, el Estado receptor de la inversión podrá invitar a realizar inversiones, y esa invitación podrá limitar el consentimiento del Estado que recibe la inversión a la jurisdicción del CIADI. Si el inversor acepta las condiciones de esa invitación, no podrá superar los límites de la oferta del Estado de destino de la inversión.

De este modo, Bolivia puso unos parámetros específicos para la adjudicación de los servicios de agua potable de Cochabamba. Bolivia exigió específicamente que el adjudicatario del contrato de concesión no estuviese controlado por ninguna entidad extranjera cuyo TBI brindara acceso al CIADI a la compañía boliviana.

Bolivia remarca que, al suscribir el convenio del CIADI, nunca consintió la posibilidad de acudir al centro por un caso de una compañía con accionista migratorios. A su vez, Bolivia califica como simple y formulista el enfoque de AdT con respecto al tema del consentimiento, pues contraviene un principio básico de la jurisprudencia del CIADI: el de “la tendencia del CIADI a ampliar la jurisdicción dentro de los límites de la previsión razonable de las Partes”⁵⁰⁴. Razón por la cual, a criterio de Bolivia, en el presente caso carece de base el argumento de AdT de que para determinar el consentimiento sólo debe tenerse en cuenta el Tratado, el convenio y la solicitud de arbitraje, y no los hechos y las circunstancias que rodean el acuerdo de concesión, ni la concesión en sí misma.

Réplica del demandante

AdT mantiene su posición de que su reclamación se basa en el TBI y no en el acuerdo de concesión. AdT; señala que el TBI es un instrumento de consentimiento general, escrito, suscrito por Bolivia en un marco general. Por lo tanto, AdT sostiene que Bolivia ha consentido que las controversias que se planteen en el marco del TBI entre Bolivia y una sociedad boliviana bajo el control directo o indirecto de una nacional de los Países Bajos se sometan a la jurisdicción del CIADI.

Decisión del Tribunal

El Tribunal, por mayoría, concluye que la excepción interpuesta por Bolivia, según la cual ese país limitó el alcance de su consentimiento a la jurisdicción del CIADI a través del art. 2 del TBI y de la estructuración del contrato de concesión, en especial a través de los requisitos referentes a la estructura societaria de AdT ya fue objeto de pronunciamiento por parte del Tribunal a través de las decisiones referentes al primero, segundo, tercer y cuarto aspectos de la primera excepción. El Tribunal rechazó el sexto aspecto de la primera excepción del demandado.

⁵⁰⁴ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. 47.

En este aspecto, el árbitro Alberro-Semerena expresa su disenso con respecto a la decisión del Tribunal.⁵⁰⁵

5. SEGUNDA EXCEPCIÓN PLANTEADA POR BOLIVIA

La segunda excepción planteada por el demandado se refiere a que el demandante no es una entidad boliviana “controlada directa o indirectamente” por nacionales de los Países Bajos, tal como lo requiere el TBI Países Bajos-Bolivia. Pasamos a desarrollarla a continuación.

Excepción opuesta por el demandado

Bolivia opuso una excepción a la competencia del Tribunal, fundamentándose en los arts. 1.b.ii y iii del TBI Bolivia-Países Bajos, en la que sostiene que el control accionario de AdT no es realizada por una empresa nacional de los Países Bajos. Este artículo señala lo siguiente: art. 1.b: “[E]l término nacionales comprenderá, con relación a cada Parte Contratante: ii) sin perjuicio de las provisiones de (iii), personas jurídicas constituidas en conformidad con esa ley de esa parte contratante; iii) personas jurídicas controladas, directa o indirectamente por nacionales de esa parte contratante pero constituidas en conformidad con la Ley de esa Parte Contratante”⁵⁰⁶.

Al respecto, el vocablo control se refiere a quien ejerce el control final, que en el presente caso es *Bechtel Holdings Inc.*, una sociedad estadounidense. En este sentido, AdT manifestó que la cuestión de si una entidad es controlada, directa o indirectamente, es una cuestión de hecho, cuyo cumplimiento no requiere necesariamente que la titularidad accionaria pertenezca en un 100% a otra entidad.

Bolivia también afirmó que *International Water (Tunari) B.V.* e *International Water Holdings B.V.*, las sociedades holandesas que supuestamente controlan a AdT, son meras empresas vacías, sin control real sobre AdT.

En este sentido, Bolivia señaló que era importante la producción de documentos que establezcan para comprobar que las entidades de los Países Bajos se encuentran realmente facultadas para controlar, sin el consentimiento de terceros, sus propios destinos societarios y principalmente si están facultados para controlar AdT.

⁵⁰⁵ Este árbitro manifestó su discrepancia con las decisiones adoptadas por el Tribunal en materia de jurisdicción en lo que atañe al sexto aspecto de la Primera Excepción a la Segunda Excepción.

⁵⁰⁶ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. II-2.

A juicio de Bolivia, *Bechtel Holdings Inc.* es quien mantiene el control de AdT y reiteró en que las entidades societarias holandesas son empresas vacías.

Réplica del demandante

En principio, AdT sostuvo que, cuando existe un 100% de la titularidad accionaria, necesariamente existe control. AdT, también señaló que conforme al TBI Bolivia-Países Bajos, AdT puede considerarse nacional de los Países Bajos, ya que si bien es cierto se constituyó en Bolivia y bajo las leyes de este país, es controlada directa o indirectamente por nacionales de los Países Bajos.

Una prueba clara es que el 55% de las acciones de AdT se encuentran controladas por *International Water S.a.r.l.*, al mismo tiempo, el 100% de las acciones (y derechos de voto) de *International Water S.a.r.l.* se encuentran en manos de *International Water (Tunari) B.V.*, entidad nacional de los Países Bajos. Además, el 100% de las acciones (y derechos de voto) de *International Water (Tunari) B.V.* están en manos de otra sociedad holandesa, *International Water Holdings B.V.*

Respecto a que si *International Water Tunari B.V.* e *International Water Holdings B.V.* son empresas vacías, como sostiene Bolivia, AdT respondió que la modificación de la estructura de titularidad accionaria de la empresa fue sólo uno de los elementos de una empresa conjunta mucho más amplia mutuamente establecida por *Bechtel Enterprises Holdings, Inc.* y *Edison S.p.A.*, que esa empresa y el cambio de la estructura tuvieron lugar antes de que pudieran preverse los hechos que habían de afectar tan gravemente a la concesión, y que es incuestionable, en cuanto atañe a la segunda excepción de Bolivia, que tanto *International Water (Tunari) B.V.* como *International Water Holdings B.V.* estaban facultadas para plantear directamente sus reclamaciones en el marco del TBI Bolivia-Países Bajos.

Decisión del Tribunal

A. Respecto a las cuestiones planteadas

La cuestión que tiene ante sí el Tribunal consiste en establecer si AdT, a los efectos del TBI y conforme a sus disposiciones, debe considerarse también como nacional de los Países Bajos. En este sentido, el convenio del CIADI y la mayoría de TBI, reconocen en sus textos el hecho de que un inversor de uno de los Estados parte, pueda constituir en el otro Estado parte una entidad que le sirva de vehículo para su actividad de realización de inversiones.

Para abordar el tema de la posible constitución local del inversor, el TBI Países Bajos-Bolivia, sigue los lineamientos de otros muchos TBI, disponiendo que el concepto de nacional de los Países Bajos, tal como lo define el art. 1.b.iii comprende a: “personas jurídicas controladas, directa o indirectamente, por nacionales de esa parte contratante, pero constituidas en conformidad con la ley de la otra Parte Contratante”⁵⁰⁷.

En este sentido, el Tribunal identificó dos cuestiones que plantea la aplicación del art. 1.b.iii del TBI Bolivia-Países Bajos: Primero, este art. requiere que AdT, Demandante y Sociedad Boliviana, sea controlada directa o indirectamente por *International Water (Tunari) B.V.* o por *International Water Holdings B.V.* Segundo, como se deriva del gráfico 02, *International Water S.a.r.l.*, sociedad luxemburguesa, se encuentra entre AdT y las diversas sociedades holandesas y su propiedad pertenece en un 100% a diversas entidades holandesas.

En este sentido, las partes discrepan sobre los requisitos legales de que depende la cuestión de si AdT es controlada directa o indirectamente por *International Water (Tunari) B.V.* o por *International Water Holdings B.V.* En este sentido, AdT adujo poseer el 100% de la propiedad necesaria para controlar, y que la posesión de la mayoría de las acciones constituye prueba suficiente de control. AdT interpreta la frase “controladas directa o indirectamente” en el sentido de que basta la posibilidad jurídica de controlar a AdT, y que por lo tanto la frase puede referirse no sólo a la compañía madre final de AdT, sino también a las filiales de esta última ubicadas por encima de AdT.

Sin embargo, para Bolivia, la palabra control significa que debe haber algo más que titularidad; implica el ejercicio de potestades o administración, y no la mera posibilidad legal de hacerlo, por lo que, en sus textos legales, Bolivia utiliza el término “control real” para reclamar algo más que determine la “realidad de la personalidad societaria”. Para Bolivia, el control implica una cuestión de hecho, especialmente pertinente en situaciones en las que la sociedad que supuestamente controla a otra sociedad, en realidad tiene escasa capacidad de ejercer ese control, o está desprovista de esa capacidad.

De este modo, la discrepancia principal entre las partes no gira sobre “control” ni la “titularidad”, sino sobre el control en el sentido de posibilidad jurídica de controlar y “control” en el sentido real de controlar.

⁵⁰⁷ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. II-3.

En este sentido, AdT se basó en la prueba documental presentada por su parte sobre el interés jurídico como propietarios de *International Water (Tunari) B.V.* e *International Water Holdings B.V.*, y la consiguiente posibilidad de control que poseen esas sociedades, como prueba suficiente para determinar la competencia en el marco del TBI Bolivia-Países Bajos.

B. El significado de la frase “controladas directa o indirectamente”

El art. 1.b.iii del TBI Bolivia-Países Bajos, establece que el concepto de nacional de una parte contratante comprende a las “personas jurídicas” controladas, directa o indirectamente, por nacionales de la otra parte contratante, pero constituidas con la ley de esa parte contratante.

Según Bolivia, cualquier entidad que ejerza control, directo o indirecto, debe ejercer un control real. Al aplicar esta frase, Bolivia subraya la capacidad legal de control que emana de la propiedad. Así pues, *International Water S.a.r.l.* es el controlador directo de AdT, por ser la primera entidad de la cadena de propiedad de control por encima de AdT. *International Water (Tunari) B.V.* e *International Water Holdings B.V.*, como entidades situadas por encima de *International Water S.a.r.l.*, serían las controladoras indirectas. Sin embargo, Bolivia sostiene que el control real lo tiene *Bechtel Holdings Inc.*, y que las entidades legales intermediarias no revisten importancia, ya que no ejercen control real sobre AdT.

Por lo tanto, el sentido de las palabras “controlar y control” parecerían abarcar tanto el ejercicio o facultades de dirección como los derechos que emanan de la titularidad de las acciones; por lo que el Tribunal concluye que el uso de los vocablos “control” y “controladas” no es un factor determinante para saber si realmente estas empresas ejercieron control directo o indirecto sobre AdT.

Sin embargo, resulta evidente que la palabra “controladas” se modifica por la frase “directa o indirectamente”, que indica claramente que una entidad puede controlar a otra por una de las dos vías. El hecho de que una entidad esté controlada directamente implica la inexistencia de un intermediario entre dos entidades, mientras que el hecho de que una entidad esté controlada indirectamente implica que entre las dos exista por lo menos una entidad intermediaria⁵⁰⁸. En este sentido, el Tribunal aceptó que la frase “controladas directa o indirectamente” crea la posibilidad de que exista simultáneamente un

⁵⁰⁸ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. II-1.

controlador directo y uno o más controladores indirectos. El TBI Bolivia-Países Bajos no limita la categoría de demandantes legitimados exclusivamente al que ejerce el control final.

C. La frase en su contexto y a la luz del objeto y fin del TBI

En cuanto al objeto y fin del TBI, el Preámbulo del TBI establece que “el Gobierno del Reino de los Países Bajos y el Gobierno de la República de Bolivia, deseando fortalecer los lazos tradicionales de amistad entre sus países, extender e intensificar las relaciones económicas entre ellos, particularmente en relación con las inversiones de los nacionales de una parte contratante en el territorio de la otra parte contratante. Reconociendo que un acuerdo sobre el tratamiento que se dé a estas inversiones estimulará la afluencia del capital y tecnología y el desarrollo económico de las partes Contratantes, y que es deseable un tratamiento justo y equitativo para las inversiones (...)”⁵⁰⁹.

En este sentido, resulta evidente que el objeto y el fin del TBI es “estimular la afluencia del capital y tecnología”, y que las partes contratantes al suscribirlo reconocieron expresamente el hecho de que ese estímulo surgirá del “acuerdo referente al tratamiento que se dé a esas inversiones” realizadas por “nacionales de una parte contratante en el territorio de la otra parte contratante”.

D. El art. 31.3 de la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados y la significación que debe darse a las declaraciones del gobierno holandés

El Tribunal observó que lo estipulado en el art. 31.3 de la Convención de Viena dice lo siguiente: “[J]untamente con el contexto, habrá de tenerse en cuenta: a) todo acuerdo ulterior entre las Partes acerca de la interpretación del Tratado o de la aplicación de sus disposiciones; b) toda práctica ulteriormente seguida en la aplicación del Tratado por la cual conste el acuerdo de las Partes acerca de la interpretación del Tratado (...)”⁵¹⁰.

En este sentido, Bolivia hace hincapié en varias declaraciones hechas en 2002 por el Gobierno de los Países Bajos, sosteniendo que respaldan la interpretación dada al TBI Bolivia-Países Bajos por Bolivia. Además, sostiene que esas declaraciones determinan una situación sin precedentes, en que ambos Estados parte del TBI coinciden en que el Tribunal carece de competencia para entender en la controversia que tiene ante sí.

⁵⁰⁹ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. 60.

⁵¹⁰ SECRETARÍA DE LA OEA, *op.cit.*, p. 15.

Por ello, el Tribunal decidió examinar la posición de Bolivia respecto a si las declaraciones del Gobierno de los Países Bajos constituyen una “práctica ulterior...que pruebe el acuerdo de las partes” sobre la interpretación del TBI.

En este caso, AdT fue la que presentó actuaciones con el dictamen pericial del profesor Nico Schrijver, quien manifestó que, en los Países Bajos, los legisladores acostumbran a plantear preguntas por escrito a los ministros del Gobierno, y que el ministro interpelado envía su respuesta también por escrito. El profesor Schrijver hace hincapié sobre tres preguntas formuladas por los legisladores y sobre las contestaciones respectivas formuladas entre el 21 de febrero de 2002 y el 5 de junio de 2002.

Las tres preguntas fueron formuladas por escrito y enviadas por el legislador holandés Van Bommel. La primera y la segunda fueron dirigidas al secretario de Estado para Asuntos Económicos y al Ministro de Cooperación para el Desarrollo; ambas, estaban relacionadas con la cuestión de si determinadas sociedades multinacionales podían invocar el TBI Bolivia-Países Bajos en la controversia específica puesta a consideración del CIADI. Respecto a estas dos preguntas, el secretario de Estado para Asuntos Económicos manifestó que la respuesta está sujeta a la discrecionalidad del tribunal arbitral al que se someta la controversia.

Sin embargo, respecto a la tercera pregunta, que fue dirigida al ministro de Vivienda, al ministro de Cooperación para el Desarrollo y al secretario de Estado para Asuntos Económicos, determinaba expresamente lo que sigue: ¿Conocen ustedes la publicación “*Water, Human Right or Merchandise*” de la Asociación *Milieudefensie*? ¿Qué opinión les merece esa publicación? El ministro de Vivienda en representación de todos respondió: “En la página 16 del documento “La Guerra del Agua en Bolivia”, se sostiene que AdT puede recurrir al Tribunal del CIADI en el marco del TBI Bolivia-Países Bajos. Esta afirmación es inexacta, al respecto, el Gobierno de los Países Bajos considera que el TBI no es aplicable a ese caso”. Considerando las tres respuestas, el Tribunal concluyó que poco o nada se podía rescatar de esas tres respuestas.

No obstante, teniendo en cuenta la gran importancia que daba Bolivia a esas respuestas, el Tribunal concluyó que sería útil recabar información adicional sobre los elementos que sirvieron de base a los Países Bajos para formular dichas respuestas.

El 1 de octubre de 2004 el Tribunal envió una carta planteando varias preguntas al asesor jurídico del Ministerio de Relaciones Exteriores de los Países Bajos. El 14 de

diciembre de 2004 el Tribunal recibió la carta de respuesta a sus interrogantes, a la que se adjuntaba un documento titulado “Interpretación del Acuerdo sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre la República de Bolivia y el Reino de los Países Bajos”, que sólo contenía comentarios generales, por lo que el Tribunal no utilizó este documento para su decisión final.

Sin embargo, el Tribunal observó que, en la carta de presentación de su respuesta, el asesor jurídico del Ministerio de Relaciones Exteriores de los Países Bajos señaló que las contestaciones dadas por el Gobierno holandés a la serie de preguntas de los legisladores se basaron en información periodística, que puede no haber sido exacta.

Dadas esas observaciones, el Tribunal no encontró una “práctica ulteriormente subsiguiente... por la cual conste el acuerdo de las partes” acerca de la interpretación del TBI Bolivia-Países Bajos. Además, la respuesta de los Países Bajos no contiene información adicional que pueda ser útil para el desarrollo del art. 31 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.

Finalmente, el Tribunal señaló que existió incongruencia en las respuestas emitidas por el Gobierno de los Países Bajos e hizo constar su firme opinión de que es el Tribunal, y no las partes contratantes, quien debe pronunciarse sobre su competencia.

E. Conclusión sobre el significado de la frase “controladas directa o indirectamente”

El Tribunal, por mayoría, concluyó que la frase “controladas directa o indirectamente” significa que una entidad puede controlar a otra directamente (sin que existan intermediarios) o indirectamente (con intermediarios), si tal entidad posee capacidad jurídica para controlar a la otra entidad. Con sujeción a la prueba de la existencia de restricciones especiales para el ejercicio de derechos de voto, esa capacidad jurídica debe establecerse en relación con el porcentaje de acciones que poseen. En el caso de un accionista minoritario, la capacidad jurídica de controlar a una entidad puede existir en virtud del porcentaje de acciones poseídas, de los derechos jurídicos transferidos en instrumentos o acuerdos tales como convenios constitutivos o acuerdos de los accionistas, o de una combinación de esos factores.

A juicio del Tribunal, el TBI Bolivia-Países Bajos no exige un control real cotidiano o final para que se configure lo requerido por la expresión “controladas directa o indirectamente” contenida en el art. 1.b.iii. El Tribunal observó que no le compete

determinar todas las formas que podría asumir ese control y concluye, por mayoría que, en las circunstancias del caso de autos, en que una entidad posee capital accionarial mayoritario y es propietaria de la mayoría de los derechos de voto, existe un control como el referido en la frase operativa “controladas directa o indirectamente”

F. Confirmación de la interpretación de la frase “controladas directa o indirectamente”

El Tribunal tuvo presente que Bolivia acudió varias veces a ciertas fuentes para confirmar su interpretación de la frase “controladas directa o indirectamente”, o porque creyó que la interpretación ofrecida por AdT era manifiestamente absurda o carente de razonabilidad.

Por ello, el Tribunal procedió a realizar un análisis del art. 32 para confirmar su interpretación de la frase “controladas directa o indirectamente”, y para ello examinó:

- a. La historia de las negociaciones del TBI.
- b. La jurisprudencia referente al art. 25.2 del convenio del CIADI.
- c. El contenido de otros laudos arbitrales referentes al concepto de “control”.
- d. La práctica general de ambos países en relación con el TBI.

El Tribunal dispuso que ambas partes presentaran las pruebas de que dispusieran con respecto a la interpretación y práctica que el Reino de los Países Bajos y la República de Bolivia han dado a las partes pertinentes del TBI.

Por su parte, AdT presentó diversas pruebas recolectadas y fundamentadas en un informe pericial por parte del doctor Nico Schrijver, profesor de Derecho Internacional Público de la Universidad Libre de Ámsterdam y miembro del Comité Asesor sobre Cuestiones de Derecho Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores de los Países Bajos. Estas son las siguientes:

- Una. TBI suscrito entre los Países Bajos y Bolivia el 10 de marzo de 1992; el Tratado entró en vigor el 1 de noviembre de 1994.
- Dos. Nota aclaratoria ante su Parlamento tras la negociación del TBI, señalando que en él se prevén: garantía con respecto a la expropiación de una inversión y posibles controversias que pueden ser objeto de arbitraje internacional neutral.

Por su parte, Bolivia presentó pruebas consistentes en argumentos orales, se limitó a resumir la interpretación del TBI, y concluyó que éste permite a entidades bolivianas controladas por nacionales de los Países Bajos promover que el CIADI ejerza su jurisdicción.

Al respecto, el Tribunal concluyó que con esta escueta historia de las negociaciones poco se agregó respecto al significado de los aspectos del TBI considerados, que en particular ni confirma ni desmiente la interpretación del Tribunal.

G. La jurisprudencia referente al art. 25.2 del convenio del CIADI

Para aclarar el significado de la expresión “controladas directa o indirectamente” que contiene el TBI, las partes hacen referencia a diversos trabajos preparatorios del convenio del CIADI con respecto al uso de la frase “control extranjero” en su art. 25.2.b⁵¹¹.

El art. 25.2.b del convenio del CIADI se refiere a la cuestión de jurisdicción que atañe al procedimiento de autos. El mismo establece:

(2) Se entenderá como nacional de otro Estado contratante: (b) toda persona jurídica que las partes hubieren acordado atribuirle tal carácter, a los efectos de este convenio, por estar sometidas al control extranjero.

En ese sentido, el Tribunal debe establecer si la controversia presentada en el marco del TBI cumple con los requisitos de competencia definidos por el art. 25. Los Estados parte del TBI pueden tratar de incluir todo tipo de diferencias, sin embargo, el Centro sólo se limita a admitir aquellas que cumplen con los requisitos en materia de competencia establecidos en el art. 25.

Por las razones que anteceden, el Tribunal no creyó que la jurisprudencia referente a la frase control extranjero contenida en el art. 25.2.b. le ayudara a interpretar el art. 1.b.iii del TBI.

H. El contenido de otros laudos arbitrales referentes al control

Ambas partes llaman la atención del Tribunal sobre diversas decisiones y laudos del CIADI en relación con los criterios examinados por los tribunales para determinar el concepto de control.

⁵¹¹ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. 18.

Al respecto, el Tribunal sostiene que muchos de los laudos apuntados por las partes, no guardan relación directa con la cuestión planteada en este arbitraje. En la mayor parte de casos invocados como jurisprudencia los hechos se refieren a accionistas minoritarios. Es verdad que, en algunos de esos casos, el Tribunal consideró la cuestión del control y pesaron, en cierta medida, pruebas de control real; sin embargo, el Tribunal nunca consideró el ejercicio de poder de los accionistas u orientación como prueba de control real, si se examinó ese control real en cuanto fue demostrativo de la capacidad de un accionista minoritario de ejercer control.

Por lo tanto, el Tribunal concluyó que el hecho de que los demandantes de esos casos que dieron lugar a esos diversos laudos fueron accionistas minoritarios representa una diferencia esencial. Los Tribunales de esos casos no tuvieron necesidad de distinguir, como lo hace este Tribunal, entre la capacidad de controlar y el ejercicio del control. Careciendo de acceso a la totalidad de los expedientes de esos casos, el Tribunal no cree posible evaluar su significación para el arbitraje de autos.

I. La práctica general de ambos países con respecto al TBI

El Tribunal solicitó que ambas partes presentaran las pruebas que dispusieran con respecto a la interpretación y práctica que el Reino de los Países Bajos y la República de Bolivia han dado a las partes pertinentes del Tratado Bilateral de Inversiones, en otros TBI que han celebrado y en aspectos pertinentes de prácticas afines, por ejemplo, la de la protección diplomática.

Respecto a la práctica de los Países Bajos, el gobierno holandés señaló que su promovieron negociaciones de TBI con otros países con el propósito fundamental de “crear un marco de normas referentes al tratamiento de inversiones que pudieran invocar directamente los inversores. Elaborar sistemas en forma de tratados ofrece a los inversores la seguridad de que durante el término del tratado de inversiones realizadas en el territorio del otro país gozarán de protección... Un tratado no puede ser modificado unilateralmente por una de las partes; en cambio, cualquiera de ellas puede modificar en cualquier momento una Ley”⁵¹²

Entre 1991 y 1994, además del TBI suscrito con Bolivia, los Países Bajos celebraron TBI con diversos países, tales como: Albania, Argentina, Bangladesh, Cabo Verde, Estonia, Hong Kong, Indonesia, Jamaica, Letonia, Nigeria, Paraguay, Perú,

⁵¹² SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. 73.

Polonia, Repúblicas Federales Checa y Eslovaca, Rumania, Ucrania, Venezuela y Vietnam. La mayor parte de estos TBI se han guiado por el TBI Modelo de los Países Bajos.

El art. 3 del Acuerdo Modelo de los Países Bajos, establece que los intereses de los inversores deben recibir un tratamiento justo y equitativo. El art. 6 señala que, las inversiones deben gozar de protección frente a expropiaciones directas e indirectas, y el art. 9 sostiene que, toda controversia jurídica que se plantee entre esa parte contratante y un nacional del otro Estado contratante con respecto a una inversión de ese nacional en el territorio del primer Estado contratante, puede ser sometida al CIADI para que se resuelva mediante conciliación o arbitraje⁵¹³.

En la mayor parte de TBI suscritos en el periodo 1991 y 1994, se puede observar que se utiliza el texto del título y el preámbulo del TBI Modelo, donde se define a los nacionales en los siguientes términos:

(b) el término nacionales comprende, en relación con cualquiera de las Partes Contratantes:

(i) a las personas físicas que posean la nacionalidad de esa Parte Contratante.

(ii) a las personas jurídicas constituidas en el marco de la legislación de la Parte Contratante.

(iii) a las personas jurídicas no constituidas en el marco de la legislación de la Parte Contratante, pero controladas, directa o indirectamente, por personas naturales comprendidas en las definiciones i y ii.

En este sentido, el lenguaje de la cláusula b.iii es más amplio, desde el punto de vista geográfico, que el de la cláusula paralela contenida en el TBI suscrito entre los Países Bajos y Bolivia. En el TBI Modelo, la definición nacional comprende: entidades existentes en el Estado que reciben inversión y son controladas por nacionales de otro Estado y a entidades sometidas a ese control, sea cual fuere el lugar en el que se encuentren establecidas.

En cinco de los TBI contemporáneos examinados por el Tribunal se utilizaron los mismos términos que en el TBI Modelo para definir a los nacionales⁵¹⁴. En otros cuatro

⁵¹³ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. 76.

⁵¹⁴ TBI Países Bajos-Albania (1994), TBI Países Bajos-Estonia (1992), TBI Países Bajos-Letonia (1994), TBI Países Bajos-Nigeria (1992) y TBI Países Bajos-Venezuela (1991).

TBI se hace hincapié en el carácter amplio desde el punto de vista geográfico y de la aplicación de ese tratado⁵¹⁵. En el TBI suscrito entre los Países Bajos y Argentina, se llega a anexar incluso un protocolo adicional que hace incidencia directa sobre el vocablo control⁵¹⁶, donde se establece: con referencia al art. 1.b.iii la parte contratante en cuyo territorio las inversiones tienen lugar puede solicitar la prueba del control invocado por los inversores de la otra parte contratante. Los hechos siguientes pueden ser, entre otros, aceptados como evidencia de control:

- El carácter de la filial de una persona jurídica de la otra parte contratante;
- La participación directa o indirecta en el capital de una sociedad mayor del 49% o la posesión directa o indirecta de los votos necesarios para obtener una posición dominante en las asambleas o en los órganos de la sociedad.

En este sentido, el Tribunal observó que la definición controlada expuesta en el Protocolo es fácil de administrar, basándose en criterios fácilmente verificables, tales como participación accionaria y los derechos de voto.

Por lo que respecta a la práctica de Bolivia, entre 1991 y 1994, además del TBI suscrito con los Países Bajos, celebró dos TBI con Perú y Argentina.

En el TBI celebrado con Perú en 1993, la definición de nacionales comprendía a empresas “controladas directa o indirectamente por nacionales” de una parte contratante⁵¹⁷.

Por su parte, el TBI suscrito entre los Países Bajos y Argentina de 1994, sostiene que se requiere que un inversor esté efectivamente controlado por inversores de la otra parte contratante⁵¹⁸. El texto establece lo siguiente:

(2) El término inversor designa:

a) toda persona física que sea nacional de una de las partes contratantes, de conformidad con su legislación.;

⁵¹⁵ TBI Países Bajos-Bangladesh (1994), TBI Países Bajos-Jamaica (1991), TBI Países Bajos-Perú (1994) y TBI Países Bajos-Polonia (1992).

⁵¹⁶ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. 75.

⁵¹⁷ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. 78.

⁵¹⁸ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. 76.

b) toda persona jurídica constituida de conformidad con las leyes y reglamentaciones de una parte contratante y que tenga su sede en el territorio de dicha parte contratante independientemente de que su actividad tenga o no fines de lucro;

c) toda persona jurídica establecida de conformidad con la legislación de cualquier país que esté efectivamente controlada por inversores de la otra parte contratante⁵¹⁹.

El término efectivamente controlada se define además por un protocolo similar al de los Países Bajos-Argentina. Concretamente, el protocolo Bolivia-Argentina establece:

II. Anexo art. 1, apartado (2), inciso (c).

Se podrá solicitar a las entidades jurídicas mencionadas en el art. 1.2.c que quieran prevalecerse del presente convenio que aporten la prueba de dicho control. Se aceptarán como prueba, entre otros, los siguientes hechos:

(1) El carácter de filial de una entidad jurídica constituida según la legislación de esa parte contratante.

(2) Un porcentaje de participación directa o indirecta en el capital de una entidad jurídica que permita un control efectivo tal como, en particular, una participación en el capital superior a la mitad.

(3) La posesión directa o indirecta de la cantidad de votos que permita tener una posición determinante en los órganos societarios o de influir de manera decisiva en el funcionamiento de la entidad jurídica⁵²⁰.

En este sentido, se puede observar que:

- El TBI Modelo de los Países Bajos, no siempre ha sido aceptado y aplicado sin modificaciones.
- Varios de los TBI suscritos por los Países Bajos con otras naciones contienen definiciones de nacionales más amplias que la que figura en el TBI con Bolivia.
- El Tribunal observó que el término “controlada” que aparece en el TBI Países Bajos-Argentina es definida por ambas partes, en un protocolo adicional que define concretamente la palabra control.

⁵¹⁹ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. 78.

⁵²⁰ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. 79.

El Tribunal sostuvo que, en la jurisprudencia vista previamente, las naciones suscribientes tuvieron el objetivo principal de estimular las inversiones, para lo cual precisaron definiciones claras que permitieran analizar y decidir adecuadamente a los potenciales inversores, si ese TBI los amparaban o no.

Por lo tanto, el Tribunal concluyó que la práctica de los Países Bajos y Bolivia en relación con los TBI resulta de poco valor probatorio, en relación con la tarea de interpretar el TBI suscrito entre ambas naciones.

J. Entonces, ¿AdT es “controlada directa o indirectamente” por *International Water Holdings B.V.* o por *International Water (Tunari) B.V.*?

International Water S.a.r.l. de Luxemburgo es la titular del 55% de las acciones de AdT. El art. 15 del convenio Constitutivo de AdT, titulado “derechos de los accionistas”, establece que “las acciones de la misma clase o serie proporcionarán iguales derechos y obligaciones. Cada acción ordinaria concede a su propietario el derecho de emitir un voto en la asamblea general”⁵²¹. El Tribunal tomó nota, al igual que Bolivia, que se requiere el voto de una mayoría de dos tercios de las acciones con derecho de voto a AdT para realizar determinados actos institucionales, tales como: 1) adoptar el informe del Directorio, 2) autorizar el pago de dividendos u otras distribuciones con fondos de la compañía, 3) aprobar planes y presupuestos, y 4) determinar qué quórum se requiere para una reunión del Directorio de AdT⁵²². Como se señaló, *International Water S.a.r.l.* posee en AdT un interés accionarial del 55%, que a juicio del Tribunal no le impide controlar a dicha empresa. *International Water S.a.r.l.* posee la capacidad de ejercer un control afirmativo sobre AdT, para todo tipo de actos, salvo los actos específicos que acaban de mencionarse. En cuanto a estos últimos, tiene la capacidad de vetarlo efectivamente. El Tribunal concluye que *International Water S.a.r.l.* posee la capacidad de controlar a AdT.

International Water (Tunari) B.V. es la titular del 100% de las acciones de *International Water S.a.r.l.*, e *International Water Holdings B.V.* es la titular del 100% de las acciones de *International Water (Tunari) B.V.* Cada una de esas compañías poseía el 100% de los derechos de voto que correspondían a las acciones transferidas por *International Water S.a.r.l.* En consecuencia, el Tribunal concluye que tanto

⁵²¹ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. II-2.

⁵²² SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. II-2.

International Water (Tunari) B.V. como *International Water Holdings B.V.* controlan indirectamente a AdT, cumpliéndose así los requisitos del art. 1.b.iii.

A la luz de las pruebas disponibles, cabe sostener que *International Water Holdings B.V.* no es una mera sociedad ficticia establecida para lograr la jurisdicción del CIADI como adujo Bolivia en su momento, sino una empresa conjunta cuya propiedad, en sendas proporciones del 50% corresponde a *Baywater Holdings B.V.* y la sociedad italiana *Edison S.p.A.*, e *International Water Holdings B.V.* está estructurada de modo que ni *Baywater Holdings B.V.* ni *Edison S.p.A.* pueden controlarla con la prescindencia de la otra: ambas deben operar juntas para dirigirla⁵²³.

A su vez, examinando los informes anuales de 200 y 2001 de *International Water Holdings B.V.*, se observó que ésta tenía una cartera de ocho contratos, más dos que se agregaron el 2001⁵²⁴. *International Water Holdings B.V.* y sus subsidiarias consolidadas empleaban, en promedio, a 55 personas, e *International Water Holdings B.V.* tenía un retorno neto de 8,6 millones de euros, generado por sus principales actividades de desarrollo y servicios de operaciones.

Por lo tanto, el Tribunal, concluyó que tanto *International Water (Tunari) B.V.* como *International Water Holdings B.V.* controlaban indirectamente a AdT conforme a la interpretación dada por el Tribunal a la frase “controladas directa o indirectamente” que aparece en el art. 1.b.iii del TBI Bolivia-Países Bajos.

K. Consideraciones finales

Para el Tribunal resultó sumamente evidente que la controversia planteada por AdT se encuentra comprendida dentro de la jurisdicción del CIADI y del TBI Bolivia-Países Bajos. Respecto al cuestionamiento que efectuó Bolivia sobre la oportunidad de la transferencia de AdT (noviembre-diciembre de 1999) señalando que se realizó en previsión de los hechos que habrían de ocurrir en el 2000, el Tribunal declaró:

a. Que la planificación de una empresa conjunta de la escala de la establecida por *Bechtel Enterprises Holding Inc.* y *Edison S.p.A* en noviembre-diciembre de 1999, de la que formó parte la transferencia, probablemente precedió a esta última en varios meses.

⁵²³ Bechtel y Edison tienen igual número de miembros en el directorio ejecutivo de *International Water (Tunari) B.V.*

⁵²⁴ SECRETARÍA DEL CIADI, *op.cit.*, p. II-3.

b. Que del expediente se desprende que en noviembre-diciembre de 1999, entidades de la sociedad civil expresaron seria preocupación sobre la estructura de tarifas propuesta y unas pocas de ellas promovieron la anulación de la concesión.

c. Que de autos no surge que la gravedad de los hechos que salieron a la luz en primavera de 2000 pudiera preverse en diciembre de 1999.

En relación con la afirmación de Bolivia de que la transferencia de la propiedad realizada en diciembre de 1999 fue una maniobra fraudulenta o abusiva para establecer la competencia en el marco del TBI, el Tribunal observó:

a. Que la empresa conjunta mutuamente establecida por *Bechtel Enterprises Holding Inc.* y *Edison S.p.A.* en noviembre-diciembre de 1999 comprendía muchas operaciones más que las relativas a los derechos y obligaciones de AdT como concesionaria.

b. Que de autos no surgen las razones por las que la empresa conjunta se estableció en los Países Bajos, y no en alguna otra jurisdicción, aunque AdT señaló que se eligió los Países Bajos por razones tributarias.

c. Que la elección del lugar de establecimiento de una empresa conjunta suele obedecer a consideraciones tributarias, aunque otros factores, como la disponibilidad de TBI, pueden influir de manera importante en esa elección.

d. Que en la práctica no es infrecuente, ni tampoco ilegal, salvo prohibición especial al respecto, establecer las operaciones en una jurisdicción que se considere más beneficiosa desde el punto de vista del entorno reglamentario y legal, por ejemplo, con relación con el régimen tributario o con la legislación sustancial de la jurisdicción, incluida la posibilidad de invocar un TBI.

El Tribunal no encontró en las actuaciones bases suficientes que respaldaran la alegación de abuso de la forma societaria o fraude. En este sentido, cabe reflexionar sobre la gran cantidad de casos que, al amparo de los TBI acuden al arbitraje internacional sobre inversiones. Aunque los TBI se constituyan como tratados bilaterales, no cabe duda alguna de que su objetivo principal es la promoción de las inversiones, donde se garantiza un foro neutral para los inversores.

7. DECISIÓN DEL TRIBUNAL

El Tribunal, rechaza las excepciones en materia de jurisdicción opuestas por Bolivia, concede a AdT un foro neutral en que puedan ser objeto de arbitraje los aspectos sustanciales de la diferencia que con él mantiene Bolivia.

8. ACUERDO ECONÓMICO ENTRE LAS PARTES

El 19 de enero de 2006, en vísperas de la toma de posesión del gobierno de Evo Morales, llegaron a Bolivia representantes de los principales inversores de AdT, encabezados por la Bechtel. Dado el enquistamiento del proceso en el CIADI y, sobre todo, por las presiones internacionales, propusieron la venta de su paquete accionario en AdT al gobierno del entonces presidente Eduardo Rodríguez Veltzé por la suma 50 millones de dólares americanos. Así, las partes desistían de continuar con el proceso ante el CIADI, llegando a un acuerdo económico sin haberse dictado el laudo correspondiente, y comprometiéndose AdT a no hacer ningún tipo de comentario sobre el tema.

Este hecho fue considerado histórico en su momento, dado el contexto en el que se produjo, pues fue la primera vez que un grupo empresarial abandonaba un caso de arbitraje internacional como resultado directo de la presión pública internacional. De hecho, después de conocerse el caso, decenas de activistas se movilizaron alrededor del mundo, organizando campañas y acciones por todas partes, presionando a Bechtel y a sus directivos para que abandonaran el caso.

El fallo del CIADI en este caso reflejó un análisis exhaustivo de los hechos y las leyes aplicables, utilizando principios de derecho internacional y jurisprudencia relevante. La valoración del tribunal arbitral consideró aspectos como los derechos de propiedad, las obligaciones contractuales y las normativas regulatorias, aplicando un enfoque objetivo y basado en evidencias.

9. VALORACIÓN E IMPLICACIONES

Las implicaciones de este caso fueron sustanciales. Pasados 24 años del comienzo de la conocida como “Guerra del Agua”, en la que más de 100 personas resultaron heridas y lamentablemente falleció Víctor Hugo Daza y otros cuatro pobladores de la comunidad

campesina, los problemas continúan. La empresa pública que actualmente presta el servicio no es capaz de cubrir el servicio de agua en la ciudad de Cochabamba⁵²⁵.

Desde un punto de vista legal, el resultado del arbitraje para AdT representó una determinación sobre la violación de sus derechos de inversión y la compensación económica correspondiente por los daños sufridos. Por su parte, para la República de Bolivia, el fallo del CIADI implicó un veredicto sobre su conducta en relación con los derechos de la empresa inversora y sus obligaciones bajo el derecho internacional. Además de las implicaciones financieras derivadas de la compensación otorgada, el caso también tuvo consecuencias en términos de políticas regulatorias y relaciones internacionales. De hecho, la reputación del país como destino de inversión extranjera se vio afectada, como ha quedado demostrado previamente en el incremento de casos que se registraron contra este país ante el CIADI en los años posteriores. Sin embargo, el caso también pone de manifiesto de manera implícita que, si bien las multinacionales representan una fuerza poderosa en el escenario mundial, es crucial que los Estados mantengan su capacidad para tomar decisiones soberanas en beneficio de sus ciudadanos. Esto requiere un enfoque equilibrado que reconozca tanto los beneficios como los desafíos asociados con el poder de las multinacionales, y que busque fortalecer la capacidad de los Estados para regular y controlar esta influencia en aras del interés público. En este sentido, se ha de señalar, en palabras del profesor Olavarría Iglesia, que existe una “(...) tendencia a que el interés público, el interés general o el orden público —términos, por otra parte, no siempre identificables— no funcione como límite a la arbitrabilidad de determinadas materias afectadas por dichos intereses, sino como un límite al poder de los árbitros”⁵²⁶.

Además de las implicaciones directas para las partes involucradas, el caso también tuvo efectos más amplios en el ámbito internacional y en el campo del derecho de inversiones. En primer lugar, este caso influyó en la percepción de los inversores extranjeros sobre el clima de inversión en Bolivia y en otros países en desarrollo. La resolución del arbitraje y el cumplimiento o no de las decisiones del CIADI impactó la confianza de los inversores en la seguridad jurídica y la protección de sus derechos en el

⁵²⁵ Para ampliar información, visitar el sitio web: <https://www.lostiempos.com/actualidad/cochabamba/20220409/llaman-reorganizarse-22-anos-guerra-del-agua-cochabamba> (Fecha de visita: 14 de febrero de 2024).

⁵²⁶ OLAVARRÍA IGLESIA, J. *Arbitraje estatutario intrasocietario: su reconocimiento legal*, en CUÑAT EDO, V. y otros (Dir.), *Estudios de derecho mercantil: liber amicorum profesor Dr. Francisco Vicent Chuliá*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2013, p. 471.

país anfitrión. Por otro lado, el caso Aguas del Tunari S.A. contra la República de Bolivia ha contribuido al desarrollo y la evolución del derecho internacional de las inversiones. Los argumentos legales presentados, las decisiones del tribunal y los principios jurídicos establecidos han enriquecido el cuerpo de jurisprudencia en esta área, proporcionando orientación para futuros casos similares y ayudando a clarificar cuestiones legales controvertidas.

En términos más generales, el caso destaca la tensión inherente entre los intereses de los inversores extranjeros y las políticas regulatorias y de desarrollo de los países receptores de inversiones. Esto subraya la importancia de un equilibrio adecuado entre la protección de los derechos de los inversores y la capacidad de los Estados para regular en aras del interés público. En última instancia, el caso Aguas del Tunari S.A. contra la República de Bolivia ilustra la complejidad de las disputas internacionales en el ámbito de las inversiones y resalta la importancia de un análisis meticuloso de los derechos y obligaciones de las partes involucradas. Además, destaca la necesidad de un marco legal claro y predecible para fomentar un clima favorable para la inversión y resolver conflictos de manera justa y equitativa.

CAPÍTULO VII. CASO PHILIP MORRIS BRANDS SARL, PHILIP MORRIS PRODUCTS S.A. Y ABAL HERMANOS S.A. CONTRA LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY (ARB /10/7)

En las últimas décadas, autoridades gubernamentales de diversos países vienen mostrando una creciente preocupación por diversos aspectos relacionados con la salud pública. En este sentido, ante el gran número de fumadores a nivel mundial, se está prestando especial atención a la problemática relacionada con el tabaquismo.

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), el tabaquismo (definido como la adicción al consumo de tabaco y los efectos del tabaco en la salud) es una epidemia que se constituye como la primera causa de invalidez, muerte prematura y es considerada la primera causa de muerte evitable a nivel mundial. Más de 8 millones de personas fallecen cada año como consecuencia del tabaco, de las cuales 1,2 millones fallecen como resultado de la exposición al humo de segunda mano (fumadores pasivos)⁵²⁷.

El 21 de mayo de 2003, durante la 56ª edición de la Asamblea Mundial de la Salud, propiciada por la OMS, se suscribió el Convenio Marco para el Control del Tabaco (CMCT)⁵²⁸, el cual entró en vigor el 27 de febrero de 2005. Dicho convenio se puede considerar como el primer tratado internacional en materia de salud.

El objetivo principal de este convenio es proteger a las generaciones presentes y futuras contra las terribles consecuencias sanitarias, sociales, ambientales y económicas del consumo de tabaco y de la exposición al humo de tabaco proporcionando un marco para las medidas de control del tabaco que habrán de aplicar las partes nacionales, regionales e internacionales implicadas con el propósito de reducir de manera continua y sustancial el consumo de tabaco y la exposición a su humo.

Hacia el año 2020 más de una quinta parte de la población de Chile, Argentina y Uruguay era consumidora habitual de tabaco, lo que las sitúa a la cabeza del ranking de los países con mayor porcentaje de fumadores de AL⁵²⁹.

⁵²⁷ Para consultar el número de personas que se ven afectadas por el tabaquismo, visitar el sitio web: <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/tobacco>, (Fecha de visita: 12 de julio de 2022).

⁵²⁸ Para poder ver el Convenio Marco para el Control del Tabaco (CMCT), visitar el sitio web: <https://fctc.who.int/es/publications/i/item/9241591013>, (Fecha de visita: 10 de julio de 2022).

⁵²⁹ Para poder consultar el porcentaje de personas fumadoras, visitar el sitio web: <https://es.statista.com/estadisticas/1362279/porcentaje-de-personas-que-consumen-tabaco-en-latinoamerica-y-el-caribe/>, (Fecha de visita: 21 de julio de 2022).

En este contexto de una creciente preocupación por los efectos nocivos del consumo de tabaco, el 19 de junio de 2003, Uruguay suscribió el CMCT⁵³⁰. La política antitabaco del país sudamericano se fundamenta en el Decreto 268⁵³¹, de fecha 5 de septiembre de 2005, en el cual se dispone que “todo local cerrado de uso público y toda área laboral, ya sea en la órbita pública o privada destinada a la permanencia en común de personas, deberán ser ambientes 100% libres de humo de tabaco” (art. 2). De este modo, el 1 de marzo de 2006, Uruguay se convirtió en el primer país americano y el séptimo en el mundo libre de humo de tabaco⁵³², dando cumplimiento al art. 8 del CMCT. Adicionalmente, el gobierno aprobó una ordenanza (514/008, del 18 de agosto de 2008)⁵³³, que establece la Regulación de la Presentación Única (RPU), exigiendo a las empresas que comercialicen una presentación única por marca comercial de cigarrillos, evitando conceptos engañosos como “light”, “*ultra-light*”, “suave” o “bajo contenido de alquitrán”. Por otro lado, tanto el Decreto 287/009⁵³⁴, de fecha 15 de junio de 2009, como la ordenanza 466/009⁵³⁵, del 1 de setiembre de 2009, determinan la denominada regla 80/80, es decir, el uso obligatorio de advertencias sanitarias en forma de imágenes del 80% de la parte frontal y posterior de la cajetilla que visualicen los efectos perjudiciales del consumo de tabaco, dando con ello cumplimiento al art. 11 del CMCT.

En este contexto se ha seleccionado como caso de estudio relevante el caso ARB/10/7, *Philip Morris Brands SARL, Philip Morris Products SA y Abal Hermanos*

⁵³⁰ Para consultar el CMCT, visitar el sitio web: https://www3.paho.org/hq/index.php?option=com_content&view=article&id=1317:2009-who-framework-convention-on-tobacco-control-who-fctc&Itemid=0&lang=es#gsc.tab=0, (Fecha de visita: 12 de junio de 2022)

⁵³¹ PODER EJECUTIVO DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, “Decreto no. 268/005”, *Normativa y Avisos Legales del Uruguay*, <http://impo.com.uy/bases/decretos/268-2005>, (Fecha de visita: 15 de junio de 2023).

⁵³² Para poder leer el Discurso del presidente de Uruguay, Tabaré Vázquez, (2009), ante la 64° Asamblea General de la Organización de Naciones Unidas, visitar el sitio web: <http://uruguayescribe.com/2009/09/23/discurso-del-presidente-dr-tabare-vazquez-En-la-onu-el-23-setiembre-2009/>, (Fecha de visita: 23 de agosto de 2022).

⁵³³ MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, “Ordenanza no. 514/008”, *Legislación en Salud*, <https://sites.bvsalud.org/legislacion/factores-de-riesgo/resource/?id=leisref.act.356>, (Fecha de visita: 12 de agosto de 2023).

⁵³⁴ PODER EJECUTIVO DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, “Decreto no. 287/009”, *Normativa y Avisos Legales del Uruguay*, <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/287-2009>, (Fecha de visita: 14 de julio de 2023).

⁵³⁵ MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y MINERÍA DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, MINISTERIO DE GANADERÍA, AGRICULTURA Y PESCA DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, “Ordenanza no. 466/009”, *Reglamento Bromatológico Nacional*, <https://montevideo.gub.uy/sites/default/files/biblioteca/bromatologico5a.edicion.pdf>, (Fecha de visita: 23 de agosto de 2003).

S.A. contra la República Oriental del Uruguay⁵³⁶. Este resulta representativo y relevante por diversos motivos. En primer lugar, constituye un claro ejemplo de la victoria de un Estado sudamericano frente al poder tan importante que tienen las empresas tabacaleras a nivel mundial. Por otro lado, las acciones de la tabacalera contra Uruguay y contra otros países como Australia que adoptaron medidas similares, se constituyó en un intento de detener la tendencia mundial hacia una cajetilla de cigarrillos sin contenido publicitario, con advertencias de la aptitud nociva para la salud y en definitiva en la lucha antitabaco. Philip Morris cuestionó entre otras la decisión de Uruguay (como Estado parte del CMCT) de incrementar la advertencia del impacto negativo del tabaco en la salud a un 80% de la cajetilla de cigarros.

La controversia entre *Philip Morris Brands SARL, Philip Morris Products S.A.* y *Abal Hermanos S.A.* (las demandantes) contra la República Oriental del Uruguay (la demandada) en esencia se refiere a alegaciones presentadas tanto por las demandantes como por la demandada respecto a diversas medidas de control del tabaco aplicables a la industria tabacalera. La controversia se planteó sosteniendo que la demandada violó el TBI Uruguay-Suiza⁵³⁷ debido al trato otorgado a las marcas comerciales registradas de las marcas de cigarrillos en las que las demandantes habían invertido. Dentro de esas medidas se encuentran la adopción, por parte del gobierno uruguayo, del requisito de la presentación única que impedía a las tabacaleras comercializar más de una variante de cigarrillos bajo una misma familia de marcas (RPU), y el aumento en el tamaño de las advertencias sanitarias con imágenes que aparecen en las cajetillas de cigarrillos (Regulación del 80/80), referidas en lo sucesivo como las medidas impugnadas.

El requisito de la presentación única se implementó mediante la ordenanza 514 del Ministerio de Salud Pública de Uruguay⁵³⁸. El art. 3 de la Ordenanza 514 exige que cada marca de cigarrillos tenga una presentación única y prohíbe presentaciones diferentes para los cigarrillos vendidos para una misma marca. En este sentido, hasta la promulgación de la RPU, Abal vendía distintas variantes de productos bajo cada una de sus marcas. Como consecuencia de la ordenanza 514, Abal cesó la venta de todas menos

⁵³⁶ Para revisar el caso *Philip Morris Brands SARL, Philip Morris Products SA* y *Abal Hermanos S.A.* contra la República Oriental del Uruguay, visitar el sitio web: <https://icsid.worldbank.org/cases/case-database/case-detail?CaseNo=ARB/10/7>, (Fecha de visita: 12 de enero de 2024).

⁵³⁷ Para consultar el TBI Uruguay-Suiza de 1988, visitar el sitio web: https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/sites/ministerio-economia-finanzas/files/2020-09/suiza_uruguay_sp.pdf, (Fecha de visita: 30 de noviembre de 2023).

⁵³⁸ MINISTERIO DE SALUD DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, “Ordenanza no. 514”, *op. cit.*

una de las variantes, bajo cada una de las marcas de su propiedad o sobre las que posee licencias. Las demandantes alegan que la medida y la falta de ventas de las variantes han afectado sustancialmente el valor de la compañía.

La Regulación del 80/80 fue implementada mediante la promulgación del Decreto 287⁵³⁹. Este Decreto impone un aumento en el tamaño de las advertencias sanitarias a incluir en las superficies de ambas caras principales de las cajetillas de cigarrillos, pasando del 50% al 80%, dejando sólo un 20% de la cajetilla de cigarrillos para marcas registradas, logos y cualquier otra información. Según las demandantes, esto indebidamente limita la utilización de sus marcas registradas legalmente protegidas y le impide a Abal exhibirlas de manera adecuada. Esto, en la opinión de las demandantes, causó una privación de los derechos de propiedad intelectual de *Philip Morris Products S.A.* y Abal, reduciendo aún más el valor de su inversión.

Según las demandantes, las medidas impugnadas constituyen violaciones de las obligaciones de la demandada, en virtud de los arts. 3(1)⁵⁴⁰ (menoscabo del uso y goce de las inversiones), 3(2)⁵⁴¹ (tratamiento justo y equitativo y denegación de justicia), 5(1)⁵⁴² (expropiación) y 11⁵⁴³ (observancia de los compromisos) del TBI, y le da derecho a compensación en virtud del Tratado y el derecho internacional. Las demandantes reclaman además una indemnización por los daños y perjuicios resultantes de estas presuntas violaciones. Las demandantes solicitan al Tribunal:

⁵³⁹ PODER EJECUTIVO DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, “Decreto no. 287”, *op.cit.*

⁵⁴⁰ Art. 3(1): “Cada parte contratante protegerá en su territorio las inversiones realizadas, de acuerdo con su respectiva legislación, por los inversores de la otra parte contratante y no obstaculizará con medidas injustificadas o discriminatorias la administración, el mantenimiento, uso, goce, crecimiento, venta y, en caso de que así sucediera, la liquidación de dichas inversiones”.

⁵⁴¹ Art. 3(2): “Cada parte contratante asegurará en su territorio un tratamiento justo y equitativo a las inversiones realizadas por inversores de la otra parte contratante. Este tratamiento no será menos favorable que el acordado por cada parte contratante a las inversiones realizadas dentro de su territorio por sus propios inversores o al otorgado por cada parte contratante a las inversiones hechas en su territorio por inversores de la nación más favorecida, si este último tratamiento es más favorable”.

⁵⁴² Art. 5(1): “Ninguna de las partes contratantes tomará, directa o indirectamente, medidas de expropiación, nacionalización o cualquier otra medida de la misma naturaleza o efecto, contra inversiones pertenecientes a inversores de la otra parte contratante, a menos que las medidas se tomen en caso de utilidad pública establecida por ley, a condición que no sean discriminatorias, que estén sujetas al debido proceso legal y se hagan las provisiones del caso para el efectivo y adecuado pago de la indemnización. El monto de la indemnización, incluido sus intereses, se determinará en la moneda nacional del país de origen de la inversión y se pagará sin demora a la persona autorizada para ello”.

⁵⁴³ Art. 11: “Cada una de las partes contratantes asegurará en todo momento la observancia de los compromisos adquiridos con relación a las inversiones realizadas por inversores de la otra parte contratante”.

- *Ordene que la demanda retire las regulaciones impugnadas o se abstenga de aplicarlas contra las inversiones de las demandantes y otorgue una indemnización por los daños sufridos hasta la fecha de este retiro.*
- *Otorgue a las demandantes una indemnización por daños de al menos 22.267 millones de dólares americanos, además de intereses compuestos a devengarse desde la fecha de la violación hasta la fecha de pago del laudo por parte de la demandada.*
- *Otorgue a las demandantes la totalidad de sus honorarios y gastos, incluidos los honorarios de los abogados, incurridos con relación a este arbitraje.*
- *Otorgue cualquier otra reparación que Tribunal considere justa y apropiada.*

A su vez, Uruguay sostiene que las medidas impugnadas fueron adoptadas de conformidad con las obligaciones internacionales del país, entre las que se incluye el TBI, con el único objeto de proteger la salud pública. Además, ambas regulaciones fueron aplicadas de manera no discriminatoria a todas las compañías tabacaleras. La RPU fue adoptada para mitigar los efectos nocivos y continuos de la promoción del tabaco, lo que incluía la publicidad engañosa de las demandantes de que determinadas variantes de la marca son más seguras que otras, aún después de que se prohibieran descripciones engañosas tales como “ligeros”, “suaves” o “*ultra-ligeros*”. La regulación del 80/80 fue adoptada para aumentar la concienciación del consumidor respecto de los riesgos que implica el consumo del tabaco para la salud y para alentar a la gente a dejar de fumar y no empezar a hacerlo, al mismo tiempo que se dejaba espacio suficiente en las cajetillas para marcas comerciales y logos. Por lo tanto, la demandada sostiene firmemente que este caso se trata de la protección de la salud pública, y no de interferir con las inversiones extranjeras. En este sentido, Uruguay argumenta que:

- *Los reclamos de las demandantes deberían desestimarse en su totalidad.*
- *Se debería otorgar a Uruguay compensación por todos los gastos y costes relacionados con su defensa contra estas reclamaciones.*

1. ANTECEDENTES PROCESALES

El 22 de febrero de 2010, el CIADI recibió la solicitud de arbitraje de fecha 19 de febrero de 2010.

El 26 de marzo de 2010, la Secretaría General del CIADI registró la solicitud de arbitraje de conformidad con el art. 36(3) del convenio CIADI y notificó a las partes en

consecuencia. En la notificación del acto de registro, la secretaría general invitó a las partes a proceder a la constitución de un Tribunal de arbitraje a la mayor brevedad posible de conformidad con la Regla 7(d) de las reglas procesales aplicables a la iniciación de los procedimientos de conciliación y arbitraje del Centro.

Las partes acordaron constituir el Tribunal de arbitraje de conformidad con el art. 37(2)(a) del convenio CIADI y que el Tribunal se compondría de tres árbitros, uno a ser designado por cada parte y el tercer árbitro y presidente del Tribunal a ser designado por acuerdo de los dos co-árbitros. A falta de consenso entre los dos árbitros designados por las partes, la secretaría general designaría al tercer árbitro y presidente.

El 1 de septiembre de 2010, las empresas demandantes designaron con árbitro a Gary Born de Estados Unidos. El 24 de septiembre de 2010, la demandada designó como árbitro a James R. Crawford, nacional de Australia. Los señores Born y Crawford no pudieron llegar a un acuerdo en cuanto al tercer árbitro y presidente. En consecuencia, el 9 de marzo de 2011, la secretaría general del CIADI designó como presidente del Tribunal a Piero Bernardini, nacional de Italia. El 15 de marzo de 2011, la secretaría general, de conformidad con la Regla 6(1) de las Reglas Procesales Aplicables a los Procedimientos de Arbitraje notificó a las partes que la terna arbitral se encontraba constituida y que Anneliese Fleckenstein, consejera jurídica del CIADI fungiría como secretaria del Tribunal.

El Tribunal celebró una primera sesión con las partes el 25 de mayo de 2011. Las partes confirmaron que los miembros del Tribunal habían sido designados en forma válida. Se acordó *inter alia* que las reglas de arbitraje aplicables serían aquellas vigentes desde el 10 de abril de 2006 y que los idiomas del procedimiento serían el español e inglés. Asimismo, las partes acordaron un calendario procesal para la etapa jurisdiccional del procedimiento, incluido para la exhibición de documentos. El acuerdo de las partes fue plasmado en el acta de la primera sesión suscrita por el presidente y la secretaria del Tribunal y distribuida a las partes del 1 de junio de 2011.

El 2 de julio de 2013, el Tribunal emitió una decisión sobre jurisdicción ratificando su jurisdicción sobre los reclamos presentados por las demandantes. El Tribunal decidió que tenía jurisdicción sobre la controversia. Sostuvo que su jurisdicción sobre el reclamo por denegación de justicia, que no había sido incluido en la solicitud de arbitraje, había sido establecida en virtud del art. 46 del convenio CIADI, y que tenía

jurisdicción sobre todos los demás reclamos en tanto se fundaban en supuestas violaciones del TBI⁵⁴⁴. Específicamente decidió lo siguientes.

a. *Que tiene jurisdicción para entender en los reclamos presentados por Philip Morris Brands Sarl, Philip Morris Products S.A. y Abal Hermanos S.A. siempre y cuando se basen en los supuestos incumplimientos del TBI suscrito entre Suiza y la República Oriental del Uruguay del 7 de octubre de 1988.*

b. *Que tiene jurisdicción para entender en el reclamo por denegación de justicia de las demandantes en virtud del Artículo 46 del Convenio CIADI.*

c. *Que va a emitir la resolución necesaria para la continuación del procedimiento de conformidad con la regla de arbitraje 41(4).*

d. *Que reserva todas las cuestiones relacionadas con los costos y gastos del procedimiento arbitral para ser decididos posteriormente.*

El 7 de agosto de 2013, las partes presentaron un calendario procesal propuesto para la presentación de escritos sobre el fondo, que fue aprobado por el Tribunal el 19 de agosto.

De conformidad con el calendario de escritos acordado, las demandantes presentaron un memorial sobre el fondo el 3 de marzo de 2014.

El 22 de septiembre de 2014, las partes presentaron un calendario procesal enmendando, para la presentación de los demás escritos sobre el fondo, que fue aprobado por el Tribunal el 23 de septiembre de 2014.

El 13 de octubre de 2014, la demandada presentó el memorial de contestación sobre el fondo de conformidad con el calendario de escritos acordado.

El 28 de septiembre de 2014, las demandantes presentaron una solicitud al Tribunal para que dicte una resolución que modifique el calendario para la etapa de exhibición de documentos. El 3 de diciembre de 2014, la demandada presentó una contestación a las distintas cuestiones planteadas por las demandantes en su nota y solicitó al Tribunal que apruebe el nuevo calendario para la exhibición de documentos acordada por las partes.

⁵⁴⁴ TBI Uruguay-Suiza, *op. cit.*

El 4 de diciembre de 2014, el Tribunal aprobó el calendario enmendado y acordado por las partes para la exhibición de documentos.

El 17 de diciembre de 2014, ambas partes presentaron su contestación a la solicitud de documentos intercambiada, de conformidad con el calendario aprobado para la exhibición de documentos. Los días 30 y 31 de diciembre de 2014, las partes presentaron sus réplicas a las contestaciones respecto de la solicitud de documentos, presentadas por cada una de las partes.

Los días 8 y 9 de enero de 2015, la demandada y las demandantes presentaron observaciones en relación con las réplicas a las contestaciones respecto de las solicitudes de exhibición de documentos que habían sido transmitidas al Tribunal los días 30 y 31 de diciembre de 2014.

El 13 de enero de 2015, el Tribunal emitió la resolución procesal número 2 sobre la exhibición de documentos.

El 30 de enero de 2015, la OMS y la secretaría del convenio marco de la OMS sobre el control del tabaco presentaron una solicitud para efectuar una presentación escrita en calidad de parte no contendiente, de conformidad con la Regla 37(2) de las Reglas de arbitraje del CIADI.

El 9 de febrero de 2015, cada parte presentó observaciones sobre la solicitud de la parte no contendiente, conforme a las instrucciones del Tribunal.

El 12 de febrero de 2015, el Tribunal autorizó a la OMS y a la secretaría del convenio marco de la OMS sobre el control del tabaco a efectuar una presentación escrita de conformidad con la Regla 37(2) de las Reglas de arbitraje del CIADI e informó a las partes que posteriormente emitiría una decisión fundada.

Ese mismo día, el escrito *amicus curiae*⁵⁴⁵ de la OMS y la secretaría del convenio marco de la OMS sobre el control del tabaco de fecha 28 de enero de 2015 fue transmitido a las partes y al Tribunal. En su escrito *amicus curiae*, la OMS y la secretaría del convenio marco de la OMS sobre el control del tabaco concluyeron que⁵⁴⁶:

⁵⁴⁵ El *amicus curiae* (amigo de la Corte) permite que terceros ajenos a un proceso ofrezcan opiniones de trascendencia para la solución de un caso sometido a conocimiento judicial, justificando su interés en su resolución final (vid. DEFENSORÍA DEL PUEBLO DE LA REPÚBLICA DEL PERÚ, “El *amicus curiae*: ¿qué es y para qué sirve? Jurisprudencia y labor de la Defensoría del Pueblo”, *Serie Documentos Defensoriales - Documento N° 8*, 1ª ed., Lima, 2009, p. 18).

⁵⁴⁶ Convenio Marco para el Control del Tabaco (CMCT), *op. cit.*

La medida adoptada por Uruguay se adoptó a la luz de un conjunto sustancial de pruebas de que las advertencias sanitarias con imágenes de gran tamaño constituyen un medio efectivo para informar a los consumidores de los riesgos vinculados con el consumo de tabaco y desalentar su consumo. Existe asimismo un conjunto sustancial de pruebas de que prohibir las variantes de una marca constituye un medio eficaz para evitar marcas engañosas de los productos de tabaco. Estos conjuntos de pruebas, que son consistentes con la práctica de los Estados, respaldan la conclusión de que las medidas uruguayas en cuestión constituyen un medio eficaz de protección de la salud pública.

El razonamiento del Tribunal para su decisión de fecha 12 de febrero fue proporcionado en la resolución procesal número 3 del 17 de febrero de 2015. En esta resolución, el Tribunal manifestó que:

La Presentación puede ser beneficiosa para su proceso de toma de decisiones en este caso, teniendo en cuenta la contribución de términos de conocimiento y experiencia particulares de las dos entidades calificadas (la OMS y la secretaría del convenio marco de la OMS sobre el control de tabaco), en lo que se refiere a las cuestiones objeto de la controversia. Considera que, en vista del interés público que implica este caso, aceptar la Solicitud sustentaría la transparencia del procedimiento y su aceptabilidad por parte de los usuarios en general.

A la luz de todas las consideraciones que anteceden, el Tribunal decide permitir que las solicitantes efectúen esta presentación en este procedimiento de conformidad con la Regla 37(2) de las Reglas de arbitraje.

El 6 de marzo de 2015, la Organización Panamericana de la Salud (OPS) presentó una solicitud para efectuar una presentación escrita en calidad de parte no contendiente, de conformidad con la Regla 37(2) de las Reglas de arbitraje del CIADI. Asimismo, de conformidad con las instrucciones del Tribunal, el 16 de marzo, cada una de las partes presentó observaciones a la solicitud de la OPS.

El 18 de marzo de 2015, el Tribunal decidió autorizar a la OPS a efectuar una presentación escrita de conformidad con la Regla 37(2) de las Reglas de arbitraje del CIADI. Ese mismo día el escrito *amicus curiae* de la OPS de fecha de 6 de marzo de 2015 fue transmitido a las partes y al Tribunal. En este escrito se concluyó que:

La OPS y sus Estados miembros reconocen públicamente y respaldan plenamente los esfuerzos de Uruguay para proteger a sus ciudadanos de los efectos perjudiciales resultantes del consumo del tabaco, lo que incluye las medidas de implementación de la Norma del 80% y de la RPU y han expresado su profunda preocupación respecto de las campañas de desinformación y las acciones legales instituidas por la industria tabacalera contra el control del tabaco.

La OPS respalda la defensa de Uruguay de la Regla 80% y la RPU, que procuran salvar vidas, y la reconocen como un ejemplo para la región y el mundo.

Las medidas de control del tabaco del Uruguay constituyen una respuesta razonable y responsable a las estrategias de publicidad, comercialización y promoción engañosas empleadas por la industria tabacalera, se basan en pruebas fehacientes, y han demostrado ser efectivas para reducir el consumo de tabaco. Por este simple motivo, la industria tabacalera se ve obligada a impugnarlas.

El 19 de marzo de 2015, cada parte presentó observaciones al escrito de *amicus curiae* de la OMS.

El 24 de marzo de 2015, el Tribunal emitió una versión corregida de la resolución procesal número 4, según lo acordado por las partes. En esta resolución, el Tribunal siguió el mismo razonamiento que en su resolución por la que otorga el acceso a la OMS y a la secretaría del convenio marco de la OMS sobre el Control de Tabaco y estableció que:

La Presentación puede ser beneficiosa para su proceso de toma de decisiones en este caso, teniendo en cuenta la contribución en términos del conocimiento y experiencia particulares de una entidad calificada, como la OPS, en lo que se refiere a las cuestiones objeto de la controversia. Considera que, en vista del interés público que implica este caso, aceptar la Solicitud sustentaría la transparencia del procedimiento y su aceptabilidad por parte de los usuarios en general.

A la luz de todas las consideraciones que anteceden, el Tribunal decide permitir que la Solicitante efectúe esta Presentación en este procedimiento de conformidad con la Regla 37(2) de las Reglas de Arbitraje.

El 18 de abril de 2015, las demandantes presentaron su réplica sobre el fondo.

El 18 de mayo de 2015, cada parte presentó observaciones al escrito *amicus curiae* de la OPS.

También, vale la pena mencionar que, el 22 de julio de 2015, la Fundación Avaaz presentó una solicitud para efectuar una presentación escrita en calidad de parte no contendiente, de acuerdo con la Regla 37(2) de las Reglas de arbitraje del CIADI. Lo mismo hizo el 14 de septiembre de 2015 la Asociación Interamericana de la Propiedad Intelectual. Ambas solicitudes fueron rechazadas por el Tribunal. En el caso de Avaaz, el Tribunal consideró que esta no aportaba una visión distinta, ni relevante de las partes. Por su parte, en el caso de la Asociación Interamericana de la Propiedad Intelectual el Tribunal argumentó que su intervención era tardía y perturbaba el procedimiento de manera injustificada.

La audiencia sobre el fondo se celebró desde el 19 hasta el 29 de octubre de 2015, en la sede del Centro en Washington D.C. A estas audiencias, asistieron los miembros del Tribunal, la secretaría del Tribunal y diversos personajes representantes de las partes.

El 2 de noviembre de 2015, el Tribunal emitió la resolución procesal número 5, que dispuso las etapas procesales para el resto del procedimiento.

Las partes presentaron sus escritos sobre costos el 19 de enero de 2016, y los actualizaron el 8 de abril de 2016, conforme a las instrucciones del Tribunal.

El procedimiento se cerró el 27 de mayo de 2016.

2. DESARROLLO DE LOS HECHOS

2.1. Las operaciones e inversiones de las demandantes en Uruguay

La empresa Abal se constituyó formalmente en 1945, su propósito era la fabricación de cigarrillos para la exportación y venta en el mercado local. En 1979, Abal fue adquirida por *Philip Morris International Inc.* (PMI). Veinte años más tarde, en 1999, se convirtió en subsidiaria 100% de titularidad de *FTR Holding S.A.* (FTR). Aproximadamente, el 5 de octubre de 2010, *Philip Morris Brand SARL* (PMB), en calidad de sucesora de FTR, se convirtió en la propietaria directa del 100% de las acciones de Abal.

Abal suscribió contratos de licencias para fabricar y vender cigarrillos bajo diversas marcas de Philip Morris. *Philip Morris Products S.A.* (PMP) era la propietaria de las marcas registradas Malboro, Fiestas, L&M y Philip Morris que otorgó en licencia a Abal. Abal utilizó asimismo una serie de marcas uruguayas registradas a su nombre para vender productos de tabaco. En particular, Abal vendía las marcas de cigarrillos

Marlboro, Fiesta L&M, Philip Morris, Casino y Premier en Uruguay; y es propietaria de las marcas Casino, Premier y marcas vinculadas.

El 14 de marzo de 2002, el entonces presidente de Uruguay emitió una declaración de actividad promovida para proyecto de inversión de Abal Hermanos S.A., que incluía un paquete de exenciones impositivas y créditos a Abal con el objeto de aumentar la capacidad de producción de Abal a fin de abastecer el mercado paraguayo con productos Philip Morris.

Como ya se ha señalado anteriormente, a partir del año 2005 Uruguay inició una campaña de control de tabaco y emitió sendos decretos para regular la industria tabacalera.

Entre los años 2008 y 2011 la fábrica generó ganancias de más de 30 millones de dólares americanos y empleó a alrededor de 100 personas. En octubre de 2011, Abal cerró su fábrica en Uruguay. Desde entonces, la actividad principal de Abal ha sido la importación de cigarrillos de su sociedad vinculada argentina, Massalin Particulares S.A. (Massalin), para la venta en Uruguay y para la reexportación.

En la etapa jurisdiccional del procedimiento, se consideró que las inversiones de las demandantes en Uruguay incluían la prenda industrial local (actualmente cerrada), acciones en Abal, derechos a prestaciones de valor económico y derechos de propiedad industrial.

Durante el proceso, las demandantes afirman que sus inversiones en este arbitraje se componen de tres elementos principales: (i) la propia Abal, (ii) los activos de la marca, lo que incluye los derechos de propiedad intelectual asociados a éstos, de titularidad de las demandantes u otorgados bajo licencia a ellas, y (iii) la plusvalía mercantil relacionada con las marcas de las demandantes.

En lo que respecta al primer elemento, en tanto PMB es titular directa del 100% del capital accionario de Abal, las demandantes consideran que la propia Abal (y las acciones de Abal de titularidad de PMB) constituyen una inversión de PMB.

En lo que respecta al segundo elemento, las demandantes consideran que poseen una participación directa o indirecta en los activos de la marca que han desarrollado y utilizado en Uruguay. Los presuntos activos de marca de las demandantes incluyen: (a) las marcas y familias de marcas de las demandantes; (b) las variantes de productos de las demandantes; y (c) los derechos de propiedad intelectual asociados con las marcas,

familias de marcas y las variantes de productos de las demandantes. Cada uno de estos activos de marca pueden sintetizarse de la siguiente manera:

- Marcas, familias de marcas: Hasta el año 2009, Abal vendía cigarrillos bajo las siguientes seis marcas: Marlboro, Fiesta, Philip Morris, Premier, Galaxy y Casino. El conjunto de variantes vendidos bajo una marca en particular se conoce como una familia de marcas.
- Variantes: Con anterioridad al año 2009, Abal vendía trece variantes dentro de sus seis familias de marcas. Las variantes dentro de una familia de marcas comparten determinadas características tales como la calidad, el sabor o el historial de la marca, aunque pueden presentar asimismo características levemente diferente. Marlboro era la familia de marcas más importante de Abal. La familia de marcas Marlboro se componía de cuatro variantes de productos Marlboro Fresh Mint, Marlboro Red, Marlboro Blue, y Marlboro Gold.
- Derechos de propiedad intelectual relacionados: Estos derechos de propiedad intelectual se componen de las marcas registradas que están asociadas con los productos de marca que Abal comercializaba antes del 2009. Abal es propietaria de las marcas relacionadas con las familias de marcas Premier y Casino en tanto las Demandantes PMP y PMB son propietarias y licencian a Abal las marcas para todos los demás productos que Abal comercializa actualmente en Uruguay o que comercializaba en Uruguay con anterioridad a la RPU adoptada mediante la Ordenanza 514 de fecha de 18 de agosto de 2008 (RPU).

Por último, en lo que respecta al tercer elemento, las demandantes sostienen que poseían una plusvalía mercantil valiosa relacionada con los activos de marcas y el negocio en su conjunto en Uruguay. En la opinión de las demandantes, la imagen de sus marcas era valiosa en el sentido de que los consumidores estaban dispuestos a pagar más por aquellos productos que llevaban las marcas más reconocidas de las demandantes. Se argumenta asimismo que esa plusvalía mercantil es un activo que constituye una inversión protegida en virtud del TBI suscrito.

2.2. Política de control del tabaco y marco regulatorio aplicable en Uruguay

En el 2009, Uruguay fue uno de los países con más altos índices de fumadores en AL, ocupando el tercer lugar en la región después de Chile y Bolivia⁵⁴⁷. Más de 5.000 uruguayos morían cada año a causa de enfermedades vinculadas con el consumo del tabaco, principalmente debido a enfermedades cardiovasculares y cáncer. El consumo de tabaco y la exposición al humo son responsables del 15% de la totalidad de muertes de uruguayos mayores de 30 años. El tabaquismo también tiene un impacto económico. Se calcula que, los fumadores uruguayos gastaban un promedio del 20% del salario mínimo nacional para mantener sus hábitos y los costos de salud derivados.

En este contexto, bajo el gobierno del oncólogo Tabaré Vázquez Rosas se dio un impulso más severo a las políticas antitabaco por parte del gobierno uruguayo, tales como restricciones sobre publicidad, advertencias sanitarias obligatorias, mayor imposición tributaria y prohibición de fumar en lugares cerrados. Además, se crearon la Alianza Nacional para el Control del Tabaco (2000), la Comisión Interinstitucional Asesora para el Control del Tabaco (2004) y el Programa Nacional para el Control del Tabaco (2005)

2.2.1. Marco regulatorio interno previo a las medidas impugnadas

Entre enero y octubre de 2005, Uruguay dispuso una gran cantidad de decretos en materia de control del tabaco, dentro de los cuales destacan los siguientes:

Decreto del poder ejecutivo no. 36/005⁵⁴⁸ (Decreto 36), que requería la inclusión de los textos de advertencia descritos en la Ley 15.361 (modificada por la Ley 15.656⁵⁴⁹) relativos a los porcentajes de los niveles de alquitrán y nicotina, los cuales debían cubrir el 50% de la parte anterior y posterior del paquete de tabaco.

⁵⁴⁷ ABASCAL, W., ESTEVES, E., GOJA, B., GONZÁLEZ, F., LORENZO, A., y SICA, A., “Impacto de las políticas de control de tabaco en el Uruguay. 2006-2009.: Programa Nacional para Control del Tabaco”. *Archivos de Medicina Interna*, vol. 35, núm. 13, 2013, pp. 1-16.

⁵⁴⁸ Para poder consultar el Decreto no. 36/005, visitar el sitio web: <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/36-2005>, (Fecha de visita: 16 de marzo de 2024).

⁵⁴⁹ Para poder consultar la Ley no. 15.656, visitar el sitio web: <http://www2.bvsodon.org.uy/php/level.php?lang=es&component=48&item=5>, (Fecha de visita: 21 de diciembre de 2023).

Decreto 169/005⁵⁵⁰, que regula las zonas en las que se permitía fumar, así como la prohibición de publicidad de productos o marcas relativas al tabaco en la televisión en las franjas horarias de protección al menor,

Decreto 170/005⁵⁵¹, que prohibía el patrocinio de productos derivados del tabaco en eventos deportivos.

Decreto 171/005, que ampliaba de Decreto 36 para que los paquetes de tabaco incluyesen también imágenes o pictogramas. Asimismo, se prohibía el uso de términos como “bajo contenido de alquitrán”, “ligero” o “suave”.

Decreto del poder ejecutivo 214/005⁵⁵², que disponía que las oficinas públicas eran consideradas ambientes 100% libres de humo.

Decreto del poder ejecutivo 268/005, que disponía que no se podía fumar en áreas laborales públicas o privadas.

Decreto del poder ejecutivo 415/005⁵⁵³, que establecía los ocho tipos de imágenes a imprimir cubriendo el 50% en la parte inferior de las principales áreas de todos los paquetes de cigarrillos y que una de las dos caras de las cajetillas debería estar totalmente ocupada por el texto de advertencia sanitaria.

Decreto presidencial 202/007⁵⁵⁴, que adjuntaba tres imágenes a las que combinaba con seis leyendas a ser impresas en el 50% de las áreas pertinentes de todos los paquetes de cigarrillos.

Decreto de julio de 2007, que imponía un 22% de IVA sobre los productos del tabaco, cuando anteriormente estaban exentos.

El 6 de marzo de 2008, el Parlamento uruguayo adoptó la Ley 18.256⁵⁵⁵. Esta norma reafirmaba y reforzaba muchas de las medidas adoptadas en virtud de los Decretos

⁵⁵⁰ Para poder consultar el Decreto no. 169/005, visitar el sitio web: <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/169-2005>, (Fecha de visita: 12 de enero de 2024).

⁵⁵¹ Para poder consultar de Decreto no. 170/005, visitar el sitio web: <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/170-2005>, (Fecha de visita: 16 de enero de 2014).

⁵⁵² Para poder consultar el Decreto no. 214/005 de la República Oriental del Uruguay, visitar el sitio web: <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/214-2005/5>, (Fecha de visita: 23 de enero de 2024).

⁵⁵³ Para consultar del Decreto no. 415/005 de la República Oriental del Uruguay, visitar el sitio web: <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/415-2005>, (Fecha de visita 30 de enero de 2024).

⁵⁵⁴ Para poder consultar el Decreto no. 202/007 de la República Oriental del Uruguay, visitar el sitio web: <https://www.impo.com.uy/bases/decretos-originales/202-2007>, (Fecha de visita: 11 de enero de 2024).

⁵⁵⁵ Para consultar la Ley 18.256 de la República Oriental del Uruguay, visitar el sitio web: <https://www.impo.com.uy/bases/leyes/18256-2008> (Fecha de visita: 30 de agosto de 2023).

precedentes. Esta norma fue suscrita el 9 de junio de 2008, por el presidente Tabaré Vázquez firmó el Decreto 284/008⁵⁵⁶ que reguló la misma.

2.2.2. Medidas impugnadas

A) La Regulación de la presentación única

El 18 de agosto de 2008, considerando las disposiciones del art. 44 de la Constitución, el CMCT, la Ley 18.256 y el Decreto 284/008, el MSP emitió la Ordenanza 514 en la que adoptaba la RPU, que entró en vigor en el mes de febrero de 2019.

La Ordenanza 514 requería el uso de pictogramas que consistían en cinco imágenes combinadas con cinco declaraciones a ser impresas en el 50% de las áreas pertinentes (mitad inferior de todas las cajetillas de cigarrillos y productos de tabaco. El art. 2 de la Ordenanza requería una leyenda en el lateral del paquete⁵⁵⁷:

Una de las dos áreas laterales de las cajetillas de cigarrillos y envases de productos de tabaco deberá ser ocupada en su totalidad por la leyenda: “Este producto contiene alquitrán, nicotina y monóxido de carbono”, sin especificar sus cantidades. (...)

El art. 3 de la Ordenanza requería que cada una de las marcas de los productos de tabaco tuviera una presentación única, prohibiendo así el uso de múltiples presentaciones, es decir, variantes de cualquier marca de cigarrillos. Decía de la siguiente manera:

Cada marca comercial de los productos de tabaco deberá tener una única presentación, de manera que queda prohibido el empleo de términos, elementos descriptivos, marca de fábrica o de comercio, signos figurativos o de otra clase, tales como colores o combinación de colores, números o letras, que tengan el efecto directo o indirecto de crear la falsa impresión de que un determinado producto de tabaco es menos nocivo que otro, variando solamente los pictogramas y la leyenda de acuerdo al numeral 1 de la presente Ordenanza.

En virtud de la Ordenanza 514, las empresas de tabaco sólo podían comercializar una variante por cada familia de marca. Dichas empresas gozaban de la discreción de elegir la variante que permanecería en el mercado. Por ejemplo, para la familia de la marca Marlboro, *Philip Morris* eligió Marlboro Red. En consecuencia, Marlboro “Light”, Blue y Green (Fresh Mint) fueron retirados del mercado.

⁵⁵⁶ Para consultar el Decreto 284/008 de la República Oriental del Uruguay, visitar el sitio web: <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/284-2008> (Fecha de visita: 30 de agosto de 2023).

⁵⁵⁷ Ordenanza 214, *op. cit.*

El 1 de septiembre de 2009, el Ministerio de Salud Pública emitió la Ordenanza 466, la cual replanteaba y modificaba, *inter alia*, el requisito de la Ordenanza 514 de que cada marca de productos de tabaco tuviera una sola presentación. Asimismo, la obligación de que se dispusiera una leyenda en el lateral del envase. Los arts. 2 y 3 señalan lo siguiente:

3. *Establécese que una de las dos caras laterales de las cajetillas de cigarrillos y envases de productos de tabaco deberá ser ocupada en su totalidad por la siguiente leyenda: “Este producto contiene nicotina, alquitrán y monóxido de carbono”, sin especificar sus cantidades. El texto será impreso en letras negras sobre fondo blanco.*

4. *Cada marca comercial de productos de tabaco deberá tener una única presentación, variando solamente las imágenes y leyendas variarán de acuerdo con el numeral primero de la presente Ordenanza (respecto d ellos pictogramas).*

B) La Regulación 80/80

El 15 de junio de 2009 se sancionó el Decreto del Poder Ejecutivo 287/009. Entró en vigor el 22 de diciembre de 2009. El art. 1 señala lo siguiente:

Dispónese que las advertencias sanitarias a ser utilizadas en los envases de productos de tabaco, que incluyen imágenes y/o pictogramas y leyendas, deberán ocupar el 80% inferior de caras principales de toda cajetilla de cigarrillos y en general en todos los paquetes y envases de productos de tabaco y en todo empaquetado y etiquetado de similar característica.

Como consecuencia de la medida, las empresas de tabaco se vieron obligadas a limitar la presentación de sus respectivas marcas en el restante 20% de la parte anterior y de la parte posterior del envoltorio.

El 1 de septiembre de 2009, la Ordenanza 466 del Ministerio de Salud Pública replanteó en su art. 1 el requisito de que un 80% de los envoltorios de los productos de tabaco deberían estar destinados a las advertencias sanitarias, como se indica a continuación:

Por medio de la presente, se establece que “los pictogramas a utilizarse en los envases de productos de tabaco se definen en seis imágenes combinadas con las correspondientes leyendas (parte anterior y posterior) que deberán ser estampadas en el

80% inferior de ambas caras principales de toda cajetilla de cigarrillos, y, en general, en los paquetes y envases de productos de tabaco” (...).

2.3. Los efectos alegados de las medidas impugnadas

La controversia entre las partes radica principalmente en la determinación de si el uso y prevalencia del consumo de tabaco ha aumentado, permanecido constante o disminuido en Uruguay como resultado de la RPU y de la Regulación 80/80. Asimismo, las partes discrepan en la determinación de si las medidas impugnadas han incentivado a los consumidores a dirigirse al mercado ilícito.

Para una mejor comprensión respecto de la condición del consumo de tabaco, el comercio ilegal y la competencia de mercado en la industria del tabaco, se debe tener en cuenta los siguientes puntos. En primer lugar, resulta difícil establecer una correlación entre las medidas de control gubernamentales antitabaco con la conducta general de los consumidores. En segundo lugar, es necesario que pase un lapso relativamente prolongado antes que los efectos de las políticas de control de tabaco sean claramente perceptibles.

En el periodo comprendido entre los años 1998 y 2006, la prevalencia del consumo de tabaco en adultos mayores de 15 años era del 32%. No obstante, las evidencias documentales sugieren que el uso del tabaco en Uruguay ha ido disminuyendo paulatinamente, el 2009 se redujo al 25%, el 2013 disminuyó al 19% y el 2017 hasta la actualidad al 21,6%⁵⁵⁸.

Las partes discrepan respecto si la forma correcta para determinar el efecto de las medidas impugnadas en la salud de los uruguayos radica en la prevalencia del tabaco (es decir, el porcentaje de la población fumadora) o en el consumo del tabaco (la cantidad de cigarrillos consumidos).

Euromonitor es una empresa de investigación de mercado en la que se fundamenta ampliamente la empresa demandante, hace referencias a las cifras de la prevalencia del tabaquismo en lugar de al volumen general de ventas para evaluar el Estado del uso del tabaco en Uruguay. Cabe resaltar, que estos informes fueron incluidos en el expediente

⁵⁵⁸Para ampliar información sobre la influencia del tabaquismo en Uruguay, visitar el sitio web: <https://www.gub.uy/presidencia/comunicacion/noticias/cantidad-fumadores-uruguay-paso-representar-25-poblacion-2009-216-2017> (Fecha de visita: 10 de enero de 2024).

ante el CIADI con respecto a los periodos comprendidos entre los años 2008 a 2015 tanto por demandantes y demandados

De acuerdo con el (...) Centro de Investigación para la epidemia del tabaquismo, la prevalencia del tabaquismo en Uruguay mantiene su ritmo decreciente, y en el año 2013 se ubicó en un valor cercano al 19%. Las medidas restrictivas que impusieron una presión creciente en la industria y en los fumadores a partir de la entrada en vigor de las primeras prohibiciones en el año 2005 resultaron en una reducción significativa de la cantidad total de fumadores, especialmente entre los años 2008 y 2012. Sin embargo, las tasas que indican la reducción de la prevalencia tienen una aceleración significativamente superior a la disminución del volumen de ventas durante el periodo de revisión, lo que significa que aquellos que aún fuman lo hacen de forma más intensiva o, al menos, adquieren una mayor cantidad de cigarrillos.

El expediente demuestra también que Uruguay ha recibido un respaldo considerable de la comunidad internacional en temas de salud pública respecto de las medidas impugnadas, lo que incluye la OMS, la OPS, los Estados miembro del MERCOSUR, y el sector privado⁵⁵⁹.

Por ejemplo, la OPS explica lo siguiente: Una evaluación del impacto de las políticas nacionales de controles del tabaco relativa a tres dimensiones del uso del tabaco en Uruguay (por consumo por persona, prevalencia adolescente, y prevalencia adulta) demuestra reducciones consistentes en el hábito de fumar en Uruguay desde que el país iniciara un programa integral de control en el año 2005⁵⁶⁰.

Un proyecto internacional de evaluación de políticas de control del tabaco evalúa el impacto de la RPU y de la Regulación del 80/80 como se indica a continuación:

El porcentaje de fumadores que informaron que las etiquetas de advertencia en los paquetes de cigarrillos constituían una razón para considerar el abandono del tabaco se incrementó desde un 25% en el periodo comprendido entre los años 2008-2009 (cuando las advertencias simbólicas y cubrían sólo en 50% del anverso y reverso de las cajetillas) hasta un 31% en el periodo comprendido entre los años 2010-2011 y en un

⁵⁵⁹ Dicha información se puede corroborar en la siguiente información de prensa: <https://www.bloomberg.org/press/bloomberg-philanthropies-honors-heroes-leading-the-fight-against-big-tobacco/> (Fecha de visita: 11 de diciembre de 2023).

⁵⁶⁰ ABASCAL, W., ESTEVES, E., GOJA, B., MORA, F. G., LORENZO, A., SICA, A., TRIUNFO, P. y HARRIS, J. E., "Tobacco control campaign in Uruguay: a population-based trend analysis", *The Lancet*, vol. 380, núm. 9853, 2012, pp. 1575-1582.

30% en el año 2012 (cuando las imágenes eran más gráficas y cubrían el 80% del anverso y reverso de las cajetillas). Adicionalmente, se redujo la brecha de los fumadores que desconocían la relación entre los accidentes cerebro vascular y la impotencia como efectos del hábito de fumar, una vez que se introdujeron las advertencias sanitarias en forma de pictogramas que abordaban específicamente estos efectos sobre la salud.

Aunque no es materia de controversia, tras la entrada en vigor de la RPU, Abal eliminó siete de sus trece marcas, las cuales representaban cerca del 20% de sus ventas en el país. Asimismo, a finales del año 2009 Abal eliminó otras dos marcas. En este sentido, los demandantes alegaron que las medidas impugnadas modificaron significativamente la competencia en el mercado⁵⁶¹ e incentivado a los consumidores a dirigirse al mercado ilegal.

Junto con Abal, en Uruguay también operan la Compañía Industrial de Tabacos Monte Paz SA y *British American Tobacco Ltd.* (Sudamérica) Sucursal Uruguay.

Euromonitor explica en su informe del año 2008 que, debido a la implementación de las medidas antitabaco y el aumento de precios, se ha incrementado el mercado ilegal. Si bien no existen datos oficiales, se estima que la participación del mercado ilegal estaba entre el 17% y el 25% en los años 2011 y 2012.

2.4. Los procedimientos ante los tribunales nacionales en relación con las medidas impugnadas

La empresa demandante, acudió a diversas instancias en los tribunales domésticos. En particular resaltan: el procedimiento ante el Tribunal de lo Contencioso Administrativo (TCAU), por medio del cual se procura que la ordenanza 514, y su requisito de la presentación única, sean declarados nulos; y también ante el TCAU y la Suprema Corte de Justicia, respecto de la Regulación del 80/80. Cabe señalar, que las decisiones pronunciadas en estos casos constituyen el fundamento de reclamo de denegación de justicia de la empresa demandante.

El 9 de junio de 2009, Abal presentó una acción de nulidad ante el TCAU con el propósito de anular el art. 3 de la Ordenanza 514, el cual establecía la RPU. Abal presentó

⁵⁶¹ De hecho, como señala el profesor Olavarría Iglesia, la realidad del arbitraje, especialmente en el ámbito internacional, pone de manifiesto que las demandantes suelen incluir cuestiones y normas relacionadas con el Derecho de la competencia (OLAVARRÍA IGLESIA, J., *Defensa de la competencia y arbitraje*, en VELASCO SAN PEDRO, L.A. y otros (Dir.), *La aplicación privada del Derecho de la competencia*, Madrid, Lex Nova, 2011, p. 366).

tres fundamentos independientes para su aplicación. En primer lugar, la RPU resulta manifiestamente ilegítima porque excede y contradice las normas que pretendió reglamentar (Ley 18.256 y el Decreto 284) ya que dichas normas no imponen prohibición alguna respecto de pretensiones múltiples excepto para el caso de los paquetes engañosos. En segundo lugar, se sostiene que la Ordenanza es manifiestamente ilegítima porque impone una nueva prohibición sobre las variantes que el Ministerio de Salud Pública no tiene competencia para imponer. En tercer lugar, considera que la Ordenanza 514 es manifiestamente ilegítima porque viola el principio de reserva de la ley al restringir los derechos constitucionales de Abal de forma que, sólo podría ser concebido, en todo caso, mediante la sanción de una ley formal por el poder legislativo.

El 14 de junio de 2011, el TCAU rechazó el recurso presentado por Abal. Finalmente, el 29 de septiembre de 2011 este tribunal rechazó consecuentemente un segundo documento de ampliación que presentó Abal.

El 11 de septiembre de 2009, Abal presentó un proceso de inconstitucionalidad de los arts. 9 y 24 de la Ley 18.256 ante la Suprema Corte de Justicia. En su pretensión de inconstitucionalidad, consideró que la ley delegaba facultades al poder ejecutivo de forma no permitida. En sus alegaciones, el poder legislativo y el fiscal de corte y procurador general alegaron que la Ley 18.256 no contenía un supuesto de delegación de potestad legislativa al poder ejecutivo. En este sentido, el término “por lo menos” recogido en el art. 9 debería ser interpretado como una obligación a las empresas tabacaleras para incorporar advertencias sanitarias que ocupen más espacio al señalado del 50%. En este sentido, debido a que la ley no autorizaba a que la regulación definiera un porcentaje superior del paquete a ser cubierto por las advertencias sanitarias, no se había incurrido en la delegación de facultades legislativas no permitidas.

El 22 de marzo de 2010, Abal presentó una acción de constitucionalidad pretendiendo la anulación de la reglamentación de la citada ley, conocida como Regulación del 80/80. El 10 de noviembre de 2010, la Suprema Corte desestimó por unanimidad la pretensión de inconstitucionalidad de Abal. El 28 de agosto de 2012 el Tribunal Constitucional rechazó la acción de nulidad de Abal en contra de la reglamentación de la Ley 18.256.

3. RESPONSABILIDAD

Las empresas demandantes afirman que la demandada ha violado los arts. 3(1), 3(2), 5 y 11 del TBI suscrito entre Uruguay y Suiza de 1988.

3.1. Derecho aplicable

El art. 42 del convenio CIADI dispone lo siguiente:

El Tribunal decidirá la diferencia de acuerdo con las normas de derecho acordadas por las partes. A falta de acuerdo, el Tribunal aplicará la legislación del Estado que sea parte en la diferencia, incluyendo sus normas de derecho internacional privado, y aquellas normas de derecho internacional que pudieran ser aplicables.

Las disposiciones de los precedentes apartado (1) y (2) de este artículo no impedirán al Tribunal, si las partes así lo acuerdan, decidir la diferencia ex aequo et bono.

En este caso la legislación aplicable es el TBI Uruguay-Suiza de 1988, complementado por aquellas normas del derecho internacional que puedan resultar aplicables. Asimismo, la legislación uruguaya puede resultar pertinente para informar el contenido de las promesas realizadas por la demandada a las demandantes que según estas últimas han sido violadas.

Hay que señalar que la legalidad de una modificación o cancelación de derechos a tenor de la legislación uruguaya, aunque es relevante, no determinaría si este acto puede constituir o no una violación de una obligación en virtud del TBI. Por el contrario, determinar esto, debe decidirse sobre la base del propio TBI.

3.2. Expropiación en virtud del art. 5 del Tratado

La posición de las demandantes es que al imponer la RPU y la Regulación del 80/80, la demandada expropió su inversión en violación del art. 5(1) del TBI. En particular, las demandantes alegan que, al prohibir en forma efectiva siete de las trece variantes de Abal y al disminuir sustancialmente el valor de las restantes, la demandada expropió los activos de la marca de las demandantes, incluidas la propiedad intelectual y la plusvalía mercantil asociadas con cada una de las variantes de marca de las demandantes en violación del art. 5 del TBI.

Según la demandada, la RPU y la Regulación del 80/80 no pueden considerarse expropiatorias en tanto constituyeron el ejercicio legítimo del poder soberano de policía

del Estado de proteger la salud pública. Sostiene que, en cualquier caso, el reclamo por expropiación de las demandantes no tiene cabida en lo que se refiere al fondo por al menos tres motivos diferentes. Primero, con posterioridad a la adopción de las medidas, Abal continuó siendo rentable. En otras palabras, las medidas impugnadas no han tenido un impacto económico tan severo en el negocio de las demandantes como para convertirlo en un ente sin valor a efectos prácticos. Segundo, las demandantes en su calidad de inversor carecían de derechos pasibles de ser expropiados en virtud de la legislación que los creara, ya que, en virtud de la legislación uruguaya, a aquellos que registran marcas sólo se les confiere un derecho negativo, el derecho de excluir a terceros el uso de estas, y no un derecho afirmativo de utilizarlas. Tercero, las demandantes no ostentan un título válido sobre las marcas, en tanto no han registrado las modificaciones realizadas en las características descriptivas de esas variantes cuyo uso se vio afectado por las medidas impugnadas.

El art. 5(1) del TBI, bajo la rúbrica “Expropiación, compensación” dispone lo siguiente:

Ninguna de las partes contratantes tomará, directa o indirectamente, medidas de expropiación, nacionalización o cualquier otra medida de la misma naturaleza o efecto, contra inversiones pertenecientes a inversores de la otra parte contratante, a menos que las medidas se tomen en caso de utilidad pública establecida por ley, a condición de que no sean discriminatorias, que estén sujetas al debido proceso legal y se hagan las provisiones del caso para el efectivo y adecuado pago de la indemnización. El monto de la indemnización, incluido sus intereses, se determinará en la moneda nacional del país de origen de la inversión y se pagará sin demora a la persona autorizada para ello.

A) El estándar jurídico

1. La posición de las demandantes

Según las demandantes, para evaluar su reclamo por expropiación en virtud del art. 5 del TBI, el Tribunal debe analizar si el inversor fue privado, íntegramente o en parte, del uso, goce o beneficio de la inversión.

Las demandantes también sostienen que en virtud del art. 5 del TBI, toda expropiación lícita debe estar acompañada de una indemnización efectiva y adecuada, aun cuando las acciones se adopten persiguiendo el interés general o la utilidad pública.

Las demandantes señalan asimismo que el estándar jurídico es aplicable tanto a las expropiaciones directas como indirectas, y que sirven para proteger de la expropiación no indemnizada, no sólo a los bienes tangibles, sino también a los activos intangibles, incluida la propiedad intelectual.

2. La posición de la demandada

Según la demandada, antes de determinar si se han cumplido las condiciones para una expropiación lícita en virtud del art. 5, el Tribunal debe determinar si las medidas impugnadas fueron de carácter expropiatorio. El art. 5 establece las condiciones que convierten a una expropiación en lícita, pero carece de relevancia sobre si efectivamente ocurrió una expropiación, o una medida que tenga el mismo efecto.

La cuestión depende de la naturaleza de la acción del Estado. La interferencia con la propiedad extranjera en el ejercicio válido del poder de policía no es considerada una expropiación y no da lugar a indemnización.

Asimismo, aún si pudiera considerarse que las medidas gubernamentales aquí consideradas se encuentran al amparo del art. 5, el reclamo de las demandantes es por expropiación indirecta, y un reclamo tal exige demostrar que las medidas han tenido un impacto económico tan grave en el negocio de las demandantes, que lo han tornado prácticamente carente de todo valor. Un impacto simplemente adverso no es suficiente. La consideración principal es cuánto valor existe aún después de la expropiación, no cuánto fue confiscado.

B) La pretensión

1. La posición de las demandantes

Según las demandantes, la demandada, expropió siete de las trece variantes de Abal, incluidos la plusvalía mercantil y los derechos derivados de la propiedad intelectual a los que estaban relacionadas, al sancionar la RPU.

Después de ello, La Regulación 80/80 de la demandada destruyó el valor de la marca de las seis variantes restantes, con dos presuntos efectos inmediatos: la discontinuidad en el mercado de otras dos marcas (Galaxy y Premier) en el año 2009, y segundo, el deterioro del valor de la marca y el poder de fijación de precios de las demandantes.

Las demandantes no controvierten que Abal continúa siendo un negocio rentable. Sin embargo, sostienen que cada activo de marca, incluida cada variante y cada marca, constituye una inversión individual por sí sola. Así la discontinuidad de cada una de las variantes de la marca, o la interferencia con cada una de las marcas restantes, constituye una expropiación.

2. La posición de la demandada

Según Uruguay, aún se pudieran considerar expropiatorias las medidas impugnadas (algo que niega rotundamente) el efecto de la RPU y la Regulación del 80/80 no es equivalente a una expropiación porque no se ha reducido demasiado el valor del negocio como para privarlo de su carácter de inversión.

Uruguay pone en relieve las pruebas de hecho que demuestran que el negocio de las demandantes conserva un valor comercial significativo. Haciendo referencia a información sobre la participación de Abal en el mercado, La demandada observa que Abal conserva su valor comercial. Hace asimismo referencia al informe pericial en materia de daños de las demandantes, que exhibió flujos de caja positivos a perpetuidad para Abal, a pesar de la RPU y la Regulación del 80/80. En este sentido, Uruguay hace hincapié en que tanto el resultado operativo neto como el beneficio bruto total de Abal entre los años 2005 y 2012, lejos verse afectado, fue superado y en crecimiento relativamente constante.

La demandada rechaza asimismo el argumento de las demandantes de que debería considerarse que cada uno de sus activos de marcas fue afectado en forma independiente por las medidas impugnadas. Por el contrario, la demandada sostiene que, en el contexto de los reclamos de expropiación indirecta, el análisis debe centrarse en la inversión en su conjunto, en forma global, no en sus partes individuales.

3.3. Denegación del trato justo y equitativo conforme al art. 3(2) del Tratado

El art. 3(2), que se encuentra en el título de protección y tratamiento de inversiones, establece lo siguiente:

Cada parte contratante asegurará en su territorio un tratamiento justo y equitativo a las inversiones realizadas por inversores de la otra parte contratante.

Las demandantes alegan que al promulgar las medidas impugnadas, la demandada sometió a sus inversiones a un tratamiento injusto e inequitativo, violando el art. 3(2) del

TBI por motivos tales como: (a) las regulaciones son arbitrarias porque no sirven a un fin público y al mismo tiempo causan daño considerable a las demandantes; (b) las medidas socavan las expectativas legítimas de las demandantes respecto del uso y goce de sus inversiones, incluidas las expectativas de las demandantes de que se les permitiría usar sus valiosos activos de marca; y (c) las regulaciones destruyen la estabilidad jurídica que Uruguay prometió en el TBI y en la que Abal se fundamentó al desarrollar y desplegar sus activos de marca.

Por otro lado, la demandada considera que lejos de haber actuado de mala fe y con negligencia deliberada, la RPU y la Regulación del 80/80 se adoptaron de buena fe y de modo no discriminatorio para la protección de la salud pública. Es más, la demandada considera que, incluso si el Tribunal aplicara el estándar jurídico autónomo de las demandantes para examinar su reclamo planteado en virtud del art. 3(2), lo que la demandada rechaza y considera que el reclamo de las demandantes se rechazaría, puesto que la medida resulta razonable, lógicamente conectada, con los objetivos claros de salud pública del Estado.

A) El estándar jurídico

Las partes coinciden en que el estándar de trato justo y equitativo tiene sus orígenes en el estándar mínimo de tratamiento que el derecho internacional exige hace ya mucho tiempo. También concuerdan en que el estándar de responsabilidad del Estado por falta de protección de los derechos de los extranjeros con arreglo al derecho internacional consuetudinario se articuló por primera vez en el caso *Neer*⁵⁶².

Sin embargo, las partes discrepan respecto al contenido del estándar jurídico aplicable conforme al Tratado. Según las demandantes, el Tratado dispone un estándar autónomo, mientras que la demandada sostiene que el art. 3(2) del TBI se refiere al estándar mínimo de tratamiento que se debe a los extranjeros con arreglo al derecho internacional consuetudinario. Tampoco concuerdan respecto del contenido y la

⁵⁶² El caso *LHF Neer y Pauline Neer* (Estados Unidos v. México) de 1924, versa sobre la protección física de extranjeros, extendiéndose al patrimonio. El tribunal exigió al Estado que los actos gubernamentales deben ser medidos a través de los estándares internacionales, y que el trato de un extranjero, para constituir delito internacional, debe merecer el calificativo de mala fe o versar sobre actos gubernamentales por debajo de estándares internacionales. Puede consultarse en el sitio web: https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/153378/An%C3%A1lisis_jur%C3%ADdico_del_laudo_arbitral_del_caso_Philip_Morris_C.-Uruguay_Principio_del_trato_justo_y_equitativo.pdf?sequence=1&isAllowed=y (Fecha de visita: 8 de enero de 2024).

interpretación del estándar mínimo de tratamiento conforme al derecho internacional consuetudinario.

1. La posición de las demandantes

Según las demandantes, la interpretación de la demandada del art. 382) del TBI en el sentido que este establece un estándar de tratamiento mínimo con arreglo al derecho internacional consuetudinario es inadecuado por los siguientes motivos:

- Carece de fundamentos en el Tratado y sería contraria al art. 31 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, puesto que el sentido corriente de los términos “justo” y “equitativo” no se refiere al estándar mínimo de tratamiento con arreglo al derecho internacional consuetudinario. Del mismo modo, el contexto, el objeto y el fin del Tratado tampoco respaldan la interpretación de la demandada.
- No posee fundamentos de jurisprudencia pertinentes. En su momento, la demandada invocó el art. 1105 del TLCAN, que no se encuentra controvertido en el presente procedimiento de arbitraje, ni respalda el argumento de que la cláusula de TJE establece el estándar mínimo de tratamiento.
- La declaración de 1979 de la Oficina de Asuntos Exteriores de Suiza que la demandada invocó en sustento de su posición, aún si se la considerara pertinente (lo que las demandantes niegan), confirma que el estándar mínimo de tratamiento con arreglo al derecho internacional consuetudinario.
- Aún si el estándar de tratamiento justo y equitativo se pudiera igualar al estándar del derecho internacional consuetudinario, el estándar ha seguido evolucionando a través de la práctica de los Estados y la jurisprudencia de los tribunales de arbitraje. Los tribunales internacionales han desestimado el estándar del caso Neer consistentemente por no tratarse de un estándar del derecho internacional consuetudinario actual. Por ello, para establecer una violación al art. 3(2), el Tribunal no debe evaluar si el tratamiento de Uruguay resulta de mala fe y con negligencia deliberada.
- En cambio, las demandantes aducen que el Tribunal debe evaluar a la luz de todas las circunstancias, si Uruguay se aseguró que los inversores extranjeros recibieran un tratamiento razonable y objetivo, y que se les permitiera obtener

un retorno razonable sobre sus inversiones, sin la interferencia injusta o inequitativa del Estado.

2. La posición de la demandada

Según la demandada, el trato justo y equitativo es una denominación legal que se refiere al estándar mínimo de tratamiento otorgado a los extranjeros con arreglo al derecho internacional consuetudinario. No se trata de un estándar autónomo. Aún si este estándar ha evolucionado respecto de aquel articulado en el caso *Neer*, el nivel de escrutinio es un principio el mismo que en *Neer*, y las Demandantes tienen la carga de la prueba. La demanda invoca, *inter alia* el caso *Glamis* contra Estados Unidos⁵⁶³, y sostiene que incluso si los tribunales posteriores no reprodujeron el estándar consagrado en *Neer* en forma textual, el mismo estándar elevado para establecer la violación del estándar mínimo sigue existiendo.

La demandada invoca también los comentarios al proyecto de convenio de la OCDE sobre la protección de la propiedad extranjera de 1967 y la Declaración de la Oficina de Asuntos Exteriores de Suiza de 1979 para argumentar que, bajo el principio de la contemporaneidad, la frase tratamiento justo y equitativo al momento de la celebración del TBI se consideraba que se refería al estándar mínimo de tratamiento.

B) La pretensión

1. La posición de las demandantes

Según las demandantes, muchos Tribunales, incluidos aquellos que adoptan el estándar de trato justo y equitativo más estricto, consideran que una medida que infringe un daño a un inversor sin servir a un fin legítimo de carácter aparente es arbitraria y viola el estándar.

Las demandantes consideran que para evaluar si una medida impugnada es arbitraria, los tribunales han tenido que examinar la racionalidad de la medida y el proceso de toma de decisiones que llevó a su adopción, la existencia de un fin público genuino, y

⁵⁶³ En la demanda presentada por la empresa canadiense *Glamis Gold, Ltd.* contra Estados Unidos, la empresa denunció que ciertas medidas regulatorias estatales y federales expropiaban sus derechos a explotar minas de oro en el sudeste de California y que se le negaba el “tratamiento justo y equitativo” en su intento de utilizar esos derechos, en violación de las obligaciones de los Estados Unidos consagradas en el TLCAN. El proyecto de minería propuesto había generado una polémica debido a su ubicación en un área sagrada de tribus indígenas y por su impacto cultural y ambiental. Para poder conocer más acerca del caso *Glamis Gold* contra Estados Unidos, visitar el sitio web: https://www.escribnet.org/sites/default/files/caselaw/icsid_decision.pdf, (Fecha de visita: 12 de febrero de 2024).

la presencia de una conexión razonable entre los objetivos perseguidos por el Estado y la utilidad de las medidas elegidas. Las demandantes, al señalar este estándar, consideran que las medidas impugnadas son arbitrarias, tal como se analiza a continuación:

- La RPU

Esta regulación prohíbe que los productores de tabaco comercialicen más de una variante de cigarrillos por familia de marcas. Según las demandantes, no existe conexión entre el supuesto razonamiento de la demandada para la adopción de la medida (evitar que se confunda a los consumidores) y la medida regulatoria real en cuestión (una prohibición contra la comercialización de múltiples variantes dentro de una única familia de marcas). Por ende, las medidas perjudican la inversión de las demandantes y no están razonablemente relacionadas con los objetivos aducidos por la demandada.

Las demandantes impugnan la Ordenanza 514 y la Ordenanza 466, que imponen la RPU, sobre la base de tres motivos principales: a) la demandada adoptó la RPU sin pruebas científicas de su efectividad; b) la RPU se adoptó sin la debida consideración de los funcionarios públicos; c) la RPU contribuyó a su objetivo aducido.

Las demandantes impugnan la justificación de la demandada para la RPU, es decir, que los consumidores necesariamente perciben una variante de la marca de cigarrillos como siendo menos nociva que otra variante de la misma marca, y comenzarán a fumar o continuarán haciéndolo a causa de esta percepción falsa. También alegan que, antes de que la demandada promulgara la RPU, la gran mayoría de uruguayos ya creían que fumar es dañino para la salud.

Asimismo, consideran que la RPU es incongruente con el requisito jurídico uruguayo de que los productores de tabaco publiquen los niveles de nicotina y alquitrán de cada una de las marcas de sus cigarrillos en los diarios locales. Según las demandantes, esto podría llevar a los consumidores a percepciones erróneas que se supone la RPU pretendía erradicar.

- La Regulación del 80/80

Según las demandantes, esta Regulación resulta arbitraria, puesto que no hay pruebas de que el Gobierno haya deliberado significativamente acerca de la medida, o de que la medida fuese necesaria para aumentar la conciencia sobre los efectos del cigarrillo en la salud y así impulsar el objetivo aducido de reducir el consumo de tabaco.

Se afirma que la Regulación del 80/80 no se adoptó por motivos de seguridad o salud públicas. Las demandantes alegan que no existen registros que indiquen que la demandada haya deliberado de algún modo significativo sobre si los avisos de advertencia que cubrían el 50% de las superficies delantera y trasera de las cajetillas de cigarrillos eran insuficientes para informar a los consumidores sobre los efectos de los cigarrillos en la salud. Por el contrario, según las demandantes, se adoptó para sancionar a uno de sus competidores, que estaba evadiendo la RPU mediante el uso del mismo logo con distintas marcas.

Asimismo, las demandantes sostienen que no existen informes periciales que sustenten que advertencias más grandes visualmente, aumenten la conciencia sobre los riesgos del tabaco o reducirían el consumo del tabaco. Por el contrario, las demandantes aducen que, las regulaciones limitan el espacio y distorsionan el diseño comercial, incluidas las imágenes con marca registrada.

Según las demandantes, el hecho de que una regulación no cumpla su supuesto objetivo y al mismo tiempo cause daños considerables a las inversiones protegidas por el TBI, es un modelo de medida arbitraria.

2. La posición de la demandada

La demandada sostiene que incluso si el Tribunal acoge el estándar de tratamiento autónomo que exige que las medidas no sean (a) arbitrarias, (b) inconsistentes con legítimas expectativas o (c) que priven a los inversores de estabilidad jurídica, el caso de las demandantes no prosperaría de todos modos.

- Las medidas impugnadas no son arbitrarias

El estándar del derecho internacional para determinar si la conducta de un Estado ha sido arbitraria se estableció en el caso *ELSI*⁵⁶⁴, en el que una Cámara de la Corte Internacional de Justicia, tras observar que “la arbitrariedad no es tanto algo contrario al Estado de derecho”, la definió como “una inobservancia deliberada del debido proceso

⁵⁶⁴ La empresa *ELSI*, dedicada a la producción de componentes electrónicos, estaba participada por dos empresas estadounidenses. Tras decidir cesar sus operaciones, el gobierno italiano, por razones de utilidad pública, decidió impedir el cierre de la empresa, llegando incluso a requisar los bienes de la empresa, lo que supuso la denuncia arbitral por parte de los dueños. Después de una consideración detallada de los hechos alegados y las disposiciones convencionales pertinentes, la sala concluyó que el demandado no había violado el Tratado de 1948 y el acuerdo que complementa ese Tratado en la forma reclamada por el demandante, y rechazó el reclamo de reparación presentado por *ELSI*. Para poder conocer más acerca del caso *ELSI* contra Italia, visitar el sitio web: <https://www.icj-cij.org/case/76>, (Fecha de visita: 12 de febrero de 2024).

de ley, una acción que conmociona, o al menos sorprende, al sentido de lo que jurídicamente apropiado.

Para que las medidas regulatorias se consideren arbitrarias, “alguna medida importante de la inadecuación debe ser manifiesta”, reflejando así la ausencia de un propósito legítimo, el capricho, la mala fe, o la falta grave al debido proceso. En consecuencia, las medidas tomadas de buena fe no se pueden considerar arbitrarias, a menos que exista una falta manifiesta de relación entre la medida y su objetivo, es decir, a menos que no exista una conexión lógica entre ellas.

Además, la demandada alega que es un principio bien establecido que los Estados no son responsables del pago de una indemnización a un inversor extranjero cuando, en el ejercicio ordinario de sus facultades regulatorias, estos adoptan regulaciones de buena fe y en forma no discriminatoria que apuntan al bienestar general.

Por último, no importa si Uruguay ha demostrado que las medidas Impugnadas son necesarias. Por el contrario, son las demandantes las que tienen la carga de demostrar que Uruguay actuó de un modo evidentemente arbitrario al emitir las regulaciones.

- La RPU

Según la Demandada, la RPU es una medida regulatoria responsable, razonable y específicamente dirigida a prevenir que la industria tabacalera continúe propagando la falsa creencia de que algunos cigarrillos son menos nocivos que otros. Tiene como objetivo detener la comercialización engañosa de variantes de marcas de cigarrillos (llamados cigarrillos saludables) que se querían mostrar como siendo menos dañinas, brindando así a los fumadores existentes, una alternativa saludable y a los nuevos fumadores, más razones para comenzar a fumar.

Además, la RPU forma parte de las políticas integrales de control de tabaco de Uruguay y está en consonancia con las Recomendaciones de la OMS y las obligaciones expresas de Uruguay en virtud del art. 11 del convenio marco de la OMS para el control del tabaco, así como también en conformidad con el art. 8 de la Ley 18.256. Por ende, la RPU se basa en evidencia científica y constituye una política sólida que permite que importantes objetivos de salud pública se arraiguen.

Además, la demandada sostiene que la RPU fue adoptada llevando a cabo un extenso proceso de deliberación que implicó la colaboración tanto de asesores externos como de reguladores gubernamentales para analizar cómo debía abordar el problema

continuo respecto a que los consumidores sean engañados para que crean que algunos cigarrillos son menos dañinos que otros. Estas discusiones, que se produjeron durante meses prolongados, se basaron en literatura científica y salud pública existente, y en experiencias previas y abordaron una variedad de opciones regulatorias.

En relación con la publicación de los niveles de alquitrán y nicotina, ello era un requisito en el año 1982, pero fue reemplazado por el art. 6 de la Ley 18.256, que requirió la publicación en los principales medios de comunicación de los productos tóxicos, más no de los niveles. A este respecto, existe una brecha temporal en la legislación uruguaya que no ha definido aún con precisión cuáles son tales emisiones y componentes tóxicos.

- La Regulación del 80/80

Según la demandada, no hay fundamentos para objetar ya sea a la buena fe o la razonabilidad de la Regulación del 80/80 de Uruguay. La demandada entiende que la conexión lógica entre advertir de manera más eficaz a las personas acerca de los daños causados por el cigarrillo y la protección de la salud pública es incontestable.

La demandada rechaza las alegaciones de las demandantes de que la Regulación del 80/80 fue introducida para penalizar a la empresa competidora Mailhos. En sustento de este argumento, la demandada recuerda el proceso a través del cual se adoptó la Regulación del 80/80. En particular, destaca que la Ley 18.256 cumplió con la recomendación de la OMS de febrero de 2008 de que las etiquetas de advertencia deben de cubrir al menos la mitad de la superficie principal expuesta del paquete. Luego en el mes de noviembre de 2008 los Estados parte del convenio marco de la OMS para el control del tabaco adoptaron de manera unánime las directrices para la aplicación del art. 11 que expresamente convocan mediante su párrafo 12 a los Estados a aumentar el tamaño de las advertencias para que estas ocupen desde más del 50% hasta la máxima superficie posible. En este sentido, las autoridades uruguayas acordaron implementar las recomendaciones de los entes internacionales. El gobierno uruguayo decidió establecer el requisito del 80%.

Por último, Uruguay rechaza el argumento de que las regulaciones no eran necesarias dado que los uruguayos conocían los riesgos que implican fumar. La demandada observa que el aumento del tamaño de las advertencias, junto con otras medidas de control de tabaco, permitió que los fumadores aprendan sobre riesgos distintos del cáncer y las enfermedades del corazón u que comprendan en mayor medida

la gravedad de los riesgos. Esto fue importante debido a que los fumadores uruguayos citaban a las cajetillas como fuente primaria de información sobre los peligros de fumar. Además, las grandes etiquetas de advertencias también son útiles para minimizar la atracción de la publicidad de los paquetes de cigarrillos.

3.4. Obstaculización del uso y goce de las inversiones de las demandantes en virtud del art. 3(1) del Tratado

Las demandantes alegan, que la demandada violó el art. 3(1) del TBI.

El art. 3(1) del TBI dispone, en tanto resulta relevante:

Cada parte contratante protegerá en su territorio las inversiones realizadas, de acuerdo con su respectiva legislación, por los inversores de la otra parte contratante y no obstaculizará con medidas injustificadas o discriminatorias la administración, el mantenimiento, uso, goce, crecimiento, venta y, en caso de que así sucediera, la liquidación de dichas inversiones.

1. La posición de las demandantes

Las demandantes alegan que, como consecuencia de las medidas injustificadas de la demandada, han perdido claramente el uso, goce y crecimiento de sus inversiones en la cartera de marcas y propiedad intelectual de *Philip Morris International Inc.* En particular, consideran que establecer una violación del TBI no requiere más que demostrar que las medidas son, en sentido general injustificadas.

Las demandantes invocan la decisión del tribunal en *National Grid* contra Argentina⁵⁶⁵ en sustento de su proposición de arbitrariedad y falta de justificación. Partiendo de este supuesto, concluyen que los mismos hechos que demuestran la violación de la obligación de tratamiento justo y equitativo por motivos de arbitrariedad son también suficientes para establecer una obstaculización injustificada de la inversión de las demandantes.

⁵⁶⁵ La empresa británica *National Grid*, en el marco de las privatizaciones llevadas a cabo en Argentina en 1989 y 1990, se convirtió en accionista de referencia de dos corporaciones que recibieron concesiones de explotación eléctrica durante 95 años. Sin embargo, debido a la crisis de 2002, Argentina modificó sus Leyes de Reforma Estatal y de Convertibilidad, lo cual afectó el régimen de remuneración establecido en las concesiones de *National Grid* y motivó la denuncia arbitral. En su decisión arbitral, el Tribunal concluyó que Argentina había violado las normas de “trato justo y equitativo” y de “protección y seguridad constante”, pues había modificado esencialmente el marco legal que fue utilizado para obtener la inversión de *National Grid*. Para poder conocer más acerca del caso *National Grid* contra Argentina, visitar el sitio web: <http://ita.law.uvic.ca/documents/NGvArgentina.pdf>, (Fecha de visita: 12 de febrero de 2024).

Los hechos incluyen, entre otros (1) alegaciones de que la demandada no ha exhibido documentación que pruebe que esta debatió y estudió los posibles efectos de las medidas impugnadas, y (2) la falta de vinculación entre la regulación y los objetivos y metas en términos de políticas de la demandada de modificar los hábitos de los uruguayos. Según las demandantes, esto demuestra que las medidas impugnadas no son razonables y constituyen una violación del art. 3(1) del TBI.

2. La posición de la demandada

El art. 3(1) sólo prohíbe la obstaculización del uso y goce de una inversión si la medida es injustificada o discriminatoria. La demandada resalta que La RPU y la Regulación 80/80 se aplicaron por igual y sin discriminación a todas las marcas de tabaco.

En lo que se refiere a la falta de justificación, el criterio apropiado fue establecido por los tribunales en el caso *Biwater Gauff* contra Tanzania⁵⁶⁶, donde los tribunales concluyeron que las medidas del Estado estuvieron dirigidas en forma intencional a los inversores afectados, quienes siguieron considerando que las medidas eran totalmente injustificadas.

La demandada alega asimismo que los argumentos de hecho demuestran que las medidas no fueron arbitrarias, más bien demuestran que son justificadas.

3.5. La inobservancia de los compromisos en cuanto al uso de marcas en virtud del art. 11

El art.11 del TBI, bajo el rótulo Observancia de los Compromisos, dispone lo siguiente:

Cada una de las partes contratantes asegurará en todo momento la observancia de los compromisos adquiridos con relación a las inversiones realizadas por inversores de la otra parte contratante.

A) Los derechos marcarios de las demandantes

1. La posición de las demandantes

⁵⁶⁶ *Biwater Gauff* recibió un contrato para supervisar un proyecto de mejora del sistema de agua en Dar es Salaam promovido por el Banco Mundial. Sin embargo, de manera unilateral, el gobierno de Tanzania confiscó los activos de la empresa, violando con ello el TBI entre Tanzania y el Reino Unido. Si bien Tanzania argumentó que estaba justificado porque la empresa no tenía fondos suficientes para realizar mejoras en la infraestructura, por lo que creaba un riesgo para la salud y el bienestar públicos, el tribunal consideró que actuó de manera discriminatoria hacia el demandante. Para poder consultar el caso *Biwater Gauff* contra Tanzania, visitar el sitio web: <https://icsid.worldbank.org/cases/case-database/case-detail?CaseNo=ARB/05/22>, (Fecha de visita: 23 de febrero de 2024).

Las demandantes alegan que mediante la sanción de la RPU y la Regulación del 80/80, la demandada violó sus compromisos de proteger el derecho de las demandantes a usar sus marcas. En particular, alegaron que, al otorgar las marcas registradas a las distintas marcas de cigarrillos de Abal, la demandada se comprometió a garantizar el espectro completo de derechos que gozan los titulares de marcas en Uruguay, incluido el derecho a usar marcas y el derecho a excluir a terceros de hacerlo. Esos compromisos surgieron de la decisión de Uruguay de aceptar los registros de marcas de las demandantes. La demandada no honró esa obligación en virtud de la RPU y la Regulación del 80/80. No honrarlas constituye una violación de la obligación de Uruguay en virtud de la cláusula paraguas de art. 11.

El efecto de la regulación de la RPU fue que las demandantes solamente podrían utilizar una variante de cada una de sus marcas de cigarrillos, y el efecto de la Regulación del 80/80 fue que su capacidad de utilizar esas marcas se viera significativamente menoscabada. Las demandantes consideran que esto constituye una violación de la cláusula paraguas del art. 11 del TBI.

Además, todas las variantes que constituyen el fundamento del reclamo están protegidas porque conservan las características distintivas de las marcas tal como fueran registradas originalmente y les confieren a las demandantes un derecho a usar sus marcas en el mercado.

Las demandantes refutan además las alegaciones de Uruguay en el sentido que (a) las demandantes no eran titulares de las marcas que fueran presuntamente afectadas por las medidas impugnadas y, por lo tanto, no puede considerarse que haya adquirido compromiso alguno en relación con las demandantes, y (b) el derecho marcario de Uruguay sólo confiere a las registrantes de marcas el derecho de excluir a terceros del uso de la marca, pero no el derecho de usar las marcas en el mercado.

2. La posición de la demandada

La demandada rechaza las afirmaciones de las demandantes por diversas causas: (1) El art. 11 no opera como una cláusula paraguas; (2) el registro de una marca no constituye un compromiso a los fines del art. 11; (3) las marcas de las demandantes no fueron registradas en la Dirección Nacional de la Propiedad Industrial de Uruguay para beneficiarse de la protección legal, de modo que la demandada carece de compromisos con relación a las marcas en discusión en este procedimiento puesto que las demandantes

no son titulares de dichas marcas; y (4) el derecho marcario uruguayo no garantiza a las registrantes un derecho positivo a usar las marcas en el mercado, sino sólo un derecho a excluir a terceros de hacerlo.

La demandada también sostiene que, las marcas exhibidas en el empaquetado de marcas comerciales de siete de las trece variantes supuestamente afectadas por las medidas impugnadas no eran, de hecho, marcas protegidas en tanto las demandantes no las registraron.

Finalmente, la demandada afirma que después de obtener un registro de la marca por parte de la Dirección Nacional de la Propiedad Industrial de Uruguay, el titular de la marca tiene el derecho a impugnar el uso de cualquier marca que podría resultar en una confusión entre los bienes o servicios en cuestión y el bien para el cual se registró la marca. En resumen, la legislación uruguaya reconoce el derecho a impedir que terceros usen la marca y no un derecho a usar la marca en el comercio.

B) El art. 11 como cláusula paraguas y el alcance de los compromisos del Estado

1. La posición de las demandantes

Las demandantes sostienen que el art. 11 constituye una cláusula paraguas ya que incluye los elementos fundamentales de esta cláusula: (1) la obligación de un Estado de observar, (2) compromisos adquiridos con respecto a inversiones, que el Estado no ha observado.

Invocando, entre otros, a los tribunales en *LG&E* y *Enron*⁵⁶⁷ contra Argentina, las demandantes postulan que un Estado puede asumir esas obligaciones mediante la sanción de leyes y regulaciones nacionales de aplicación general. Un incumplimiento de estas obligaciones generales activaría la responsabilidad del Estado. Agregan además que no hay nada inusual acerca de la cláusula paraguas del TBI.

Los demandantes sostienen que el registro de su marca se encuentra dentro del alcance de los compromisos cubiertos por el art. 11 del TBI porque:

El registro de una marca constituye una concesión, a una persona o entidad, de los derechos establecidos en la ley uruguaya. El registro de las marcas de las demandantes es efectivamente específico a las demandantes. Como consecuencia de esos

⁵⁶⁷ Para ver el caso *Enron* contra Argentina, visitar el sitio web: <https://icsid.worldbank.org/cases/case-database/case-detail?CaseNo=ARB/01/3> (Fecha de visita: 12 de febrero de 2024). Para ver el caso *LG&E* contra Argentina, visitar el sitio web: <https://icsid.worldbank.org/cases/case-database/case-detail?CaseNo=ARB/02/1> (Fecha de visita: 12 de febrero de 2024).

registros particulares, sólo las demandantes ostentan derechos sobre sus marcas, nadie más es titular de las marcas y nadie más puede usar las marcas sin la autorización de las demandantes. (645)

2. La posición de la demandada

La demandada presenta dos argumentos a este respecto. Primero, sostiene que no puede equipararse al art. 11 con la cláusula paraguas en otro TBI que involucran a otras partes. También, hace referencia a la redacción inusual del art. 11, que obliga a los Estados contratantes del TBI a asegurar en todo momento la observancia de los compromisos. Esto, según la demandada, difiere de la formulación habitual visiblemente diferente de las cláusulas paraguas, en virtud de las cuales los Estados observarán toda obligación adquirida. La demandada observa que la diferencia es evidente en términos de simple semántica. Afirma, invocando un comentario de índole académico y ciertos laudos arbitrales relevantes, que esta redacción inusual demuestra que no se pretende elevar los compromisos nacionales a una obligación en virtud de un tratado.

También alega que, aún si el art. 11 operara como una cláusula paraguas, éste no debería interpretarse como si incluyera compromisos asumidos en virtud de leyes nacionales de aplicación general. Por lo tanto, no puede considerarse que el registro de las marcas de las demandantes por parte de Uruguay constituya una obligación de derecho internacional con base en el art. 11.

3.6. Denegación de justicia

Las demandantes alegan además que la demandada, a través de su sistema judicial, cometió dos denegaciones de justicia en violación del estándar de tratamiento justo y equitativo establecido en el art. 3(2) del TBI Uruguay-Suiza. En primer lugar, las demandantes alegan que la sentencia firme de la Suprema Corte de Justicia de Uruguay sobre la constitucionalidad de la Ley 18.256 (art. 9) y la Sentencia del TCAU sobre la legalidad y validez de la Regulación 80/80 fueron directamente contradictorias sin que sea posible reconciliar dicha contradicción sin incurrir en una denegación de justicia. En segundo lugar, las demandantes afirman que la sentencia del TCAU sobre la RPU equivaldría a una denegación de justicia porque en el momento de dictar su sentencia, el TCAU no abordó los argumentos ni las pruebas de Abal y en cambio consideró la impugnación contra la misma regulación presentada por uno de sus rivales, *British American Tobacco*.

La demandada a su vez explica que el sistema judicial de Uruguay y sus compromisos con el Estado de derecho, son reconocidos ampliamente como entre los mejores de Sudamérica, por organizaciones internacionales y observadores independientes. Las acciones de su poder judicial en este caso no demuestran lo contrario. Primero, decisiones presuntamente divergentes de la Suprema Corte de Justicia de Uruguay y el TCAU con recto a la Ley 18.256 no son suficientes para equivalear a una denegación de justicia. La demandada hace hincapié en que la Suprema Corte de Justicia de Uruguay y el TCAU son instituciones equivalentes y que cada uno actuó dentro de la esfera de su competencia. El TCAU sólo se encontraba obligado por un fallo de la Suprema Corte de Uruguay que considerara una ley inconstitucional, lo que no ocurrió en este caso. Segundo, las referencias aisladas al caso de *British American Tobacco* en la sentencia del TCAU sobre la RPU impugnada por Abal, no equivalen a una irregularidad procesal de una gravedad tal que afecte el resultado del caso, por lo que no se puede considerar una denegación de justicia en virtud del estándar del trato justo y equitativo interpretado de conformidad con el derecho internacional. Además, las demandantes no agotaron todos los recursos disponibles.

A) El estándar jurídico

El art. 3(2) del TBI señala en su parte relevante:

Cada parte contratante asegurará en su territorio un tratamiento justo y equitativo a las inversiones realizadas por inversores de la otra parte contratante.

Ambas partes están de acuerdo en que en tanto el art. 3(2) se refiere a decisiones judiciales, crea un estándar de denegación de justicia.

Asimismo, las partes están de acuerdo en que para que un Estado incurra en responsabilidad internacional, el reclamo de denegación de justicia subyacente debe surgir de procesos judiciales fundamentalmente injustos al final de los cuales se considera que la demandante ha agotado todos los recursos internos posibles. Sin embargo, las partes discrepan respecto del estándar de prueba y el umbral necesario para un reclamo de denegación de justicia.

1. La posición de las demandantes

Según las demandantes, una denegación de justicia puede resultar, por ejemplo, de una negativa a juzgar, una violación del debido proceso, arbitrariedad, gran incompetencia, o un pretexto de forma. Sin embargo, no se requiere ni mala fe, ni

intención maliciosa, tal como lo reconociera uno de los peritos de la Demandada, el señor Schrijver.

Las demandantes invocaron asimismo la formulación original en el Proyecto de Convención sobre Responsabilidad de los Estados de Harvard de 1929, cuyo art. 9 señalaba:

Hay denegación de justicia en caso de que se niegue el acceso a los tribunales, de que ese acceso éste sujeto a demoras u obstrucción injustificadas, de graves defectos en la substanciación de los procedimientos judiciales o de los recursos, de ausencia de las garantías que generalmente se consideran indispensables por una buena administración de justicia, o de sentencia notoriamente injusta.

Según un experto solicitado por las demandantes, el señor Jan Paulsson, sostiene que la supuesta denegación de justicia violaría tanto la obligación de trato justo y equitativo del TBI como el estándar relevante del derecho internacional consuetudinario.

La condición de que se agoten los recursos internos, por su parte, exige determinar si existe un tribunal superior que pueda reconsiderar y corregir un procedimiento injusto de un tribunal inferior. El tribunal superior disponible debe ser capaz de reparar el error y así corregir lo que de otro modo constituiría una denegación de justicia.

En todo caso, es a la demandada a quien compete la carga de probar que se encontraba disponible un recurso razonable y efectivo y que no fue agotado por las demandantes, para evitar incurrir en responsabilidad internacional después de que sus tribunales les hayan denegado justicia a las demandantes.

2. La posición de la demandada

La demandada en líneas generales está de acuerdo con la afirmación de las demandantes del estándar jurídico para una denegación de justicia, pero insiste en que existe un umbral elevado para demostrar la denegación de justicia. Exige pruebas claras y convincentes de que los procesos judiciales fueron conducidos de manera escandalosa, que resulta en un fracaso indignante del sistema judicial. No es suficiente que exista decisión equivocada, o incluso un procedimiento judicial incompetente. Por ejemplo, la aplicación errónea de la legislación interna o las conclusiones de hecho erróneas no crean por sí mismas una denegación de justicia. Debe existir un fracaso del sistema nacional en su conjunto para cumplir los estándares mínimos o una demostración de injusticia sistémica.

Además, el estándar de conducta impuesta por el derecho internacional es independiente de la cuestión de legalidad en virtud del derecho interno. La demandada pone énfasis en que los tribunales internacionales en materia de inversión no pueden operar como un tribunal de apelaciones para las sentencias de los tribunales nacionales.

En cuanto al agotamiento de los recursos internos, la demandada insiste en que la denegación de justicia exige el agotamiento de todos los recursos internos razonablemente disponibles y potencialmente efectivos, lo que incluye los recursos constitucionales y extraordinarios.

En lo que se refiere a la carga de la prueba, Uruguay afirma que le compete a la demandante la carga de demostrar que ha agotado todos los recursos razonables, disponibles u que un recurso interno no fue agotado porque sería inútil. La demandada considera que en tanto exista un recurso disponible y capaz de otorgar una reparación efectiva, las demandantes tienen la obligación de agotarlo.

B) Las sentencias aparentemente contradictorias del TCAU y la Suprema Corte de Uruguay sobre la Regulación 80/80

1. La posición de las demandantes

En la opinión de las demandantes, el Decreto 287 era inadmisibles en virtud de la legislación uruguaya de acuerdo con cualquier interpretación de la Ley 18.256: (a) si la Ley 18.256 sólo le permitía al Ministerio de Salud Pública de Uruguay imponer un requisito de que las advertencias cubrieran el 50% de las cajetillas, entonces la Regulación del 80/80 se extralimitaría en forma inadmisibles del alcance de la ley; y (b) si la Ley 18.256 le permitía al Ministerio de Salud Pública de Uruguay exigir advertencias que cubrieran más del 50% de las cajetillas, entonces esa delegación de autoridad legislativa habría sido inadmisibles en virtud de la Constitución uruguaya, porque sólo se permite al poder legislativo restringir derechos de propiedad fundamentales, incluidos los derechos de propiedad intelectual.

Según las demandantes, los resultados ante la Suprema Corte de Uruguay y el TCAU giraban en torno a la misma cuestión objeto de la controversia, a saber, que el art. 9 de la Ley le delegó autoridad al poder ejecutivo para exigir advertencias de más de 50%. Sin embargo, en la opinión de las demandantes, las sentencias dictadas en última instancia por la Suprema Corte de Uruguay y el TCAU son abiertamente contradictorias. Por un lado, la Suprema Corte de Uruguay consideró que la Ley 18.256 era constitucional porque no le permitía al Ministerio de Salud Pública de Uruguay que exigiera advertencias

sanitarias que cubrieran más del 50% de la superficie de una cajetilla de cigarrillos; por otro lado, el TCAU, al evaluar la legalidad del Decreto, consideró que la Regulación del 80/80 era permisible porque la Ley 18.256 en efecto permitía que el Ministerio de Salud Pública de Uruguay exigiera advertencias que cubrieran más del 50% de las cajetillas. Las demandantes sostienen que ambas proposiciones no pueden ser ciertas. En su opinión, como consecuencia de estos fallos presuntamente conflictivo sin la posibilidad de otro recurso de apelación, el sistema judicial uruguayo privó a Abal de su derecho a una sentencia respecto de la legalidad de la Regulación del 80/80 y otorgó una denegación de justicia.

Las demandantes sostienen asimismo que el TCAU violó la legislación uruguaya cuando contradujo la interpretación de la Ley 18.256 de la Suprema Corte de Justicia de Uruguay. En tanto la legislación uruguaya incorpora el principio de *res judicata*, el TCAU estaba obligado a seguir la interpretación de la Ley 18.256 de la Suprema Corte, tal como fuera aplicada a Abal. El hecho de que el TCAU no lo hiciera resultó en sentencias contradictorias e irreconciliables.

Al invocar el funcionamiento independiente y la relación entre sus sistemas administrativo y constitucional, afirman las demandantes, la demandada trata inapropiadamente de invocar la legislación interna y su sistema jurídico interno para aislarlo de la responsabilidad internacional. En cualquier caso, aún en virtud del sistema jurídico interno, los principios de interpretación jurídica, la integridad del sistema jurídico y el debido proceso no pueden tolerar que coexistan dos posiciones jurídicas directamente contradictorias y que se apliquen en forma simultánea a las mismas partes. Finalmente, una denegación de justicia debe de ser compensada, independientemente del fondo del caso bajo derecho local.

2. La posición de la demandada

La demandada afirma que, en virtud de la legislación uruguaya, el TCAU y la Suprema Corte de Justicia de Uruguay son instituciones equivalentes con distintas esferas de competencia. Por tal motivo, según Uruguay, la existencia de sentencias supuestamente divergentes no es suficiente para sostener que exista una denegación de justicia.

En opinión de la demandada, el punto clave es que la Suprema Corte de Justicia de Uruguay concluyó que la ley era constitucional. Cuando una ley es declarada

constitucional, el TCAU no se encuentra obligado a adoptar el razonamiento de la Suprema Corte de Justicia de Uruguay. En cambio, en virtud del análisis de la demandada, está facultada constitucionalmente para llegar a una conclusión diferente. Por lo tanto, el TCAU no estaba obligado a coincidir con la interpretación de la Suprema Corte de Justicia de Uruguay de que la ley sólo autorizaba al Ministerio a exigir advertencias que cubrieran hasta el 50% del paquete. En cambio, tenía libertad de decidir respecto de la legalidad del Decreto, con base en su propia interpretación de la autoridad que la Ley 18.256 le confería al Ministerio de Salud Pública.

La demandada rechaza además la afirmación de las demandantes de que el carácter presuntamente contradictorio de las dos sentencias significa, en definitiva, que las demandantes fueron privadas de una decisión respecto de la legalidad del Decreto 287. Por el contrario, existía una decisión jurídica clara respecto de la constitucionalidad de la Ley 18.256 y la validez del decreto reglamentario, respectivamente. Cada sentencia se encontraba sustentada razonablemente. Ambos tribunales recibieron argumentos enérgicos de ambas partes (Abal/Ministerio de Salud Pública de Uruguay), y, posteriormente revisaron, analizaron y fallaron respecto de los reclamos, y los desestimaron.

C) La Sentencia del TCAU sobre la RPU

1. La posición de las demandantes

Respecto de la sentencia del Tribunal de lo Administrativo Contencioso sobre la RPU, las demandantes opinan que cuando este Tribunal rechazó la objeción planteada por Abal a la Ordenanza 514, sobre la base de un expediente presentado por un demandante distinto en un caso diferente, y luego se negó a corregir el error, Uruguay cometió una denegación de justicia.

Según las demandantes, el TCAU decidió sólo el primer argumento de Abal relacionado con el reclamo por la reserva de la ley y lo hizo sobre la base de las pruebas y los argumentos presentados por otro caso, no por Abal. Asimismo, el TCAU no se pronunció sobre los otros dos reclamos de Abal y eso privó a Abal del derecho a invocar un recurso contra una decisión manifiestamente errónea.

Por consiguiente, contrariamente a las afirmaciones de la demandada, las demandantes consideran que Abal agotó todos los recursos locales aplicables para objetar

la RPU. La sentencia del TCAU sobre la objeción tuvo carácter definitivo y no podía ser objeto de una nueva apelación.

La demandada planteó un recurso adicional, es decir, la objeción a la constitucionalidad del art. 8 de la Ley 18.256. Según la demandante, no puede considerarse un recurso local eficaz y disponible. En todo caso el hecho de pretender que se declare la inconstitucionalidad, además de ser baladí, no podría corregir el error cometido por el TCAU y, por ende, no podría haber sido eficaz.

Según las demandantes, es un principio fundamental de equidad procesal que un tribunal debe responder a los argumentos y las pruebas de la parte que se encuentran ante él, en lugar de responder a los argumentos y los elementos probatorios de un tercero que no está involucrado en el pleito. Por lo tanto, la violación fundamental del debido proceso, la arbitrariedad y la negación efectiva de juzgar el caso de Abal por parte del TCAU constituyen una denegación de justicia.

2. La posición de la demandada

La demandada rechaza las alegaciones de las demandantes. Sostiene que el TCAU analizó y desestimó la reclamación de reserva de la ley de las demandantes, así como otros reclamos en relación con la RPU. Asimismo, el TCAU consideró la legalidad del acto administrativo en general, por ende, su determinación no varía dependiendo de la empresa tabacalera que impugna la medida. Por último, las demandantes no agotaron todos los recursos disponibles y eficaces contra la sentencia del TCAU.

En primer lugar, el TCAU rechazó la objeción de Abal después de abordar cada uno de sus argumentos y los dictámenes de sus peritos mediante una sentencia bien fundamentada. Las referencias del TCAU a otras marcas deben entenderse en el contexto de la revisión que el tribunal hace de una impugnación de un acto administrativo general.

En segundo lugar, la demanda explica que cuando el TCAU decide sobre objeciones planteadas por diferentes partes contra el mismo acto administrativo general, normalmente las aborda de manera conjunta. Esto aplicaba a todas las empresas tabacaleras. Por otro lado, la demandada también alega que los dictámenes periciales de los peritos de las demandantes no cumplieron con ninguno de los requisitos para ser considerados pruebas.

En tercer lugar, la demandada argumenta que las demandadas no hicieron uso de su objeción a la constitucionalidad del art. 8 de la Ley 18.256.

4. COSTAS DEL PROCEDIMIENTO

De conformidad con el art. 61(2) del convenio del CIADI y la Regla 47(1)(j) de las Reglas de arbitraje, el Tribunal debe emitir como parte del laudo, la distribución de los costos en que las partes hubieren incurrido, así como de los honorarios y gastos de los miembros del Tribunal y los derechos devengados por la utilización de las instalaciones y servicios del Centro.

Cada una de las partes ha solicitado al Tribunal que la otra parte le reembolse los costos relacionados con este procedimiento, incluidos los adelantos realizados al CIADI por los derechos del Centro y los honorarios y gastos de los árbitros. Las demandantes han cuantificado sus costos en la suma total de 16.906.045,46 dólares americanos. La demandada ha cuantificado sus costos totales, en la suma de 10.319.833,57 dólares americanos. El Tribunal observa que estos costos en su conjunto superan el monto base de la indemnización por daños reclamado por las demandantes.

El Tribunal observa que en virtud del art. 61(2) del convenio CIADI goza de amplia discrecionalidad con respecto a la adjudicación de costos. Específicamente, este artículo sostiene que:

En el caso de procedimiento de arbitraje el Tribunal determinará, salvo acuerdo contrarios de las partes, los gastos en que estas hubieren incurrido en el procedimiento, y decidirá la forma de pago y la manera de distribución de tales gastos, de los honorarios y gastos de los miembros del Tribunal y de los derechos devengados por la utilización del Centro.

Concretamente, el Tribunal observa que este caso ha dado lugar a cuestiones jurídicas importantes y complejas y que tanto las demandantes como la demandada han planteado argumentos de peso en sustento de sus respectivas posturas. El Tribunal considera que, en las circunstancias de este arbitraje particular, es apropiada la aplicación del principio “la parte vencida paga”. No considera que la conducta procesal de ninguna de las partes en el arbitraje haya sido tal que debería tenerse en cuenta para la distribución de costos.

El Tribunal también observa, que se han rechazado todas las excepciones en materia de jurisdicción planteada por la demandada, pero que los distintos reclamos de las demandantes de violación del TBI han sido rechazados sustancialmente. En conjunto, el resultado del caso ha favorecido en gran medida a la demandada.

En vistas del resultado del caso y la desproporción significativa entre los costos de las respectivas partes, el Tribunal considera justo y razonable que las costas del procedimiento sean sufragadas por las partes de la siguiente manera: cada parte se hará cargo de sus propios costos, pero las demandantes deberán reintegrarle a la demandada parte de los costos de esta última en el monto de siete millones de dólares americanos y además, sufragar todos los honorarios y gastos del Tribunal y todos los honorarios y gastos administrativos del CIADI.

Los honorarios y gastos del Tribunal y los honorarios y gastos administrativos del CIADI son los siguientes:

<i>Honorarios y gastos de los árbitros</i>	
(datos en dólares americanos)	
Profesor Piero Bernardini	482.887,01
Sr. Gary Born	307.349,27
Juez James Crawford	155.477,80
<i>Honorarios y gastos administrativos del CIADI (estimados)</i>	540.000,00
TOTAL	1.485.714,08

5. LAUDO

El Tribunal decide lo siguiente:

- (1) Se desestiman los reclamos de las demandantes; y
- (2) Las demandantes deberán abonar a la demandada la suma de 7 millones de dólares americanos a cuenta de sus propios costos, y serán responsables de la totalidad de los honorarios y gastos del Tribunal y los honorarios y gastos administrativos del CIADI, reintegrando a la demandada todos los montos abonados al Centro en ese sentido.

Después de seis años de litigio, el 8 de julio de 2016, el tribunal arbitral emitió su decisión sobre el caso entre *Philip Morris* y Uruguay. La decisión del tribunal aborda los cinco puntos controvertidos planteados por la empresa. En primer lugar, se discute la supuesta expropiación indirecta de siete marcas sin una compensación adecuada. El

tribunal concluye que estas medidas no constituyen una expropiación de la inversión de las demandantes, sino un ejercicio válido del poder de político de Uruguay para proteger la salud pública. El reconocimiento del poder soberano del Estado para regular en esta materia sin incurrir en responsabilidad internacional es un aspecto destacado de la decisión y podría tener implicaciones importantes para futuras demandas en sectores similares, como medio ambiente, acceso al agua y medidas de control económico.

En relación con el segundo punto, el tribunal determina que no se viola el principio de trato justo y equitativo, ya que el inversor no podía tener expectativas legítimas de que las medidas antitabaco no fueran aplicadas, dada la creciente preocupación internacional sobre los efectos del consumo de tabaco.

En tercer lugar, se rechaza la alegación de incumplimiento de compromisos relacionados con el uso de marcas, ya que no existe una promesa de cumplimiento por parte del Estado en este sentido. Además, el tribunal concluye que las supuestas irregularidades en los procesos judiciales no constituyen una denegación de justicia suficientemente grave como para respaldar los reclamos de *Philip Morris*.

Es importante resaltar que el árbitro Born, designado por *Philip Morris*, solicitó la redacción de una opinión alternativa que coincide con las conclusiones del laudo sobre la capacidad de Uruguay u otros Estados para regular su salud pública. Sin embargo, difiere en dos aspectos relacionados con el respeto al trato justo y equitativo. En primer lugar, debido a que la Suprema Corte de Justicia y el TCAU de Uruguay llegan a conclusiones opuestas y en ambos casos se niega la compensación a la empresa, y dado que no hay posibilidad de recurso ante instancias judiciales superiores, se concluye que hay una falta de acceso a la justicia. En segundo lugar, dado que la regulación de empaquetado único no tiene precedentes en otros países ni está contemplada en el CMCT, el árbitro considera que es un requisito arbitrario y desproporcionado, lo que constituye una violación del principio de trato justo y equitativo por parte del Estado receptor.

6. VALORACIÓN E IMPLICACIONES

El fallo emitido en el caso de *Philip Morris* contra Uruguay tuvo repercusiones significativas en el ámbito de la salud global. En primer lugar, abordó la intersección entre el derecho privado y público al aplicar los principios legales al ámbito de las relaciones privadas. El caso plantea la pregunta crucial sobre la importancia otorgada a la salud en el contexto de los tratados de comercio e inversión.

En segundo lugar, el fallo destacó el papel del gobierno en la protección y promoción de la salud de sus ciudadanos, así como en el cumplimiento de sus deberes de política. El espacio político de los gobiernos es fundamental para garantizar la salud pública. Si bien es comprensible que los gobiernos hayan cedido soberanía en aras de atraer inversiones y comercio, este caso subraya hasta qué punto se sacrifica la soberanía y se comprometen las medidas de salud en virtud de los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales.

Como precedente para futuros litigios relacionados con el control del tabaco, el fallo del caso establece el alcance del CMCT para respaldar la legislación gubernamental en esta área. La regulación de los envases de tabaco, como las advertencias en las etiquetas y los envases simples, es una herramienta importante para desalentar el tabaquismo y promover el cese entre los fumadores, aunque la industria tabacalera haya resistido tales intervenciones en el pasado.

Además, el fallo tiene relevancia para los líderes en salud global, ya que establece pautas sobre cómo utilizar el derecho internacional para respaldar las decisiones gubernamentales en materia de salud pública. Más allá del ámbito estrictamente sanitario, el caso Philip Morris contra Uruguay establece un estándar para el ejercicio legítimo de los poderes del Estado, en particular para garantizar un trato justo y equitativo. El tribunal resumió que las acciones del Estado deben tomarse de buena fe, con el fin de proteger el bienestar público, ser no discriminatorias y proporcionadas.

El tribunal aplicó la prueba de proporcionalidad al afirmar que las medidas impugnadas eran proporcionales a su objetivo de proteger la salud pública y que su impacto en la inversión fue limitado. Concluyó que las medidas fueron adoptadas de buena fe y no eran discriminatorias, arbitrarias o innecesarias. Específicamente, señaló que las medidas eran herramientas de salud pública destinadas a reducir el tabaquismo y que contribuirían a dicho fin, minimizando al mismo tiempo el impacto en la inversión.

CONCLUSIONES

Como en todo trabajo de estas características, tras lo expuesto con anterioridad en las líneas que preceden, parece conveniente y necesario redactar, a modo de conclusiones, las últimas reflexiones.

1. América Latina como centro mundial de atracción de inversión extranjera

En los últimos años, AL ha experimentado un cambio significativo en su posición dentro de la economía global, convirtiéndose en un punto focal para la inversión extranjera. Este fenómeno se ha visto impulsado por las políticas liberalizadoras adoptadas en la década de los noventa, las cuales han generado un entorno propicio para el crecimiento económico en varios países de la región. Este crecimiento ha sido un factor clave para atraer la atención de inversores extranjeros que buscan oportunidades de negocio en un mercado en expansión. Sin embargo, es necesario asegurarse de que esta inversión se traduzca en un desarrollo sostenible y beneficios tangibles para la población local. Las soluciones a estos desafíos podrían incluir políticas de incentivos que promuevan inversiones responsables y sostenibles, así como la diversificación de la economía para reducir la dependencia de sectores específicos.

2. Medidas legales para proteger las inversiones extranjeras

Como resultado del aumento de la inversión extranjera, se ha observado un incremento en la implementación de medidas legales destinadas a proteger tanto a los inversores extranjeros como a los Estados receptores de inversión. Estas medidas buscan presentar a los países como destinos seguros para la inversión, lo que a su vez contribuye a atraer más inversiones del extranjero. Por otro lado, estas medidas también pretenden proporcionar un marco legal claro y estable para las inversiones, lo que favorece la seguridad jurídica y la estabilidad económica en la región. Si bien es importante contar con medidas legales que protejan las inversiones extranjeras y brinden seguridad jurídica, también es crucial equilibrar estas medidas con los intereses nacionales y los derechos de las comunidades locales. En este sentido, se podrían establecer revisiones periódicas de estas medidas para garantizar que sigan siendo efectivas y justas, así como la promoción de la transparencia y la participación pública en los procesos de toma de decisiones relacionados con la inversión extranjera.

3. Diferencias entre nacionalización y expropiación

Es importante distinguir entre los conceptos de nacionalización y expropiación, ya que, aunque a menudo se confunden, tienen naturalezas jurídicas diferentes. Mientras que la nacionalización implica la transferencia de la propiedad privada a manos del Estado, la expropiación se refiere a la toma compulsiva de propiedad privada por parte del Estado, generalmente con una compensación previa. Es crucial entender que estos procesos no deben asociarse exclusivamente con una determinada ideología política, ya que han sido llevados a cabo por gobiernos de distintas tendencias ideológicas en diferentes contextos históricos.

4. Justificación jurídica de la expropiación

La expropiación encuentra justificación jurídica en situaciones que buscan el bien común y la protección de recursos estratégicos de un país. En casos donde los intereses nacionales están en juego o cuando la propiedad privada obstaculiza el desarrollo económico o social, la expropiación puede ser considerada como una herramienta legítima para el Estado. Sin embargo, es crucial que este proceso se realice de manera transparente, justa y con una compensación adecuada para los propietarios afectados. Para ello se deberían establecer procesos claros y transparentes para la expropiación, que incluyan la evaluación de impacto social y ambiental, así como la participación de las partes interesadas en el proceso de toma de decisiones.

5. Claridad en los Acuerdos de Inversión Internacional (AII)

Los AII deben ser más claros en cuanto a las circunstancias en las que se recurrirá al arbitraje internacional. En este sentido, resulta fundamental establecer criterios precisos y transparentes para determinar cuándo las disputas entre inversores extranjeros y Estados receptores de inversión deben ser resueltas a través del arbitraje internacional, lo que contribuirá a evitar interpretaciones ambiguas y conflictos innecesarios. Una posible solución podría ser la elaboración de cláusulas de arbitraje más específicas y detalladas, que establezcan los casos en los que se puede recurrir al arbitraje internacional y los procedimientos a seguir en caso de disputa.

6. Problemas percibidos con el CIADI

Aunque el CIADI ha sido el foro preferido para resolver controversias entre empresas y Estados en AL, existe una percepción creciente de que sus resoluciones no siempre son equitativas. Esta percepción se debe en parte a que el CIADI es visto como

un organismo de parte, lo que puede afectar la credibilidad tanto del proceso arbitral como de los laudos emitidos. Es crucial abordar estas preocupaciones para garantizar la confianza en el sistema de arbitraje internacional en la región. Para abordar las preocupaciones sobre la equidad y la credibilidad del CIADI, es necesario fortalecer la transparencia y la imparcialidad en los procesos arbitrales. Una posible solución podría ser la revisión de los procedimientos y prácticas del CIADI para garantizar la equidad y la neutralidad, así como la promoción de la diversificación de los foros arbitrales regionales para ofrecer alternativas a las partes en conflicto. Por otro lado, se deben fortalecer las diversas instancias jurídicas internas para así ofrecer a los inversores claridad y justicia.

7. Implicaciones del arbitraje internacional

A raíz de los estudios de caso planteados, se ha de señalar que el resultado del arbitraje internacional tiene implicaciones significativas en el manejo de conflictos entre empresas multinacionales y los Estados. Ambos casos analizados ponen de manifiesto la tensión entre proteger la soberanía de los países receptores de inversión junto con la regulación en aras del interés público y el fomento de un clima favorable para la inversión extranjera. Por otro lado, como Tribunal arbitral, las resoluciones del CIADI sientan jurisprudencia y tienen implicaciones sociales y económicas para los países involucrados (mientras que el caso de AdT supuso un hito más en la política restrictiva frente a la inversión extranjera de los gobiernos bolivianos, el caso de Philip Morris tuvo relevancia en el campo del derecho de inversiones y para los líderes en salud global, al establecer pautas sobre cómo utilizar el derecho internacional para respaldar decisiones gubernamentales en materia de salud pública). Además, en el caso de los países de AL, las controversias suelen estar relacionadas con empresas que operan en sectores estratégicos y de bienes de primera necesidad, por lo que las implicaciones de las resoluciones del CIADI tienen un componente de impacto social significativo.

8. Necesidad de foros arbitrales regionales confiables

Ante las preocupaciones sobre la equidad y la credibilidad del CIADI, se hace necesario implementar una diversidad de foros arbitrales regionales y más confiables en AL. Estos foros deben ofrecer un mecanismo de resolución de conflictos objetivo e imparcial, lo que contribuirá a fortalecer el Estado de derecho y a fomentar un clima de inversión más seguro y predecible en la región. Una posible solución podría ser la creación de organismos de arbitraje regionales independientes y transparentes, que

Conclusiones

cuenten con la participación de expertos y representantes de diversos sectores de la sociedad civil, y que estén comprometidos con el respeto de los derechos humanos y el desarrollo sostenible. Por otro lado, la accesibilidad económica estaría garantizada en una región donde la mayoría de los países no cuenta con recursos financieros que les permita afrontar procesos de arbitraje ante el CIADI.

De este modo, en un entorno en el que tanto Estados como empresas se sientan confiados, resultaría más fácil el promover políticas tendentes a configurar el arbitraje internacional como complemento eficaz de la justicia ordinaria, como ya sucede en el ámbito mercantil europeo y español⁵⁶⁸.

Además de las conclusiones anteriormente señaladas, es importante destacar que los hallazgos respaldan las hipótesis planteadas al inicio de la investigación. En primer lugar, se constata la inversión extranjera como motor de desarrollo económico, político y social en los países de AL. Si bien, existen ciertas tendencias que recelan de estos procesos, lo que se refleja en el incremento de casos registrados ante el CIADI en determinados países (Hipótesis 1). En segundo lugar, la evidencia recopilada durante el análisis de los procesos de expropiación en AL sugiere que los Estados receptores de inversión extranjera en la región enfrentan desafíos significativos en cuanto a la seguridad jurídica para los inversores extranjeros. La falta de un marco legal multilateral integral, junto con prácticas empresariales poco éticas y la proliferación de procesos de expropiación y nacionalización, contribuyen a generar inseguridad y riesgos para las inversiones extranjeras en la región (Hipótesis 2). En tercer lugar, los casos de estudio analizados revelan la importancia de tener en cuenta no sólo factores económicos, sino también políticos y sociales a la hora de abordar las posibles controversias surgidas entre las empresas multinacionales y los países de AL (Hipótesis 3).

Estos hallazgos subrayan la importancia de seguir trabajando en el desarrollo y fortalecimiento de marcos legales y políticas que garanticen la seguridad jurídica y la protección de los derechos de los inversores extranjeros en América Latina. Asimismo, resaltan la necesidad de promover prácticas empresariales éticas y transparentes, así como

⁵⁶⁸ Como incide la profesora Pérez Moriones al analizar el Anteproyecto de Ley de impulso de la mediación en España, el favorecer la mediación no supone ir en contra del principio de tutela judicial efectiva (PÉREZ MORIONES, A., “El Anteproyecto de Ley de Impulso de la mediación: en particular, la regulación de la mediación obligatoria mitigada”, *Diario La Ley*, núm. 9360, 2019). Para consultar el Anteproyecto de Ley visitar el sitio web: https://www.mjusticia.gob.es/es/AreaTematica/ActividadLegislativa/Documents/1292430896290-Memoria_de_Analisis_de_Impacto_Normativo_Mediacion.PDF (fecha de visita: 14 de marzo de 2024).

mecanismos efectivos de resolución de controversias, que contribuyan a generar un ambiente propicio para la inversión y el desarrollo económico sostenible en la región.

Con estas consideraciones, se puede afirmar que el estudio realizado proporciona una base sólida para futuras investigaciones y acciones dirigidas a abordar los desafíos identificados y promover un entorno de inversión más seguro y justo en AL. Es esencial que los esfuerzos futuros se centren en la implementación de políticas y prácticas que fomenten la transparencia, la participación pública y el respeto de los derechos humanos y ambientales, así como en el fortalecimiento de los mecanismos de resolución de conflictos para garantizar la equidad y la eficacia en la protección de los derechos de todas las partes involucradas. Asimismo, debido a la creciente importancia que están teniendo actores nuevos en la región, como son China e India, sería conveniente profundizar en el tipo de relaciones económicas que estos países proponen, así como las dificultades que los países de AL pueden enfrentar.

BIBLIOGRAFÍA

- ABASCAL, W., ESTEVES, E., GOJA, B., GONZÁLEZ, F., LORENZO, A., y SICA, A., “Impacto de las políticas de control de tabaco en el Uruguay. 2006-2009.: Programa Nacional para Control del Tabaco”. *Archivos de Medicina Interna*, vol. 35, núm. 13, 2013, pp. 1-16.
- ABASCAL, W., ESTEVES, E., GOJA, B., MORA, F. G., LORENZO, A., SICA, A., TRIUNFO, P. y HARRIS, J. E., “Tobacco control campaign in Uruguay: a population-based trend análisis”, *The Lancet*, vol. 380, num. 9853, 2012, pp. 1575-1582.
- ABELLÁN HONRUBIA, V., Sobre el método y los conceptos en Derecho internacional público, en VARGAS GÓMEZ-URRUTIA, M. y SALINAS DE FRÍA, A., *Soberanía del Estado y Derecho Internacional (homenaje al profesor Juan Antonio Carrillo Salcedo)*, 2ª ed., Sevilla, Universidad de Sevilla, 2005.
- ACOSTA ROMERO, M., *Segundo Curso de Derecho Administrativo*, 2ª ed., México DF, Porrúa, 1993.
- ACTIS, E., “Brasil y la promoción de Tratados Bilaterales de Inversión”, *Latin American Journal of International Affairs*, vol. 6, núm. 1, 2014, pp. 18-33.
- ACUÑA, G., *Desarrollo Sostenible: Perspectivas de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL, 2000.
- ALATORRE, J., CALDERÓN, A. y Otros, “La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2009”, CEPAL, <https://www.cepal.org/es/publicaciones/1140-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2009>, (Fecha de visita: 11 de febrero de 2020).
- ALCALDE, J., “La Liberalización de la Inversión Extranjera Directa en América Latina: Un Breve Enfoque Comparativo de Brasil, Chile, Perú y el Grupo Andino”, *Revista Apuntes 41*, vol. 1, núm. 2, 1997.
- ANHOLT, S., “What is a Nation Brand?”, *Palgrave McMillan*, http://www.superbrands.com/turkeysb/trcopy/files/Anholt_3939.pdf, (Fecha de visita: 12 de enero de 2020).
- ANZOLA GIL, M., *El paradigma de la seguridad jurídica en un Estado en transformación: el caso de la inversión extranjera*, 1ª ed., Bogotá, Externado, 2015.
- ARIÑO ORTIZ, G., “La indemnización en las nacionalizaciones”, *Revista de administración pública*, núm. 100-102, 3, 1983, pp. 2789-2815.
- ASANTE, S., *International Law and Investment*, París, UNESCO, 1991.
- AUBY, J. B., *La Globalización, el Derecho y el Estado*, 2ª ed., Sevilla, Editorial Derecho Global, 2012.
- BAS, M., “Solución de Controversias en los Tratados Bilaterales de Inversión: Mapa de la situación en América del Sur”, *Revista de la Secretaria del Tribunal Permanente de Revisión*, vol. 5, 2015, pp. 220-250.
- BELIZ, G. y CHELALA, S., “The DNA of Regional Integration. Latin Americans’ Views on High-Quality Convergence: Innovation, Equality and care for the Enviroment”,

Bibliografía

- BID, <https://publications.iadb.org/handle/11319/7896?locale-attribute=es&>, (Fecha de visita: 12 de enero de 2020).
- BERENSON, W., “Privilegios e Inmunidades de las Organizaciones Internacionales: El Acuerdo de Sede entre las Organización de Estados Americanos y Estados Unidos”, Organización de Estados Americanos (OEA), www.oas.org/Legal/english/PrivilegioeInmunidadesBerenson.doc, (Fecha de visita: 19 de julio de 2019)
- BERTELLI, M., SAURAS, J. y LILL, F., “La guerra interminable: 15 años de lucha por el agua en Bolivia”, *Diario El País*, 30-07-2015, p. 15
- BIGGS, G., “Solución de Controversias sobre Comercio e Inversiones Internacionales” *Revista de la CEPAL*, vol. 80, núm. 1, 2013, pp. 101-105.
- BLACKABY, N., “El Arbitraje según los Tratados Bilaterales de Inversión y Tratados de Libre Comercio en América Latina”, *Revista Internacional de Arbitraje*, núm. 1, 2004, pp. 17-63.
- BLANCO JIMENEZ, F. y ROMERO ANIA, A., “Perspectiva Económica de la Protección Jurídica de la Inversiones Internacionales”, *Revista Electrónica Iberoamericana*, vol. 1, núm. 2, 2007, pp. 11 - 15.
- BÓ, G., “Bolivia promulga Nueva Ley de Conciliación y Arbitraje para los Inversores”, *Diario ABC – Paraguay*, 28-07.2015, p. 16.
- BOHOSLAVSKY, J., “Tratados de protección de las inversiones e implicaciones para la formulación de políticas públicas (especial referencia a los servicios de agua potable y saneamiento)”, *CEPAL*, <http://www.ops.org.bo/textocompleto/bvsp/boxp68/tratados-proteccion.pdf>, (Fecha de visita: 13 de diciembre de 2021).
- BONFATI ARIEL, F. “El Escenario Económico Internacional en la Década del '90 y durante la Última Crisis Financiera. Incidencias en la Economía Argentina y Latinoamericana” *Instituto de Geografía de la Facultad de Humanidades de la Universidad Nacional del Nordeste de Argentina*, <http://rcci.net/globalizacion/2013/fg1602.htm>, (Fecha de Visita: 9 de mayo de 2020).
- BONNEFOY, P., “Nacionalización de recursos naturales y las limitaciones del derecho internacional”, *Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile*, Santiago, 2014, p. 99.
- BURCH, S., “Estados hacen frente en común”, *Revista América Latina en Movimiento*, vol. 485, 2013, pp. 4-23.
- CALDERÓN, A., y MORTIMORE, M., “La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2000”, *CEPAL*, <https://www.cepal.org/es/publicaciones/1156-la-inversion-extranjera-america-latina-caribe-2000>, (Fecha de visita: 12 de mayo de 2020).
- CÁMARA BOLIVIANA DE HIDROCARBUROS Y ENERGÍA, “Total invertirá 130 millones de dólares americanos para hallar reservas de gas en el bloque Azero”, *Secretaría de la Cámara Boliviana de Hidrocarburos y Energía*, www.cbh.org.bo/index.php?cat=1&pla=3&id_articulo=64938, (Fecha de visita: 23 de noviembre de 2020).

- CAÑA, A., “La Importancia de los Tratados de Libre Comercio”, Cámara de Comercio de Navarra, <http://www.camaranavarra.com/Camara/blog/1767/la-importancia-de-los-tratados-de-libre-comercio>, (Fecha de visita: 30 de noviembre de 2019).
- CASILDA BÉJAR, R., *La Década Dorada, Economía e Inversiones españolas en América Latina 1990-2000*, 1ª ed., Madrid, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá, 2002.
- CASSESE, S., “Le Droit Administratif Global”, *LexisNexis*, núm. 5, 2007, pp. 262.
- CASTAÑEDA RODRÍGUEZ, V. y DÍAZ-BAUTISTA, O., “El Consenso de Washington: algunas implicaciones para América Latina”, *Apuntes del CENES*, vol. 36, núm. 63, 2017, pp. 15-41.
- CEPAL, *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2012*, Santiago, Secretaría de las Naciones Unidas, 2012.
- CHINCHILLA PEINADO, J.A., *Manual de Derecho administrativo, Revista de Derecho Público: Teoría y Método*, Madrid, Marcial Pons, 2023, pp. 645-671.
- CHIPANA, W., “CEPB califica como ‘bueno’ el proyecto de Ley de Inversiones”, *Diario La Razón*, 02-02-2013.
- CLAURE, R., y MORENO, A., *Legal Perspectives on the Bolivian Nationalization Process*, 1ª ed., Londres, GAR, 2013.
- CLIFT, J., “¿Qué es el Fondo Monetario Internacional?”, *FMI*, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/exrp/what/spa/whats.pdf>, (Fecha de visita 13 de julio de 2019).
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, “Las Uniones Aduaneras Subregionales”, *CEPAL*, <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/4235/capv.htm>, (Fecha de visita: 2 de marzo de 2019).
- COMISIÓN EUROPEA, “Acuerdos de Asociación Económica (AAE)”, *Unión Europea*, http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=cd/cd_AcuerdosDeAsociacionEconomica.html&docType=main&languageId=ES, (Fecha de visita: 4 de febrero de 2019).
- CONSTANTINOS STAMATOULOS, “Enciclopedia Jurídica”, *Theodakis Publishing Ltd.*, www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/soberania/soberania.htm, (Fecha de visita: 23 de diciembre de 2019).
- COSTA RAN, L. y FONT VILALTA, M., *Commodities: mercados financieros sobre materias primas*, 2ª ed., Barcelona, Esic, 1993.
- COUTIÑO, A., “Evo se rebela contra el Banco Mundial”, *Diario CNN Expansión*, 30-04-2017.
- CRUCHAGA GANDARILLAS, V., *La Igualdad Jurídica de los Estados*, 1ª ed., Santiago de Chile, Jurídica de Chile, 2000.
- DARNACULLETA I GARDELLA, M.M., Y SALVADOR ARMENDÁRIZ, M.A., “Nuevas fórmulas de génesis y ejecución normativa en la globalización: el caso de la regulación de la actividad financiera”, *Revista de administración pública*, vol. 183, 2010, pp. 139-177.

Bibliografía

- DE AQUINO, J.I., *Seguridad Jurídica e Inversiones Extranjeras en Brasil*, en GÓMEZ DE LA TORRE, I. B., y RIVERO ORTEGA, R., *El Estado de Derecho Latinoamericano, Integración Económica y Seguridad Jurídica en Iberoamérica*, 1ª ed., Salamanca, Ediciones Universitarias de Salamanca, 2003.
- DE GROOT, O., CALDERÓN, A., y Otros, “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2013”, *CEPAL*, http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36805/S1420131_es.pdf;jsessionid=4CDF934902273616880A082C8AF0F319?sequence=1, (Fecha de visita: 15 de enero de 2020).
- DE LA CERDA, C. y GOLDENBERG, M., “Trato Justo y Equitativo en materia de Inversión Extranjera”, *Universidad de Chile*, http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/112476/de-cerda_c.pdf?sequence=1, (Fecha de visita: 13 de mayo de 2020).
- DE VITA, G. y LAWLER, K., *Foreign direct investment and its determinants: a look to the past, a view to the future*, en KEHAL, K.S., *Foreign investment in developing countries*, 1ª ed., Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2004.
- DEARDOFF, A., *Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?*, Michigan, Michigan Center for Research on Economic & Social Theory, 1995.
- DEHEZA, G., “Referéndum del Gas en Bolivia 2004: Mucho más que un Referéndum”, *Revista de Ciencia Política*, vol. 25, núm. 2, 2005.
- DETCHEU, Y., *Las políticas exitosas en América Latina y el Caribe*, Washington, Sector de Integración y Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 2018.
- DEVLIN, R., y GUERGUIL, M., "América Latina y las nuevas corrientes financieras y comerciales", *Revista de la CEPAL*, núm. 43, 1991, p. 49.
- DI GIOVANI, I., *Derecho Internacional Económico*, 1ª ed., Buenos Aires, Abeledo Perrot, 1992.
- DIEZ DE VELAZCO, M., *Instituciones de Derecho Internacional Público*, 18ª ed., Madrid, Tecnos, 2013.
- DIRECCIÓN GENERAL DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO JURÍDICO DEL MINISTERIO DE JUSTICIA Y DERECHOS HUMANOS DE PERÚ, *Compendio de Legislación de Promoción de la Inversión Privada*, 1ª ed., Lima, Colección Jurídica, 2012.
- DIVISIÓN DE INVERSIÓN Y EMPRESAS, “Bilateral Investment Treatment”, *UNCTAD*, <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>, (Fecha de visita: 12 de mayo de 2019).
- DOLZER, R. y SCHREUER, C., *Principles of International Investment Law*, 1ª ed., Oxford, Oxford University Press, 2012.
- DORÍN, N. G., “Inversiones Extranjeras en el marco de los Tratados Bilaterales de Promoción y Protección de Inversiones: El CIADI como Arbitraje Institucional Internacional”, *Universidad de Buenos Aires*, <http://www.derecho.uba.ar/institucional/deinteres/derecho-internacional-publico-noelia-dorin.pdf>, (Fecha de visita 13 de mayo de 2019).

- DURÁN, M., “García Linera: Relación con el gobierno de Bachelet es un signo de interrogación”, *Diario La Nación*, 25-03.2014, p. 13.
- DURBIN, A., y VALLIANATOS, M., “Negotiations for a Multilateral Agreement on Investment (MAI)”, *Transnational Corporate Bill of Rights*, <http://www.globalpolicy.org/socecon/bwi-wto/mai1.htm>, (Fecha de visita: 26 de febrero de 2019).
- EBERHARDT, P., y OLIVET, C., “Abogados y Árbitros ganan millones con las demandas inversor-Estado”, *Observatorio Corporativo Europeo*, <https://corporateurope.org/es/pressreleases/2013/abogados-y-rbitros-ganan-millones-con-las-demandas-de-inversores-Estados>. (Fecha de Visita: 12 de febrero de 2023).
- ELOUSA, M., *Diccionario Lid Empresa y Economía*, 1ª ed., Madrid, Lid, 2004.
- ENRÍQUEZ PERALES, S., “Las controversias inversor-Estado receptor en América Latina”, *CEFLegal. Revista práctica De Derecho*, núm. 278, 2024, pp. 5–42.
- ENRIQUEZ-PERALES, S., GARCÍA-GÓMEZ, C. D., DÍEZ-ESTEBAN, J. M., y BOLAÑOS, E. R. L., “Formal institutions, ICSID arbitration and firm performance: evidence from Latin America”, *Eurasian Business Review*, vol. 13, núm. 2, 2023, 429-464.
- ESCRIHUELA MORALES, F., *La Contratación del Sector Público*, 1ª ed., Madrid, La Ley, 2008.
- ESIS VILLAROEL, I., “Expropiación de Inversiones Foráneas: Potenciales Litigios y Arbitraje de Inversión”, Facultad de Derecho de la Universidad de Valencia, http://www.uv.es/medarb/GIP_MEDARB/pdf_CV/cvesis.pdf, (Fecha de visita: 13 de abril de 2020).
- FERNÁNDEZ MASIÁ, E., *La realidad del arbitraje de inversiones desde la perspectiva latinoamericana*, en ZAPATA DE ARBELÁEZ, A. y otros (Dir.), *El arbitraje interno e internacional en Latinoamérica*, 1ª ed., Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 2010.
- FERRANDIS MUÑOZ, J.R., *Globalización y Generación de Riqueza*, 1ª ed., Madrid, Unión, 2016.
- FFRENCH-DAVIS, R., “Crisis Financieras en Países Exitosos”, *CEPAL*, <http://www.itf.org.ar/pdf/documentos/20-2003.pdf>, (Fecha de Visita: 15 de junio de 2019).
- FRANCK, S., “Empirically Evaluating, Claims about Investment Treaty Arbitration”, *North Carolina Law Review*, vol. 86, 2007b, pp. 77-83.
- FRANCK, S., “The ICSID Effect? Considering potential variations in arbitrations awards”, *Virginia Journal of International Law*, vol. 51, núm. 4, 2007a, pp. 833-837.
- FRANCK, S., “The legitimacy crisis in investment treaty arbitration: privatizing public international law through inconsistent decisions”, *Fordham Law Review*, vol. 73, 2005, pp. 112-152.
- FRENKEL, R., “Globalización y crisis financiera en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, núm. 80, 2003, pp. 26-54.

Bibliografía

- FRETES-CIBILIS, V., GIUGALE, M., LUFF, C., *Bolivia: Public policy options for the well-being of all*, 1ª ed., Washington, Banco Mundial, 2006.
- FUERTES LÓPEZ, M., “¿Una nueva Ley de Expropiación Forzosa?”, *Actas del VII Congreso de la asociación española de profesores de derecho administrativo. Estructuras administrativas y racionalización del gasto público. Problemas actuales de la expropiación forzosa. La reforma de los entes locales en Italia en el contexto de la crisis económica*, Tarragona, 10 y 11 de febrero de 2012, pp. 157-186.
- GARANDILLAS, M., “Política de Hidrocarburos en Bolivia”, *Centro de Documentación e Información de Bolivia*, www.cedib.org.presentaciones/politica-de-hidrocarburos-en-bolivia-23-10-13/, (Fecha de visita: 25 de mayo de 2021).
- GÁRATE, D., “Breve Análisis sobre la Seguridad Jurídica en Materia de Inversión Extranjera en Concesiones de Infraestructura en Perú”, *Asociación Civil Agnitio*, <http://agnitio.pe/articulos/tenetur-tempore-rerum-dolores-molestias/>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2019).
- GARCÍA AMADO, L. y KUCHARZ, T., “Tratados Bilaterales de Inversiones: Una herramienta fundamental para la globalización neoliberal”, *Observatorio de Multinacionales en América Latina*, <http://omal.info/spip.php?article6148>, (Fecha de Visita: 9 de mayo de 2019).
- GARCÍA DE ENTERRÍA, E. y FERNÁNDEZ, T.R., *Curso Derecho Administrativo, Tomo II*, 13ª ed., Madrid, Civitas, 2013, p. 279-282.
- GARCÍA GÓMEZ, F., *Utilidad Pública, Ocupación y Reversión de los bienes expropiados*, 2ª ed., Granada, Comares, 2000.
- GARCÍA RODRÍGUEZ, I., *La Protección de las Inversiones Exteriores*, 1ª ed., Valencia, Tirant lo Blanch, 2005.
- GARCIA TOMA, V., *Introducción al Derecho*, 2ª ed., Lima, Idemsa, 2007.
- GARZÓN, I., “Algumas reflexões sobre a UNASUL in Pontes: entre comércio e o desenvolvimento sustentável”, *Revista de Direito Internacional*, núm. 1, vol. 3, 2007, pp. 11-24.
- GERENCIA DEL SECTOR DE INTEGRACIÓN Y COMERCIO DEL BID, *Inversión Extranjera como Motor del Desarrollo para América Latina y el Caribe*, Washington, BID, 2018.
- GIACOMINI, D., “Entendiendo el impacto del escenario internacional y su dinámica en el crecimiento económico, el desempleo y la pobreza en Argentina”, *Universidad de Buenos Aires*, http://www.econ.uba.ar/www/institutos/cma/Publicaciones/impacto_crisis/V2_-_5_-_Entendiendo_el_impacto_del_escenario_internacional.pdf, (Fecha de Visita: 19 de julio de 2019).
- GIMENO FELIÚ, J.M., “Reflexiones sobre la técnica nacionalizadora”, *Revista Aragonesa de Administración Pública*, núm. 6-7, 1995, p. 613.
- GLIGO, N., “Políticas Activas para atraer la Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe”, *CEPAL*, <http://archivo.cepal.org/pdfs/2007/S0700049.pdf>, (Fechas de visita: 16 de mayo de 2020).
- GOLD, J., “International Monetary Fund”, *EPIL Journal*, núm. 2, 1995, pp. 68-112.

- GOLDMAN, D., *Historical Aspects of Globalization and Law*, en DAUVERGNE, C., *Jurisprudence for an International Globe*, 1ª ed., Farnham, Ashgate, 2003.
- GÓMEZ, J.M., “Seguridad Jurídica”, Lawi, http://diccionario.leyderecho.org/seguridad-juridica/#Maacutes_sobre_Derecho_Internacional_Puacuteblico_en_el_Diccionario_Legal_Internacional, (Fecha de visita: 30 de enero de 2020).
- GONZÁLEZ AGUAYO, L., “La nacionalización de América Latina”, *Revista Comercio Exterior*, junio 1965, pp. 416-426.
- GONZALO QUIROGA, M., *Mediación en la esfera internacional: actualidad y retos transfronterizos*, en CHICO DE LA CÁMARA, P. (Dir.), *Las medidas alternativas de resolución de conflictos (ADR) en las distintas esferas del ordenamiento jurídico*, 2ª ed., Valencia, Tirant lo Blanch, 2019, p. 168-169
- GREEN, D., *Silent Revolution, The Rise and Crisis of Market Economics in Latin America*, 2ª ed., Nueva York, Monthly Review Press, 2003.
- HERDEGEN, M., *Derecho Económico Internacional*, 19ª ed., Bogotá, Universidad del Rosario, 2012.
- HERNÁNDEZ BRETÓN, E. y ESIS VILLARROEL, I., *Venezuela*, en ZAPATA DE ARBELÁEZ, A., y otros, *El arbitraje interno e internacional de Latinoamérica*, 1ª ed., Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 2010.
- HERNÁNDEZ BRETÓN, E., *Protección de Inversiones en Venezuela*, 1ª ed., Buenos Aires, Zavalia, 2005.
- HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA J. R., “Seguridad Jurídica”, *Observatorio de Multinacionales en América Latina*, <http://omal.info/spip.php?article4808>, (Fecha de Visita: 6 de enero de 2019).
- HINOJOSA MARTÍNEZ, L., y ROLDÁN BARBERO, J., *Derecho Internacional Económico*, 1ª ed., Madrid, Marcial Pons, 2010.
- HOLLAND, D. y PAIN, N., *The Difussion of Innovations in Central and Eastern Europe: A Study of the Determinants and impact of Foreign Direct Investment*, Londres, National Institute of Economic and Social Research, 1998.
- IGLESIAS, J., *Instituciones de Derecho Privado*, 2ª ed., Buenos Aires, Ariel, 1952.
- JARRÍN OCHOA, P., *Dictaduras y Tiranías en el Sistema de un Mundo Capitalista y América Latina*, 1ª ed., Cuenca, U, 2006.
- JEQUIER LEHUEDÉ, E., *Chile*, en Zapata de Arbeláez, A., y otros, *El arbitraje interno e internacional de Latinoamérica*, 1ª ed., Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 2010.
- JIMÉNEZ BARCA, A., “Qué es el caso Odebrech y cómo afecta a cada país de América Latina”, *Diario El País*, 09-02-2017, p. 24.
- JIMÉNEZ, B. y GONZÁLES E., “Transnacionales y fiscalidad: de la elusión al fraude”, *Observatorio de Multinacionales en América Latina*, <http://omal.info/spip.php?article6969>, (Fecha de visita: 12 de mayo de 2020).
- JIMÉNEZ, J.P., “Desigualdad, concentración del ingreso y tributación sobre las altas rentas en América Latina”, *CEPAL*, <http://www.cepal.org/es/publicaciones/37881-desigualdad-concentracion->

Bibliografía

- delingreso-y-tributacion-sobre-las-altas-rentas-en (Fecha de Visita: 9 de Mayo de 2019).
- KALAMOVA, M. y KONRAD, K., “Nations Brands and Foreign Direct Investment”, *Kyklos*, núm. 63, 2010, p. 431.
- KAPLAN, M., “Estado y políticas públicas: crisis y reformas”, *Revista Latinoamericana para la Administración del Desarrollo*, vol. 1, núm. 40, pp. 277-295.
- KATZAROV, K., *Teoría de la Nacionalización*, 11ª ed., México DF, Universitaria, 1963.
- KRASNER, S., *Structural causes and regime consequences: regimes as intervening variables*, 1ª ed., Nueva York, Cornell University Press, 1983.
- KUCZYNSKI GODAR, P.P. y WILLIAMSON J., *Explicando el Contexto: Después del Consenso de Washington*, 1ª ed., Lima, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, 2003.
- KUNDMÜLLER, F., y RUBIO, R., “El arbitraje del CIADI y el Derecho Internacional de las Inversiones: un nuevo horizonte”, *Revista virtual Lima Arbitration*, vol. 1, 2006, pp. 86-102.
- LEÑERO BOHÓRQUEZ, R., *Los Sujetos del Derecho Público Global*, Huelva, Centro de Estudios Europeos Luis Ortega Álvarez, 2020.
- LICHTENSZTEJN, S., “El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial: Sus relaciones con el poder financiero”, *Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de México*, http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2012000100002, (Fecha de visita: 18 de noviembre del 2019).
- LONGARIC, K., “Memorial de la República de Bolivia”, *Instituto Prisma*, <http://www.institutoprisma.org/joomla/images/DocumentosDeTrabajo/RRII/arbitraje%20internacional.pdf>, (Fecha de visita: 9 de enero de 2021).
- MAEKELT, T., “Tratados Bilaterales de Protección de Inversiones. Análisis de las cláusulas arbitrales y su aplicación”, *Revista Series y Eventos*, núm. 18, 2005, pp. 327-357.
- MAMANI, L., “Aprueban 5 contratos de exploración de hidrocarburos”, *Diario Página Siete*, 21-10- 2013, p. 12.
- MAMANI, L., “Nuevas inversiones para el Estado son viables”, *Diario Página Siete*, 18-12-2013, p. 11.
- MAMANI, L., “Total está conforme con la actual renta petrolera”, *Diario Página Siete*, 05-10-2013, p. 13.
- MANCIAUX, S., *Investments étrangers et arbitrage entre Etats et Ressortissants d’autres Etats: trente années d’activité du CIRDI*, 1ª ed., París, LexisNexis, 2005.
- MARTÍNEZ RANGEL, R. y REYES GARMENDÍA, E., “El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina”, *Revista Política y Cultura*, núm. 37, 2012, pp. 35-64.
- MASCAREÑAS, C., *Nueva Enciclopedia Jurídica*, 14ª ed., Barcelona, F Seix, 1973.
- MAYORGA LORCA, R., MORALES GODOY, J. y POLANCO LAZO, R., *Inversión Extranjera Régimen Jurídico y Solución de Controversias: Aspectos Nacionales e Internacionales*, Santiago de Chile, LexisNexis, 2005.

- MIRANDA, C., “Piden buscar mercados para el gas y otra ley”, *Diario Los Tiempos*, 23-11-2013, p. 20.
- MIRANDA, C., “Pluspetrol prevé invertir 160 millones de dólares americanos en el país”, *Diario Los Tiempos*, 08-11-2013, p. 15.
- MONTEAGUDO VALDEZ, M., “Apuntes para el entendimiento de la evolución del Derecho Internacional de la Inversión Extranjera: de la emergencia a la liberalización”, *Revista Agenda Internacional*, vol. 13, núm. 24, 2007, p. 204.
- MORISSETT, J. y ANDREWS-JOHNSON, K., *The effectiveness of Promotion Agencies Attracting Foreign Direct Investment*, 1ª ed., Washington, World Bank, 2004.
- MORTIMORE, M. y VERGARA, S., *Targeting winners: Can FID policy help developing countries industrialize?*, 1ª ed., New York, Rajneesh Narula and Sanjaya Lall, 2006.
- MUCI BORJAS, J.A., *El Derecho Administrativo Global y los Tratados Bilaterales de Inversión*, 1ª ed., Caracas, Editorial Jurídica Venezolana, 2007.
- MUNCK, R., *Globalización y Trabajo*, 2ª ed., Londres, El viejo topo, 2002.
- MUÑOZ PÉREZ, A.F., *El arbitraje societario*, en CHICO DE LA CÁMARA, P. (Dir.), *Las medidas alternativas de resolución de conflictos (ADR) en las distintas esferas del ordenamiento jurídico*, 2ª ed., Valencia, Tirant lo Blanch, 2019.
- MUÑOZ, O., *Hacia un Chile competitivo: instituciones y políticas*, 1ª ed., Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 2003.
- NADAKAVUKAREN, K., *International Investment Law, Text, Cases and Materials*, 2ª ed., Londres, Edward Elgar Publishing, 2016.
- NADIR ORGANIZATION, “GUERRA DEL AGUA: Bechtel wants 25 millions from Bolivia”, *Nadir Organization*, https://www.nadir.org/nadir/initiativ/agp/free/imf/bolivia/txt/2001/1210guerra_d_el_agua.txt, (Fecha de visita: 11 de diciembre de 2021).
- NICKSON, A. y VARGAS, A., “The Limitations of Water Regulation: the Failure of the Cochabamba Concession in Bolivia”, *Journal of the Society for Latin American Studies*, vol. 21, núm. 1, 2002, pp. 120-136, esp. p. 128.
- NOGUEIRA ALCALÁ, H., *Regímenes políticos contemporáneos*, 2ª ed., Editorial jurídica de Chile, Santiago de Chile, 1993.
- NOVAK TALAVERA, F., “La Contratación entre Estados y Empresas Transnacionales”, *Revista Agencia Internacional*, vol. 24, núm. 35, 2017, pp. 134-162.
- NOVOA MONREAL, E., *Nacionalización y Recuperación de Recursos Naturales ante la Ley Internacional*, 1ª ed., México DF, Fondo de Cultura Económica, 1974.
- OCAMPO, J. A. “La crisis económica global: impactos e implicaciones para América Latina”, *Revista Nueva Sociedad*, núm. 224, 2009, pp. 48-62, esp. p. 52.
- OCDE, *OCDE Benchmark Definition of Foreign Investment*, París, OCDE, 1996, p. 13.
- OLAVARRÍA IGLESIA, J. *Arbitraje estatutario intrasocietario: su reconocimiento legal*, en CUÑAT EDO, V. y otros (Dir.), *Estudios de derecho mercantil: liber amicorum profesor Dr. Francisco Vicent Chuliá*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2013, p. 471.

Bibliografía

- OLAVARRÍA IGLESIA, J., *Defensa de la competencia y arbitraje*, en VELASCO SAN PEDRO, L.A. y otros (Dir.), *La aplicación privada del Derecho de la competencia*, Madrid, Lex Nova, 2011, p. 366
- OLIVERA, M., “La IED como impulso al desarrollo”, *Economía y Política-Análisis de la Coyuntura Legislativa*, núm. 30, 2007, p. 3.
- ORELLANA, A., *La guerra del Agua, Abril de 2000: La Crisis de la Política en Bolivia*, 1ª ed., La Paz, Ediciones de Bolsillo, 2003.
- ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS, *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*, Nueva York, *United Nations Publications*, 2001, p. 169.
- OYERVIDES BENITEZ, G., *Legalidad o Ilegalidad de los Contratos de Servicios Múltiples para la Inversión Privada y Extranjera en Recursos Estratégicos*, Tesis para la Maestría en Ciencias de Derecho Internacional Privado, Universidad Autónoma de Nuevo León, 2003.
- PÉREZ BERNÁNDEZ, C., *Organizaciones Internacionales*, en SANCHÉZ, V., *Derecho Internacional Público*, 2ª ed., Barcelona, Huygens, 2010.
- PÉREZ BERNÁNDEZ, C., *Personalidad Jurídica Internacional*, en SANCHÉZ, V., *Derecho Internacional Público*, 2ª ed., Barcelona, Huygens, 2010.
- PÉREZ MORIONES, A., “El Anteproyecto de Ley de Impulso de la mediación: en particular, la regulación de la mediación obligatoria mitigada”, *Diario La Ley*, núm. 9360, 2019
- PÉREZ MORIONES, A., *La transposición de la directiva 2008/52/CE, de 21 de mayo de 2008, sobre ciertos aspectos de la mediación en asuntos civiles y mercantiles en España*, en HUALDE MANSO, T. (Dir.) *La mediación en asuntos civiles y mercantiles: la transposición de la Directiva 2008/52 en Francia y en España*, Madrid, La Ley, 2013, p.72
- PÉREZ VERA, J. E., *El derecho internacional y sus efectos en los contratos estatales*, 1ª ed., Bogotá, Externado, 2018.
- PÉREZ-PRAT DURBÁN, L., “Actores no Estatales en la Creación y Aplicación del Derecho Internacional”, *Vlex-Derecho Internacional*, <https://international.vlex.com/vid/actores-estatales-oacute-derecho-57842130>, (Fecha de visita: 11 de diciembre de 2019).
- PONTE, V., *Régimen jurídico de las vías públicas en el derecho romano*, 1ª ed., Madrid, Dykinson, 2007.
- PRASHANT, S., “Qué está en juego con la renegociación de TLCAN”, *New York Times*, 05-09-2017, p. 23.
- PROMÉXICO, “La industria automotriz mexicana: situación actual, retos y oportunidades”, PROMÉXICO, <http://www.promexico.mx/documentos/biblioteca/industria-automotriz-mexicana.pdf>, (Fecha de visita: 13 de enero de 2020).
- QUINTERO, R., “Las Paradojas de la Globalización”, *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, vol. 8, núm. 1, 2002, pp. 91-110.
- RÁBAGO DORBECKER, M., *Derecho de la inversión extranjera en México*, 1ª ed., México DF, Porrúa, 2004.

- REIBSTEIN, D. y BLENDER, A., “Return on Nation Branding: Innovation, Reputation and Economic Prosperity”, *The Wharton School University of Pennsylvania*, https://docs.wixstatic.com/ugd/470785_c722b81e7e0b4c2c8f8e85578039ad71.pdf, (Fecha de visita: 17 de noviembre de 2019).
- REINISCH, A., *Most Favoured Nation Treatment*, en BUNGENBERG, M., GRIEBEL, J., HOBE, S. y REINISCH, A., *International Investment Law: A Handbook*. 1ª ed., Baden-Baden, Nomos, 2015.
- REMIRO BROTONS, A. y Otros, *Derecho Internacional – Curso General*, 1ª ed., Valencia, Tirant lo Blanch, 2010.
- RIQUELME, C. “La cláusula de transferencia de fondos en los tratados internacionales de inversión de Chile”, *Revista latinoamericana de derecho comercial internacional*, vol. 3, núm. 1, 2015, p. 215.
- RODRÍGUEZ JIMÉNEZ, S., *El Sistema Arbitral del CIADI*, 1ª ed., México, Porrúa, 2006.
- RODRÍGUEZ-ARANA MUÑOZ, J., y HERNÁNDEZ G., J. I., *El Derecho Administrativo Global y el Arbitraje Internacional de Inversiones – Una perspectiva Iberoamericana en el marco del cincuenta aniversario del CIADI*, 1ª ed., Madrid, Instituto Nacional de Administración Pública, 2016.
- SÁEZ, S., y VALDÉS, J.G., “Chile y su política comercial lateral”, *Revista de la CEPAL*, vol. 67, 1999, pp. 80-102.
- SALACUSE, J.W., “Is there a better way? Alternative Methods of Treaty-Based, Investor-State Dispute Resolution”, *Fordham International Law Journal*, núm. 31, vol. 1, 2005, pp. 138-185.
- SALAMANCA AGUADO, M. E., *Subjetividad Internacional del Estado*, en SANCHÉZ, V., *Derecho Internacional Público*, 2ª ed., Barcelona, Huygens, 2010.
- SÁNCHEZ SÁNCHEZ, Z. *El procedimiento administrativo en Latinoamérica. Una perspectiva desde el "Ius Commune"*, en VON BOGDANDY, A. y otros (Dir.), *La interamericanización del derecho administrativo en América Latina: hacia un "Ius Commune"*, Santiago de Querétaro, Instituto de Estudios Constitucionales del Estado de Querétaro, 2022, pp. 121-122.
- SÁNCHEZ SÁNCHEZ, Z., *Administración, previsión y regulación resistente al futuro*, en SÁNCHEZ SÁNCHEZ, Z. (Dir.), *Regulación con prospectiva de futuro y de consenso: gobernanza anticipatoria y prospectiva administrativa*, Madrid, Thomson Reuters Aranzadi, 2022, p. 37.
- SANCHÉZ, V., *Individuo, Humanidad y Sociedad Internacional*, en SANCHÉZ, V., *Derecho Internacional Público*, 2ª ed., Barcelona, Huygens, 2010.
- SCHEREUER, C., *The ICSID Convention: A Comentary on the Convention on the Settlement of Investmet Disputes between States and National of Other States*, 1ª ed., Cambridge, Cambridge University Press, 2001.
- SCHREUER, C., Fair and Equitable Treatment, en HOFFMANN, A. K., *Protection of Foreign Investments through Modern Treaty Arbitration: Diversity and Harmonisation*. 1ª ed., Zurich, Association Suisse de l'Arbitrage.
- SHENKAR, O., YADONG L., y TAILAN, C., *International business*. Londres, Routledge, 2021.

Bibliografía

- SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR, *Accord entre l'Union économique belgo -luxembourgeoise et le Gouvernement de la République de Bolivie concernant l'encouragement et la protection réciproques des investissements*, Secretaría del Sistema de Información sobre el Comercio exterior, 1990, p. 7.
- SOTO, M., “Bolivia se margina del CIADI”, *Revista Puentes*, vol. 9, núm. 1, 2008, pp. 12-23.
- SPAR, D., “Attracting High Technology Investment: INTEL’s Costa Rican Plant”, *BID*, <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/0-8213-4218-5>, (Fecha de visita: 12 de Julio de 2020).
- STEIN, D. y DAUDE, C., *Institutions Integration and the location of Foreign Direct Investment*, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo, 2001, p. 78.
- STIGLITZ, J., *Como hacer que funcione la Globalización*, 1ª ed., Madrid, Taurus, 2006.
- SUBEDI, S. *International Investment Law. Reconciling Policy and Principle*. 1a ed., Oxford, Hart, 2012.
- SUBEDI, S., *International Investment Law*, 2ª ed., Oxford, Hart, 2012, p. 161.
- TAMAMES, R., *Entre Bloques y Globalidad*, 1ª ed., Madrid, Complutense, 1995.
- TEMPORAL, P., *Branding for the Public Sector: Creating, Building and Managing Brands People Will Value*, 1ª ed., West Sussex, Wiley, 2015.
- TREJOS, A., “Instrumentos para la Evaluación del impacto de Acuerdos Comerciales Internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina”, *CEPAL*, <http://biblioteca.ues.edu.sv/revistas/10800253.pdf>, (Fecha de visita: 23 de julio de 2019).
- UMAÑA, M., “Inversión Extranjera Directa en Centro América: el rol de la seguridad jurídica”, *CEN* 443, <https://www.incae.edu/ES/clacds/publicaciones/pdf/cen443.pdf>, (Fecha de visita: 21 de mayo de 2019).
- UNCTAD, “Best Practices in Investment for Development”, *UNCTAD*, http://unctad.org/en/Docs/diaepcb2010d5_en.pdf, (Fecha de visita: 12 de noviembre de 2019).
- UNCTAD, “World Investment Report 2017”, *UNCTAD*, <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1782>, (Fecha de visita: 18 de marzo de 2020).
- UNCTAD, *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, Nueva York y Ginebra, Biblioteca de la UNCTAD, 2013.
- UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, “La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2005”, *CEPAL*, (Fecha de visita: 21 de mayo de 2015).
- UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *La IED en América Latina y el Caribe 2004*, 1ª ed., Santiago de Chile, Publicación de la ONU, 2004, p. 192.

- UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MÉXICO, “La Nueva Guerra del Agua: ABENGOA vs. Bolivia,” *Mónica Vargas*, <http://www.jornada.unam.mx/2005/05/14/index.php?section=opinion&article=021aleco>, (Fecha de visita: 11 de noviembre de 2021)
- VASANI, B. y TONOVA, S., “Mining Concession Pitfalls”, *Energy Mining International*, <http://www.emi-magazine.com/sections/columns/804-mining-concession-pitfalls>, (Fecha de visita: 13 de enero de 2020).
- VERGARA ESTÉVEZ, J., “El mito de las privatizaciones en Chile”, *Revista Latinoamericana*, vol. 12, núm. 1, 2005, p. 3.
- VILLA, C., “YPFB, Repsol, Petrobras, Total en Bolivia”, *Diario La Razón*, 13-12-2013, p. 15.
- WALLACE, D. y BAILEY D., “The Inevitability of National Treatment Foreign Direct Investment with Increasingly Few and Narrow Exceptions”, *Cornell International Law Journal*, vol. 31, núm. 3, 1998, p. 612-635.
- WHEELER, D. y MODY, A., “International investment location decisions: the case of US firms”, *Journal of International Economics*, vol. 33, 1992, pp. 57-76.
- WHITE, G., *Nationalization of Property*, 1ª ed., Londres, Praeger, 1961.
- WILLIAMSON, J., *El Cambio en las Políticas Económicas de América Latina*, 2ª ed., México, Gemika, 1991.
- WILLIAMSON, J., *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, 1ª ed., Washington, Institute for International Economics, 1990.
- WOLF, A., KRAMER, A., CARIUS, A. y DABELKO G., *La Situación del Mundo-Redefiniendo la Seguridad Mundial*, 1ª ed., Barcelona, Icaria, 2005.
- WOLFRUM, R., *The Max Planck Encyclopedia of Public International Law*, 3ª ed., Oxford, Oxford University Press, 2003.
- YPFB, *Información institucional sobre YPFB Petroandina SAM*, La Paz, Oficina de imagen institucional de YPFB, 2013, p.65.

LEGISLACIÓN UTILIZADA

- ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 11 de la Ley de Promoción de Inversiones no. 516”, *Portal Jurídico* de Bolivia, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).
- ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 2 del Decreto Supremo 28701, *Gaceta Oficial del Estado Plurinacional de Bolivia*, www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/28701, (Fecha de visita: 11 de junio de 2021)
- ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 2 del Decreto Supremo no. 29726”, *Portal Jurídico* de Bolivia, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-3128.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021)
- ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 22 de la Ley de Promoción de Inversiones 516”, *Portal Jurídico* de Bolivia, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).
- ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 23 de la Ley de Promoción de Inversiones 516”, *Portal Jurídico* de Bolivia, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).
- ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 26 de la Ley de Promoción de Inversiones 516”, *Portal Jurídico* de Bolivia, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).
- ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 27 de la Ley de Promoción de Inversiones no. 516”, *Portal Jurídico* de Bolivia, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021)
- ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 320 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia de 2009”, *Vicepresidencia de Bolivia*, http://www.vicepresidencia.gob.bo/IMG/pdf/ncpe_cepd.pdf, (Fecha de visita: 19 de marzo de 2021).
- ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 351 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia de 2009”, *Vicepresidencia de Bolivia*, http://www.vicepresidencia.gob.bo/IMG/pdf/ncpe_cepd.pdf, (Fecha de visita: 23 de marzo de 2021).
- ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 356 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia de 2009”, *Vicepresidencia de Bolivia*, http://www.vicepresidencia.gob.bo/IMG/pdf/ncpe_cepd.pdf, (Fecha de visita: 23 de marzo de 2021).

ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 362 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia de 2009”, *Vicepresidencia de Bolivia*, http://www.vicepresidencia.gob.bo/IMG/pdf/ncpe_cepd.pdf, (Fecha de visita: 24 de marzo de 2021).

ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 363 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia de 2009”, *Vicepresidencia de Bolivia*, http://www.vicepresidencia.gob.bo/IMG/pdf/ncpe_cepd.pdf, (Fecha de visita: 23 de marzo de 2021)

ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 366 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia de 2009”, *Vicepresidencia de Bolivia*, http://www.vicepresidencia.gob.bo/IMG/pdf/ncpe_cepd.pdf, (Fecha de visita: 11 de marzo de 2021)

ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 5 de la Ley de Promoción de Inversiones no. 516”, *Portal Jurídico de Bolivia*, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).

ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 6 de la Ley de Promoción de Inversiones no. 516”, *Portal Jurídico de Bolivia*, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).

ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 7 de la Ley de Promoción de Inversiones no. 516”, *Portal Jurídico de Bolivia*, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).

ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “arts. 11, 13 y 15 de la Ley de Promoción de Inversiones 516”, *Portal Jurídico de Bolivia*, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).

ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “arts. 348 y 378 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia de 2009”, *Vicepresidencia de Bolivia*, http://www.vicepresidencia.gob.bo/IMG/pdf/ncpe_cepd.pdf, (Fecha de visita: 23 de marzo de 2021).

ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Disposición Transitoria no. 9 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia”, *Vicepresidencia de Bolivia*, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-DT9.xhtml>, (Fecha de visita: 10 de marzo de 2021)

ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Primera disposición adicional de la Ley de Promoción de Inversiones 516”, *Portal Jurídico de Bolivia*, <http://www.lexivox.org/norms/BO-L-N516.xhtml>, (Fecha de visita: 11 de abril de 2021).

CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE BOLIVIA, “Ley SIRESE”, *Congreso de la República de Bolivia*,

http://www.mmaya.gob.bo/uploads/documentos/df4766_LEY%20SIRESE.pdf ,
(Fecha de visita: 21 de diciembre de 2021)

CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE BOLIVIA, “Constitución Política de Bolivia”,
Congreso de la República de Bolivia,
https://www.oas.org/juridico/mla/sp/bol/sp_bol-int-text-const.html, (Fecha de
visita 21 de enero de 2022).

GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Decreto
Supremo N° 28701, Héroes del Chaco”, *Estado Plurinacional de Bolivia*,
www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/2883, (Fecha de visita: 21 de
marzo de 2021).

GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Decreto
Supremo N° 29486, *Vicepresidencia de Bolivia*,
www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/29486, (Fecha de visita: 12 de
mayo de 2021).

GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Decreto
Supremo N° 29128, *Vicepresidencia de Bolivia*,
www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/2883, (Fecha de visita: 30 de
abril de 2021).

GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Decreto
Supremo N° 29542”, *Vicepresidencia de Bolivia*,
www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/2883, (Fecha de visita: 21 de
mayo de 2021).

GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Decreto
Supremo 621”, *Vicepresidencia de Bolivia*,
www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/2883, (Fecha de visita: 13 de
mayo de 2021).

GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Decreto
Supremo 29586”, *Vicepresidencia de Bolivia*,
www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/2883, (Fecha de visita: 13 de
mayo de 2021).

GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Decreto
Supremo 29706”, *Vicepresidencia de Bolivia*,
www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/2883, (Fecha de visita: 21 de
mayo de 2021).

GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Decretos
Supremos N° 28701, N° 29888, N° 29542, N° 29586 “, *Estado Plurinacional de
Bolivia*, www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo, (Fecha de visita: 12 de marzo de
2021).

GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “art. 11 de la
Ley de Hidrocarburos no. 3058”, *Estado Plurinacional de Bolivia*,
www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/3058, (Fecha de visita: 21 de
marzo de 2021)

GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “artículo 17 de
la Ley de Hidrocarburos no. 3058, *Estado Plurinacional de Bolivia*

www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/3058, (Fecha de visita: 21 de marzo de 2021)

GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “arts. 5 y 8 de la Ley de Hidrocarburos N° 2749”, *Estado Plurinacional de Bolivia*, www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/2749, (Fecha de visita: 21 de marzo de 2015).

GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, “Decreto Supremo 29542 – Indemnización Oiltanking GMBH y Graña - Montero”, *Vicepresidencia de Bolivia*, www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/view/2883, (Fecha de visita: 21 de mayo de 2021).

GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, Decreto Supremo no. 25413, *Estado Plurinacional de Bolivia* <http://www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/normas/buscar/25413>, (Fecha de visita: 12 diciembre de 2021)

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, “Ordenanza no. 514/008”, *Legislación en Salud*, <https://sites.bvsalud.org/legislacion/factores-de-riesgo/resource/?id=leisref.act.356>, (Fecha de visita: 12 de agosto de 2023)

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y MINERÍA DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, MINISTERIO DE GANADERÍA, AGRICULTURA Y PESCA DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, “Ordenanza no. 466/009”, *Reglamento Bromatológico Nacional*, <https://montevideo.gub.uy/sites/default/files/biblioteca/bromatologico5a.edicion.pdf>, (Fecha de visita: 23 de agosto de 2003).

PODER EJECUTIVO DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, “Decreto no. 268/005”, *Normativa y Avisos Legales del Uruguay*, <http://impo.com.uy/bases/decretos/268-2005>, (Fecha de visita: 15 de junio de 2023).

PODER EJECUTIVO DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, “Decreto no. 287/009”, *Normativa y Avisos Legales del Uruguay*, <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/287-2009>, (Fecha de visita: 14 de julio de 2023).

REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, “Decreto 284/008”, <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/284-2008> (Fecha de visita: 30 de agosto de 2023)

REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, “Ley 18.256”, <https://www.impo.com.uy/bases/leyes/18256-2008> (Fecha de visita: 30 de agosto de 2023)

OTROS DOCUMENTOS O MATERIALES UTILIZADOS

- AGENCIA DE PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN PRIVADA DEL PERÚ, “Convenios de Estabilidad Jurídica”, República del Perú, <http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5844&sec=1>, (Fecha de visita: 10 de diciembre de 2019).
- ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, “Resoluciones Aprobadas sobre la base de los Informes de la Sexta Comisión”, <https://documents-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/352/86/IMG/NR035286.pdf?OpenElement>, (Fecha de visita: 10 de julio de 2019)
- ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 1314, “Recomendaciones Concernientes al respeto Internacional del derecho de los Pueblos y de las Naciones a la Libre Determinación”, *ONU*, <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/750/91/IMG/NR075091.pdf.?OpenElement>. (Fecha de visita: 11 de diciembre de 2020).
- ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 1515, “Acción Concertada en pro del desarrollo de los países económicamente poco desarrollados”, *ONU*, <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/156/43/IMG/NR015643.pdf.?OpenElement>. (Fecha de visita: 21 de noviembre de 2020).
- ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 1803, “Soberanía Permanente sobre los Recursos Naturales”, *ONU*, <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/196/83/IMG/NR019683.pdf.?OpenElement>. (Fecha de visita: 15 de diciembre de 2020).
- ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 2692, “Soberanía Permanente sobre los Recursos Naturales de los países en desarrollo y expansión de las fuentes internas de acumulación para el desarrollo económico”, *ONU*, <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/323/53/IMG/NR0323533.pdf.?OpenElement>. (Fecha de visita: 12 de diciembre de 2020).
- ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 3016, “Soberanía Permanente sobre los Recursos Naturales de los Países en Desarrollo”, *ONU*, <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/274/87/IMG/NR027487.pdf.?OpenElement>. (Fecha de visita: 11 de diciembre de 2020).
- ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 3171, “Soberanía Permanente sobre los Recursos Naturales”, *ONU*, <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/286/96/IMG/NR028696.pdf.?OpenElement>. (Fecha de visita: 11 de diciembre de 2020).
- ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 3201, “Declaración sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional”, <http://daccessddsny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/072/06/IMG/NR007206.pdf?OpenElement>, (Fecha de visita: 02 de diciembre de 2020).
- ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 3202, “Plan de Acción sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional”,

Otros documentos o materiales utilizados

<http://daccessddsny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/072/06/IMG/NR007206.pdf?OpenElement>, (Fecha de visita: 02 de diciembre de 2020).

ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 3281, “Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados”, *ONU*, <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/743/60/IMG/NR074360.pdf?OpenElement>. (Fecha de visita: 11 de diciembre de 2020).

ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 523, “Desarrollo Económico Integrado y Acuerdos Comerciales”, *ONU*, <http://www.un.org/spanish/documents/ga/res/6/ares6.htm>, (Fecha de visita: 12 de diciembre de 2020).

ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS, Resolución 626, “Derecho a explotar libremente las riquezas y recursos naturales”, *ONU*, <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/082/IMG/NR008242.pdf?OpenElement>, (Fecha de visita: 10 de diciembre de 2020).

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE CHILE DE 1925, Biblioteca del Congreso Nacional, <http://www.bcn.cl/lc/cpolítica/1925.pdf>, (Fecha de visita: 13 de noviembre de 2020).

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL PERÚ DE 1933, Archivo del Congreso de la República, <http://www.congreso.gob.pe/ntley/Imagenes/Constitu/Cons1933.pdf>, (Fecha de visita: 10 de octubre de 2020).

Convenio Marco para el Control del Tabaco (CMCT), visitar el sitio web: <https://fctc.who.int/es/publications/i/item/9241591013>, (Fecha de visita: 10 de julio de 2022).

DEFENSORÍA DEL PUEBLO DE LA REPÚBLICA DEL PERÚ, “El amicus curiae: ¿qué es y para qué sirve? Jurisprudencia y labor de la Defensoría del Pueblo”, *Serie Documentos Defensoriales - Documento N° 8*, 1ª ed., Lima, 2009, p. 18.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, “¿Qué es un Tratado de Libre Comercio?, *Gobierno del Perú*, http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=48%3Alo-que-debemos-saber-de-los-tlc&catid=44%3Alo-que-debemos-saber-de-los-tlc&Itemid=133, (Fecha de visita: 21 de junio de 2019).

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE BOLIVIA, “art. 11 del TBI entre la República del Perú y la República de Bolivia”, *Portal Jurídico de Bolivia*, <http://www.cancilleria.gob.bo/node/97>, (Fecha de visita: (21 de junio de 2021).

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE BOLIVIA, “art. 6.3 del TBI entre Países Bajos y la República de Bolivia”, *Portal Jurídico de Bolivia*, www.sice.oas.org/BITS/PERUBOL.ASP, (Fecha de visita: (12 de junio de 2021).

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE BOLIVIA, “arts. 4 y 11 del TBI entre la República de Alemania y la República de Bolivia”, *Portal Jurídico de Bolivia*, <http://www.cancilleria.gob.bo/node/97>, (Fecha de visita: (13 de junio de 2021).

OCDE, “Attracting Knowledge-Intensive FDI to Costa Rica: Challenges and Policy Options”, *OCDE*, <https://www.oecd.org/countries/costarica/E-book%20FDI%20to%20Costa%20Rica.pdf>, (Fecha de visita: 13 de enero de 2020).

- OFICINA DE ACUERDOS COMERCIALES, “TBI entre la República de Bolivia y la República de Chile”, *Sistema de Información sobre Comercio Exterior*, http://www.sice.oas.org/bits/chibol_s.asp, (Fecha de visita: 12 de julio de 2020).
- OMC, “Trade and Foreign Direct Investment”, OMC News, http://docsonline.wto.org/gen_home.asp?language=1&_=1, (Fecha de visita: 14 de mayo de 2020).
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL, *Centro de Arbitraje y Mediación de la OMPI. Guía del Arbitraje de la OMPI*, Ginebra, OMPI, 2004, p.23.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, “Los Acuerdos Comerciales Regionales”, OMC, http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm, (Fecha de visita: 12 de febrero de 2016).
- PROCURADURIA GENERAL DEL ESTADO, “Presentación de Rendición de Cuentas de Gestión de 2013”, *Portal de la Procuraduría General del Estado Plurinacional de Bolivia*, <http://www.procuraduria.gob.bo/index.php/images/docs/transparencia/informe2013.pdf>, (Fecha de visita: 11 de junio de 2021).
- PROCURADURÍA GENERAL DEL ESTADO, *Informe de Gestión 2011*, La Paz, Informe Anual de la Procuraduría General del Estado, 2001, pp. 10-11.
- SECRETARÍA DE ESTADO DE GOBIERNO, “TBI entre el Reino de España y la República de Bolivia”, *Ministerio de Economía y Competitividad*, <http://www.comercio.es/acuerdos>, (Fecha de visita: 12 de agosto de 2020).
- SECRETARÍA DE LA CEPAL, “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2014”, CEPAL, http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38214/S1500535_es.pdf, (Fecha de Visita: 9 de enero de 2020).
- SECRETARÍA DE LA OEA, “Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados”, OEA, <http://www.wipo.int/export/sites/www/wipolex/es/glossary/vienna-convention-es.pdf>, (Fecha de visita: 11 de enero de 2022).
- SECRETARÍA DE LA ONU y SECRETARÍA DE LA CORTE INTERNACIONAL DE JUSTICIA, “Resúmenes de los Fallos, Opiniones Consultivas y Providencias de la Corte Internacional de Justicia”, ONU, http://legal.un.org/icsjsummaries/documents/spanish/st_leg_serf1.pdf, (Fecha de visita: 29 de enero de 2019).
- SECRETARÍA DE LA ONU, “Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2000”, UNCTAD, http://unctad.org/es/Docs/wir2000overview_sp.pdf, (Fecha de visita: 14 de mayo de 2020).
- SECRETARÍA DEL CIADI, “Caso CIADI no. ARB/02/3”, CIADI, https://icsid.worldbank.org/ICSID/StaticFiles/basicdoc-spa/CRR_Spanish-final.pdf, (Fecha de visita: 23 de noviembre de 2021).
- SECRETARÍA DEL CIADI, “Convenios del CIADI”, CIADI, https://icsid.worldbank.org/ICSID/StaticFiles/basicdoc-spa/CRR_Spanish-final.pdf, (Fecha de visita: 22 de marzo de 2022).
- SECRETARÍA GENERAL DE LA OCDE, “Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales”, OCDE,

Otros documentos o materiales utilizados

<https://www.oecd.org/daf/inv/mne/MNEguidelinesESPANOL.pdf>, (Fecha de visita 30 de noviembre de 2019).

UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL DE LA CEPAL, *La IED en América Latina y el Caribe 2023*, 1ª ed., Santiago de Chile, Publicación de la ONU, 2023, p. 26.

ANEXO. DEMANDAS PRESENTADAS CONTRA PAÍSES DE AMÉRICA LATINA ANTE EL CIADI

ARGENTINA

1997

Caso ARB/97/3

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Compañía de Aguas del Aconquija S.A. y Vivendi Universal S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Franco-argentina
<i>Sector económico</i>	Agua, saneamiento y protección contras inundaciones
Instrumento invocado	BIT Argentina-Francia (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	19/02/97
<i>Constitución del tribunal</i>	01/12/1997
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Francisco Rezek (brasileño); Thomas Buergenthal (Estadounidense); Peter D. Trooboff (Estadounidense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Secretaría de Obras Públicas del Ministerio de Economía (Buenos Aires) Estudio Pérez Alati, Grondona, Benítez, Arnsten & Martínez (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Abeledo Gottheil Abogados (Buenos Aires); Powell, Golstein, Frazer & Murphy (Washington); Arnold & Porter (Washington)
Resultado del procedimiento	El Comité <i>ad hoc</i> emite su decisión sobre la solicitud de anulación el 10/08/10.

Anexo

Caso ARB/97/6

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Lanco International Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Transporte: contrato de concesión de terminal portuario
Instrumento invocado	BIT Argentina-Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	14/10/97
<i>Constitución del tribunal</i>	19/03/98
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Bernardo M. Cremades (español) Guillermo Aguilar Álvarez (mexicano) Luis Olavo Baptista (brasileño)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General CIADI
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Powell, Goldstein, Frazer & Murphy (Washington)
Resultado del procedimiento	Procedimiento interrumpido a petición del demandante (orden tomando nota del desistimiento emitido por el Tribunal el 17/10/00, conforme a la Regla 44 de arbitraje del CIADI)

1998

Caso ARB/98/1

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Houston Industries Energy, Inc. y Otras
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense - argentina
<i>Sector económico</i>	Energía eléctrica y otras energías: concesión de distribución y venta de electricidad
Instrumento invocado	BIT Argentina-Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	25/02/98
<i>Constitución del tribunal</i>	03/08/98
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Piero Bernardini (italiano) Albert Jan Van Den Berg (alemán) Santiago Torres Bernárdez (español)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Skaden, Arps, Slate, Meagher & Flom (Nueva York) Marval, O'Farrel & Mairal (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	Laudo emitido el 24/08/2001

2001

Caso ARB/01/3

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Enron Creditors, Recovery Corporation y Ponderosa Assets, L.P.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Suministro, distribución y transporte de gas natural
Instrumento invocado	BIT Argentina-Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	11/04/01
<i>Constitución del tribunal</i>	01/11/01
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Francisco Orrego Vicuña (Chile) Pierre Ives Tschanz (suizo-irlandés) Albert Jan Van Den Berg (alemán)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	King & Spalding (Houston) M.&M. Bomchil Abogados (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	La suspensión del procedimiento se amplía hasta el 15 de enero de 2017, conforme lo acordado por las Partes el 4 de octubre de 2007.

Caso ARB/01/8

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	CMS Gas Transmission Company
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Suministro, distribución y transporte de gas natural
Instrumento invocado	BIT Argentina-Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	24/08/01
<i>Constitución del tribunal</i>	11/01/02
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Francisco Orrego Vicuña (Chile) Marc Lalonde (canadiense) Francisco Rezek (brasileño)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus (Nueva York y París) - M.&M. Bomchil Abogados (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	Decisión del Comité <i>ad hoc</i> sobre la solicitud de anulación de Argentina, emitida el 25 de septiembre de 2007.

Anexo

Caso ARB/01/12

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Azurix Corporation
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Agua, saneamiento y protección de inundaciones: concesión del servicio de agua potable
Instrumento invocado	BIT Argentina-Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	23/10/01
<i>Constitución del tribunal</i>	08/04/02
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Andrés Rigo Sureda (español) Marc Lalonde (canadiense) Daniel H. Martins (uruguayo)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	-
<i>Demandante</i>	-
Resultado del procedimiento	Decisión del Comité ad hoc sobre la solicitud de anulación, emitida el 1 de septiembre de 2009.

2002

Caso ARB/02/1

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	LG & Energy Corporation, LG & E Capital Corporation y LG & E International Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Distribución de gas
Instrumento invocado	BIT Argentina-Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	31/01/02
<i>Constitución del tribunal</i>	13/11/02
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Tatiana Bogdanowsky (venezolana) Albert Jan Van Den Berg (alemán) Francisco Rezek (brasileño)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General CIADI
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Covington & Burling (Washington) Consejero General Adjunto del Estado de Kentucky Rosso, Alba, Francia & Ruiz Moreno (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	Liquidación acordada por las Partes y procedimiento discontinuado a petición de los demandantes (Orden tomando nota del desistimiento emitido por la Secretaría General conforme a la Regla Arbitral 44 del 20/02/15)

Anexo

Caso ARB/02/8

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Siemens A.G.
<i>Nacionalidad</i>	Alemana
<i>Sector económico</i>	Servicios informáticos
Instrumento invocado	BIT Argentina-Alemania (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	17/07/02
<i>Constitución del tribunal</i>	19/12/02
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Andrés Rigo Sureda (español) Charles Brower (Estadounidense) Domingo Bello Janeiro (español)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires-Argentina)
<i>Demandante</i>	M.&M. Bomchil Abogados (Buenos Aires-Argentina) Peter Gnam (Alemania)
Resultado del procedimiento	Liquidación acordada por las Partes y procedimiento discontinuado a petición de éstas (Orden tomando nota del desistimiento emitido por el Tribunal el 09/09/09 de conformidad con la Regla Arbitral 43(1))

Caso ARB/02/16

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Sempra Energy International
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Suministro y distribución de gas
Instrumento invocado	BIT Argentina-Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	06/12/02
<i>Constitución del tribunal</i>	05/05/03
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Francisco Orrego Vicuña (chileno) Marc Lalonde (canadiense) Sandra Morelli Rico (colombiana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General CIADI
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires-Argentina)
<i>Demandante</i>	King & Spalding (Houston)
Resultado del procedimiento	Orden tomando nota de la discontinuación del proceso de acuerdo a la regla arbitral del CIADI 44, emitida el 03/04/15.

Anexo

Caso ARB/02/17

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	AES Corporation
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Distribución y transporte de electricidad
Instrumento invocado	BIT Argentina-Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	19/02/02
<i>Constitución del tribunal</i>	03/06/03
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Pier- Marie Dupuy (francés) Karl-Heinz Böckstiegel (alemán) Domingo Bello Janeiro (español)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General CIADI
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires-Argentina)
<i>Demandante</i>	Consejo General de AES Corporation Chaffetz Lindsey (Nueva York)
Resultado del procedimiento	La suspensión del proceso se prorroga hasta el 11/12/17, conforme al acuerdo de las Partes el 10/07/17.

2003

Caso ARB/03/2

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Camuzzi International S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Luxemburguesa
<i>Sector económico</i>	Suministro y distribución de gas
Instrumento invocado	BIT Argentina-Bélgica-Luxemburgo (1990)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	27/02/03
<i>Constitución del tribunal</i>	05/05/03
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Francisco Orrego Vicuña (chileno) Marc Lalonde (canadiense) Sandra Morelli Rico (colombiana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General CIADI
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Estudio Moltedo (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	La suspensión del procedimiento se amplía hasta el 31/01/17, conforme al acuerdo de las Partes el 06/12/16

Anexo

Caso ARB/03/5

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Metalpar S.A. y Buen Aire S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Chilena
<i>Sector económico</i>	Empresa de vehículos de motor
Instrumento invocado	BIT Argentina-Chile (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	07/04/03
<i>Constitución del tribunal</i>	26/09/03
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Rodrigo Oreamuno (costarricense) Duncan H. Cameron (Estadounidense) Jean Paul Chavaneix (peruano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Etcheberry Rodríguez, Abogados (Santiago de Chile) Abogado Fiscal, Grupo de Empresas Metalpar (Santiago de Chile)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 06/06/08

Caso ARB/03/7

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Camuzzi International S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Luxemburguesa
<i>Sector económico</i>	Distribución y transporte de electricidad
Instrumento invocado	BIT Argentina-Bélgica-Luxemburgo (1990) BIT Argentina-Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	23/04/03
<i>Constitución del tribunal</i>	07/10/03
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Enrique Gómez-Pinzón (colombiano) Henri C. Álvarez (canadiense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	M.&M. Bomchil Abogados (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	Liquidación acordada por las Partes y procedimiento discontinuado a petición de éstas (Orden tomando nota del desistimiento emitido por el Tribunal el 25/01/17 de conformidad con la Regla Arbitral 43(1))

Anexo

Caso ARB/03/9

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Continental Casualty Company
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Seguros y finanzas
Instrumento invocado	BIT Argentina-Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	22/06/03
<i>Constitución del tribunal</i>	06/10/03
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Girogio Sacerdoti (italiano) V.V. Veeder (británico) Michell Nader (mexicano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Appleton& Associates International Lawyers (Toronto)
Resultado del procedimiento	El Comité <i>ad hoc</i> emite su decisión sobre la solicitud de anulación el 16/09/11

Caso ARB/03/10

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Gas Natural SDG, S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Suministro y distribución de gas
Instrumento invocado	BIT Argentina-España (1991) BIT Argentina-Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	29/05/03
<i>Constitución del tribunal</i>	10/11/03
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Andreas F. Lowenfeld (Estadounidense) Henri C. Álvarez (canadiense) Pedro Nikken (venezolano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (París, Madrid y Washington) Estudio O
Resultado del procedimiento	Se proroga la suspensión del procedimiento, conforme al acuerdo de las Partes el 03/12/08

Anexo

Caso ARB/03/12

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Pioneer Natural Resources Company S.A. y Pioneer Natural Resources (Tierra del Fuego) S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense - argentina
<i>Sector económico</i>	Concesiones de hidrocarburos y electricidad
Instrumento invocado	BIT Argentina-Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	05/06/03
<i>Constitución del tribunal</i>	23/03/05
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Luscius Calfisch (suizo) Piero Bernardini (italiano) Brigitte Stern (francés)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	King&Spalding (Houston) Beretta Kahale Godoy (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	Liquidación aceptada por las Partes y procedimiento discontinuado a petición de éstas (Orden tomando nota del desistimiento emitido por el Tribunal el 23/06/05 conforme a la Regla Arbitral 43(1))

Caso ARB/03/13

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Pan American Energy LLC and BP Argentina Exploration Company
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Concesiones de hidrocarburos y electricidad
Instrumento invocado	BIT Argentina-Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	06/06/03
<i>Constitución del tribunal</i>	06/02/04
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Luscius Ca flisch (suizo) Albert Jan Van Den Berg (alemán) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	King&Spalding (Houston) Pérez Alati, Grondona, Benítez, Arntsen&Martínez de Hoz Jr. (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	Liquidación aceptada por las Partes y procedimiento descontinuado a petición de éstas (Orden tomando nota del desistimiento emitido por el Tribunal el 20/08/08 conforme a la Regla Arbitral 43(1))

Anexo

Caso ARB/03/15

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	El Paso Energy International Company
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Concesiones de hidrocarburos y electricidad
Instrumento invocado	BIT Argentina-Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	12/06/03
<i>Constitución del tribunal</i>	06/02/04
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Luscius Ca Flisch (suizo) Piero Bernardini (italiano) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	King&Spalding (Houston) Pérez Alati, Grondona, Benítez, Arntsen&Martínez de Hoz Jr. (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	El Comité <i>ad hoc</i> emite su decisión sobre la anulación el 22/09/14

Caso ARB/03/17

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Suez, Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. e Interagua Servicios Integrales de Agua S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Hispano-francesa
<i>Sector económico</i>	Concesión del servicio de agua potable
Instrumento invocado	BIT Argentina-España (1991) BIT Argentina-Francia (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	17/07/03
<i>Constitución del tribunal</i>	17/02/04
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Jeswald W. Salacuse (Estadounidense) Gabrielle Kaufmann-Kohler (suiza) Pedro Nikken (venezolano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (Washington)
Resultado del procedimiento	Comité <i>ad hoc</i> recientemente constituido

Caso ARB/03/18

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Aguas Cordobesas S.A., Suez, y Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Argentina-Hispano-francesa
<i>Sector económico</i>	Concesión del servicio de agua potable
Instrumento invocado	BIT Argentina-España (1991) BIT Argentina-Francia (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	17/07/03
<i>Constitución del tribunal</i>	17/02/04
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Jeswald W. Salacuse (Estadounidense) Gabrielle Kaufmann-Kohler (suiza) Pedro Nikken (venezolano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (París)
Resultado del procedimiento	Liquidación acordada por las Partes y procedimiento descontinuado a petición de los demandantes (Orden tomando nota del desistimiento emitido por el Tribunal conforme a la Regla Arbitral 44 del 24/01/17)

Caso ARB/03/19

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Suez, Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. e Interagua Servicios Integrales de Agua S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Hispano-francesa
<i>Sector económico</i>	Concesión del servicio de agua potable
Instrumento invocado	BIT Argentina-España (1991) BIT Argentina-Francia (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	17/07/03
<i>Constitución del tribunal</i>	17/02/04
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Jeswald W. Salacuse (Estadounidense) Gabrielle Kaufmann-Kohler (suiza) Pedro Nikken (venezolano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (Washington)
Resultado del procedimiento	El Comité celebra una audiencia sobre la anulación en Washington el 08 y 09 de noviembre de 2016

Anexo

Caso ARB/03/20

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Telefónica S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Concesión del servicio de agua potable
Instrumento invocado	BIT Argentina-España (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	21/07/03
<i>Constitución del tribunal</i>	12/04/04
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Giorgio Sacerdoti (italiano) Charles N. Brower (Estadounidense) Eduardo Siqueiros (mexicano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	M.&M. Bomchil Abogados (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	Liquidación acordada por las partes y procedimiento suspendido a petición de éstas (Orden tomando nota de la discontinuación emitida por el Tribunal el 24/09/09, conforme a la Regla Arbitral 43(1))

Caso ARB/03/21

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Enersi S.A. y otros.
<i>Nacionalidad</i>	Chilena
<i>Sector económico</i>	Distribución de electricidad
Instrumento invocado	BIT Argentina-Chile (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	22/07/03
<i>Constitución del tribunal</i>	21/01/04
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Roberto Maclean (peruano) Robert Volterra (canadiense) Luis Herrera Marcano (venezolano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Jones Day (Madrid)
Resultado del procedimiento	La suspensión del procedimiento se amplía hasta el 31/12/15, conforme al acuerdo de las Partes el 12/01/15

Anexo

Caso ARB/03/22

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Electricidad Argentina S.A. EDF International S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Argentina - francesa
<i>Sector económico</i>	Distribución de electricidad
Instrumento invocado	BIT Argentina-Francia (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	12/08/03
<i>Constitución del tribunal</i>	02/06/04
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: William W. Park (suizo-Estadounidense) Gabrielle Kaufmann-Kohler (suiza) Fernando de Trazegnies Granda (peruano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Clifford Chance Europe
Resultado del procedimiento	La suspensión del procedimiento se amplía hasta el 24/03/17, conforme al acuerdo de las Partes el 10/01/17

Caso ARB/03/23

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	EDF International S.A., Saur International S.A. y León Participaciones Argentinas S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Francesa - luxemburguesa
<i>Sector económico</i>	Distribución de electricidad
Instrumento invocado	BIT Argentina-Bélgica-Luxemburgo (1990)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	12/08/03
<i>Constitución del tribunal</i>	02/06/04
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: William W. Park (suizo-Estadounidense) Gabrielle Kaufmann-Kohler (suiza) Fernando de Trazegnies Granda (peruano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Arnold&Porter (Washington)
Resultado del procedimiento	Decisión de anulación dictada por la comisión <i>ad hoc</i> el 05/02/16

Caso ARB/03/27

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Unysis Corporation
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Almacenamiento y gestión de la información
Instrumento invocado	BIT Argentina – Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	15/10/03
<i>Constitución del tribunal</i>	03/09/04
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Juan Fernández-Armesto (español) Piero Bernardini (italiano) Jean Paul Chabaneix (peruano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Boies, Schiller & Flexner (Washington)
Resultado del procedimiento	La suspensión del procedimiento se prorroga adicionalmente conforme al acuerdo de las Partes el 26/10/08

Caso ARB/03/30

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Azurix Corp.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Servicio de agua y alcantarillado
Instrumento invocado	BIT Argentina – Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	08/12/03
<i>Constitución del tribunal</i>	28/03/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Gustav Möller (finés) Bernard Hanotiau (belga) Donald M. McRae (neozelandés-canadiense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	King&Spalding (Houston)
Resultado del procedimiento	El Tribunal emite una Orden Procesal para la suspensión del procedimiento por la falta de pago de los anticipos requeridos conforme con la Regulación Administrativa y Financiera del CIADI 14(3)(D) el 18/06/12

2004

Caso ARB/04/01

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Total S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Francesa
<i>Sector económico</i>	Suministro y distribución de gas
Instrumento invocado	BIT Argentina – Francia (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	22/01/04
<i>Constitución del tribunal</i>	24/08/04
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Giorgio Sacerdoti (italiano) Henri C. Álvarez (canadiense) Luis Herrera Marcano (venezolano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (Washington) Abeledo Gottheil Abogados SC (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	Decisión de anulación emitida por el Comité <i>ad hoc</i> el 02/02/16

Caso ARB/04/04

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Saur International
<i>Nacionalidad</i>	Francesa
<i>Sector económico</i>	Servicio de agua y alcantarillado
Instrumento invocado	BIT Argentina – Francia (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	27/01/04
<i>Constitución del tribunal</i>	03/09/04
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Juan Fernández-Armesto (español) Bernard Hanotiau (belga) Christian Tomuschat (alemán)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Shearman&sterling (París) Quinn Emanuel Urquhart&Sullivan (París) Latham&Watkins (París)
Resultado del procedimiento	Decisión de anulación emitida por el Comité <i>ad hoc</i> el 19/12/16

Caso ARB/04/08

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	BP America Production Company y otros.
<i>Nacionalidad</i>	Argentina - Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Hidrocarburos y proyecto de generación de electricidad
Instrumento invocado	BIT Argentina – Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	27/02/04
<i>Constitución del tribunal</i>	25/03/04
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Lucius Caflisch (suizo) Albert Jan Van Den Berg (alemán) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	King&Spalding (Houston) Pérez Alati, Grondona, Benítez, Arntsen&Martínez de Hoz (Jr) Richard J. Spies (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	Liquidación aceptada por las Partes y procedimiento discontinuado a petición de éstas (Orden tomando nota del desistimiento emitido por el Tribunal el 20/08/08, conforme a la Regla Arbitral 43 (1))

Caso ARB/04/09

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	CIT Group Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Leasing y finanzas
Instrumento invocado	BIT Argentina – Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	27/02/04
<i>Constitución del tribunal</i>	11/11/04
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Pierre Marie Dupuy (francés) Claus Von Wobeser (mexicano) Christian Tomuschat (alemania)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Hunton&Williams, (Washington)
Resultado del procedimiento	El Tribunal emite una orden tomando nota de la interrupción del procedimiento de conformidad con la regla 44 de arbitraje del CIADI el 12/05/09

Anexo

Caso ARB/04/14

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Wintershall Aktiengesellschaft
<i>Nacionalidad</i>	Alemana
<i>Sector económico</i>	Producción de gas y petróleo
Instrumento invocado	BIT Argentina – Alemania (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	15/07/04
<i>Constitución del tribunal</i>	07/09/05
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Claus Von Wobeser (mexicano) Susana B. Czar de Zalduendo (argentina) W. Michel Reisman (Estadounidense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaria General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Wintershall Aktiengesellschaft (Buenos Aires) Pérez Alati, Grondona, Benítez, Arntsen&Martínez de Hoz (Jr)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 08/12/08

Caso ARB/04/16

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Mobil Exploration and Development Inc., Sucursal Argentina and Mobil Argentina S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Argentina - Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Producción de gas
Instrumento invocado	BIT Argentina – Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	05/08/04
<i>Constitución del tribunal</i>	14/08/14
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Gustaf Möller (finés) Piero Bernardini (italiano) Antonio Remiro Brótons (español)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaria General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Vinson&Elkins, (Londres, Houston) Pérez Alati, Grondona, Benítez, Arntsen&Martínez de Hoz (Jr)
Resultado del procedimiento	Argentina presenta un memorial de anulación el 07/02/17

Caso ARB/04/18

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	France Telecom S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Francesa
<i>Sector económico</i>	Telecomunicaciones
Instrumento invocado	BIT Argentina – Francia (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	26/08/04
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Shearman&Sterling (París)
Resultado del procedimiento	Liquidación acordada por las Partes y procedimiento discontinuado a petición del reclamante (Orden tomando nota de la interrupción emitida por el Secretario General Interino conforme con la Regla 44 de Arbitraje del CIADI el 29/03/06)

Caso ARB/04/20

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	RGA Reinsurance Company
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Servicios de reaseguro y financieros
Instrumento invocado	BIT Argentina – Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	11/11/04
<i>Constitución del tribunal</i>	18/07/05
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Fali S. Nariman (india) Piero Bernardini (italiano) Georges Abi-Saab (egipcio)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Co-Arbitros
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Executive vice president, general counsel and secretary, RGA, Reinsurance company, (Chesterfield) Pérez Alati, Grondona, Benítez, Arntsen&Martínez de Hoz (Jr) Lovells (Chicago)
Resultado del procedimiento	Liquidación acordada por las Partes y procedimiento descontinuado a petición de éstas (Orden tomando nota del desestimiento emitido por el Tribunal el 14/09/06, conforme con la Regla Arbitral 43(1))

CASOS ARGENTINA 2005

2005

Caso ARB/05/1

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Daimler Financial Services AG.
<i>Nacionalidad</i>	Alemana
<i>Sector económico</i>	Leasing y finanzas
Instrumento invocado	BIT Argentina – Alemania (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	14/01/05
<i>Constitución del tribunal</i>	21/09/06
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Pierre-Marie Dupuy (francés) Charles N. Brower (Estadounidense) Domingo Bello Janeiro (español)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Arnold&Porter (Washington)
Resultado del procedimiento	Decisión de anulación emitida el 07/01/15

Caso ARB/05/2

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Compañía General de Electricidad S.A. y CGE Argentina S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Chilena
<i>Sector económico</i>	Distribución de electricidad
Instrumento invocado	BIT Argentina – Chile (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	04/02/05
<i>Constitución del tribunal</i>	05/06/06
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Pierre Tercier (suizo) Henri C. Álvarez (canadiense) Georges Abi Saab (egipcio)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Guerrero, Olivos, Novoa y Errázuriz, (Santiago de Chile) Arnold&Porter, (Washington) Estudio O´Farrell, (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	Acuerdo por las Partes y procedimiento discontinuado a solicitud de los Demandantes (Orden tomando nota del desistimiento emitido por el Tribunal, acorde a la Regla 44 Arbitral del CIADI el 28/07/09)

Caso ARB/05/3

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	TSA Spectrum de Argentina S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Argentina
<i>Sector económico</i>	Telecomunicaciones
Instrumento invocado	BIT Argentina – Holanda (1992)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	08/04/05
<i>Constitución del tribunal</i>	12/06/06
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Hans Danelius (sueco) Grant D. Aldonas (Estadounidense) Georges Abi Saab (egipcio)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	King&Spalding (Houston-Texas-U.S.)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 19/12/08, adjunto al Laudo una opinión disidente de un árbitro y una opinión concurrente por un árbitro.

Caso ARB/05/11

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Asset Recovery Trust S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Argentina
<i>Sector económico</i>	Contrato de recaudación
Instrumento invocado	BIT Argentina – Estados Unidos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	23/06/05
<i>Constitución del tribunal</i>	24/03/06
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Jaime C. Irrarrázabal (chileno) Ernesto Canales Santos (mexicano) Antonio A. Caçado Trindade (brasileño)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Cassagne Abogados (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	El Tribunal emite una orden procesal para la suspensión del procedimiento por falta de pago de los anticipos requeridos conforme a la Regulación Administrativa y Financiera del CIADI 14 (03) (d) el 27/11/12

2007

Caso ARB/07/5

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Aboclat y otros.
<i>Nacionalidad</i>	-
<i>Sector económico</i>	Instrumentos de deuda
Instrumento invocado	BIT Argentina – Italia (1990)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	07/02/07
<i>Constitución del tribunal</i>	06/02/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Pierre Tercier (suizo) Albert Jan Van Den Berg (alemán) Santiago Torres (español)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires) Cleary, Gottlieb, Steen&Hamilton (Nueva York)
<i>Demandante</i>	White&Case (Washington) Legance Studio Legale Associato (Roma) Pérez Alati, Grondona, Benítez, Arntsen&Martínez de Hoz (Jr)
Resultado del procedimiento	Liquidación acordada por las Partes y liquidación registrada a solictus de éstas en forma de adjudicación (Contiene el Acuerdo de Resolución de las Partes emitido el 29/12/16, conforme a la Regla de Arbitraje del CIADI 43(2).

Caso ARB/07/8

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Giovanni Alemanni y Otros.
<i>Nacionalidad</i>	Italiana
<i>Sector económico</i>	Instrumentos de deuda
Instrumento invocado	BIT Argentina – Italia (1990)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	27/03/07
<i>Constitución del tribunal</i>	03/07/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Flanklin Berman (británico) Karl-Heinz Böckstiegel (alemán) J. Christopher Thomas (canadiense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaria General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Piero Parodi (Milan) ARBLIT, (Milan) Rodolfo arlos Barra (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	El Tribunal emite una Orden Procesal para la suspensión del procedimiento por falta de pago de los anticipos requeridos de conformidad con la Regulación Administrativa y Financiera del CIADI 14 (3) (d) el 14/12/15

Caso ARB/07/17

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Impregilo S.p.A
<i>Nacionalidad</i>	Italiana
<i>Sector económico</i>	Servicio de agua
Instrumento invocado	BIT Argentina – Italia (1990)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	25/07/07
<i>Constitución del tribunal</i>	27/05/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Hans Danelius (sueco) Charles N. Brower (Estadounidense) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	King&Spalding (Houston)
Resultado del procedimiento	El Comité <i>ad hoc</i> emite su decisión sobre la solicitud de anulación el 24/01/14

Caso ARB/07/26

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Urbaser S.A. y Consorcio de Aguas Bilbao Bizkaia, Bilbao Bizkaia Ur Partzuergoa
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	-
Instrumento invocado	BIT Argentina – España (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	01/10/07
<i>Constitución del tribunal</i>	16/10/09
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Andreas Bucher (suizo) Pedro J. Martínez Fraga (Estadounidense) Campbell Alan McLachlan (neozelandés)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Jones Day (Madrid)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida por el Tribunal el 08/12/16

Anexo

Caso ARB/07/31

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Hotchtief Aktiengesellschaft
<i>Nacionalidad</i>	Alemana
<i>Sector económico</i>	Concesión de construcción de carreteras
Instrumento invocado	BIT Argentina – Alemania (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	18/12/07
<i>Constitución del tribunal</i>	30/04/09
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Vaughan Lowe (británico) Charles N. Brower (Estadounidense) J. Christopher Thomas (canadiense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Co-árbitros
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Kelley Drye & Warren (Nueva York)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida por el Tribunal el 21/12/2016

2008

Caso ARB/08/9

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Ambiente Ufficio S.p.A. y Otros
<i>Nacionalidad</i>	-
<i>Sector económico</i>	Instrumentos de deuda
Instrumento invocado	BIT Argentina – Italia (1990)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	28/07/08
<i>Constitución del tribunal</i>	05/12/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Bruno Simma (alemán-austriaco) Karl-Heinz Böckstiegel (alemán) Santiago Torres Bernárdez (español)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires) Cleary, Gottlieb, Steen&Hamilton (Nueva York)
<i>Demandante</i>	Piero Parodi, (Milan) ARBLIT, (Milan) Rodolfo Carlos Barriz, (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	Orden de suspensión del procedimiento por falta de pago de los anticipos exigidos, de conformidad con el art. 14(3)(d) del Reglamento Administrativo y Financiero del CIADI, emitido el 08/05/15. Adjunto a la Orden va la declaración del árbitro Santiago Torres Bernárdez.

Caso ARB/08/14

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Impregilo S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Italiana
<i>Sector económico</i>	Concesión de construcción de carreteras
Instrumento invocado	BIT Argentina – Italia (1990)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	15/10/08
<i>Constitución del tribunal</i>	13/08/09
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Hans Danelius (sueco) Charles N. Brower (Estadounidense) Kamal Hossain (bangladeshi)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	King&Spalding (Houston)
Resultado del procedimiento	El Tribunal emite una Orden para la discontinuación del procedimiento conforme a la Regla 43(1) de Arbitraje del CIADI el 27/10/10

2009

Caso ARB/09/1

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Teinver S.A., Transportes de cercanías S.A. y Autobuses Urbanos del Sur S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Servicio de transporte aéreo
Instrumento invocado	BIT Argentina – España (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	30/01/09
<i>Constitución del tribunal</i>	04/01/10
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Thomas Buergenthal (Estadounidense) Henri C. Álvarez (canadiense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	King & Spalding (Houston y Washington)
Resultado del procedimiento	El Tribunal declara cerrado el procedimiento de conformidad con la Regla 38(1) de Arbitraje del CIADI el 25/01/17

2012

Caso ARB/12/38

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Repsol, S.A. y Repsol Butano S.A..
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Producción de petróleo
Instrumento invocado	BIT Argentina – España (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	18/12/12
<i>Constitución del tribunal</i>	11/07/13
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Claus Von Wobeser (mexicano) Francisco Orrego Vicuña (chileno) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (Washington) Uría Menéndez Abogados, (Madrid) Marval, O´Farrell & Mairal (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	El Tribunal emite una Orden tomando nota del desistimiento de conformidad con la Regla Arbitral 44 del CIADI el 19/05/2014

2014

Caso ARB/14/32

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Casinos Austria Internacional, GmbH y Casinos Austria Aktiengesellschaft
<i>Nacionalidad</i>	Austriaca
<i>Sector económico</i>	Industria del juego y los casinos
Instrumento invocado	BIT Argentina – Austria (1992)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	18/12/14
<i>Constitución del tribunal</i>	06/04/15
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Hans Von Houtte (belga) Stephan Schill (alemán) Santiago Torres Bernárdez (español)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Knoetzl Haugeneder Netal Gmbht, (Viena)
Resultado del procedimiento	Los demandantes presentan una réplica de su competencia el 23/12/16

2015

Caso ARB/15/39

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Salini Impreglio S.p.A.
<i>Nacionalidad</i>	Italiana
<i>Sector económico</i>	Construcción de autopistas
Instrumento invocado	BIT Argentina – Italia (1990)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	17/09/15
<i>Constitución del tribunal</i>	11/07/16
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: James R. Crawford (australiano) Kaj Hobér (sueco) Jürgen Kurtz (alemán-australiano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Co-Árbitros
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	King & Spalding, (Houston)
Resultado del procedimiento	El Tribunal decide sobre la admisibilidad de nuevas pruebas el 10/01/17

Caso ARB/15/48

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Abertis Infraestructuras, S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Construcción de autopistas
Instrumento invocado	BIT Argentina – España (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	17/12/15
<i>Constitución del tribunal</i>	02/08/16
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Rodrigo Oreamuno (costarricense) Whitney Debevoise (Estadounidense) Eduardo Valencia Ospina (colombiano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (Washington)
Resultado del procedimiento	El Demandado presenta una solicitud para abordar las objeciones a la jurisdicción como cuestión preliminar el 03/02/17

2017

Caso ARB/17/17

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Metlife, Inc., Metlife Servicios S.A., y Metlife seguros de retiro, S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Argentina-Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Sistema de pensiones
Instrumento invocado	BIT Argentina – EE. UU. (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	14/06/17
<i>Constitución del tribunal</i>	09/02/18
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Jan Binnie (canadiense) Klaus Reichert (alemana-irlandesa) Campbell Alan McLachlan (neozelandés)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	White & Case (Nueva York)
Resultado del procedimiento	La demanda presenta un memorial de contestación sobre el fondo el 13/05/2019

2019

Caso ARB/19/11

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Nationale-Nederlanden Hold. Invest. B.v. y otros
<i>Nacionalidad</i>	Holandesa-argentina
<i>Sector económico</i>	Sistema de pensiones, otras industrias
Instrumento invocado	BIT Argentina – Países Bajos (1992)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	30/04/19
<i>Constitución del tribunal</i>	30/01/20
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: David Unterhalter (maltés-sudafricano) Luca G. Radicati di Brozolo (británico-italiano) Laurence Boisson de Chazournes (franco-suizo)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Brauw Blackstone Westbroek N.v (Amsterdam)
Resultado del procedimiento	El 15/01/2021 los demandantes presentan una solicitud de medidas provisionales

Caso ARB/19/25

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Argentina
Demandante	
<i>Empresa</i>	Orasul International España Holdings S.L.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Distribuidora de electricidad, energía eléctrica y otras energías
Instrumento invocado	BIT Argentina – España (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	11/09/19
<i>Constitución del tribunal</i>	10/06/20
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Inka Hanefeld (alemana) David R. Halgh (canadiense) Allain Pellet (francés)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Tesoro de la Nación (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	White & Case (Houston, Nueva York, Madrid)
Resultado del procedimiento	El 07/01/21 el tribunal emitió una decisión sobre la solicitud de la demanda de abordar las excepciones a la jurisdicción como cuestión preliminar.

BOLIVIA

2002

Caso ARB/02/3

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Bolivia
Demandante	
<i>Empresa</i>	Aguas del Tunari S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Boliviana
<i>Sector económico</i>	Suministro y distribución de agua potable
Instrumento invocado	BIT Bolivia – Países Bajos (1992)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	25/02/02
<i>Constitución del tribunal</i>	05/07/02
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: David D. Caron (Estadounidense) Henri C. Álvarez (canadiense) José Luis Alberro Semerena (mexicano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Servicios y Obras Públicas (La Paz) Crowell & Moring (Washington) Ciales, Urcullo, Fréire & Villegas (La Paz)
<i>Demandante</i>	Presidente de Aguas del Tunari S.A. (Washington) Servicios Legales (La Paz) Herbert Smith (Londres)
Resultado del procedimiento	Procedimiento interrumpido a petición de las partes (Orden tomando Nota del desistimiento emitido por el Tribunal el 28/03/06, conforme a la Regla 44 de arbitraje del CIADI)

2006

Caso ARB/14/32

Estado del caso	Pendiente
Demandado	Estado Plurinacional de Bolivia
Demandante	
<i>Empresa</i>	Quiborax S.A. y Non-Metallic Minerals S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Boliviana - chilena
<i>Sector económico</i>	Concesión minera
Instrumento invocado	BIT Bolivia-Chile (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	06/02/06
<i>Constitución del tribunal</i>	19/12/07
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Gabrielle Kaufmann-Kohler (suiza) Marc Lalonde (canadiense) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador General del Estado (La Paz)
<i>Demandante</i>	Bofill Mir & Álvarez Jana, (Santiago de Chile)
Resultado del procedimiento	Quiborax y Non Metallic presentan una Contra memoria de Anulación el 27/02/17

2007

Caso ARB/07/28

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estado Plurinacional de Bolivia
Demandante	
<i>Empresa</i>	E.T.I. Euro Telecom International N.V.
<i>Nacionalidad</i>	Alemana
<i>Sector económico</i>	telecomunicaciones
Instrumento invocado	BIT Bolivia-Países Bajos (1992)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	31/10/07
<i>Constitución del tribunal</i>	17/12/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Bruno Simma (alemán- austriaco) Francisco Orrego Vicuña (chileno) Philippe Sands (británico-francés)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio para la Defensa Legal del Estado (La Paz) Foley Hoag (Washington)
<i>Demandante</i>	Cleary, Gottlieb, Steen & Hamilton, (Roma, París)
Resultado del procedimiento	Procedimiento interrumpido a solicitud del Demandante (orden tomando nota del desistimiento del procedimiento expedido por el Tribunal de conformidad con la Regla 44 de Arbitraje del CIADI el 21/10/09)

2010

Caso ARB/10/8

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estado Plurinacional de Bolivia
Demandante	
<i>Empresa</i>	Pan American Energy LLC
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Exploración y explotación de hidrocarburos
Instrumento invocado	BIT Bolivia-EE.UU (1998)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	12/04/10
<i>Constitución del tribunal</i>	24/08/12
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Bernardo M. Cremades (española) Francisco Orrego Vicuña (chilena) Rodrigo Oreamuno (costarricense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador General del Estado (La Paz) Dechert (París)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (Washington)
Resultado del procedimiento	Tomar Nota de la interrupción del procedimiento expedido por el Tribunal de conformidad con la Regla 43(1) de Arbitraje del CIADI el 24/02/15

2018

Caso ARB(AF)/18/5

Estado del caso	Pendiente
Demandado	Estado Plurinacional de Bolivia
Demandante	
<i>Empresa</i>	Banco Bilbao Argentaria S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Fondos de administración de pensiones (finanzas)
Instrumento invocado	BIT Bolivia-España (2001)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	20/08/18
<i>Constitución del tribunal</i>	02/04/19
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Stanimir A. Alexandrov (búlgaro) Valeria Galíndez (argentina-brasileña) Yves Derains (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador General del Estado (La Paz)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (Washington)
Resultado del procedimiento	El tribunal emite la resolución procesal número 1 sobre asuntos procesal el 20/05/19

CHILE

1998

Caso ARB/98/2

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Chile
Demandante	
<i>Empresa</i>	Víctor Pey Casado y la Fundación Presidente Allende
<i>Nacionalidad</i>	Española - chilena
<i>Sector económico</i>	Empresa editorial – información y comunicación
Instrumento invocado	BIT España - Chile (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	20/04/98
<i>Constitución del tribunal</i>	14/09/98
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Pier Lalive (suizo) Mohammed Chemloul (argelino) Enmanuel Gallard (francés)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Jefe de la División Jurídica del Ministerio de Economía Fomento y Reconstrucción, Programa de Defensa en Arbitrajes de Inversión Extranjera (Santiago de Chile) Carey y Compañía (Santiago de Chile) Arnold & Porter (Washington)
<i>Demandante</i>	Juan E. Garcés (Madrid) Gide, Loyrette & Nouel (París) Ropes & Grey (Washington)
Resultado del procedimiento	Resolución emitida el 26/07/01

2001

Caso ARB/01/7

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Chile
Demandante	
<i>Empresa</i>	MID Equality Sdn. Bhd. y MID Chile S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Malaya
<i>Sector económico</i>	Construcción
Instrumento invocado	BIT Chile - Malasia (1992)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	06/08/01
<i>Constitución del tribunal</i>	05/03/02
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Andrés Rigo Sureda (español) Marc Lalonde (canadiense) Rodrigo Oreamuno (costarricense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, (Santiago de Chile)
<i>Demandante</i>	Covington & Burling (Washington)
Resultado del procedimiento	Decisión sobre la solicitud de anulación el 21/03/2007

2004

Caso ARB/04/7

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Chile
Demandante	
<i>Empresa</i>	Eduardo Vieira, S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Empresa de pesca
Instrumento invocado	BIT Chile - España (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	27/02/04
<i>Constitución del tribunal</i>	24/09/04
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Claus Von Wobeser (mexicano) Susana B. Czar de Zalduendo (argentina) Michel Reisman (Estadounidense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, (Santiago de Chile) Estudio Bofill Mir & Álvarez Hinspeter Jana (Santiago de Chile) Arnold & Porter, (Washington)
<i>Demandante</i>	Estudio Vinuesa & Asociados, (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	El Comité AdHoc emite su decisión sobre la anulación el 10/12/10

2017

Caso ARB/17/16

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Chile
Demandante	
<i>Empresa</i>	Carlos Ríos y Francisco Javier Ríos
<i>Nacionalidad</i>	Colombiana
<i>Sector económico</i>	Concesión de transporte, transportes
Instrumento invocado	FTA Colombia-Chile
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	13/06/17
<i>Constitución del tribunal</i>	06/12/17
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Gabrielle Kaufmann-Kohler (suiza) Óscar M. Garibaldi (argentina-Estadounidense) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Santiago de Chile) Arnold & Porter Kaye Scholer (Washington, Londres)
<i>Demandante</i>	Dechert (París)
Resultado del procedimiento	El tribunal emite la resolución procesal número 9 sobre asunto posteriores a la audiencia el 04/05/19

2021

Caso ARB/21/27

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Chile
Demandante	
<i>Empresa</i>	Interconexión Eléctrica S.A., E.S.P.
<i>Nacionalidad</i>	Colombiana
<i>Sector económico</i>	Energía eléctrica y otras energías
Instrumento invocado	TLC Chile-Colombia
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	17/05/21
<i>Constitución del tribunal</i>	29/11/21
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Carmen Nunes Lagos (española) Philippe Pinsolle (francesa-suiza) Luís González García (México)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (Santiago de Chile) Tree Crowns (Washington, Londres, París)
<i>Demandante</i>	Dechert (París); Gutiérrez Waugh, Jimeno & Asenjo Abogados (Santiago de Chile)
Resultado del procedimiento	El tribunal emite la resolución procesal número 3 relativa a la producción de documentos el 09/11/22

Caso ARB/21/40

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Chile
Demandante	
<i>Empresa</i>	ADP International S.A. y Vinci Airport S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Francesa
<i>Sector económico</i>	Construcción
Instrumento invocado	BIT Chile-Francia (1997)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	13/08/21
<i>Constitución del tribunal</i>	25/03/22
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Klaus von Wobeser (alemana-mexicana) Stephan Schill (alemana) Mónica Pinto (Argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (Santiago de Chile) Folei Hoag (Washington)
<i>Demandante</i>	Freshfields Brookhouse Deringer (Nueva York)
Resultado del procedimiento	Las demandantes presentan un memorial sobre el fondo el 11/11/22

COLOMBIA

2016

Caso ARB/16/6

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Colombia
Demandante	
<i>Empresa</i>	Glencore International A.G. y C.I. Prodeco S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Suizo-colombiana
<i>Sector económico</i>	Concesión minera
Instrumento invocado	BIT Colombia-Suiza (2006)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	16/03/16
<i>Constitución del tribunal</i>	04/08/16
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Juan Fernández Armesto (español) Oscar M. Garibaldi (Estadounidense) J. Christopher Thomas (canadiense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dechert (París)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (Washington) Álvarez Zárate&Asociados (Bogotá)
Resultado del procedimiento	El Demandado presenta una solicitud para abordar las objeciones a la jurisdicción como una cuestión preliminar el 02/02/17

Caso ARB(AF)/16/5

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Colombia
Demandante	
<i>Empresa</i>	América Móvil S.A.B. de C.V.
<i>Nacionalidad</i>	-
<i>Sector económico</i>	Telecomunicaciones
Instrumento invocado	-
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	03/10/16
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección de Inversión Extranjera, Servicios y Propiedad Intelectual, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (Washington) Aziz&Kaye (México) Lloreda, Camacho&Co. (Bogotá)
Resultado del procedimiento	Tras la cita del Demandado, el señor Rodrigo Oreamuno (Costa Rica), acepta su nombramiento como árbitro el 04/01/17

Anexo

Caso ARB/16/41

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Colombia
Demandante	
<i>Empresa</i>	Eco Oro Minerals Corp.
<i>Nacionalidad</i>	Canadiense
<i>Sector económico</i>	Concesión minera
Instrumento invocado	-
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	29/12/16
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección de Inversión Extranjera, Servicios y Propiedad Intelectual, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (Washington)
Resultado del procedimiento	Tribunal aún no constituido

2018

Caso ARB/18/3

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Colombia
Demandante	
<i>Empresa</i>	Telefónica S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Información y comunicación
Instrumento invocado	BIT Colombia-España (2005)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	20/02/18
<i>Constitución del tribunal</i>	26/01/19
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: José Emilio Nunes Pinto (brasileña) Horacio A. Grijera Naón (argentina) Yves Derains (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección de Inversión Extranjera, Servicios y Propiedad Intelectual (Bogotá) Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (Bogotá) Dechert (París)
<i>Demandante</i>	White & Case (Washington, Madrid)
Resultado del procedimiento	El Tribunal celebra una primera sesión por conferencia telefónica el 26/04/19

Anexo

Caso ARB/18/5

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Colombia
Demandante	
<i>Empresa</i>	Astrida Benita Carrizosa
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Finanzas
Instrumento invocado	BIT Colombia-India (2019); BIT Colombia-Suiza (2016); TPA Colombia-EE.UU (200&)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	09/03/18
<i>Constitución del tribunal</i>	11/12/18
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Gabrielle Kaufmann Kohler (suiza) Diego P. Fernández-Arroyo (argentina-española) Christer Soderlund (sueco)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Arnold & Porter Kaye Scholer (Washington, Londres)
<i>Demandante</i>	Bryan Cave (Miami)
Resultado del procedimiento	El Tribunal emite la resolución procesal número 2 el 07/03/19

Caso ARB/18/12

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Colombia
Demandante	
<i>Empresa</i>	Red Eagle Exploration Ltd.
<i>Nacionalidad</i>	Canadiense
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	FTA Colombia-Canadá
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	18/04/18
<i>Constitución del tribunal</i>	19/04/19
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Andrés Rigo Sureda (española) José A. Martínez de Hoz (argentina) Philippe Sands (francesa-británica)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección de Inversión Extranjera, Servicios y Propiedad Intelectual (Bogotá) Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (Bogotá) Latham & Watkins (París, Nueva York, Londres)
<i>Demandante</i>	Clifford Chance (Washington)
Resultado del procedimiento	

Anexo

Caso ARB/18/13

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Colombia
Demandante	
<i>Empresa</i>	Galway Gold Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Canadiense
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	FTA Colombia-Canadá
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	18/04/18
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección de Inversión Extranjera, Servicios y Propiedad Intelectual (Bogotá) Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (Bogotá) Latham & Watkins (París, Nueva York, Londres)
<i>Demandante</i>	Lenczner (Toronto) Ogletree Deakins, Nash, Smoak & Stewart, P.C. (Nueva York)
Resultado del procedimiento	El 16/08/18, tras el nombramiento de la demanda, Brigitte Stern acepta su nombramiento.

Caso ARB/18/23

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Colombia
Demandante	
<i>Empresa</i>	Gran Colombia Gold Corp.
<i>Nacionalidad</i>	Canadiense
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	FTA Colombia-Canadá
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	02/07/18
<i>Constitución del tribunal</i>	31/10/18
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Jean Engelmayer (Estadounidense) Bernard Hanotiau (belga) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (Bogotá) Latham & Watkins (París, Nueva York, Londres)
<i>Demandante</i>	Dentons (Nueva York)
Resultado del procedimiento	El 25/04/19 se reconstituye el tribunal.

Anexo

Caso UNCT/18/1

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Colombia
Demandante	
<i>Empresa</i>	Gas Natural S.D.G y Gas Natural Fenosa Electricidad Colombia
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Energía eléctrica y otras energías
Instrumento invocado	UNCITRAL
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	21/03/17
<i>Constitución del tribunal</i>	19/12/17
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Stephen L. Drymer (canadiense) Eric Schwartz (francesa-Estadounidense) Alexis Mourre (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Otros
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (Bogotá) Stanimir A. Alexandrov Washington) Sidly Austin (Washington)
<i>Demandante</i>	Three Crowns (Londres)
Resultado del procedimiento	-

2019

Caso ARB/19/6

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Colombia
Demandante	
<i>Empresa</i>	Ángel Samuel Seda y otros
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Construcción
Instrumento invocado	TPA Colombia-EE. UU (2012)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	25/03/19
<i>Constitución del tribunal</i>	25/02/20
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Klaus Sachs (alemana) Charles Ponset (suiza); Hugo Perezcano Díaz (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección de Inversión Extranjera, Servicios y Propiedad Intelectual (Bogotá) Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (Bogotá) Servicios Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Bogotá)
<i>Demandante</i>	Gibson, Dunn & Crutcher (Nueva York, Washington); Irvine (California)
Resultado del procedimiento	El 15/01/21 luego de un intercambio entre las partes, cada una de ellas presenta una solicitud para que el tribunal decida sobre la presentación de documentos.

Anexo

Caso ARB/19/22

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Colombia
Demandante	
<i>Empresa</i>	Glencore International A.G., CI Prodeco S.A., Sociedad Portuaria Puertonuevo SA
<i>Nacionalidad</i>	Suiza-colombiana
<i>Sector económico</i>	Transporte
Instrumento invocado	BIT Colombia-Suiza (200&)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	09/07/19
<i>Constitución del tribunal</i>	16/09/20
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Bernardo M. Cremades (española); Daniel M. Price (Estadounidense) Klaus von Wobecer (alemana-mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección de Inversión Extranjera, Servicios y Propiedad Intelectual (Bogotá) Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (Bogotá) Servicios Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Bogotá); Decher (París)
<i>Demandante</i>	Freshfields Brookhouse Deringer (Washington) Dechamps International Law (Buenos Aires) José Manuel Álvarez Zárate (Bogotá)
Resultado del procedimiento	El 4/02/21 cada parte presenta una declaración de costos.

Caso ARB/19/34

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Colombia
Demandante	
<i>Empresa</i>	Amec Foster Wheeler USA Corp., Process Consultants, Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	TPA Colombia-EE. UU. (2012)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	31/12/19
<i>Constitución del tribunal</i>	18/06/20
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: José Emilio Nunes Pinto (brasileña) John Beechey (Estadounidense); Marcelo G. Cohen (argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Co-árbitros
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección de Inversión Extranjera, Servicios y Propiedad Intelectual (Bogotá) Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (Bogotá) Servicios Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Bogotá) Curtis, Mallet, Prevost, Colt & Mosle (Washington, Nueva York, México, Bogotá, Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Pillsbury Winthrop Shaw Pittman (Nueva York, Houston)
Resultado del procedimiento	El 18/09/20 el tribunal celebra una primera sesión por videoconferencia.

2020

Caso ARB/20/7

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Colombia
Demandante	
<i>Empresa</i>	Security Services, LLC, Nevstar Security Services
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Información y comunicación
Instrumento invocado	TPA Colombia-EE. UU (2012)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	09/03/20
<i>Constitución del tribunal</i>	21/04/21
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Julian DM Lew (británica, israelí) Kaj Hober (sueco); Yves Derains (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección de Inversión Extranjera, Servicios y Propiedad Intelectual (Bogotá) Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (Bogotá) Servicios Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Bogotá) Hogan Lovells (Miami, París)
<i>Demandante</i>	Steptoe & Johnson (Londres, Washington)
Resultado del procedimiento	El 4/11/22 la parte demanda presentó una dúplica sobre jurisdicción y fondo.

Caso ARB/20/9

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Colombia
Demandante	
<i>Empresa</i>	South 32 S.A. Investments Ltd.
<i>Nacionalidad</i>	Británica
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	BIT Colombia-Reino Unido (2010)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	27/03/20
<i>Constitución del tribunal</i>	17/11/20
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Deva Villanueva Gómez (española) Guido Santiago Tawil (argentina-portuguesa); Andrés Jana Linetzky (chilena)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (Bogotá) Servicios Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Bogotá) Latham & Watkins (París)
<i>Demandante</i>	Freshfields Brookhouse Deringer (Washington) Dechamps International Law (Londres) Posse Herrera Ruíz (Bogotá)
Resultado del procedimiento	El 10/11/22 la parte demandante presenta una duplica sobre jurisdicción.

Anexo

Caso ARB/20/16

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Colombia
Demandante	
<i>Empresa</i>	AFC Investment Solutions SL
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Finanzas
Instrumento invocado	BIT Colombia-España (2005)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	20/05/20
<i>Constitución del tribunal</i>	22/03/21
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Bernardo Sepúlveda Amor (mexicana) Sabina Sacco (chilena, italiana, salvadoreña); Dyalá Jiménez Figueres (costarricense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (Bogotá) Servicios Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Bogotá)
<i>Demandante</i>	J.A. Cremades y Asociados (Madrid)
Resultado del procedimiento	El 22/02/22 el tribunal emitió su laudo.

2021

Caso ARB/21/30

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Colombia
Demandante	
<i>Empresa</i>	Glencore International AG
<i>Nacionalidad</i>	Suiza
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	BIT Colombia-Suiza (2006)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	28/05/22
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (Bogotá) Arnold & Porter Kalle Scholer (Washington, Londres)
<i>Demandante</i>	Freshfields Brookhouse Deringer (Washington) Holland Knight (Bogotá)
Resultado del procedimiento	El 20/09/21 tras el nombramiento de la demandante Bernard Hanotiau acepta su nombramiento como árbitro.

Anexo

Caso ARB/21/31

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Colombia
Demandante	
<i>Empresa</i>	Angloamerican PLC
<i>Nacionalidad</i>	Británica
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	BIT Colombia-Reino Unido (2010)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	02/06/21
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (Bogotá) Arnold & Porter Kalle Scholer (Washington, Londres)
<i>Demandante</i>	Freshfields Brookhouse Deringer (Washington) Holland Knight (Bogotá)
Resultado del procedimiento	El 01/07/22 el secretario general interino emite una orden tomando nota de la terminación del procedimiento de conformidad con la regla 44 de las reglas de arbitraje CIADI.

COSTA RICA

1996

Caso ARB/96/1

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Costa Rica
Demandante	
<i>Empresa</i>	Compañía del Desarrollo de Santa Elena S.A
<i>Nacionalidad</i>	Costarricense
<i>Sector económico</i>	Turismo: valoración de la tenencia de la tierra
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	22/03/96
<i>Constitución del tribunal</i>	28/05/97
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: L. Yves Fortier (canadiense) Elihu Lauterpacht (británico) Prosper Weil (francés)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	White & Case (Washington)
<i>Demandante</i>	Arnold & Porter (Washington)
Resultado del procedimiento	Rectificación del laudo, emitido el 08/06/2000

2007

Caso ARB(AF)/07/3

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Costa Rica
Demandante	
<i>Empresa</i>	Alasdair Ross Anderson y Otros
<i>Nacionalidad</i>	Canadiense
<i>Sector económico</i>	Finanzas: contribuciones de capital en empresas
Instrumento invocado	BIT Costa Rica-Canadá
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	27/03/07
<i>Constitución del tribunal</i>	02/05/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Sandra Morelli Rico (colombiana) Jeswald W. Salacuse (Estadounidense.) Raúl E. Vinuesa (hispano-argentino)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Comercio Exterior, (San José de Costa Rica) Sidley Austin, (Washington)
<i>Demandante</i>	Cain Lamarre Casgrain Wells, s.e.n.e.r.l., (Chicoutimi-Canadá) McMillan, (Toronto)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 19/05/10

2008

Caso ARB/08/1

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Costa Rica
Demandante	
<i>Empresa</i>	Marion Unglaube
<i>Nacionalidad</i>	Alemana
<i>Sector económico</i>	Turismo: proyecto de turismo
Instrumento invocado	BIT Costa Rica-Alemania (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	25/01/08
<i>Constitución del tribunal</i>	12/06/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Judd L. Kessler (Estadounidense) Franklin Berman (británico) Bernardo M. Cremades (español)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Comercio Exterior (San José de Costa Rica) Sidley Austin (Washington)
<i>Demandante</i>	K&L Gates (Frankfurt, Londres)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 16/05/12

Anexo

Caso ARB(AF)/08/1

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Costa Rica
Demandante	
<i>Empresa</i>	Quadrant Pacific Growth Fund L.P. y Canasco Holdings Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Canadiense
<i>Sector económico</i>	Turismo: empresa agrícola de turismo
Instrumento invocado	BIT Costa Rica-Canadá (1998)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	21/03/08
<i>Constitución del tribunal</i>	17/10/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Alejandro M. Garro (argentino) Bernardo M. Cremades (español) Andreas F. Lawenfeld (Estadounidense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Comercio Exterior (San José de Costa Rica) Sidley Austin (Washington)
<i>Demandante</i>	Appleton& Associates International Lawyer (Toronto)
Resultado del procedimiento	El tribunal emite una orden tomando nota de la interrupción del procedimiento de conformidad con la regulación administrativa y financiera del CIADI 14(3)(d) el 27/10/10

2009

Caso ARB/09/20

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Costa Rica
Demandante	
<i>Empresa</i>	Reinhard Hans Unglaube
<i>Nacionalidad</i>	Alemana
<i>Sector económico</i>	Turismo: proyecto de turismo
Instrumento invocado	BIT Costa Rica-Alemania (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	11/11/09
<i>Constitución del tribunal</i>	29/12/09
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Judd L. Kessler (Estadounidense) Franklin Berman (británico) Bernardo M. Cremades (español)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Comercio Exterior (San José de Costa Rica) Sidley Austin (Washington)
<i>Demandante</i>	K&L Gates, (Frankfurt y Londres)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 16/05/12

2012

Caso ARB/12/4

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Costa Rica
Demandante	
<i>Empresa</i>	Supervisión y Control S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Otras industrias: acuerdo de concesión para construir y operar inspección de vehículos de motor
Instrumento invocado	BIT Costa Rica-España (1997)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	09/02/12
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Claus Von Wobeser (mexicano) Joseph P. Clock Jr. (Estadounidense) Eduardo Silva Romero (franco-colombiano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Comercio Exterior (San José de Costa Rica) Arnold & Porter (Eashington y Londres)
<i>Demandante</i>	Fowler, Rodríguez, Valdez Fauli (Houston)
Resultado del procedimiento	Se aplica la regla arbitral 38(1) del CIADI el 18/01/17

2013

Caso ARB/13/2

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Costa Rica
Demandante	
<i>Empresa</i>	Cervin Investissements S.A. y Rhone Investissements S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Suiza
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería: distribución de gas
Instrumento invocado	BIT Costa Rica-Suiza (2000)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	11/03/13
<i>Constitución del tribunal</i>	14/08/13
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Alexis Mourre (francés) Jana Linetzky (mexicana) Ricardo Ramírez Hernández (chileno)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Comercio Exterior (San José de Costa Rica) Baker Botts (Londres)
<i>Demandante</i>	Luis Grife Alonso (México) Guillermo Ramírez (México) Josafat Paredes Camarena (México)
Resultado del procedimiento	El tribunal declara que el procedimiento se cerró de conformidad con la regla arbitral 38(1) del CIADI el 03/02/17

Anexo

Caso UNCT/13/2

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Costa Rica
Demandante	
<i>Empresa</i>	Aaron C. Berkowitz, Brett E. Berkowitz y Trevor B. Berkowitz
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Construcción: proyecto inmobiliario
Instrumento invocado	CAFTA-DR (Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	Notificación. 17/10/13
<i>Constitución del tribunal</i>	02/12/13
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Daniel Bethlehem (británico) Mark A. Kantor (Estadounidense) Raúl E. Vinuesa (hispano-argentino)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaria General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Comercio Exterior (San José de Costa Rica) Sidley Austin (Washington)
<i>Demandante</i>	GST (Miami y Washington)
Resultado del procedimiento	El Tribunal emite una orden de procedimiento relativa a la solicitud de los demandantes 25/01/17 al 28/02/17

2014

Caso ARB/14/15

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Costa Rica
Demandante	
<i>Empresa</i>	Infinito Gold Ltd.
<i>Nacionalidad</i>	Canadiense
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería: proyecto de extracción de oro
Instrumento invocado	BIT Costa Rica-Canadá (1998)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	04/03/14
<i>Constitución del tribunal</i>	29/09/14
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Gabrielle Kaufmann-Kohler (suizo) Bernard Hanotiau (belga) Brigitte Stern (francés)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Comercio Exterior (San José de Costa Rica) Arnold & Porter (Washington y Londres)
<i>Demandante</i>	Torys (Toronto)
Resultado del procedimiento	El Tribunal celebra una audiencia sobre jurisdicción en Nueva York los días 19/01/17 y 20/01/17

2015

Caso UNCT/15/3

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Costa Rica
Demandante	
<i>Empresa</i>	Davin Aven et al.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Construcción: proyecto inmobiliario
Instrumento invocado	CAFTA-DR (Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	Notificación. 24/01/14
<i>Constitución del tribunal</i>	04/08/15
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Eduardo Siqueiros (mexicano) C. Mark Baker (Estadounidense) Pedro Nikken (venezolano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Comercio Exterior (San José de Costa Rica) Herbertt Smith Freehills (Nueva York)
<i>Demandante</i>	Vinson & Elkins (Londres y Houston) Todd Weiler (Ontario)
Resultado del procedimiento	El Tribunal celebra una audiencia sobre el fondo en Washington el 07/02/17

2019

Caso ARB/19/13

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Costa Rica
Demandante	
<i>Empresa</i>	Alejandro Diego Díaz Gaspar
<i>Nacionalidad</i>	Española-venezolana
<i>Sector económico</i>	Agricultura, pesca y silvicultura
Instrumento invocado	BIT Costa Rica-España (1997)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	01/05/19
<i>Constitución del tribunal</i>	28/08/19
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Alexis Mourre (francesa) Adolfo Jiménez (Estadounidense); Luis González García (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Comercio Exterior (San José de Costa Rica) Squiere Patton Boggs (Londres, París, Miami) y Peña Prieto Gamundi (Santo Domingo)
<i>Demandante</i>	Hogan Lovells (Miami); Wda Legal S.C. (Miami)
Resultado del procedimiento	El 07/12/20 la parte demandante presentó un memorial de contestación sobre jurisdicción y réplica sobre el fondo.

2020

Caso ARB(AF)/20/2

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Costa Rica
Demandante	
<i>Empresa</i>	José Alejandro Contreras
<i>Nacionalidad</i>	Venezolana
<i>Sector económico</i>	Información y comunicación
Instrumento invocado	BIT Costa Rica-Venezuela (1997)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	18/08/20
<i>Constitución del tribunal</i>	27/07/21
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Felipe Bulnes Serrano (chilena); Carlos F. Concepción (Estadounidense); Hugo Perezcano Díaz (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Comercio Exterior (San José de Costa Rica) Arnold & Porter (Washington, Londres)
<i>Demandante</i>	Wda Legal S.C. (Miami); GCI Consultant, LLC (Miami); Akerman (Miami)
Resultado del procedimiento	El 03/03/22 el tribunal emite una resolución procesal tomando nota de la terminación del procedimiento de conformidad con el art. 50 de las reglas de arbitraje (mecanismo complementario del CIADI)

2021

Caso ARB/21/49

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Costa Rica
Demandante	
<i>Empresa</i>	Enel Colombia SA y Enel Greenpower Costa Rica SA
<i>Nacionalidad</i>	Chilena-costarricense
<i>Sector económico</i>	Energía eléctrica y otras energías
Instrumento invocado	BIT Costa Rica-Chile (1996)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	13/10/21
<i>Constitución del tribunal</i>	24/10/22
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Albert Jan van den Berg (Países Bajos); Elisabeth Eljuri (venezolana); Raúl Emilio Vinuesa (argentino, español)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Comercio Exterior (San José de Costa Rica) Arnold & Porter Kalle Scholer (Washington, Londres)
<i>Demandante</i>	Cliffrod Chance (Washington)
Resultado del procedimiento	El 24/10/22 se constituyó el tribunal de conformidad con el art. 37 (2)(9) del convenio CIADI

2022

Caso ARB(AF)/22/5

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Costa Rica
Demandante	
<i>Empresa</i>	José Alejandro Hernández Contreras
<i>Nacionalidad</i>	Venezolana
<i>Sector económico</i>	Telecomunicaciones
Instrumento invocado	BIT Costa Rica-Venezuela (1997)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	26/08/22
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Comercio Exterior (San José de Costa Rica) Arnold & Porter Kalle Scholer (Washington, Londres)
<i>Demandante</i>	ReedSmith (Miami)
Resultado del procedimiento	El 3/11/22 tras el nombramiento de la demanda, Luis González García acepta su nombramiento como árbitro.

ECUADOR

2001

Caso ARB/01/10

Estado del caso	Concluido
Demandado	Empresa Estatal Petróleos del Ecuador
Demandante	
<i>Empresa</i>	Repsol YPF Ecuador S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Ecuatoriana
<i>Sector económico</i>	Explotación petrolera
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	05/10/01
<i>Constitución del tribunal</i>	22/05/02
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Rodrigo Oreamuno (costarricense) Eduardo Ggarmigniani (ecuatoriano) Alberto Wray Espinoza (ecuatoriano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General del CIADI
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	-
<i>Demandante</i>	-
Resultado del procedimiento	Decisión de la solicitud de anulación emitida el 08/01/17

2002

Caso ARB/02/10

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Ecuador
Demandante	
<i>Empresa</i>	IBM World Trade Corp.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Información y comunicación
Instrumento invocado	BIT Ecuador-Estados Unidos (1993)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	06/09/02
<i>Constitución del tribunal</i>	15/04/03
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Rodrigo Jijón Letort (ecuatoriano) Alejandro Ponce Martínez (ecuatoriano) León Roldos Aguilera (ecuatoriano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Estado (Quito)
<i>Demandante</i>	Agent IBM World Trade Corp. (Quito)
Resultado del procedimiento	Liquidación acordada por las partes a petición suya en forma de laudo (emitido el 22/07/2004)

2003

Caso ARB/03/6

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Ecuador
Demandante	
<i>Empresa</i>	M.C.I. Power Group, L.C. y New Turbine, Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Generación de energía eléctrica
Instrumento invocado	BIT Ecuador-Estados Unidos (1993)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	08/04/03
<i>Constitución del tribunal</i>	11/09/03
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Raúl E. Vinuesa (España-Argentina) Benjamin J. Greenberg (Canadá) Jaime C. Irrázabal (Chile)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Estado (Quito) Cabezas & Wray Abogados (Quito) Latham & Watkins (Londres)
<i>Demandante</i>	Appleton & Associates International Lawyers (Toronto). Astigarraga Davis (Miami)
Resultado del procedimiento	Decisión de la Comisión AdHoc sobre la solicitud de anulación emitida el 19/10/09

2004

Caso ARB/04/19

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Ecuador
Demandante	
<i>Empresa</i>	Duke Energy Electroquil Partners y Electroquil S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense y ecuatoriana
<i>Sector económico</i>	Generación de energía eléctrica
Instrumento invocado	BIT Ecuador-Estados Unidos (1993) Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	07/10/04
<i>Constitución del tribunal</i>	18/05/05
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Gabrielle Kaufmann-Kohler (suiza) Enrique Gómez-Pinzón (colombiana) Albert Jan Van Den Berg (alemana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Estado (Quito) Cabezas & Wray Abogados (Quito) Latham & Watkins (Londres)
<i>Demandante</i>	Crowell & Moring, (Washington) Fullbright & Jaworski, (Houston TX) Coronel y Pérez Abogados, (Guayaquil)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 18/08/08

2005

Caso ARB/05/9

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Ecuador
Demandante	
<i>Empresa</i>	Empresa Eléctrica del Ecuador, Inc. (Emelec)
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Electricidad
Instrumento invocado	BIT Ecuador-Estados Unidos (1993)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	26/05/05
<i>Constitución del tribunal</i>	28/02/06
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Bernardo Sepúlveda Amor (mexicana) John H. Rooney (Estadounidense) W. Michael Reisman (Estadounidense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Estado (Quito) Cabezas & Wray Abogados, (Quito) Latham & Watkins, (Londres)
<i>Demandante</i>	Provost Umphrey, (Beumont TX) Henry Sain Dahl, (Charlottesville, VA)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 02/06/09

Anexo

Caso ARB/05/12

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Ecuador
Demandante	
<i>Empresa</i>	Noble Energy Inc. y Machala Power Cía. Ltd.
<i>Nacionalidad</i>	Británica
<i>Sector económico</i>	Electricidad
Instrumento invocado	BIT Ecuador-Estados Unidos (1993) Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	29/07/05
<i>Constitución del tribunal</i>	04/02/06
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Gabrielle Kaufmann-Kohler (suiza) Henri C. Álvarez (canadiense) Bernardo M. Cremades (española)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Estado (Quito) Fabara & Compañía (Quito) Squire, Sanders & Dempsey (Cleveland, Ohio y Washington)
<i>Demandante</i>	King & Spalding (Houston TX) Pérez Bustamante & Ponce (Quito)
Resultado del procedimiento	Liquidación acordada por las Partes y procedimiento discontinuado a petición de éstas, (Orden tomando nota del desistimiento emitido por un Tribunal el 20/05/09 de acuerdo a la Regla Arbitral 43(1))

2006

Caso ARB/06/11

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Ecuador
Demandante	
<i>Empresa</i>	Occidental Petroleum Corporation y Occidental Exploration y Production Company
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Hidrocarburos
Instrumento invocado	BIT Ecuador-Estados Unidos (1993) Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	13/07/06
<i>Constitución del tribunal</i>	06/02/07
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Yves Fortier (canadiense) David A. R. Williams (neozelandés) Presidente del Consejo de Administración. Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Estado (Quito) Squire, Sanders & Dempsey (Cleveland, Ohio y París)
<i>Demandante</i>	Deveboise & Pimpton (Nueva York) Covington & Burling (Londres)
Resultado del procedimiento	Decisión de anulación emitida por el Comité AdHoc el 02/11/15

Anexo

Caso ARB/06/17

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Ecuador
Demandante	
<i>Empresa</i>	Técnicas Reunidas S.A. y Eurocontrol S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Refinería de petróleo
Instrumento invocado	BIT Ecuador-España (1996)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	31/10/06
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Estado (Quito)
<i>Demandante</i>	Gómez-Acebedo & Pombo Abogados (Madrid) Fullbright & Jaworski (Houston TX) Pérez Bustamante & Ponce (Quito)
Resultado del procedimiento	Procedimiento interrumpido a solicitud de los Demandantes, (Orden que toma nota del desistimiento emitido por el Secretario General interino el 13/05/08, conforme a la Regla 44 de Arbitraje del CIADI)

Caso ARB/06/21

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Ecuador y Petroecuador
Demandante	
<i>Empresa</i>	City Oriente Limited
<i>Nacionalidad</i>	Panameña
<i>Sector económico</i>	Hidrocarburos
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	19/12/06
<i>Constitución del tribunal</i>	04/10/07
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Juan Fernández-Armesto (española) Horacio A. Grigera Naón (argentina) J. Christopher Thomas (canadiense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Quevedo & Ponce (Quito) King y Spalding (Houston TX y Washington)
<i>Demandante</i>	Weil Gotshal & Manges (Nueva York) Procuraduría de Petroecuador (Quito)
Resultado del procedimiento	Liquidación aceptada por las Partes y procedimiento discontinuado a petición de éstas (Orden tomando nota de la discontinuación emitida por el Tribunal el 12/09/08, conforme a la Regla 43(1) de Arbitraje del CIADI)

2008

Caso ARB/08/4

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Ecuador
Demandante	
<i>Empresa</i>	Murphy Exploration y Production Company International
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Hidrocarburos
Instrumento invocado	BIT Ecuador-Estados Unidos (1993)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	15/03/08
<i>Constitución del tribunal</i>	20/10/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Rodrigo Oreamuno (costarricense) Horacio A. Grigera Naón (argentina) Raúl E. Vinuesa (hispano-argentino)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Estado (Quito) Foley & Hoag (Washington) Winston & Strawn (Washington)
<i>Demandante</i>	King & Spalding (Houston TX) Pérez Bustamante & Ponce (Quito)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 15/12/10. Adjunto va una opinión disidente de uno de los árbitros.

Caso ARB/08/05

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Ecuador
Demandante	
<i>Empresa</i>	Burlington Resources, Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense-británica
<i>Sector económico</i>	Hidrocarburos
Instrumento invocado	BIT Ecuador-Estados Unidos (1993) Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	02/06/08
<i>Constitución del tribunal</i>	18/11/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Gabrielle Kaufmann-Kohler (suiza) Stephen L. Drymer (canadiense) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Estado (Quito) Dechert, (París)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (Nueva York y Washington) King & Spalding (Houston TX) Paz Horowitz Robalino (Quito)
Resultado del procedimiento	Comisión AdHoc aún no constituida

Anexo

Caso ARB/08/06

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Ecuador
Demandante	
<i>Empresa</i>	Perenco Ecuador Limited
<i>Nacionalidad</i>	Bahamas
<i>Sector económico</i>	Hidrocarburos
Instrumento invocado	BIT Ecuador-Francia (1994) Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	04/06/08
<i>Constitución del tribunal</i>	21/11/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Peter Tomka (eslovaca) Neil Kaplan (británica) J. Christopher Thomas (canadiense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Estado (Quito) Dechert, (París)
<i>Demandante</i>	Debevoise & Plimpton, (Nueva York)
Resultado del procedimiento	El Tribunal, las Partes y el experto visitan el lugar relacionado con la controversia de conformidad con la Regla Arbitral 37(1) del CIADI los días 01/11/17 al 05/11/17

Caso ARB/08/10

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Ecuador y Petroecuador
Demandante	
<i>Empresa</i>	Repsol YPF Ecuador, S.A. y Otros
<i>Nacionalidad</i>	Ecuatoriana-Panameña-británica-española
<i>Sector económico</i>	Hidrocarburos
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	08/08/08
<i>Constitución del tribunal</i>	06/02/09
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Rodrigo Oreamuno (costarricense) Horacio A. Grigera Naón (argentina) Raúl E. Vinuesa (hispano-argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Estado (Quito) Foley & Hoag (Washington) Winston & Strawn (Washington)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer, (Washington)
Resultado del procedimiento	El Tribunal emite una orden tomando nota de la interrupción del procedimiento de conformidad con la Regla 43(1) de Arbitraje del CIADI el 09/02/11

2009

Caso ARB/09/23

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Ecuador
Demandante	
<i>Empresa</i>	Corporation Quiport S.A. y Otros
<i>Nacionalidad</i>	Británica-uruguay-ecuatoriana
<i>Sector económico</i>	Gestión y mantenimiento de instalaciones aeroportuarias
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	30/12/09
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador del Estado (Quito)
<i>Demandante</i>	White & Case, (Washington)
Resultado del procedimiento	El Secretario General emite una orden tomando nota de la interrupción del procedimiento de conformidad con la Regla Arbitral 43(1) del CIADI el 11/11/11

2022

Caso ARB/22/3

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Ecuador
Demandante	
<i>Empresa</i>	Corporación Nacional del Cobre de Chile, Exploraciones Mineras Andinas SA e Inversiones Copperfield SpA
<i>Nacionalidad</i>	Chilena
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	BIT Chile-Ecuador (1993)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	25/01/22
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General del Estado (Quito)
<i>Demandante</i>	Sullivan & Cronwell (Nueva York) Coronel y Pérez Abogados (Guayaquil, Quito)
Resultado del procedimiento	El 6/04/23, tras el nombramiento de la demandada, Zarachi Douglas aceptó su nombramiento

EL SALVADOR

2003

Caso ARB/03/26

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de El Salvador
Demandante	
<i>Empresa</i>	Inceysa Vallisoletana S.L.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Instalación de inspección de vehículos de motor
Instrumento invocado	BIT El Salvador-España (1995)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	10/10/03
<i>Constitución del tribunal</i>	23/03/04
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Rodrigo Oreamuno (costarricense) Burton Landy (Estadounidense) Claus Von Wobeser (mexicano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	-
<i>Demandante</i>	-
Resultado del procedimiento	Decisión sobre la rectificación emitida el 16/11/2006

2009

Caso ARB/09/12

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de El Salvador
Demandante	
<i>Empresa</i>	Pac Rim Cayman LLC.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Concesión minera
Instrumento invocado	CAFTA-DR
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	15/06/09
<i>Constitución del tribunal</i>	18/11/09
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: V.V. Veeder (británico) Guido Santiago Tawil (argentina) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	-
<i>Demandante</i>	-
Resultado del procedimiento	El Demandante presenta observaciones adicionales sobre la solicitud de la Demanda de una decisión suplementaria el 31/12/16

Caso ARB/09/17

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de El Salvador
Demandante	
<i>Empresa</i>	Commerce Group Corp. Y San Sebastian Gold Mines, Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Concesión minera
Instrumento invocado	CAFTA-DR
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	21/08/09
<i>Constitución del tribunal</i>	01/07/10
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Albert Jan Van Den Berg (alemana) Horacio A. Grigera Naón (argentina) J. Christopher Thomas (canadiense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dewey & Le Boeuf (Washington)
<i>Demandante</i>	Machulak, Robertson & Sodos, S.C. (Milwakee)
Resultado del procedimiento	El Comité AdHoc emite una orden de procedimiento para que se suspenda el procedimiento por falta de pagos de los anticipos requeridos conforme con los párrafos (d) y (e) del párrafo tercero de la Regla Administrativa y Financiera del CIADI sobre los costos el 28/08/13

2013

Caso ARB/13/18

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de El Salvador
Demandante	
<i>Empresa</i>	Enel Green Power S.p.A.
<i>Nacionalidad</i>	Italiana
<i>Sector económico</i>	Energía geotermal
Instrumento invocado	Ley de Inversión-El Salvador (1999)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	21/08/13
<i>Constitución del tribunal</i>	30/05/14
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Alejandro Escobar (chilena) Oscar M. Garibaldi (Estadounidense-argentina) Raúl E. Vinuesa (hispano-argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Foley Hoag (Washington)
<i>Demandante</i>	Clifford Chance (Washington) Arias Muñoz (San Salvador)
Resultado del procedimiento	Se otorga la concesión según un acuerdo de las Partes, conforme a la Regla Arbitral 43(2) del CIADI el 14/09/15

2021

Caso ARB/21/46

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de El Salvador
Demandante	
<i>Empresa</i>	HSBC Latin American Holdings
<i>Nacionalidad</i>	Británica
<i>Sector económico</i>	Finanzas
Instrumento invocado	BIT El Salvador-Reino Unido (1999)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	29/09/21
<i>Constitución del tribunal</i>	10/11/22
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Valeria Galíndez (argentina-brasileña) Andrés Jana Linetzky (chilena) Thomas Clay (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Fiscalía General del Salvador (San Salvador) Ley Laborde (París) Maqueo Barnetche, Aguilar y Camarena (México)
<i>Demandante</i>	Link Laters (Londres, Washington) Nobis Estudio Legal (San Salvador)
Resultado del procedimiento	El 10/11/22 se constituye el tribunal de conformidad con el art. 37 (2) del convenio CIADI.

GUATEMALA

2007

Caso ARB/07/23

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Guatemala
Demandante	
<i>Empresa</i>	Railroad Development Corporation
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Concesión ferroviaria
Instrumento invocado	CAFTA-DR
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	20/08/07
<i>Constitución del tribunal</i>	14/04/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Andrés Rigo Sureda (española) Stuart E. Eizenstat (Estadounidense) James R. Crawford (australiana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la Nación, Ministerio de Economía, (Ciudad de Guatemala) Arnold & Porter (Washington)
<i>Demandante</i>	Greenberg Traurig, (Washington) Díaz & Durán & Asociados Central Law, (Ciudad de Guatemala)
Resultado del procedimiento	El Tribunal emite su decisión sobre la solicitud de una decisión complementaria y rectificación el 18/01/13. Se adjunta a la decisión una opinión disidente parcial del árbitro Stuart E. Eizenstat

2009

Caso ARB/09/5

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Guatemala
Demandante	
<i>Empresa</i>	Iberdrola Energía, S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Distribución de electricidad
Instrumento invocado	BIT España-Guatemala (2002)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	17/04/09
<i>Constitución del tribunal</i>	20/07/09
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Eduardo Zuleta (colombiana) Yves Derains (francesa) Rodrigo Oreamuno (costarricense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Co-Arbitros
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la Nación (Ciudad de Guatemala) Freshfields Bruckhaus Deringer (Washington) Arenales & Skinner Klée (Ciudad de Guatemala)
<i>Demandante</i>	Uría Menéndez (Madrid)
Resultado del procedimiento	Decisión de anulación emitida el 13/01/15. Adjuntamente va la opinión disidente de José Luis Shaw

2010

Caso ARB/10/23

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Guatemala
Demandante	
<i>Empresa</i>	TECO Guatemala Holdings LLC
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Producción agroalimentaria
Instrumento invocado	CAFTA-DR
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	23/11/10
<i>Constitución del tribunal</i>	11/02/11
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Alexis Mourre (francesa) William W. Park (suiza-Estadounidense) Rodrigo Oreamuno (costarricense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Viceministerio de Integración y Comercio Exterior, Ministerio de Economía, (Ciudad de Guatemala) Arenales & Skinner Klée (Ciudad de Guatemala) Freshfields Bruckhaus Deringer (Washington)
<i>Demandante</i>	White & Case (Washington)
Resultado del procedimiento	Tribunal recientemente constituido

2018

Caso ARB/18/43

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Guatemala
Demandante	
<i>Empresa</i>	Daniel W. Kappes & Kappes, Cassiday & associates
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	CAFTA-DR
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	11/12/18
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía, Dirección de Administración del Comercio Exterior, Procuraduría General de la Nación (Ciudad de Guatemala)
<i>Demandante</i>	White & Case (Londres, Ciudad de México)
Resultado del procedimiento	El 11/03/19 tras la designación del demandado, Zachary Douglas aceptó su nombramiento como árbitro.

2020

Caso ARB/20/48

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Guatemala
Demandante	
<i>Empresa</i>	Grupo Energía Bogotá SA, E.S.P y Transportadora de Energía Centroamérica SA
<i>Nacionalidad</i>	Colombiana
<i>Sector económico</i>	Energía eléctrica y otras energías
Instrumento invocado	TLC Colombia-El Salvador, Guatemala y Honduras (2007)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	3/11/20
<i>Constitución del tribunal</i>	13/07/22
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Eduardo Siqueiros T. (mexicano) Alexis Mourre (francesa) Ricardo Ramírez Hernández (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía, Dirección de Administración del Comercio Exterior, Procuraduría General de la Nación (Ciudad de Guatemala) Dechert (París)
<i>Demandante</i>	White & Case (Miami, Ciudad de México)
Resultado del procedimiento	El 28/10/22 el tribunal emite la resolución procesal no.2 relativa a asuntos procesales.

2021

Caso ARB/21/56

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Guatemala
Demandante	
<i>Empresa</i>	Energía y Renovación Holding SA
<i>Nacionalidad</i>	Panameña
<i>Sector económico</i>	Energía eléctrica y otras energías
Instrumento invocado	TLC Centroamérica-Panamá (2002)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	15/11/21
<i>Constitución del tribunal</i>	7/03/22
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Diego P. Fernández Arroyo (argentino, español) Guido Santiago Tawil (argentino, portugués) Raúl E. Vinuesa (argentino, español)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía, Dirección de Administración del Comercio Exterior, Procuraduría General de la Nación (Ciudad de Guatemala) Greenberg Trauring (Washington)
<i>Demandante</i>	Hogan Lovells (Miami)
Resultado del procedimiento	El 24/04/23 las partes no contendientes presentan una comunicación por escrito de conformidad con la regla de arbitraje 37 (2) del CIADI.

Caso ARB/21/59

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Guatemala
Demandante	
<i>Empresa</i>	Grupo Energía Bogotá SDESP y Transportadora de Energía de Centroamérica SA
<i>Nacionalidad</i>	Colombiana y guatemalteca
<i>Sector económico</i>	Energía eléctrica y otras energías
Instrumento invocado	TLC Colombia-El Salvador, Guatemala y Honduras (2007)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	9/12/21
<i>Constitución del tribunal</i>	13/07/22
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Eduardo Siqueiros T. (mexicana) Alexis Mourre (francesa) Ricardo Ramírez Hernández (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía, Dirección de Administración del Comercio Exterior, Procuraduría General de la Nación (Ciudad de Guatemala) Dechert (París)
<i>Demandante</i>	White & Case (Miami y México)
Resultado del procedimiento	El 27/09/22 el tribunal emitió la resolución procesal no.1 relativa a la consolidación de los casos CIADI ARB/20/48 y ARB/21/59 incluyendo una resolución tomando nota de la terminación del procedimiento en ARB/21/59 de conformidad con la regla de arbitraje 43(1) del CIADI.

HONDURAS

1999

Caso ARB/99/8

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Honduras
Demandante	
<i>Empresa</i>	Astaldi S.p.A. & Columbus Latinoamericana de Construcciones S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Italiano-panameña
<i>Sector económico</i>	Rehabilitación de carreteras
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	29/12/99
<i>Constitución del tribunal</i>	18/01/00
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Roberto Andino (hondureño) German Flores (hondureño) Carlos Roberto Castillo (hondureño)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador General de la República (Tegucigalpa)
<i>Demandante</i>	Representando a Astaldi S.p.A.: Andrea Gentilli (Tegucigalpa) Representando a Columbus Latinoamericana de Construcciones S.A.: Andrea Gentilli y Antonio Osellini (Tegucigalpa) Representando a ambas empresas: Mario Ivan Casco (Tegucigalpa)
Resultado del procedimiento	Laudo emitido el 19/10/2000

2007

Caso ARB/07/32

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Honduras
Demandante	
<i>Empresa</i>	Astaldi S.p.A.
<i>Nacionalidad</i>	Italiana
<i>Sector económico</i>	Rehabilitación de carreteras
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	19/12/07
<i>Constitución del tribunal</i>	11/04/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Eduardo Sancho Gonzáles
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	-
<i>Demandante</i>	-
Resultado del procedimiento	El Comité AdHoc emite una orden tomando nota de la interrupción del procedimiento de conformidad con la Regla 43(1) de Arbitraje del CIADI el 15/06/11

2009

Caso ARB/09/4

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Honduras
Demandante	
<i>Empresa</i>	Elsamex, S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Construcción de carreteras
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	15/04/09
<i>Constitución del tribunal</i>	18/08/09
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Enrique Gómez-Pinzón (colombiana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Tegucigalpa) Dorsey & Whitney (Irvine)
<i>Demandante</i>	B. Cremades y Asociados (Madrid)
Resultado del procedimiento	Tomar nota de la discontinuación del procedimiento de conformidad con la Regla Arbitral 53 y 43 (1) del CIADI, emitido el 21/04/15

2018

Caso ARB/18/40

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Honduras
Demandante	
<i>Empresa</i>	Inversiones Continental Panamá SA
<i>Nacionalidad</i>	Panameña
<i>Sector económico</i>	Finanzas
Instrumento invocado	FTA América Central-Panamá (2002)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	30/10/18
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Tegucigalpa)
<i>Demandante</i>	B. Cremades y Asociados (Madrid)
Resultado del procedimiento	El 25/02/19 tras la designación del demandado, Lucinda Low acepta su nombramiento como árbitro.

MÉXICO

1997

Caso ARB(AF)/97/1

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Metalclad Corporation
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Agua, saneamiento y protección contra inundaciones
Instrumento invocado	TLCAN
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	13/01/97
<i>Constitución del tribunal</i>	19/05/97
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Elihu Lauterpacht (británico) Benjamin R. Civiletti (Estadounidense) José Luis Siqueiros (mexicano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Consultoría Jurídica, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. (México) Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, (México)
<i>Demandante</i>	Law Offices of Clyor C. Pearce, (California)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 30/08/00

Caso ARB(AF)/97/2

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Robert Azinian y Otros
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Agua, saneamiento y protección contra inundaciones
Instrumento invocado	TLCAN Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	24/03/97
<i>Constitución del tribunal</i>	09/07/97
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Jan Paulsson (francés) L. Benjamin R. Civiletti (Estadounidense) Claus Von Wobeser (mexicano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Subsecretaría de Negocios Comerciales Internacionales, Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, (México)
<i>Demandante</i>	Law Offices of Clyor C. Pearce, (California)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 01/11/99

1998

Caso ARB(AF)/98/2

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Waste Management Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Agua, saneamiento y protección contra inundaciones
Instrumento invocado	TLCAN
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	18/11/98
<i>Constitución del tribunal</i>	03/06/99
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Bernardo M. Cremades (español) Keith Highet (Estadounidense) Eduardo Siqueiros (mexicano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Consultoría Jurídica, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. (México) Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, (México)
<i>Demandante</i>	Baker & Botts (Washington)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 02/06/00. Se adjunta al laudo una opinión disidente de un árbitro.

1999

Caso ARB(AF)/99/1

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Marvin Roy Feldman Karpa
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Servicios y comercio
Instrumento invocado	TLCAN
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	27/05/99
<i>Constitución del tribunal</i>	18/01/00
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Konstantinos D. Kerameus (griego) David A. Gantz (Estadounidense) Jorge Covarrubias Bravo (mexicano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General del CIADI
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Consultoría Jurídica, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. (México) Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, (México)
<i>Demandante</i>	Marvin Roy Feldman Karpa (México) King of Feldman Law Offices (Washington) Law Firm of Miller, Cassidy, Larroca & Lewin, (Washington)
Resultado del procedimiento	Decisión sobre la corrección de la sentencia dictada el 13/06/03.

2000

Caso ARB(AF)/00/2

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Técnicas Medioambientales, Tecmed S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Agua, saneamiento y protección contra inundaciones
Instrumento invocado	TBI México – España (1995)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	28/08/00
<i>Constitución del tribunal</i>	13/03/01
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Horacio A. Grigera Naón (argentina) José Carlos Fernández Rozaz (español) Carlos Bernal Vereá (mexicano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Los co-árbitros
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones Comerciales, Secretaría de Economía, Subsecretaría de Negocios Comerciales Internacionales (México)
<i>Demandante</i>	Juan Carlos Calvo Corbella, Técnicas Medioambientales Tecmed, S.A., (Madrid) Jones & Day, Reavis & Pogue Abogados, (Madrid)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 29/05/03

Caso ARB(AF)/00/3

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Waste Management, Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Agua, saneamiento y protección contra inundaciones
Instrumento invocado	TLCAN
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	27/09/00
<i>Constitución del tribunal</i>	30/04/01
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: James R. Crawford (australiano) Benjamin R. Civiletti (Estadounidense) Eduardo Magallón Gómez (México)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General del CIADI
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones Comerciales, Secretaría de Economía, Subsecretaría de Negocios Comerciales Internacionales (México)
<i>Demandante</i>	Baker & Botts, (Washington) J. Patrick Berry, Jay L. Alexander & Richard C. King, (Washington)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 30/05/04

2004

Caso ARB(AF)/04/1

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Corn Products International, Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Producción de edulcorantes y bebidas no alcohólicas
Instrumento invocado	NAFTA
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	26/01/04
<i>Constitución del tribunal</i>	28/04/04
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Christopher Greenwood (británica) Andreas F. Lowenfeld (Estadounidense) Jesús Serrano de la Vega (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía (Ciudad de México) Pillsbury, Winthrop, Shaw y Pittman (Washington) -Thomas y Partners (Vancouver)
<i>Demandante</i>	Steptoe & Johnson (Washington)
Resultado del procedimiento	Decisión sobre la corrección e interpretación de la Sentencia dictada el 23/03/10

Caso ARB(AF)/04/3

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Gemplus, S.A., SLP, S.A. y Gemplus Industrial, S.A. de C.V.
<i>Nacionalidad</i>	Mexicana-francesa
<i>Sector económico</i>	Registro nacional de vehículos motorizados
Instrumento invocado	BIT México-Francia (1998)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	29/09/04
<i>Constitución del tribunal</i>	09/03/05
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: V.V. Veeder (británico) L. Yves Fortier (canadiense) Eduardo Magallón Gómez (mexicano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Secretaría de Economía (Ciudad de México) Thomas y Partners (Vancouver) Pillsbury, Winthrop, Shaw y Pittman (Washington)
<i>Demandante</i>	Baker & McKenzie (Londres) Philippe Sands (Londres)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 16/06/10

Anexo

Caso ARB(AF)/04/4

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Talsud S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Argentina
<i>Sector económico</i>	Registro nacional de vehículos motorizados
Instrumento invocado	BIT México-Argentina (1996)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	29/09/04
<i>Constitución del tribunal</i>	09/03/05
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: V.V. Veeder (británico) L. Yves Fortier (canadiense) Eduardo Magallón Gómez (mexicano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Secretaría de Economía (Ciudad de México) Thomas y Partners (Vancouver) Pillsbury, Winthrop, Shaw y Pittman (Washington)
<i>Demandante</i>	Baker & McKenzie (Londres) Philippe Sands (Londres)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 16/06/10

Caso ARB(AF)/04/5

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Archer Daniels Midland Company y Tate & Lyle Ingredients Americas, Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Producción de edulcorantes y bebidas no alcohólicas
Instrumento invocado	NAFTA
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	29/09/04
<i>Constitución del tribunal</i>	11/08/05
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Bernardo M. Cremades (española) Arthur W. Rovine (Estadounidense) Eduardo Siqueiros T. (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	-
<i>Demandante</i>	-
Resultado del procedimiento	Decisión sobre las solicitudes de Decisión Complementaria. Interpretación y corrección del Laudo emitido el 10/10/08

2005

Caso ARB(AF)/05/2

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Cargill, Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Producción de edulcorantes y bebidas no alcohólicas
Instrumento invocado	NAFTA
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	30/08/05
<i>Constitución del tribunal</i>	21/06/06
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Michael C. Pryles (australiana) David D. Caron (Estadounidense) Donald M. Mc Rae (canadiense-neozelandesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía (Ciudad de México) Thomas y Partners (Vancouver)
<i>Demandante</i>	Mayer Brown, (Chicago y Washington) Thomas y Partners (Vancouver) Pillsbury, Winthrop, Shaw y Pittman (Washington)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 18/09/09

2009

Caso ARB(AF)/09/2

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Abengoa, S.A. y COFIDES, S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Eliminación de residuos
Instrumento invocado	BIT México-España (2006)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	11/12/09
<i>Constitución del tribunal</i>	16/08/10
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Alexis Mourre (francesa) Juan Fernández Armesto (española) Eduardo Siqueiros T. (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía (Ciudad de México)
<i>Demandante</i>	Solórzano, Carvajal, González y Pérez Correa, (Ciudad de México)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 18/04/13

2012

Caso ARB(AF)/12/4

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Telefónica, S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Información y comunicaciones
Instrumento invocado	BIT México-España (2006)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	21/06/12
<i>Constitución del tribunal</i>	06/12/12
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Eduardo Zuleta (colombiana) Horacio Grigera Naón (argentina) Ricardo Ramírez Hernández (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía (Ciudad de México)
<i>Demandante</i>	MJones Day (Ciudad de México)
Resultado del procedimiento	Suspendido hasta el 16/03/17 por el acuerdo del 19/09/16

2013

Caso ARB(AF)/12/4

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Cemusa-Corporación Europea de Mobiliario Urbano, S.A. y Corporación Americana de Equipamientos Urbanos, S.L.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Construcción
Instrumento invocado	BIT México-España (2006)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	06/11/13
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Subsecretaría de Comercio Exterior, Secretaría de Economía (Ciudad de México)
<i>Demandante</i>	Von Wobeser y Sierra, S. Co., (Ciudad de México)
Resultado del procedimiento	El Secretario General interino emite una orden de procedimiento tomando nota del desistimiento del procedimiento, conforme al art. 51 del Reglamento de Arbitraje (disposiciones adicionales) el 18/08/14

2015

Caso ARB(AF)/15/2

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Lion Mexico Consolidated L.P.
<i>Nacionalidad</i>	Canadiense
<i>Sector económico</i>	Proyectos inmobiliarios
Instrumento invocado	NAFTA
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	23/12/15
<i>Constitución del tribunal</i>	27/07/16
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Juan Fernández Armesto (española) David J. A. Cairins (británica-neozelandesa) Ricardo Ramírez Hernández (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía, (Ciudad de México)
<i>Demandante</i>	Mayer Brown, (Chicago, París)
Resultado del procedimiento	El Tribunal emite una decisión sobre la excepción preliminar del demandante de conformidad con el art. 45(6) conforme a las Reglas Arbitrales del CIADI (facilidades adicionales) el 12/12/16

2016

Caso ARB(AF)/16/3

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	B-Mex, LLC y Otros
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Industria del juego
Instrumento invocado	NAFTA
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	11/08/16
<i>Constitución del tribunal</i>	14/02/16
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Gaetan Verhoosel (belga) Gary B. Born (Estadounidense) Raúl E. Vinuesa (hispano-argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía, Subsecretaria de Comercio Exterior (Ciudad de México)
<i>Demandante</i>	Quinn Emanuel Urquhart & Sullivan, (Washington)
Resultado del procedimiento	Tribunal recientemente constituido

2017

Caso UNCT/17/1

Estado del caso	Pendiente
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Joshua Dean Nelson
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Información y telecomunicaciones
Instrumento invocado	NAFTA
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	26/09/16
<i>Constitución del tribunal</i>	01/05/17
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Eduardo Zuleta (colombiana) V.V. Veeder (británica) Mariano Gómez Peralta (mexicano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía, Subsecretaría de Comercio Exterior (Ciudad de México)
<i>Demandante</i>	Arent Fox (Washington) Ruyak & Cherian (Washington) Womble Bond Dickinson (Washington)
Resultado del procedimiento	El 17/05/19 el tribunal emite la resolución procesal no.14 sobre asuntos procesales

Caso ARB(AF)/17/2

Estado del caso	Pendiente
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Eutelsat
<i>Nacionalidad</i>	Francesa
<i>Sector económico</i>	Información y telecomunicaciones
Instrumento invocado	BIT México-Francia (1998)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	16/08/17
<i>Constitución del tribunal</i>	8/06/18
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Alfredo Bullart (peruana) Francisco Orrego Vicuña (argentina) Marcelo G. Kohen (argentino)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía, Subsecretaría de Comercio Exterior (Ciudad de México)
<i>Demandante</i>	Holland & Knight (Mexico) Secretaría General y Consejo General de Eutelsat SA (París)
Resultado del procedimiento	El 9/01/19 el demandante presentó un memorial sobre el fondo.

Caso ARB(AF)/17/3

Estado del caso	Pendiente
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Vento Motorcycles Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Servicios y comercio
Instrumento invocado	NAFTA
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	15/09/17
<i>Constitución del tribunal</i>	19/01/18
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Andrés Rigo Sureda (española) David A. Gantz (Estadounidense) Hugo Pérezcano Díaz (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía, Subsecretaría de Comercio Exterior (Ciudad de México)
<i>Demandante</i>	Aguilar y Loera, SC (mexicana) Todd Wheeler (Ontario)
Resultado del procedimiento	El 17/05/19 el tribunal emite la resolución procesal no.6 relativa a la producción de documentos

2018

Caso UNCT/18/5

Estado del caso	Pendiente
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Pacc Offshore Services holdings Ltd.
<i>Nacionalidad</i>	Singapur
<i>Sector económico</i>	Transporte
Instrumento invocado	BIT Singapur-México (2009)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	4/05/18
<i>Constitución del tribunal</i>	24/09/18
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Andrés Rigo Sureda (española) W. Michael Reisman (Estadounidense) Philippe Sands (francesa, británica)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Los coárbitros
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía, Subsecretaría de Comercio Exterior (Ciudad de México) Tereposky & De Rose (Ontario)
<i>Demandante</i>	Sidley Austin (Nueva York)
Resultado del procedimiento	El 20/03/19n el reclamante tiene un memorial sobre los méritos.

2019

Caso ARB/19/1

Estado del caso	Pendiente
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Legacy Vulcan LLC
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	TLCAN
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	03/01/19
<i>Constitución del tribunal</i>	20/09/19
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Albert Han van den Berg (alemana) Guido Santiago Tawil (argentina, portuguesa) Sergio Puig (mexicano, Estadounidense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Los coárbitros
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía, Subsecretaría de Comercio Exterior (Ciudad de México)
<i>Demandante</i>	Covington & Burling (Washington) Creel, García Cuellar, Aíza & Enríquez, S.P (ciudad de México)
Resultado del procedimiento	El 8/01/21 el tribunal emite la resolución procesal no.4 relativa a la presentación de documentos.

Caso UNCT/20/1

Estado del caso	Pendiente
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Odissey Marine Exploration Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	TLCAN
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	5/04/19
<i>Constitución del tribunal</i>	3/03/20
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Felipe Bulnes Serrano (chilena) Estanimir A. Alexandorv (búlgara) Philippe Sands (británica, francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía, Subsecretaria de Comercio Exterior (Ciudad de México) Tereposky & De Rose (canadiense) Pillsbury Winthrop Sawh Pittman (Washington)
<i>Demandante</i>	Culey (Nueva York, Londres)
Resultado del procedimiento	El 23/11/20 el tribunal emite resolución procesal no.2 sobre la confidencialidad de los documentos

Anexo

Caso ARB/19/26

Estado del caso	Pendiente
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Terence Highlands
<i>Nacionalidad</i>	Británica
<i>Sector económico</i>	Transporte
Instrumento invocado	BIT México-Reino Unido (2006)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	17/09/19
<i>Constitución del tribunal</i>	10/03/20
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Alfredo Bullard (peruana) Óscar M. Garibaldi (Estadounidense, argentina) Gabriel Botini (argemntina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía, Subsecretaria de Comercio Exterior (Ciudad de México) Pillsbury Winthrop Sahw Pittman (Washington)
<i>Demandante</i>	Clyed & Co. (Londres); Garza Tello & Asociados SC (mexicana)
Resultado del procedimiento	El 27/01/21 el tribunal emite la resolución procesal no.3 relativa a la solicitud de la demandada de abordar las excepciones a la jurisdicción como cuestión preliminar, como resultado las excepciones a la jurisdicción se unen al fondo de la controversia

2020

Caso UNCT/20/1

Estado del caso	Pendiente
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Odissey Marine Exploration Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	TLCAN
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	05/04/19
<i>Constitución del tribunal</i>	03/03/20
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Felipe Bulnes Serrano (chilena) Estanimir A. Alexandrov (búlgara) Philippe Sands (británica, francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía, Subsecretaría de Comercio Exterior (Ciudad de México) Tereposky & De Rose (Ontario) Pillsbury Winthrop Sawh Pittman (Washington)
<i>Demandante</i>	Culey (Nueva York, Londres); King & Spalding (Nueva York, Londres)
Resultado del procedimiento	El 22/09/22 el tribunal decide sobre la admisibilidad de las nuevas pruebas

Anexo

Caso UNCT/20/2

Estado del caso	Pendiente
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Carlos Sastre y otros
<i>Nacionalidad</i>	-
<i>Sector económico</i>	Turismo
Instrumento invocado	BIT México-Argentina (1996); BIT México-Francia (1998); BIT México-Portugal (1999); TLCAN
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	03/03/20
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Eduardo Zuleta (colombiana) Charles Ponset (suiza) Christer Soderlund (sueca)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía, Subsecretaría de Comercio Exterior (Ciudad de México) Tereposky & De Rose (Ontario)
<i>Demandante</i>	Shock, Hardy & Bacon (Miami)
Resultado del procedimiento	El 22/04/22 las demandantes presentan observaciones sobre la declaración de los costos de la demanda

Caso ARB/20/13

Estado del caso	Pendiente
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Espíritu Santo Holdings, LP y Libre Holding LLC.
<i>Nacionalidad</i>	Canadiense y Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Información y comunicaciones
Instrumento invocado	TLCAN
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	11/05/20
<i>Constitución del tribunal</i>	27/01/21
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Eduardo Zuleta (colombiana) Charles Ponset (suiza) Raúl E. Vinuesa (argentina, española)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía, Subsecretaria de Comercio Exterior (Ciudad de México) Tereposky & De Rose (Ontario) Pillsbury Law (Washington)
<i>Demandante</i>	Hogan Lovells (Miami) Freshfields Brookhouse Beringer (Nueva York)
Resultado del procedimiento	El 05/11/22 la demandada presenta una respuesta a las observaciones de los demandantes del 2/11/22

Anexo

Caso ARB/20/23

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Cooperatieve Rabobank V.A.
<i>Nacionalidad</i>	Países Bajos
<i>Sector económico</i>	Transporte
Instrumento invocado	BIT Países Bajos-México (1998)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	14/07/20
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía, Subsecretaría de Comercio Exterior (Ciudad de México)
<i>Demandante</i>	Houthoff (Rotterdam)
Resultado del procedimiento	El 11/01/22 el secretario general emite una orden tomando nota de la terminación del procedimiento de conformidad con la regla 44 de las reglas de arbitraje CIADI

2021

Caso ARB/21/14

Estado del caso	Pendiente
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	First Magestic Silver Corp.
<i>Nacionalidad</i>	Canadiense
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	TLCAN; USMCA (acuerdo EE. UU. y Canadá)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	31/03/21
<i>Constitución del tribunal</i>	20/08/21
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Giorgio Sacerdoti (italiana) Estanimir A. Alexandrov (búlgara) Yves Derains (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía, Subsecretaría de Comercio Exterior (Ciudad de México) Tereposky & De Rose (Ontario) Pillsbury Winthrop Sawh Pittman (Washington)
<i>Demandante</i>	First Magestic Silver Corp. Arent Fox
Resultado del procedimiento	El 25/04/22 la parte demandante presenta un memorial sobre el fondo

Anexo

Caso ARB/21/25

Estado del caso	Pendiente
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	Finlay Resources Inc., MWS Management Inc., Permanent Holding LLC
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	TLCAN; USMCA (acuerdo EE. UU. y Canadá)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	12/05/21
<i>Constitución del tribunal</i>	22/10/21
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Manuel Conthe (española) Fraz X. Stirnimann Fuentes (peruana, suiza) Alain Pellet (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del consejo de administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía, Subsecretaria de Comercio Exterior (Ciudad de México) Tereposky & De Rose (Ontario) Pillsbury Winthrop Sawh Pittman (Washington)
<i>Demandante</i>	Holland & Knight (Dallas)
Resultado del procedimiento	El 05/10/22 el tribunal emite la orden procesal no.3 modificando parcialmente la orden procesal no.2

Caso ARB/21/55

Estado del caso	Concluido
Demandado	Estados Unidos de México
Demandante	
<i>Empresa</i>	L1bre Holding LLC
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Información y comunicaciones
Instrumento invocado	TLCAN; USMCA (acuerdo EE. UU. y Canadá)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	15/11/21
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones, Secretaría de Economía, Subsecretaria de Comercio Exterior (Ciudad de México)
<i>Demandante</i>	Hogan Lovells (Miami) Freshfields Brookhouse Deringer (Nueva York)
Resultado del procedimiento	El 07/03/22 el secretario general emite una orden tomando nota de la terminación del procedimiento de conformidad con la regla de arbitraje 43(1) del CIADI

NICARAGUA

2006

Caso ARB/06/14

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Nicaragua
Demandante	
<i>Empresa</i>	Shell Brands International AG y Shell Nicaragua S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Suiza-nicaragüense
<i>Sector económico</i>	Consultoría a empresas
Instrumento invocado	BIT Nicaragua-Países Bajos (2000)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	11/08/06
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Foley Hoag (Washington)
<i>Demandante</i>	Wilmerhale (Londres y Washington)
Resultado del procedimiento	Liquidación aceptada por las Partes y procedimiento descontinuado a solicitud del Demandante (Orden que toma nota del desistimiento por el Secretario General conforme a la Regla Arbitral 44 del CIADI el 12/03/07)

2017

Caso ARB/17/44

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Nicaragua
Demandante	
<i>Empresa</i>	López Goyne Family Trust y otros
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	CAFTA-DR
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	19/12/17
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (Managua) Folley & Hoak (Washington)
<i>Demandante</i>	Dechamps (Londres)
Resultado del procedimiento	El 10/01/2018 tras la designación del demandado, Brigitte Stern acepta su nombramiento.

2021

Caso ARB/21/16

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Nicaragua
Demandante	
<i>Empresa</i>	Riverside Coffee LLC
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Agricultura, pesca y silvicultura
Instrumento invocado	CAFTA-DR
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	2/04/21
<i>Constitución del tribunal</i>	6/05/22
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Veijo Heiskanen (finesa) Lucy Greenwood (británica) Philippe Couvreur (belga)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (Managua) Bakes & Hostetler (Washington)
<i>Demandante</i>	Abogados Internacionales de Appleton & Associates
Resultado del procedimiento	El 21/10/22 la parte demandante presenta un memorial sobre el fondo

PANAMÁ

2006

Caso ARB/06/19

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Panamá
Demandante	
<i>Empresa</i>	Nations Energy, Inc. y Otros
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Generación de energía eléctrica
Instrumento invocado	BIT Panamá-Estados Unidos (1982)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	11/12/06
<i>Constitución del tribunal</i>	28/11/07
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Alexis Mourre (francesa) José Maria Chillón Medina (española) Claus Von Wobeser (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Arnold & Porter, (Washington)
<i>Demandante</i>	Carlton Fields, P.A. (Orlando) Christian de la Medina (Veracruz)
Resultado del procedimiento	El Comité AdHoc emite una orden de procedimiento para la discontinuación del procedimiento por falta de pago de los anticipos requeridos, conforme a la Regla 14(3)(d) y (e) del Reglamento Administrativo y Financiero del CIADI el 15/06/12

2013

Caso ARB/13/28

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Panamá
Demandante	
<i>Empresa</i>	Transglobal Green Energy, LLC y Transglobal Green Panamá, S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense-panameña
<i>Sector económico</i>	Producción de electricidad, gas y aire
Instrumento invocado	BIT Panamá-Estados Unidos (1982)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	10/10/13
<i>Constitución del tribunal</i>	19/02/14
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Andrés Rigo Sureda (española) Christoph H. Schereuer (austriaca) Jan Paulsson (franco-suiza)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Co-Árbitros
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la Nación, (Ciudad de Panamá) Arnold & Porter (Washington)
<i>Demandante</i>	Managing Partner Transglobal Green Energy, LLC, (Houston TX)
Resultado del procedimiento	Sentencia dictada por el Tribunal el 02/06/16

2015

Caso ARB/15/14

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Panamá
Demandante	
<i>Empresa</i>	Álvarez y Marín Corporación, S.A. y Otros
<i>Nacionalidad</i>	Alemana-costarricense
<i>Sector económico</i>	Proyecto de turismo
Instrumento invocado	BIT Panamá-Países Bajos (2000)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	20/04/15
<i>Constitución del tribunal</i>	29/09/15
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Juan Fernández Armesto (española) Horacio A. Grigera Naón (argentina) Henri C. Álvarez (canadiense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Ciudad de Panamá) Hogan Lovells (Miami FL)
<i>Demandante</i>	Dechert (París y Bruselas)
Resultado del procedimiento	El Tribunal emite orden procesal no.5 sobre la producción de documentos el 24/02/17

2016

Caso ARB/16/13

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Panamá
Demandante	
<i>Empresa</i>	Dominion Minerals Corp.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Concesión minera
Instrumento invocado	BIT Panamá-Estados Unidos (1982)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	15/04/16
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Ciudad de Panamá) Hogan Lovells (Miami FL)
<i>Demandante</i>	Winston & Strawn (Londres)
Resultado del procedimiento	Después de la cita por el Demandado, Alexis Mourre de Francia aceptó su nombramiento como árbitro el 26/08/16

Caso ARB/16/34

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Panamá
Demandante	
<i>Empresa</i>	Bridgestone Licensing Services, Inc. y Bridgestone Americas, Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Neumáticos y productos de caucho
Instrumento invocado	TPA Panamá-U.S. (2007)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	28/10/16
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Ciudad de Panamá) Arnold & Porter (Washington)
<i>Demandante</i>	Akin Gump Strauss Haver & Feld (Washington)
Resultado del procedimiento	Después de la cita por el Demandado, J. Christopher Thomas de Canadá aceptó su nombramiento como árbitro el 02/01/17

Anexo

Caso ARB/16/42

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Panamá
Demandante	
<i>Empresa</i>	Omega Engineering LLC y el señor Oscar Rivera
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Construcción e infraestructuras
Instrumento invocado	-
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	30/12/16
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Ciudad de Panamá)
<i>Demandante</i>	Jones Day (Miami FL, Londres y Washington) International Dispute Resources LLC (Fort Lauderdale FL)
Resultado del procedimiento	Tribunal aún no constituido

2017

Caso ARB/17/12

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Panamá
Demandante	
<i>Empresa</i>	Jochem Bernard Buse
<i>Nacionalidad</i>	Países Bajos
<i>Sector económico</i>	Finanzas
Instrumento invocado	BIT Países Bajos-Panamá
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	11/05/17
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Lucinda A. Low (Estadounidense) Laurence Boisson de Chazournes (francesa, suiza) Marcos Peña Rodríguez (dominicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	El Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas, Procuraduría de la Administración de la República de Panamá (Ciudad de Panamá) Hogan Lovells (Miami)
<i>Demandante</i>	Lindeborg Consellers at Law (Londres) Ramos Chue & Associates (Ciudad de Panamá)
Resultado del procedimiento	El Tribunal decide sobre la producción de documentos

2019

Caso ARB/19/5

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Panamá
Demandante	
<i>Empresa</i>	Enel Fortuna SA
<i>Nacionalidad</i>	Panamá
<i>Sector económico</i>	Energía eléctrica y otras energías
Instrumento invocado	BIT Panamá-Italia (2009)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	7/03/19
<i>Constitución del tribunal</i>	1/04/20
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Juan Fernández Armesto (española) Francisco González de Cossío (mexicana) Gavan Griffith (australiana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Los coárbitros
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Ciudad de Panamá) Arnold & Porter Kalle Scholer (Washington)
<i>Demandante</i>	Clifford Chance (Washington)
Resultado del procedimiento	El 15/01/21 se prorrogó la suspensión del procedimiento hasta el 12/03/21, de conformidad con el acuerdo de las partes.

2020

Caso ARB/20/10

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Panamá
Demandante	
<i>Empresa</i>	Webild S.p.A
<i>Nacionalidad</i>	Italiana
<i>Sector económico</i>	Construcción
Instrumento invocado	BIT Panamá-Italia (2009)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	01/04/20
<i>Constitución del tribunal</i>	07/12/20
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Lucy Reed (Estadounidense) Stanimir A. Alexandrov (búlgara) Heléne Ruíz Fabri (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Ciudad de Panamá) Arnold & Porter Kalle Scholer (Washington, Nueva York)
<i>Demandante</i>	White & Case (Washington)
Resultado del procedimiento	El 16/09/22 la parte demanda presenta un memorial de contestación sobre el fondo.

Anexo

Caso ARB/20/19

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Panamá
Demandante	
<i>Empresa</i>	Campos de Pesé SA
<i>Nacionalidad</i>	Italiana
<i>Sector económico</i>	Energía eléctrica y otras energías
Instrumento invocado	BIT Panamá-Italia (2009)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	15/06/20
<i>Constitución del tribunal</i>	16/10/20
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Eduardo Zuleta (colombiana) Horacio A. Grijera Naón (argentina) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Los coárbitros
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Ciudad de Panamá) Greenberg Trauring (Washington)
<i>Demandante</i>	Hughes Hubbarred & Reed (Miami, Washington)
Resultado del procedimiento	El 12/04/22 el tribunal emite la resolución procesal no.3 relativa a la producción de documentos.

Caso ARB/20/31

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Panamá
Demandante	
<i>Empresa</i>	IBT Group, LLC y IBT, LLC
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Construcción
Instrumento invocado	TPA Panamá-Estados Unidos (2007)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	26/08/20
<i>Constitución del tribunal</i>	11/12/20
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Deva Villanueva Gómez (española) Guido Santiago Tawil (argentina, portuguesa) Mónica Pinto (argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Ciudad de Panamá) Kurtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle (Washington)
<i>Demandante</i>	Hughes Hubbarred & Reed (Miami, Washington)
Resultado del procedimiento	El 22/07/22 el tribunal emite una resolución procesal tomando nota de la terminación del procedimiento de conformidad con la regla de arbitraje 43(1) del CIADI.

2021

Caso ARB/21/34

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República de Panamá
Demandante	
<i>Empresa</i>	IBT Group, LLC, IBT LLC y Eurofinsa concesiones e inversiones SL
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense, española
<i>Sector económico</i>	Construcción
Instrumento invocado	BIT Panamá-EE. UU. (2000), BIT Panamá-España (1997), TPA Panamá-EE. UU.
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	18/06/21
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Ciudad de Panamá)
<i>Demandante</i>	Hughes Hubbard & Reed (Miami, Washington)
Resultado del procedimiento	El 13/09/21 se suspende el procedimiento por acuerdo de las partes

2022

Caso ARB/22/5

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Panamá
Demandante	
<i>Empresa</i>	Samson Wu
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Aguas, saneamiento y protección contra inundaciones
Instrumento invocado	BIT Panamá-EE. UU. (2000)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	14/02/22
<i>Constitución del tribunal</i>	15/07/22
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Ignacio Torterola (argentina) Francisco González de Cossío (mexicana) Carlos Paitán Contreras (peruana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Ciudad de Panamá)
<i>Demandante</i>	Morgan & Morgan Legal (Panamá) Wonders & Co. SLP (Madrid)
Resultado del procedimiento	El 13/02/23 el Tribunal emitió una resolución procesal tomando nota de la terminación del procedimiento de conformidad con la regla 44 de las reglas de arbitraje del CIADI.

PARAGUAY

1998

Caso ARB/98/05

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Paraguay
Demandante	
<i>Empresa</i>	Eudoro A. Olguín
<i>Nacionalidad</i>	Peruana
<i>Sector económico</i>	Agricultura, pesca y silvicultura
Instrumento invocado	BIT Paraguay –Perú (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	26/08/98
<i>Constitución del tribunal</i>	12/02/99
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Rodrigo Oreamuno (costarricense) Eduardo A. Mayora (guatemalteco) Francisco Rezek (brasileño)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador General de la República, (Asunción)
<i>Demandante</i>	García Calderón – Ghersi – Cateriano, Abogados (Lima)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 26/06/01

2007

Caso ARB/07/09

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Paraguay
Demandante	
<i>Empresa</i>	Bureau Veritas, Inspection, Valuation, Assesment and Control, BIVAC B.V.
<i>Nacionalidad</i>	Alemana
<i>Sector económico</i>	Acuerdo de servicios
Instrumento invocado	BIT Paraguay –Países Bajos
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	11/04/07
<i>Constitución del tribunal</i>	10/03/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Rolf Knieper (alemana) L. Yves Fortier (canadiense) Phillippe Sands (británico-francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procurador General de la República (Asunción) Abogado del Tesoro, Ministerio de Hacienda (Asunción)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (París) Mersán Abogados (Asunción)
Resultado del procedimiento	Tomar nota de la discontinuación emitida por el Tribunal el 07/08/14 conforme con la Regla 43(1) de Arbitraje del CIADI

Anexo

Caso ARB/07/29

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Paraguay
Demandante	
<i>Empresa</i>	SGS Societé Générale de Serveillance S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Suiza
<i>Sector económico</i>	Acuerdo de servicios
Instrumento invocado	BIT Paraguay-Suiza (1992)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	19/11/07
<i>Constitución del tribunal</i>	27/05/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Stanimir A. Alexandrov (búlgaro) Donald Donovan (Estadounidense) Pablo García Mexía (española)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Venable LLP (Nueva York)
<i>Demandante</i>	White & Case (Nueva York)
Resultado del procedimiento	Resolución de anulación dictada el 19/05/14

PERÚ

1998

Caso ARB/98/6

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Compagnie Minière Internationale Or S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Francesa
<i>Sector económico</i>	Extracción de oro
Instrumento invocado	BIT Perú-Francia (1993)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	28/10/98
<i>Constitución del tribunal</i>	07/06/00
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Ian Brownlie (británico) Henri C. Álvarez (canadiense) Keith Highet (Estadounidense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Relaciones Exteriores (Lima) Baker y Hostetler (Washington)
<i>Demandante</i>	Fheshfields Bruckhaus Deringer (París)
Resultado del procedimiento	Liquidación aceptada por las partes y procedimiento interrumpido a petición de éstas el 23/02/01, de acuerdo a la regla arbitral 43.1 del CIADI

2003

Caso ARB/03/4

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Industria Nacional de Alimentos S.A. e Indalsa Perú, S.A. (Formerly Empresas Lucchetti S.A. y Lucchetti Perú, S.A.)
<i>Nacionalidad</i>	Peruano-chilena
<i>Sector económico</i>	Fábrica de pastas
Instrumento invocado	BIT Perú-Chile (2000)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	26/03/03
<i>Constitución del tribunal</i>	01/08/03
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Thomas Buergenthal (Estadounidense) Jan Paulsson (francesa) Bernardo M. Cremades (española)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Stephen M. Schwebel (Washington) Sidley Austin Brown & Wood (Washington)
<i>Demandante</i>	Edmundo Eluchans y Cía (Santiago de Chile) Herbert Smith (Londres)
Resultado del procedimiento	Decisión sobre la rectificación de la decisión sobre la anulación del Comité Especial emitida el 30/11/07

Caso ARB/03/28

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Duke Energy International Perú Investments no.1 Ltd.
<i>Nacionalidad</i>	Británica
<i>Sector económico</i>	Generación de energía
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	24/10/03
<i>Constitución del tribunal</i>	03/06/04
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: L. Yves Fortier (canadiense) Guido Santiago Tawil (argentina) Pedro Nikken (venezolana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Sidley Austin (Washington)
<i>Demandante</i>	Crowell & Moring (Washington)
Resultado del procedimiento	El Comité AdHoc emite su decisión sobre la solicitud de anulación el 01/03/11

2006

Caso ARB/06/13

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Aguaytia Energy, LLC
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Generación y transmisión de energía
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	27/07/06
<i>Constitución del tribunal</i>	27/03/07
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Robert Briner (suiza) J. William Rowley (británico-canadiense) Claus Von Wobeser (mexicano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	White & Case (Washington) Estudio Ehecopar (Lima)
<i>Demandante</i>	Vinson & Elkins (Londres y Houston TX)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 11/12/08

2007

Caso ARB/07/6

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Tza Yap Shum
<i>Nacionalidad</i>	China
<i>Sector económico</i>	Producción de harina de pescado
Instrumento invocado	BIT Perú-China (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	12/02/07
<i>Constitución del tribunal</i>	01/10/07
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Judd L. Kessler (Estadounidense) Hernando Otero (colombiano) Juan Fernández Armesto (española)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	-
<i>Demandante</i>	-
Resultado del procedimiento	El Comité AdHoc emite su decisión sobre la anulación el 12/02/15

2010

Caso ARB/10/2

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Convial Callao, S.A. y CCI-Compañía de Concesiones de Infraestructura, S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Peruana-argentina
<i>Sector económico</i>	Construcción de carreteras
Instrumento invocado	BIT Perú-Argentina (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	02/02/10
<i>Constitución del tribunal</i>	23/07/10
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Yves Derains (francesa) Eduardo Zuleta (colombiana) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	White & Case (Washington) Estudio Ehecopar (Lima)
<i>Demandante</i>	Dechert (París)
Resultado del procedimiento	Concesión concedida el 21/05/13

Caso ARB/10/17

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Renée Rose Levy de Levi
<i>Nacionalidad</i>	Francesa
<i>Sector económico</i>	Servicios financieros
Instrumento invocado	BIT Perú-Francia (1993)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	20/07/10
<i>Constitución del tribunal</i>	19/01/11
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Rodrigo Oreamuno (costarricense) Joaquin Morales Godoy (chilena) Bernard Hanotiau (belga)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Sidley Austin (Washington)
<i>Demandante</i>	Estudios Paitán & Abogados (Lima)
Resultado del procedimiento	El Comité AdHoc emite una Orden de procedimiento, tomando nota de la interrupción del procedimiento de conformidad con la Regla 44 de Arbitraje del CIADI el 24/09/14

2011

Caso ARB/11/9

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Caravelí Cotaruse, Transmisora de Energía, S.A.C.
<i>Nacionalidad</i>	Peruana
<i>Sector económico</i>	Transmisión de electricidad
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	15/04/11
<i>Constitución del tribunal</i>	26/08/11
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Luis Olavo Baptista (brasileño) Alexis Mourre (francesa) Horacio A. Grigera Naón (argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Lima) Estudio Eche copar (Lima) White & Case (Washington)
<i>Demandante</i>	Shearman & Sterling (París) Payet, Rey, Cauvi Abogados (Lima)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 15/04/13

Caso ARB/11/17

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Renée Rose Levy y Gremcitel, S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Peruana-francesa
<i>Sector económico</i>	Proyecto inmobiliario
Instrumento invocado	BIT Perú-Francia (1993)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	24/06/11
<i>Constitución del tribunal</i>	22/11/11
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Gabrielle Kaufmann-Kohler (suiza) Eduardo Zuleta (colombiana) Raúl E. Vinuesa (hispano-argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Comisión Especial 28933 (Lima) Sidley Austin (Washington)
<i>Demandante</i>	Fernando Olivares, Gremcitel, S.A. (Lima)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 09/01/15

Anexo

Caso ARB/11/21

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	DP World Callao, S.R.L., P & O Dover (Holding) Limited, y The Peninsular and Oriental Steam Navigation Company
<i>Nacionalidad</i>	Peruana-británica
<i>Sector económico</i>	Concesión de transporte
Instrumento invocado	BIT Perú-Reino Unido (1993)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	22/07/11
<i>Constitución del tribunal</i>	10/01/12
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: V.V. Veeder (británica) Francisco Orrego Vicuña (chilena) Claus Von Wobeser (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Lima) Estudio Echeopar (Lima) White & Case (Washington)
<i>Demandante</i>	Cleary Gottlieb Steen & Hamilton (Nueva York, París, Roma)
Resultado del procedimiento	El Tribunal emite la Orden Procesal no.8 sobre asuntos procesales el 05/10/15

2012

Caso ARB/12/5

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Isolux Corsán Concesiones, S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Generación de energía eléctrica
Instrumento invocado	BIT Perú-España (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	15/02/12
<i>Constitución del tribunal</i>	12/10/12
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Hugo Perezcano Díaz (mexicano) Alexis Mourre (francesa) Horacio Grigera Naón (argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Lima) Estudio Eche copar (Lima) White & Case (Washington)
<i>Demandante</i>	Shearman & Sterling (París) Payet, Rey, Cauví Abogados (Lima)
Resultado del procedimiento	Se aplicó la Regla 43(2) de Arbitraje del CIADI, el 25/03/14

Anexo

Caso ARB/12/28

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Pluspetrol Perú Corporation y Otros
<i>Nacionalidad</i>	Peruana
<i>Sector económico</i>	Concesión de hidrocarburos
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	11/09/12
<i>Constitución del tribunal</i>	11/02/13
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Eduardo Siqueiros (mexicano) Jose Emilio Nunes Pinto (brasileña) Bernardo M. Cremades (española)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Sidley Austin (Washington) Estudio Navarro, Ferrero & Pazos (Lima)
<i>Demandante</i>	Weil, Gotshal & Manges (Washington, Nueva York y Houston TX) Miranda & Amado Abogados (Lima)
Resultado del procedimiento	Sentencia dictada por el Tribunal el 21/05/15

2013

Caso UNCT/13/1

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	The Renco Group, Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Concesión minera
Instrumento invocado	FTA Perú-Estados Unidos (2006)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	Notificación. 04/04/11
<i>Constitución del tribunal</i>	08/04/13
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Michael J. Moser (austriaca) L. Yves Fortier (canadiense) Toby Landau (británica)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Estudio Ehecopar (Lima) White & Case (Washington)
<i>Demandante</i>	King & Spalding (Nueva York y Houston TX)
Resultado del procedimiento	Sentencia definitiva dictada por el Tribunal el 09/11/16

2014

Caso ARB/14/2

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Bear Creek Mining Corporation
<i>Nacionalidad</i>	Canadiense
<i>Sector económico</i>	Concesión minera
Instrumento invocado	FTA Canadá-Perú (2009)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	18/08/14
<i>Constitución del tribunal</i>	03/12/14
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Karl-Heinz Böckstiegel (alemana) Michael C. Pryles (australiana) Philippe Sands (británico-francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Lima) Sidley Austin (Washington)
<i>Demandante</i>	King & Spalding (Nueva York y Houston TX) Miranda & Amado (Lima)
Resultado del procedimiento	Cada Parte presenta una respuesta después de la audiencia el 15/02/17

2016

Caso ARB/16/33

Estado del caso	Concluido
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	APM Terminals Callao, S.A.
<i>Nacionalidad</i>	-
<i>Sector económico</i>	Concesión portuaria
Instrumento invocado	-
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	11/10/16
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	-
<i>Demandante</i>	-
Resultado del procedimiento	El Secretario General emite una orden de procedimiento tomando nota de la interrupción del procedimiento de conformidad con la Regla 44 de Arbitraje del CIADI

2017

Caso ARB/17/3

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Metro de Lima Línea 2 S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Peruana
<i>Sector económico</i>	Construcción del metro de Lima
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	01/02/17
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Lima) Foley Hoag (Washington)
<i>Demandante</i>	Cuatrocasas (Madrid)
Resultado del procedimiento	Tribunal aún no constituido

2018

Caso ARB/18/17

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Autopista del Norte SAC
<i>Nacionalidad</i>	Peruana
<i>Sector económico</i>	Transporte
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	18/05/18
<i>Constitución del tribunal</i>	30/10/18
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Gabrielle Kaufmann Kohler (suiza) Antonio Crivellaro (italiana) Raúl E. Vinuesa (argentina, española)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Lima) Estudio Navarro y Pazos Abogados (Lima) Sidley Austin (Washington)
<i>Demandante</i>	Dechert (París) Miranda y Amado Abogados (Lima)
Resultado del procedimiento	El 24/04/19 las demandantes presentan un memorial sobre el fondo.

Anexo

Caso UNCT/18/2

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Gramercy Funds Management LLC; Gramercy Perú Holdings LLC
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Finanzas
Instrumento invocado	FTA Perú-EE. UU. (2006)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	02/06/16
<i>Constitución del tribunal</i>	13/02/18
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Juan Fernández Arnesto (española) Stephen L. Drymer (canadiense) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Lima) White & Case (Washington)
<i>Demandante</i>	Debeboise & Plimpton (Nueva York)
Resultado del procedimiento	El 21/05/19 los demandantes presentan una declaración de respuesta y responden a las objeciones.

Caso ARB/18/26

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Enagas SA, Enagas International SAU
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	BIT Perú-España (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	24/07/18
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Lima) Arnold & Porter Kalle Scholer (Washington, Londres)
<i>Demandante</i>	Link Laters (Madrid, Washington) CMS-Grau (Lima)
Resultado del procedimiento	El 21/11/18 tras el nombramiento del demandado, Klaus von Wobeser acepta su nombramiento como árbitro

Anexo

Caso UNCT/18/27

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Sociedad Aeroportuaria Kuntur Wasi SA y Corporación América SA
<i>Nacionalidad</i>	Peruana, argentina
<i>Sector económico</i>	Transporte
Instrumento invocado	BIT Perú-Argentina (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	27/07/18
<i>Constitución del tribunal</i>	28/12/18
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Lucinda A. Low (Estadounidense) Enrique Barros Bourie (chilena) José Emilio Nunes Pinto (brasileña)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Lima) Sidley Austin (Washington) Stanimir A. Alexandrov (Washington) Estudio Navarro y Pazos Abogados (Lima)
<i>Demandante</i>	King & Spalding (Nueva York) Bullard Falla Ezcurra (Lima)
Resultado del procedimiento	El 31/05/19 el tribunal emite la resolución procesal no.2 sobre asuntos procesales

Caso ARB/18/48

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Hydrika 1 SAC y otros
<i>Nacionalidad</i>	Peruana
<i>Sector económico</i>	Energía eléctrica y otras energías
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	28/12/18
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas y Ministerio de Energía y Minas (Lima) Arnold & Porter Kalle Scholer (Washington, Londres)
<i>Demandante</i>	Baker & McKensy (Miami)
Resultado del procedimiento	El 18/02/19 tras la designación del demandado, Rodrigo Oreamuno acepta su nombramiento como árbitro

2019

Caso ARB/19/19

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	IC Power Ltd. y Kenon Holding Ltd.
<i>Nacionalidad</i>	Singapur
<i>Sector económico</i>	Energía eléctrica y otras energías
Instrumento invocado	FTA Perú-Singapur
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	27/06/19
<i>Constitución del tribunal</i>	30/10/19
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Luca G. Radicati di Brozolo (británico, italiano) David R. Haigh (canadiense) Eduardo Siqueiros (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Lima) Sidley Austin (Washington) Estanimir A. Alexandrov (Washington)
<i>Demandante</i>	Freshfields, Brookhouse Deringer (Washington)
Resultado del procedimiento	El 05/06/20 la parte demandante presenta un memorial sobre el fondo de la diferencia

Caso ARB/19/28

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	LATAM Hydro LLC y CH Mamacocha SRL
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense, peruana
<i>Sector económico</i>	Energía eléctrica y otras energías
Instrumento invocado	Contrato y TPA EE. UU.-Perú
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	19/09/19
<i>Constitución del tribunal</i>	09/03/20
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Albert Jan Den Berg (holandesa) Guido Santiago Tawil (Argentina, Portugal) Raúl E. Vinuesa (argentina, española)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Comisión especial que representa a la República del Perú en controversias internacionales de inversión (Lima) Arnold & Porter Kalle Scholer (Washington, Londres)
<i>Demandante</i>	Baker & Hostetler (Washington, Nueva York)
Resultado del procedimiento	El 14/09/20 los demandantes presentan un memorial sobre el fondo de la diferencia

2020

Caso ARB/20/4

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Odebrecht Latinvest SARLV
<i>Nacionalidad</i>	Luxemburguesa
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	BIT Perú-Bélgica-Luxemburgo (2005)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	04/02/20
<i>Constitución del tribunal</i>	28/10/20
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Christopher Greenwood (británico) Charles Poncet (suiza) August Reinish (austriaca)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Economía y Finanzas (Lima) Arnold & Porter Kalle Scholer (Washington, Londres)
<i>Demandante</i>	Clifford Chance (Londres, Washington, París)
Resultado del procedimiento	El 04/08/22 la demandante presenta una réplica sobre el fondo y un memorial de contestación sobre la jurisdicción.

Caso ARB/20/8

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Freeport-McMoran Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	TPA Perú-EE. UU.
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	16/03/20
<i>Constitución del tribunal</i>	31/03/21
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Inka Hanefeld (Alemana) Gudo Santiago Tawil (argentina, portuguesa) Bernardo M. Cremades (española)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Comisión especial que representa a la República del Perú en controversias internacionales de inversión (Lima) Sidley Austin (Washington) Stanimir A. Alexandrov (Washington) Estudio Navarro Y Pazos (Lima)
<i>Demandante</i>	Debevoise & Plimpton (Nueva York) Rodrigo, Elias & Medrano Abogados (Lima)
Resultado del procedimiento	El 09/11/22 la parte demanda presenta una réplica sobre el fondo y una réplica sobre la jurisdicción

Anexo

Caso ARB/20/14

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	SMM Cerro Verde Nederlands B.v
<i>Nacionalidad</i>	Países Bajos
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	BIT Perú-Países Bajos (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	13/05/20
<i>Constitución del tribunal</i>	31/03/21
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Juliet Blanch (británica) Óscar M. Garibaldi (argentina, Estadounidense) Claus von Wobecer (alemana, mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Comisión especial que representa a la República del Perú en controversias internacionales de inversión (Lima) Sidley Austin (Washington) Stanimir A. Alexandrov (Washington) Estudio Navarro y Pazos (Lima)
<i>Demandante</i>	Debevoise & Plimpton (Nueva York) Nagashima Ohno & Tsunematsu (Tokio) Rodrigo, Elías & Medrano (Lima)
Resultado del procedimiento	El 21/09/22 la parte demanda presenta una dúplica sobre el fondo

Caso ARB/20/18

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Desarrollo Vial de los Andes SAC
<i>Nacionalidad</i>	Peruana
<i>Sector económico</i>	Construcción
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	10/06/20
<i>Constitución del tribunal</i>	11/08/20
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: David Ja Cairns (británico, neozelandés) José María Alonso Puig (española) Yves Derains (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General interina
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Comisión especial que representa a la República del Perú en controversias internacionales de inversión (Lima) Foley Hoag (Washington)
<i>Demandante</i>	King & Spalding (Nueva York) Roselló Abogados (Lima)
Resultado del procedimiento	El 29/09/22 el tribunal emite la resolución procesal no.6 relativa a asuntos procesales

Anexo

Caso ARB/20/46

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Lupaka Gold Corporation
<i>Nacionalidad</i>	Canadiense
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas, minería
Instrumento invocado	TLC Perú-Canadá (2009)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	30/10/20
<i>Constitución del tribunal</i>	19/02/21
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: John R. Crook (Estadounidense) Jonathan D. Schiller (argentina, Estadounidense) Gavan Griffith (australiana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Comisión especial que representa a la República del Perú en controversias internacionales de inversión (Lima) Arnold & Porter Kalle Scholler (Washington)
<i>Demandante</i>	Lalive (Londres, Ginebra) Boies Schiller Flexner (Londres)
Resultado del procedimiento	El 23/09/22 la parte demandante presenta un memorial de contestación de jurisdicción y réplica sobre el fondo.

Caso ARB/20/51

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Worth Capital Holdings 27 LLC
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas, minería
Instrumento invocado	TPA Perú-EE. UU.
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	15/12/20
<i>Constitución del tribunal</i>	06/08/21
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Juliet Blanch (británica) Horacio A. Grijera (argentina) Rolf Knieper (alemana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Comisión especial que representa a la República del Perú en controversias internacionales de inversión (Lima) Arnold & Porter Kalle Scholler (Washington)
<i>Demandante</i>	Dewey Pegno & Kramarsky (Nueva York) Wilmer Cutler Pickering Hale & Dorr (Londres, Washington)
Resultado del procedimiento	El 03/10/22 la parte demanda presenta un memorial sobre jurisdicción y un memorial de contestación sobre el fondo

2021

Caso ARB/21/1

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Quanta Services Nederlands B.v.
<i>Nacionalidad</i>	Países Bajos
<i>Sector económico</i>	Información y comunicación
Instrumento invocado	BIT Perú-Países Bajos (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	04/01/21
<i>Constitución del tribunal</i>	11/05/21
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Jean Engelmayer Kalicki (Estadounidense) Elisabeth Eljuri (venezolana) Mónica Pinto (argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Comisión especial que representa a la República del Perú en controversias internacionales de inversión (Lima) Folley Hoag (Washington) JIA Garrigues (Lima)
<i>Demandante</i>	King & Spalding (Houston, Nueva York) Miranda & Amado (Lima)
Resultado del procedimiento	El 01/08/22 la parte demandante presenta una réplica sobre el fondo y un memorial de contestación sobre la jurisdicción.

Caso ARB/21/10

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Telefónica SA
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Información y comunicación
Instrumento invocado	BIT Perú_españa (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	12/03/21
<i>Constitución del tribunal</i>	01/08/22
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Luca G. Radicati di Brozolo (italiana, británica) Henri C. Álvarez (canadiense) Hupo Perezcano Díaz (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Comisión especial que representa a la República del Perú en controversias internacionales de inversión (Lima) Folley Hoag (Washington)
<i>Demandante</i>	Uría Menéndez Abogados SLP (Madrid) Philippi Prietocarriosa Ferrero DU & Uria (Lima) White & Case (Washington, México)
Resultado del procedimiento	El 08/11/22 el tribunal emitió la resolución procesal no.1 relativa a asuntos procesales

Anexo

Caso ARB/21/28

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	APM Terminals Callao SA
<i>Nacionalidad</i>	Peruana
<i>Sector económico</i>	Transporte
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	19/05/21
<i>Constitución del tribunal</i>	25/10/21
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Alexis Mourre (francesa) Andrés Jana Linetzky (chilena) Eduardo Siqueiros T. (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Comisión especial que representa a la República del Perú en controversias internacionales de inversión (Lima) Folley Hoag (Washington)
<i>Demandante</i>	Miranda & Amado (Lima) Chaffetz Linsey (Nueva York)
Resultado del procedimiento	El 02/09/22 la parte demandante presenta un memorial sobre el fondo

Caso ARB/21/29

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Kaloti Metals & Logistics, LLC
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Servicios y comercio
Instrumento invocado	TPA Perú-EE. UU.
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	20/05/21
<i>Constitución del tribunal</i>	21/09/21
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Donald M. Mcrae (canadiense, neozelandesa) José Carlos Fernández Rosas (española) Rolf Kniepper (alemana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Comisión especial que representa a la República del Perú en controversias internacionales de inversión (Lima) Arnold & Porter Kalle Scholer (Washington, Londres)
<i>Demandante</i>	Asuntos legales de la WDA (Miami)
Resultado del procedimiento	El 24/10/22 el tribunal emite la resolución procesal no.3 relativa a la solicitud de garantía de costas de la demandada

Anexo

Caso ARB/21/41

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Metro de Linea 2 SA
<i>Nacionalidad</i>	Peruana
<i>Sector económico</i>	Transporte
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	20/08/21
<i>Constitución del tribunal</i>	16/05/22
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Sofía Martins (portuguesa) Sandra González (uruguaya) Felipe Ossa Guzmán (chilena)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Comisión especial que representa a la República del Perú en controversias internacionales de inversión (Lima) Squire Patton Boggs (París, Miami)
<i>Demandante</i>	Cuatrecasas (Madrid) Echecopar (Lima)
Resultado del procedimiento	El 05/07/22 el tribunal emite la resolución procesal no.1 relativa a asuntos procesales

Caso ARB/21/45

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Concesionaria Peruana de Vías
<i>Nacionalidad</i>	Peruana
<i>Sector económico</i>	Construcción
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	23/09/21
<i>Constitución del tribunal</i>	03/01/22
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: José Emilio Nunes Pinto (brasileña) Enrique Barros Bourie (chilena) Alexis Mourre (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Comisión especial que representa a la República del Perú en controversias internacionales de inversión, Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio de Transportes y Comunicaciones (Lima) Sidley Austin (Washington)
<i>Demandante</i>	Cuatrecasas, Gonçalves Pereira (Madrid) Roselló Abogados (Lima)
Resultado del procedimiento	El 26/07/22 la parte demandante presentó un memorial sobre el fondo

Anexo

Caso ARB/21/57

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Metro de Linea 2 SA
<i>Nacionalidad</i>	Peruana
<i>Sector económico</i>	Transporte
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	6/12/21
<i>Constitución del tribunal</i>	11/04/23
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Juan Pablo Cárdenas Mejía (colombiana) Roberto Hernández García (mexicana) Claus von Wobecer (alemana, mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Comisión especial que representa a la República del Perú en controversias internacionales de inversión (Lima) Squire Patton Boggs (Londres, París, Miami)
<i>Demandante</i>	Cuatrecasas (Madrid) Echecopar (Lima)
Resultado del procedimiento	El 11/04/23 se constituye el tribunal de conformidad con el art. 37(2)(a) y (b) del convenio CIADI

Caso ARB/21/60

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	Vinci Highways SAS y Vinci Concessions SAS
<i>Nacionalidad</i>	Francesa
<i>Sector económico</i>	Construcción
Instrumento invocado	BIT Perú-Francia (1993)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	10/12/21
<i>Constitución del tribunal</i>	25/07/22
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: John R. Crook (Estadounidense) Horacio A. Grijera Naón (argentina) Barton Legum (Estadounidense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General de Asuntos de Economía Internacional, Competencia e Inversión Privada, Ministerio de Economía y Finanzas (Lima) Sidley Austin (Washington) Estudio Navarro & Pazos Abogados (Lima)
<i>Demandante</i>	King & Spalding (Houston, Nueva York) Estudio Ehecopar (Lima)
Resultado del procedimiento	El 15/11/22 el tribunal emite la resolución procesal no.2 relativa a las medidas provisionales

Anexo

Caso ARB/21/65

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República del Perú
Demandante	
<i>Empresa</i>	ENAGAS Internacional SLU
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	BIT Perú-España (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	23/12/21
<i>Constitución del tribunal</i>	05/12/22
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Laurence Collins (británico) Guido Santiago Tawil (argentina, portuguesa) Mónica Pinto (argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Comisión especial que representa a la República del Perú en controversias internacionales de inversión (Lima) Arnold & Porter Kalle Scholer (Washington)
<i>Demandante</i>	Link Laters (Madrid, Washington) CMS-Grau (Lima)
Resultado del procedimiento	El 09/02/23 el tribunal emite la resolución procesal no.1 relativa a asuntos procesales

REPÚBLICA DOMINICANA

2014

Caso ARB(AF)/14/3

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Dominicana
Demandante	
<i>Empresa</i>	Corona Materials LLC.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Minería extractiva
Instrumento invocado	CAFTA-DR
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	30/07/14
<i>Constitución del tribunal</i>	03/12/14
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Pierre-Marie Dupuy (francesa) Fernando mantilla Serrano (colombiana) J. Christopher Thomas (canadiense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales, Ministerio de Industria y Comercio (Santo Domingo) Arnold & Porter (Washington)
<i>Demandante</i>	KL Gates (Londres y Nueva York)
Resultado del procedimiento	Sentencia dictada por el Tribunal el 31/05/16

2018

Caso UNCT/18/3

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Dominicana
Demandante	
<i>Empresa</i>	Michael Anthony Lee-Chin
<i>Nacionalidad</i>	Jamaicana
<i>Sector económico</i>	Otros
Instrumento invocado	CARICOM-TLC República Dominicana (2002)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	06/04/18
<i>Constitución del tribunal</i>	07/08/18
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Diego P. Fernández Arroyo (argentina-española) Christian Leathley (británico) Marcelo G. Cohen (argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Los coárbitros
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Industria, Comercio y PYMES, Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales (Santo Domingo) Curtis Mallet-Prevost, Colt & Mosle (Washington)
<i>Demandante</i>	Hogan Lovells (Miami)
Resultado del procedimiento	El 06/05/19 el demandado tiene un memorial sobre la jurisdicción

2018

Caso ARB(AF)/20/1

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Dominicana
Demandante	
<i>Empresa</i>	Enviro Gold (Las Lagunas) Ltd.
<i>Nacionalidad</i>	Australiana
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	Mecanismo Complementario del CIADI- Reglamento de Arbitraje
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	02/04/20
<i>Constitución del tribunal</i>	05/08/20
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: David Arias (española) Henry Burnett (Estadounidense) Guido Santiago Tawil (argentina, portuguesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Los coárbitros
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Consultoría Jurídica del Poder Ejecutivo (Santo Domingo) Latham & Watkins (París)
<i>Demandante</i>	Lalive (Londres)
Resultado del procedimiento	La parte demandante presenta una solicitud para que el tribunal decida sobre la producción de documentos

2022

Caso ARB(AF)/22/1

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Dominicana
Demandante	
<i>Empresa</i>	Sargeant Petroleum, LLC
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	CAFTA-DR
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	17/05/22
<i>Constitución del tribunal</i>	28/10/22
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Gabrielle Kaufmann Kohler (suiza) David R. Haigh (canadiense) Alexis Mourre (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Industria, Comercio y PYMES; Consultoría Jurídica del Poder Ejecutivo (Santo Domingo) O'Melveny & Myers (Nueva York, Los Ángeles, Londres)
<i>Demandante</i>	Link Latters (Washington, Madrid)
Resultado del procedimiento	El 20/05/23 la parte demandante presenta un memorial sobre el fondo

URUGUAY

2010

Caso ARB/10/7

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Oriental del Uruguay
Demandante	
<i>Empresa</i>	Phillip Morris Brand SARL (Switzerland), Phillip Morris Products S.A. (Switzerland) y Abal Hermanos S.A. (Uruguay)
<i>Nacionalidad</i>	Uruguaya-suiza
<i>Sector económico</i>	Industria del tabaco
Instrumento invocado	BIT Uruguay-Suiza (1988)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	26/03/10
<i>Constitución del tribunal</i>	15/03/11
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Piero Bernardini (italiana) Gary B. Born (Estadounidense) James R. Crawford (australiana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Secretaría General
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	-
<i>Demandante</i>	-
Resultado del procedimiento	Decisión sobre la rectificación del Laudo emitido por el Tribunal el 26/09/16

2016

Caso ARB/16/9

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Oriental del Uruguay
Demandante	
<i>Empresa</i>	Italba Corporation (Uruguay)
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Telecomunicaciones
Instrumento invocado	BIT Uruguay-Estados Unidos (2005)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	24/03/16
<i>Constitución del tribunal</i>	27/05/16
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Rodrigo Oreamuno (costarricense) John Beechey (británico) Zachary Douglas (australiano)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Dirección General para Asuntos Económicos Internacionales (Montevideo)
<i>Demandante</i>	Hughes Hubbard & Reed (Nueva York)
Resultado del procedimiento	El 16/06/20 el comité ad hoc emite una orden tomando nota de la suspensión del procedimiento de conformidad con el reglamento administrativo y financiero 14(3)(d)(e) del CIADI

2019

Caso ARB/19/16

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Oriental del Uruguay
Demandante	
<i>Empresa</i>	Latin American Regional Aviation Holding SDRL
<i>Nacionalidad</i>	Panameña
<i>Sector económico</i>	Transporte
Instrumento invocado	BIT Uruguay-Panamá (1998)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	07/05/19
<i>Constitución del tribunal</i>	26/05/19
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Alexis Mourre (francesa) Eduardo Zuleta (colombiana) Eduardo Siqueiros (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	República Oriental del Uruguay (Montevideo) Foley Hoag (Washington)
<i>Demandante</i>	Freshfield Brookhouse (Nueva York) Ferrere (Montevideo) Dechamps International Law (Londres, Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	El 30/12/20 el tribunal emite la resolución procesal no.3 relativa a la presentación de documentos

VENEZUELA

1996

Caso ARB/96/3

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Fedax N.V.
<i>Nacionalidad</i>	Alemana
<i>Sector económico</i>	Servicios financieros
Instrumento invocado	BIT Venezuela- países Bajos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	26/06/96
<i>Constitución del tribunal</i>	27/11/96
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Francisco Orrego Vicuña (chileno) Meir Heth (israelí) Roberts B. Owen (Estadounidense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Caracas)
<i>Demandante</i>	Alberto Baumeister Toledo (Caracas)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 09/03/98

2000

Caso ARB/00/3

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Grad Associates P.A.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Construcción y modernización de cárceles
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	01/03/00
<i>Constitución del tribunal</i>	18/08/00
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Francisco Orrego Vicuña (chileno) Andreas J. Jacovides (chipriota) Francisco Rezek (brasileño)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Co-árbitros
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de la Producción y del Comercio (Caracas)
<i>Demandante</i>	Conney, Foley, Roseland (Washington)
Resultado del procedimiento	Procedimiento interrumpido por falta de pago de anticipos conforme con la Regla 14.3.d del Reglamento Administrativo y Financiero, Orden de suspensión del procedimiento dictada por el Tribunal el 05/02/2002

Anexo

Caso ARB/00/5

Estado del caso	Concluido
Demandado	República de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Autopista Concesionada de Venezuela, CA.
<i>Nacionalidad</i>	Venezolana
<i>Sector económico</i>	construcción de un sistema de autopistas
Instrumento invocado	Contrato
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	23/06/00
<i>Constitución del tribunal</i>	16/01/01
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Gabrielle Kaufmann Kohler (suizo) Karl Heinz Böckstiegel (alemán) Bernardo M. Cremades (español)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Co-árbitros
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Ministerio de Infraestructuras, (Caracas) Procuraduría General de la República, (Caracas) Arnold & Amp., Porter, (Washington)
<i>Demandante</i>	Conney, Foley, Roseland (Washington)
Resultado del procedimiento	El Comité AdHoc emite su decisión sobre la anulación el 09/03/17

2004

Caso ARB(AF)/04/6

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Vanessa Ventures Ltd.
<i>Nacionalidad</i>	Canadiense
<i>Sector económico</i>	Extracción de oro y cobre
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Canadá (1996)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	28/10/04
<i>Constitución del tribunal</i>	07/06/05
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Vaughan Lowe (británico) Charles N. Brower (Estadounidense) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Caracas) Foley Hoag (Washington)
<i>Demandante</i>	Torys, (Ontario)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 16/01/13

2005

Caso ARB/05/4

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	I & I Beheer B.V.
<i>Nacionalidad</i>	Alemana
<i>Sector económico</i>	Instrumentos de deuda
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Países Bajos (1991) Ley de Inversiones de Venezuela (1999)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	06/04/05
<i>Constitución del tribunal</i>	30/09/05
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Karl-Heinz Böckstiegel (alemana) Charles N. Brower (Estadounidense) Pierre-Marie Dupuy (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Caracas) Foley Hoag (Washington) Loaiza Bigott & Asociados (Caracas)
<i>Demandante</i>	I & I Beheer B.V. (Huizen-Holanda)
Resultado del procedimiento	Procedimiento interrumpido, (Orden tomando nota del desistimiento emitido por el Tribunal el 28/12/07 de conformidad con el art. 44 del Convenio del CIADI)

2006

Caso ARB/06/4

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Vestey Group Ltd.
<i>Nacionalidad</i>	Británica
<i>Sector económico</i>	Actividades agrícolas
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Reino Unido (1991) Ley de Inversiones de Venezuela (1999)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	14/03/06
<i>Constitución del tribunal</i>	06/07/12
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Gabrielle Kaufmann-Kohler (Suiza) -Dte. Horacio A. Grigera Naón (Argentina) -Ddo. Pierre-Marie Dupuy (Francia)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Caracas) Guglielmino & Asociados (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (Washington y Londres) Travieso Evans Arria Rengel & Paz (Valencia-Venezuela)
Resultado del procedimiento	Se suspende el procedimiento por falta de pagos de los anticipos requeridos de conformidad con el art. 14(3)(d) y (e) del Reglamento del CIADI el 06/02/17

2007

Caso ARB/07/4

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Eni Dación B.V.
<i>Nacionalidad</i>	Alemana
<i>Sector económico</i>	Hidrocarburos
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Países Bajos (1991) Ley de Inversiones de Venezuela (1999)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	06/02/07
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle (Nueva York)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (París y Roma) Travieso Evans Arria Rengel & Paz, (Valencia-Venezuela)
Resultado del procedimiento	Liquidación acordada por las Partes y procedimiento discontinuado a petición del Demandante, (Orden tomando nota de la interrupción emitida por el Secretario General interino, conforme con la Regla 44 de Arbitraje del CIADI el 18/04/08)

Caso ARB/07/27

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Venezuela Holdings B.V. y Otros
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense-Alemana
<i>Sector económico</i>	Concesión de gas y petróleo
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Países Bajos (1991) Ley de Inversiones de Venezuela (1999)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	10/10/17
<i>Constitución del tribunal</i>	08/08/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Gilbert Guillaume (francesa) Gabrielle Kaufmann-Kohler (suiza) Ahmed Sadek El-Kosheri
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Caracas) Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle (Nueva York)
<i>Demandante</i>	Covington & Burling, (Washington) Three Crowns, (Londres) Production Company Law Department, Exxon Mobil Corporation, (Houston TX)
Resultado del procedimiento	El Comité AdHoc emite su decisión sobre la anulación el 09/03/17

Anexo

Caso ARB/07/30

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Conoco Phillips Petrozuata B.V., Conoco Phillips Hamaca B.V. y Conoco Phillips Gulf of Paria B.V.
<i>Nacionalidad</i>	Alemana
<i>Sector económico</i>	Concesión de gas y petróleo
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Países Bajos (1991) Ley de Inversiones de Venezuela (1999)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	13/12/07
<i>Constitución del tribunal</i>	23/07/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Eduardo Zuleta (colombiano) L. Yves Fortier (canadiense) Andreas Bucher (suiza)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Caracas) Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle (Nueva York)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (Nueva York) Three Crowns (Londres)
Resultado del procedimiento	El 26/09/20 Venezuela presenta un memorial de anulación.

2008

Caso ARB/08/3

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Brandes Investment Partners, LP.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Telecomunicaciones
Instrumento invocado	Ley de Inversiones de Venezuela (1999)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	24/03/08
<i>Constitución del tribunal</i>	08/12/08
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Rodrigo Oreamuno (costaricense) Karl-Heinz Böckstiegel (alemán) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle (Nueva York y México)
<i>Demandante</i>	Milbank, Tweed, Hadley & McCloy (Washington) Meszgravis & Asociados (Caracas)
Resultado del procedimiento	Compensación Concedida el 02/08/11

Caso ARB/08/15

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	CEMEX Caracas Investments B.V. y CEMEX Caracas II Investments B.V.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense
<i>Sector económico</i>	Producción de cemento
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Países Bajos (1991) Ley de Inversiones de Venezuela (1999)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	30/10/08
<i>Constitución del tribunal</i>	06/07/09
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Gilbert Guillaume (francesa) Robert Von Mehren (Estadounidense) Georges Abi-Saab (egipcia)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Caracas) Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle (Nueva York y México)
<i>Demandante</i>	Skaden, Arps, Slate, Meagher & Flom (Nueva York)
Resultado del procedimiento	El Tribunal emite una orden tomando nota de la interrupción del procedimiento de conformidad con la Regla 43(1) de Arbitraje del CIADI el 15/02/12

2009

Caso ARB/09/3

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Holcim Limited, Holderfin B.V. y Caricement B.V.
<i>Nacionalidad</i>	Alemana-suiza
<i>Sector económico</i>	Producción de cemento
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Países Bajos (1991) Ley de Inversiones de Venezuela (1999)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	10/04/09
<i>Constitución del tribunal</i>	10/12/09
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Juan Fernández Armesto (española) Charles N. Brower (Estadounidense) Georges Abi-Saab (egipcio)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Caracas) Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle (Nueva York y México)
<i>Demandante</i>	Debevoise & Plimpton (Nueva York)
Resultado del procedimiento	Las Partes presentan una solicitud de suspensión del procedimiento el 10/09/10

Anexo

Caso ARB(AF)/09/1

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Gold Reserve Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Canadiense
<i>Sector económico</i>	Concesión minera
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Canadá (1996)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	09/11/09
<i>Constitución del tribunal</i>	09/03/10
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Piero Bernardini (italiana) David A. R. Williams (neozelandesa) Pierre-Marie Dupuy (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	-
<i>Demandante</i>	-
Resultado del procedimiento	Decisión sobre las solicitudes de corrección presentadas por el Demandante y el Demandado el 15/12/14

2010

Caso ARB/10/5

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Tidewater Investment SRL. Y Tidewater Caribe, CA.
<i>Nacionalidad</i>	Estadounidense-Barbados-venezolana
<i>Sector económico</i>	Apoyo marítimo
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Barbados (1994) Ley de Inversiones de Venezuela (1999)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	05/03/10
<i>Constitución del tribunal</i>	31/08/10
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Campbell Alan McLachlan (neozelandesa) Andrés Rigo Sureda (española) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Caracas) Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle (Nueva York)
<i>Demandante</i>	General Counsel, Tidewater (Houston TX) Covington & Burling (Washington)
Resultado del procedimiento	Decisión de anulación emitida por el Comité AdHoc el 27/12/16

Anexo

Caso ARB/10/9

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Universal Comprersion International Holdings, S.L.U.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Petróleo y gas
Instrumento invocado	BIT Venezuela-España (1995)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	12/04/10
<i>Constitución del tribunal</i>	03/11/10
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: J. William Rowley (británica-canadiense) Guido Santiago Tawil (argentina) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Caracas) Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle (Nueva York)
<i>Demandante</i>	King & Spalding (Washington) Norton Rose, S.C. (Caracas)
Resultado del procedimiento	La suspensión del procedimiento se prorroga hasta el 31/03/17, conforme al acuerdo de las Partes el 07/02/17

Caso ARB/10/14

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Opic Karimum Corporation
<i>Nacionalidad</i>	Panameña
<i>Sector económico</i>	Exploración y producción de petróleo
Instrumento invocado	Ley de Inversiones de Venezuela (1999)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	16/06/10
<i>Constitución del tribunal</i>	05/01/11
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Doug Jones (australiana-irlandesa) Guido Santiago Tawil (argentina) Phillipe Sands (franco-británica)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Caracas) Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle (Nueva York)
<i>Demandante</i>	McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater, (Frankfurt-Washington) K & Gates (Taipei-Taiwan)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 28/05/2013. Adjunto al Laudo va una opinión disidente del árbitro Guido Santiago Tawil

Anexo

Caso ARB/10/19

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Flughafen Zürich A.G. y Gestión e Ingeniería IDC, S.A.
<i>Nacionalidad</i>	Suiza-chilena
<i>Sector económico</i>	Desarrollo, operación y mantenimiento de un aeropuerto
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Chile (1993) BIT Venezuela-Suiza (1993)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	09/08/10
<i>Constitución del tribunal</i>	24/03/11
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Juan Fernández Armesto (española) Henri C. Álvarez (candiense) Raúl E. Vinuesa (hispano-argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Guglielmino & Asociados, (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Bofill Mir & Álvarez Jana, (Santiago de Chile)
Resultado del procedimiento	Se suspende el procedimiento por falta de pagos de los anticipos requeridos de conformidad con el art. 14(3)(d) y 14(3)(e) del art. 30 del Reglamento Administrativo y Financiero del CIADI el 08/07/16

2011

Caso ARB/11/1

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Highbury International AVV. Y Ramstein Trading Inc.
<i>Nacionalidad</i>	Alemana-panameña
<i>Sector económico</i>	Concesión minera
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Países Bajos (1991) Ley de Inversiones de Venezuela (1999)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	05/01/11
<i>Constitución del tribunal</i>	14/06/11
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Enrique Barros Bourie (chilena) Guido Santiago Tawil (argentina) Claus Von Wobeser (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Caracas) Foley Hoag (Washington)
<i>Demandante</i>	Mezgravis & Asociados, (Caracas)
Resultado del procedimiento	Se suspende el procedimiento por falta de pago de los anticipos requeridos de conformidad con las disposiciones (d) y € del art. 14(3) del Reglamento Financiero y Administrativo del CIADI el 14/03/16

Anexo

Caso ARB(AF)/11/1

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Novoa Scotia Power Incorporated
<i>Nacionalidad</i>	Canadiense
<i>Sector económico</i>	Suministro de carbón
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Canadá (1996)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	26/01/11
<i>Constitución del tribunal</i>	16/09/11
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Hans Van Houtte (belga) David A. R. Williams (neozelandesa) Raúl E. Vinuesa (hispano-argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Foley Hoag, (Washington)
<i>Demandante</i>	Torys, (Toronto)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida el 30/04/14

Caso ARB/11/5

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Longreef Investments AVV.
<i>Nacionalidad</i>	Alemana
<i>Sector económico</i>	Producción de café
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Países Bajos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	23/02/11
<i>Constitución del tribunal</i>	09/09/11
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: David A.O. Edward (británica) Enrique Gómez-Pinzon (colombiana) Loretta Malintoppi (italiana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Hogan Lovells, (Caracas, Madrid y París)
<i>Demandante</i>	Baker & McKenzie (Nueva York)
Resultado del procedimiento	Cada Parte presenta un escrito posterior a la audiencia y una presentación sobre los costos el 29/04/16

Anexo

Caso ARB(AF)/11/2

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Crystallex International Corporation
<i>Nacionalidad</i>	Canadiense
<i>Sector económico</i>	Concesión minera
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Canadá (1996)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	09/03/11
<i>Constitución del tribunal</i>	05/10/11
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Laurent Levy (suiza-brasileña) John Y. Gotanda (Estadounidense) Laurence Boisson de Chazounes (franco-suiza)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Foley Hoag, (Washington)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer, (Washington) Travieso Evans, Arria Rengel & Paz, (Caracas) Wallis Guerrero, (Caracas)
Resultado del procedimiento	Compensación concedida por el Tribunal el 04/04/16

Caso ARB/11/10

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	The Williams Companies International Holdings B.V., WilProEnergy Services (El Furrial) Limited y WilPro Energy Services (Pigap II) Limited
<i>Nacionalidad</i>	Alemana-británica
<i>Sector económico</i>	Compresión e inyección de gas
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Países Bajos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	20/05/11
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle, (Nueva York, Washington y México)
<i>Demandante</i>	Weil, Gotshal & Manges, (Londres, Nueva York, Washington y Dallas)
Resultado del procedimiento	El Secretario General emite una orden de procedimiento tomando nota de la interrupción del procedimiento de conformidad con la Regla Arbitral 45 del CIADI el 08/02/17

Anexo

Caso ARB/11/19

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Koch Minerals SARL y Koch Nitrogen International SARL
<i>Nacionalidad</i>	Suiza
<i>Sector económico</i>	Plantas fertilizantes
Instrumento invocado	BIT Suiza-Venezuela (1993)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	19/07/11
<i>Constitución del tribunal</i>	08/11/11
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: V.V. Veeder (británica) Marc Lalonde (canadiense) Zachry Douglas (australiana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Shearman & Sterling (Washington y París)
<i>Demandante</i>	Volterra Fietta, (Londres) Chadbourne & Parke, (Nueva York)
Resultado del procedimiento	El Demandante presenta una declaración de costos revisada el 12/07/16

Caso ARB/11/25

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	OI European Group B.V.
<i>Nacionalidad</i>	Alemania
<i>Sector económico</i>	Producción de vidrio
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Países Bajos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	26/09/11
<i>Constitución del tribunal</i>	30/03/12
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Juan Fernández-Armesto (española) Francisco Orrego Vicuña (chilena) Alexis Mourre (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Guglielmino & Asociados, (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Volterra Fietta, (Londres) Muci-Abraham & Asociados, (Buenos Aires)
Resultado del procedimiento	Se suspende el procedimiento por falta de pago de los anticipos exigidos de conformidad con el art. 14(3)(d) y € del Reglamento Financiero y Administrativo del CIADI el 14/10/16El Demandante presenta una declaración de costos revisada el 12/07/16

Anexo

Caso ARB/11/31

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Gambrinus, Corp.
<i>Nacionalidad</i>	Barbados
<i>Sector económico</i>	Fertilizantes
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Barbados (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	02/12/11
<i>Constitución del tribunal</i>	24/04/12
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Piero Bernardini (italiana) Marc Lalonde (canadiense) Pierre-Marie Dupuy (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Hogan Lovells, (Caracas París)
<i>Demandante</i>	Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom, (Nueva York y Londres)
Resultado del procedimiento	Cada Parte presenta una declaración de costos el 12/03/17

Caso ARB/11/26

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Tenaris S.A. y Talta-Trading y MK Sociedade Unipessoal Lda.
<i>Nacionalidad</i>	Portuguesa-luxemburguesa
<i>Sector económico</i>	Producción de hierro biquetiado en caliente
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Bélgica-Luxemburgo (1998) BIT Venezuela-Portugal (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	30/09/11
<i>Constitución del tribunal</i>	26/04/11
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: John Beechey (británico) Judd L. Keesler (Estadounidense) Toby Landau (británico)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Foley Hoag, (Washington) GST, (Washington)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (Washington)
Resultado del procedimiento	El Comité AdHoc celebra una reunión de organización previa a la audiencia con las Partes por conferencia telefónica el 15/02/17

Anexo

Caso ARB/11/30

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Hortencia Margarita Shortt
<i>Nacionalidad</i>	Británica
<i>Sector económico</i>	Transporte marítimo
Instrumento invocado	BIT Vnezuela-UK (1995)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	21/11/11
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle, (Nueva York y México)
<i>Demandante</i>	Ignacio de León y Javier Manstretta, (Doral)
Resultado del procedimiento	Tomar nota de la interrupción del procedimiento expedida por el Secretario General de conformidad con la Regla 45 de Arbitraje del CIADI el 11/05/15

2012

Caso ARB/12/13

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Saint-Gobain Performance Plastics Europe
<i>Nacionalidad</i>	Francesa
<i>Sector económico</i>	Producción plásticos
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Francia (2001)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	15/06/12
<i>Constitución del tribunal</i>	26/11/12
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Klaus Sachs (alemana) Charles N. Brower (Estadounidense) Gabriel Bottini (argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle, (Nueva York y México)
<i>Demandante</i>	Hogues Hubbard & Reed, (Nueva York y Washington) Freshfields Bruckhaus Deringer (Nueva York)
Resultado del procedimiento	Orden Procesal no.4 sobre asuntos procesales

Anexo

Caso ARB/12/18

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Valle Verde Sociedad Financiera S.L.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Finanzas
Instrumento invocado	BIT Venezuela-España (1995)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	25/07/12
<i>Constitución del tribunal</i>	26/12/12
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Enrique Barros Bourie (chilena) Franco Ferrari (italiana) Raúl E. Vinuesa (hispano-argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Guglielmino & Asociados (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Mezgravis & Asociados, (Caracas)
Resultado del procedimiento	El Tribunal tiene una audiencia sobre jurisdicción el 23/02/17 y el 24/02/17

Caso ARB(AF)/12/5

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Rusboro Mining Ltd.
<i>Nacionalidad</i>	Canadiense
<i>Sector económico</i>	Exploración y explotación de oro
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Canadá (1996)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	01/08/12
<i>Constitución del tribunal</i>	04/01/13
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Juan Fernández Armesto (española) Francisco Orrego Vicuña (chilena) Bruno Simma (alemana-austriaca)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Foley Hoag, (Washington)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer, (Washington) Figueiras & Fishbach, (Caracas) Mezgravis & Asociados, (Caracas)
Resultado del procedimiento	Sentencia dictada por el Tribunal el 22/08/16

Anexo

Caso ARB/12/9

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Ternyum S.A. y Consorcio Siderurgia Amazonia S.L.
<i>Nacionalidad</i>	Española-luxemburguesa
<i>Sector económico</i>	Instalaciones de producción de acero
Instrumento invocado	BIT Venezuela-España (1995) BIT Venezuela-Luxemburgo (1998)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	01/08/12
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer, (Washington)
Resultado del procedimiento	El Secretario General emite una orden de procedimiento, debido a la interrupción del procedimiento de acuerdo a la Regla Arbitral 44 del CIADI el 29/11/12

Caso ARB/12/20

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Blue Bank International & Trust (Barbados) Ltd.
<i>Nacionalidad</i>	Barbados
<i>Sector económico</i>	Turismo
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Barbados (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	07/08/12
<i>Constitución del tribunal</i>	16/08/13
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Chister Söderlund (sueca) George Bermann (Estadounidense) Loretta Malintoppi (italiana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Guglielmino & Asociados (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Bryan Cave, (Miami)
Resultado del procedimiento	El proceso se reanuda después de los pagos de los anticipos requeridos.

Anexo

Caso ARB/12/21

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Fábrica de Vidrios Los Andes, C.A. y Owens-Illinois de Venezuela, C.A.
<i>Nacionalidad</i>	Venezolana
<i>Sector económico</i>	Producción de vidrio
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Países Bajos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	10/08/12
<i>Constitución del tribunal</i>	14/02/13
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Hi-Taek Shin (coreana) L. Yves Fortier (canadiense) Zachary Douglas (australiana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Guglielmino & Asociados (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Volterra Fietta, (Londres) Escritorio Muci-Abraham & Asociados, (Buenos Aires) Lucas Bastin (Londres)
Resultado del procedimiento	Las Partes presentan nuevas observaciones sobre la propuesta de descalificación el 10/02/17

Caso ARB/12/22

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Benokim Holding B.V.
<i>Nacionalidad</i>	Alemana
<i>Sector económico</i>	Instalación de productos lubricantes
Instrumento invocado	Ley de Inversiones de Venezuela (1999)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	15/08/12
<i>Constitución del tribunal</i>	14/02/13
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Yves Derains (francesa) Enrique Gómez-Pinzón (colombiana) Rodrigo Oreamuno (costarricense)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle, (Nueva York y México)
<i>Demandante</i>	Jiménez & Liévano Abogados (Bogotá)
Resultado del procedimiento	La República Bolivariana de Venezuela presenta duplica de anulación el 27/02/17

Caso ARB/12/23

Estado del caso	Concluido
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Tenaris, S.A. y Talta Trading y Marketing Sociedade Unipessoal Lda.
<i>Nacionalidad</i>	Luxemburguesa-portuguesa
<i>Sector económico</i>	Productos de hierro y acero briquetados en caliente
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Bélgica-Luxemburgo (1998) BIT Venezuela-Portugal (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	21/08/12
<i>Constitución del tribunal</i>	18/07/13
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Juan Fernández-Armesto (española) Enriquez Gómez-Pinzón (colombiana) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Floey Hoag, (Washington)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer, (Washington)
Resultado del procedimiento	Laudo dictado por el Tribunal el 12/12/16

Caso ARB/12/24

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Transban Investment Corp.
<i>Nacionalidad</i>	Barbados
<i>Sector económico</i>	Importación de vehículos
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Barbados (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	27/08/12
<i>Constitución del tribunal</i>	24/02/14
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Peter Tomka (eslovaco) David D. Caron (Estadounidense) Santiago Torres Bernárdez (española)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Guglielmino & Asociados (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	DLA Piper, (Miami)
Resultado del procedimiento	Las Partes presentan un Estado de las costas el 11/05/16

2013

Caso ARB/13/11

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Valores Mundiales, S.L. y Consorcio Andino, S.L.
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Productos alimentarios
Instrumento invocado	BIT Venezuela-España (1995)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	06/06/13
<i>Constitución del tribunal</i>	09/01/14
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Eduardo Zuleta (colombiana) Horacio A. Grigera Naón (argentina) Yves Derains (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Presidente del Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Foley Hoag, (Washington)
<i>Demandante</i>	Covington & Burling, (Washington) Gruma S.A.B. de C.V., (México) Zobrist Law Group, (Charlottesville VA-U.S.)
Resultado del procedimiento	El Tribunal decide sobre la admisibilidad de las nuevas pruebas el 01/01/17

2014

Caso ARB(AF)/14/1

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Anglo American PLC.
<i>Nacionalidad</i>	Británica
<i>Sector económico</i>	Concesión minera
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Reino Unido (1995)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	10/04/14
<i>Constitución del tribunal</i>	02/10/14
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Yves Derains (francesa) Guido Santiago Tawil (argentina) Raúl E. Vinuesa (hispano-argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Foley Hoag, (Washington)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer, (Washington) Baker & Mc Kenzie, Barcelona S.L.P., (Caracas)
Resultado del procedimiento	El Tribunal celebra una audiencia sobre la jurisdicción y el fondo en París del 09/12/16 al 16/12/16

2016

Caso ARB(AF)/16/1

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Luís García Armas
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Productos alimentarios
Instrumento invocado	BIT Venezuela-España (1995)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	05/05/16
<i>Constitución del tribunal</i>	26/07/16
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Jose Emilio Nunes Pinto (brasileño) Enrique Gómez-Pinzón (colombiana) Santiago Torres Bernardéz (española)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Ignacio Torterola, (Washington)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (Nueva York)
Resultado del procedimiento	El Tribunal emite la orden procesal no.4 sobre asuntos procesales, el 21/02/17

Caso ARB/16/23

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Agroinsumos Iberoamericanos S.L. y Otros
<i>Nacionalidad</i>	Española
<i>Sector económico</i>	Productos agroalimentarios
Instrumento invocado	BIT Venezuela-España (1995)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	25/07/16
<i>Constitución del tribunal</i>	22/12/16
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Eduardo Zuleta (colombina) Horacio A. Grigera Naón (argentina) Gabriel Bottini (argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas)
<i>Demandante</i>	Freshfields Bruckhaus Deringer (Nueva York) Baker Mc Kenzie, (Washington)
Resultado del procedimiento	El Tribunal emite la orden procesal no.1 sobre asuntos procesales el 28/02/17

Anexo

Caso ARB/16/40

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Saint Patrick Properties Corporation
<i>Nacionalidad</i>	Barbados
<i>Sector económico</i>	Empresa de transporte marítimo y servicios conexos
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Barbados (1994)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	19/12/16
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) GST, (Miami)
<i>Demandante</i>	Baker Mc Kenzie, (Washington)
Resultado del procedimiento	Tribunal aún no constituido

2017

Caso ARB(AF)/17/1

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Air Canada
<i>Nacionalidad</i>	Canadiense
<i>Sector económico</i>	Productos alimentarios
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Canadá (1996)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	13/01/17
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas)
<i>Demandante</i>	King & Spalding, (París y Houston TX)
Resultado del procedimiento	Tribunal aún no constituido

2018

Caso ARB(AF)/18/3

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Kimberly Clark Dutch Holdings B.V.; Kimberly Clark SLU; Kimberly Clark BVA
<i>Nacionalidad</i>	Países Bajos, Española, Belga
<i>Sector económico</i>	Servicios y Comercio
Instrumento invocado	BIT Venezuela-España (1995; BIT Venezuela-Países Bajos (1991); BIT Venezuela Bélgica-Luxemburgo (1998)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	17/04/18
<i>Constitución del tribunal</i>	29/03/19
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Stephan Schill (alemana) David R. Haigh (canadiense) Brigitte Stern (francesa)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Consejo de Administración
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas)
<i>Demandante</i>	Gibbson, Dunn & Crutcher (Los Ángeles, Nueva York)
Resultado del procedimiento	El 26/04/19 la demandada presentó una propuesta de descalificación del árbitro Stephan Schill. El procedimiento se suspende de conformidad con el art. 15(1) del arbitraje (mecanismo adicional CIADI)

Caso ARB(AF)/18/6

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Dick Fernando Abanto Ishivata
<i>Nacionalidad</i>	Peruana
<i>Sector económico</i>	Información y comunicaciones
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Perú (1996)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	06/11/18
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Caracas)
<i>Demandante</i>	Freshfields, Brookhouse Deringer (Washington) Dechamps International Laws (Londres) D'Empaire Reina Abogados (Caracas)
Resultado del procedimiento	El 06/11/18 el secretario general registra una solicitud de la institución de procedimientos arbitrales.

Anexo

Caso ARB/18/49

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Smurfit Holdings B.V.
<i>Nacionalidad</i>	Países Bajos
<i>Sector económico</i>	Otros
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Holanda (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	28/12/18
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, (Caracas) Guglielmino & asociados (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Freshfields Brookhouse Deringer (Washington)
Resultado del procedimiento	El 26/04/19 tras la designación del demandado Sachari Douglas acepta su nombramiento como árbitro

2019

Caso ARB(AF)/19/2

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Gustavo Maeso
<i>Nacionalidad</i>	Uruguay
<i>Sector económico</i>	Otras industrias
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Uruguay (1997)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	05/08/19
<i>Constitución del tribunal</i>	19/02/20
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Makhdoom Ali Khan (pakistaní) Horacio A. Grijera Naón (argentina) Hugo Perezcano Díaz (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República, Ministerio del Poder Popular para Relaciones Exteriores (Caracas) Guglielmino Derecho Internacional (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Alston & Bird (Nueva York)
Resultado del procedimiento	El 23/12/20 el tribunal emitió una decisión sobre la solicitud de la demanda de abordar las excepciones a la jurisdicción como cuestión preliminar.

Anexo

Caso ARB(AF)/19/3

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	De Williams Companies International Holdings BV, Wilpro Energy Services (Elfurrial) Ltd. y Wilpro Energy Services (PigpaII) Ltd.
<i>Nacionalidad</i>	Países Bajos
<i>Sector económico</i>	Petróleo, gas y minería
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Países Bajos (1991)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	16/10/19
<i>Constitución del tribunal</i>	-
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	-
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	-
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Caracas)
<i>Demandante</i>	King & Spalding (Houston)
Resultado del procedimiento	El 21/04/20 el procedimiento se suspendió hasta nuevo aviso de conformidad con el acuerdo de las partes.

2020

Caso ARB(AF)/20/3

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Liberty Seguros, Compañía de seguros y reaseguros y Liberty UK y Europa Holdings
<i>Nacionalidad</i>	Británica
<i>Sector económico</i>	Finanzas
Instrumento invocado	BIT Venezuela-España (1995); BIT Venezuela-Reino Unido (1995)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	03/11/20
<i>Constitución del tribunal</i>	14/06/21
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Sobin Sacco (chilena, italiana, salvadoreña) Stephen L. Drymer (alemana, irlandesa) [Claus Reichert (alemana, irlandesa)] Hugo Pérezcano Díaz (mexicana)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Caracas) De Jesús & De Jesús SA (Caracas) Alfredo de Jesús O. Trasnational Arbitration and Litigation (París)
<i>Demandante</i>	Gibsson Dunn & Crutcher (Nueva York)
Resultado del procedimiento	El 21/06/22 el tribunal emite la resolución procesal no.1 relativa a la suspensión del procedimiento.

2022

Caso ARB(AF)/22/2

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	SGO Corporation Ltd.
<i>Nacionalidad</i>	Británica
<i>Sector económico</i>	Información y comunicaciones
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Reino Unido (1995)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	02/06/22
<i>Constitución del tribunal</i>	07/03/23
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Deva Villanueva Gómez (española) John R. Rooney (Estadounidense) Raúl E. Vinuesa (argentina, española)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Caracas) Busch Mills & Slonka (Miami) FD & Asociados (Caracas)
<i>Demandante</i>	Reed Smith (Miami)
Resultado del procedimiento	El 13/04/23 la parte demandada presenta nuevas observaciones sobre la propuesta de la recusación.

Caso ARB(AF)/22/3

Estado del caso	Pendiente
Demandado	República Bolivariana de Venezuela
Demandante	
<i>Empresa</i>	Fábrica de vidrios Los Andes, C.A. y Owens Illinois de Venezuela, C.A.
<i>Nacionalidad</i>	Venezolana
<i>Sector económico</i>	Otros
Instrumento invocado	BIT Venezuela-Países Bajos (1995)
Registro	
<i>Fecha de registro</i>	27/07/22
<i>Constitución del tribunal</i>	25/05/23
Terna arbitral	
<i>Nombre y nacionalidad</i>	Presidente: Veijó Heiskonen (finesa) Stephan Schill (alemana) Marcelo Cohen (argentina)
<i>Quién designó al presidente de la terna</i>	Las Partes
Representantes de las partes	
<i>Demandado</i>	Procuraduría General de la República (Caracas) Guglielmino Derecho Internacional (Buenos Aires)
<i>Demandante</i>	Covington & Burling (Washington)
Resultado del procedimiento	El 15/05/23 se constituyó el tribunal conforme con el art. 6 (3) del reglamento de arbitraje (mecanismo complementario de 2006)