



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES



Instituto para la Integración
de América Latina y el Caribe

ITD

División de Integración, Comercio
y Asuntos Hemisféricos

Principales retos de la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: disciplinas en materia de inversión

Jaime Zabloudovsky K.
Sergio Gómez Lora

Iniciativa Especial de Comercio e Integración

Principales retos de la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: disciplinas en materia de inversión

Jaime Zabłudovsky K.
Sergio Gómez Lora



Julio, 2005
Documento de Divulgación-IECI-09

El Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) y la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos (ITD) del Departamento de Integración y Programas Regionales del BID han programado una serie de publicaciones en forma conjunta:

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Estudios técnicos, revisados por árbitros externos, de significativa contribución a las investigaciones realizadas en el área del comercio y la integración.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Artículos, disertaciones, reproducción autorizada de trabajos publicados en diferentes medios y otros estudios de potencial interés para el público en general.

Departamento de Integración y Programas Regionales

Nohra Rey de Marulanda	Gerente, Departamento de Integración y Programas Regionales
Robert Devlin	Subgerente, Departamento de Integración y Programas Regionales
Peter Kalil	Jefe, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, INT
Ricardo R. Carciofi	Director, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, INT

Banco Interamericano de Desarrollo

Departamento de Integración y Programas Regionales

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe BID - INTAL

Esmeralda 130, pisos 16 y 17 (C1035ABD) Buenos Aires, Argentina - <http://www.iadb.org/intal>

División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos

1300 New York Avenue, NW. Washington, D.C. 20577 Estados Unidos - <http://www.iadb.org/int>

Las opiniones expresadas pertenecen a los autores y no necesariamente reflejan la posición oficial del BID y/o INTAL-ITD, o de sus países miembros.

Impreso en Argentina

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe
Principales retos de la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos:
disciplinas en materia de inversión

1ª ed. - Buenos Aires: BID-INTAL, julio 2005.

60 p.; 28 x 21 cm. INTAL-ITD-IECI-DD-09

ISBN 950-738-216-X

1. Desarrollo económico internacional I. Título
CDD 338.91

US\$ 5.00

Edición:
Susana Filippa

Iniciativa Especial de Comercio e Integración

Este Documento de Divulgación fue preparado como parte de la Iniciativa Especial de Comercio e Integración del Banco Interamericano de Desarrollo aprobada por el Directorio Ejecutivo del BID y administrada por el Departamento de Integración y Programas Regionales. El propósito de la Iniciativa Especial, que comenzó en 2002, es fortalecer la capacidad del Banco para: (i) contribuir al debate de políticas de comercio e integración; (ii) proveer apoyo técnico a los gobiernos; y (iii) apoyar la difusión pública de las iniciativas de comercio e integración.

Este documento es parte del primer componente de la Iniciativa.

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN	1
II.	INVERSIÓN: UNA PRIORIDAD EN LA AGENDA ESTADOUNIDENSE	3
III.	DISCIPLINAS DE INVERSIÓN EN UN ACUERDO CON EE.UU.	5
IV.	EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA POLÍTICA ESTADOUNIDENSE EN MATERIA DE INVERSIÓN	11
A.	Principales diferencias entre el TLCAN y los acuerdos de Estados Unidos con Chile y Centroamérica	11
	<i>Evolución del TLCAN a partir de su entrada en vigor</i>	11
	<i>Otras diferencias entre el TLCAN y los acuerdos de EE.UU. con Chile y Centroamérica</i>	15
B.	Principales diferencias entre los acuerdos de EE.UU. con Chile y Centroamérica	16
V.	LA EXPERIENCIA MEXICANA BAJO EL TLCAN	19
A.	Disciplinas en materia de inversión como herramienta de atracción de IED	19
B.	Implementación del Capítulo XI del TLCAN	19
	<i>Principales lecciones</i>	20
VI.	CONCLUSIONES	27
	ANEXO 1	29
	ANEXO 2	33
	ANEXO 3	35
	ANEXO 4	39

BIBLIOGRAFÍA

PRINCIPALES RETOS DE LA NEGOCIACIÓN DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS: DISCIPLINAS EN MATERIA DE INVERSIÓN

**Jaime Zabłudovsky K.*
Sergio Gómez Lora***

I. INTRODUCCIÓN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) incluyó, por primera ocasión en un tratado de libre comercio (TLC), disciplinas de amplio alcance en materia de inversión, además de un mecanismo a través del cual un inversionista puede demandar a un Estado por violación del nivel de protección previsto en el acuerdo. El tema es una alta prioridad en la agenda estadounidense de negociaciones comerciales internacionales y ha sido incorporado en los tratados de libre comercio que este país ha negociado en el hemisferio después del TLCAN, Chile (TLC Chile) y Centroamérica (TLCCA). Además, seguramente formará parte de los acuerdos entre Estados Unidos (EE.UU.) y los países andinos, ya que constituye uno de los grandes intereses ofensivos estadounidenses. En este mismo contexto, en caso de que el ALCA prospere, muy probablemente incluirá un mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado.

Una vez dicho esto, el capítulo de inversión del TLCAN ha sido objeto de enorme controversia debido al potencial alcance de las decisiones emitidas por los paneles constituidos en virtud del denominado mecanismo inversionista-Estado. Algunas organizaciones civiles han manifestado su preocupación frente a la posibilidad de que inversionistas de la región de América del Norte cuestionen acciones gubernamentales en áreas como la protección del medio ambiente o de la salud de las personas. En particular, les inquieta que la capacidad regulatoria del Estado se vea disminuida por las impugnaciones que puede ser objeto, por parte de los inversionistas, a través del mecanismo previsto en el Capítulo XI del TLCAN.

En este contexto, los casos que se presentan en el marco del mecanismo inversionista-Estado, además de representar costos considerables para los gobiernos, podrían implicar un replanteamiento de algunas políticas públicas y de la estrategia de comunicación frente a las organizaciones no gubernamentales pendientes de estos temas. Es por ello que el mecanismo inversionista-Estado es uno de los desafíos más importantes para la implementación de las obligaciones de un TLC con EE.UU.

El propósito del presente trabajo es, precisamente, revisar los principales retos que enfrenta un gobierno en la puesta en marcha del capítulo de inversión de un TLC con EE.UU. Para ello, en la segunda sección, se analiza la relevancia de este tema en la agenda comercial de EE.UU. En el tercer apartado, se repasa el alcance de las principales disciplinas que generalmente se establecen

* Consultores de la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos del Departamento de Integración y Programas Regionales del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Las opiniones expresadas en este documento son de los autores y no necesariamente del Banco.

en un acuerdo de inversión con EE.UU. En el cuarto capítulo, se estudia la evolución de la política estadounidense en materia de inversión, a partir de la suscripción del TLCAN -el primer acuerdo de libre comercio con reglas de amplio alcance en materia de inversión-, hasta la reciente conclusión de los acuerdos estadounidenses con Chile y Centroamérica.

Finalmente, en el Capítulo V, se analiza la experiencia mexicana en los primeros diez años de implementación del capítulo de inversión del TLCAN. En este lapso, se han presentado diez reclamaciones de inversionistas estadounidenses en contra del Estado mexicano. En seis de estos diez litigios, los tribunales arbitrales ya han emitido su veredicto.

II. INVERSIÓN: UNA PRIORIDAD EN LA AGENDA ESTADOUNIDENSE

EE.UU. es el país con mayores flujos de inversión hacia el exterior. En 2003 este país exportó capital por un monto superior a los 150 mil millones de dólares.¹ Esta situación ha obligado a ese país a desarrollar una ambiciosa agenda de protección de la inversión estadounidense en el exterior. Como parte de dicha agenda, ha suscrito una docena de Acuerdos de Protección y Promoción Recíproca de la Inversión (APPRI) y ha incorporado un capítulo de inversión con disciplinas de amplio alcance en la mayoría de los diversos TLCs que ha negociado.

El TLCAN, en vigor desde 1994, fue el primer acuerdo de libre comercio que incluyó un capítulo de inversión de este tipo. Si bien con anterioridad a la concreción del tratado norteamericano se habían suscrito diversos APPRI, algunos de ellos con reglas similares a las del capítulo de inversión del TLCAN,² la incorporación del tema de inversión en un acuerdo de libre comercio entre EE.UU. y un país en desarrollo, representaba una señal muy clara respecto a la intención de la primera potencia económica de solicitar, a cambio de la apertura de su mercado de bienes, la inclusión de estas disciplinas, además de algunas otras, en toda negociación de libre comercio, particularmente cuando se trata de economías en desarrollo.

En efecto, además del TLCAN, los TLCs que EE.UU. ha negociado con Chile, Centroamérica y República Dominicana, Singapur, y Marruecos, cuentan con un capítulo de inversión con estrictas disciplinas, amplia cobertura y un mecanismo de solución de controversias entre inversionistas y Estados receptores.³

Estos acuerdos -que podríamos denominar "modelo TLCAN"- contienen algunos elementos que los distinguen del resto de los tratados internacionales en materia de protección de la inversión extranjera. Los más relevantes son los siguientes:

1. se aplica no sólo a la inversión directa, sino también a la indirecta;
2. incluyen disciplinas estrictas de no discriminación, antes y después del establecimiento de la inversión -pre y post establecimiento-;

¹ 151.884 millones de dólares, de acuerdo a los datos del *US Bureau of Economic Analysis*.

² Por ejemplo, Argentina (1991), Bolivia (1998), Ecuador (1993), El Salvador (1999), Granada (1986), Haití (1983), Honduras (1995), Jamaica (1994), Nicaragua (1995), Panamá (1982), Trinidad y Tobago (1994) y Uruguay (2004) han suscrito APPRI con EE.UU.

³ Los TLCs suscritos por EE.UU. con Canadá y Australia muy probablemente no incluyen un mecanismo inversionista-Estado dado que se trata de socios desarrollados, en los que existe un régimen moderno de protección de la inversión extranjera. Podría argumentarse que el TLC con Canadá no incluye disciplinas de inversión tan ambiciosas como en otros acuerdos más recientes, dado que se trata de un instrumento anterior al TLCAN. Sin embargo, el acuerdo con Australia, firmado en 2004, tampoco incluye este tipo de dispositivo, lo que confirma que el tema de inversión es una prioridad de EE.UU., especialmente en discusiones con países en desarrollo. Los TLCs suscritos con Israel, Bahrein y Jordania tampoco incluyen un mecanismo inversionista-Estado. En el caso de Israel, además de que no se trata de un país en vías de desarrollo y de que existe una relación especial con EE.UU., este instrumento fue suscrito hace casi veinte años (1985). Con Bahrein y Jordania, la ausencia de disciplinas en materia de inversión en los TLCs con EE.UU. se explica por la existencia previa de APPRI, suscritos en septiembre de 1999 y julio de 1997, respectivamente.

3. prohíben la imposición de requisitos de comportamiento para los inversionistas extranjeros en materia de exportación, valor agregado nacional, abastecimiento nacional, generación de divisas, importaciones atadas al valor de las exportaciones, transferencia de tecnología, entre otros;
4. garantizan la libertad de movimientos de pagos y transferencias;
5. incluyen disciplinas estrictas para expropiación y, en su caso, para la indemnización resultante;
6. establecen un mecanismo de solución de controversias inversionista-estado; y
7. contienen una lista de las reservas explícitas a las disciplinas del capítulo, lo que implica que todo sector no incluido en la lista, está liberalizado.

Aunque existe una gran variedad de acuerdos internacionales de inversión, en general, éstos son menos ambiciosos que el "modelo TLCAN". Sus disciplinas, con frecuencia, incorporan las legislaciones internas y, por tanto, no incluyen la prohibición de introducir nuevas disposiciones que pudiesen ser más restrictivas a la situación prevaleciente en el momento de la suscripción del acuerdo. La aplicación de estos instrumentos es, en muchas ocasiones, post-establecimiento; es decir, se realiza únicamente después de establecida la inversión. En algunos casos, las reglas de estos acuerdos cubren exclusivamente a la inversión extranjera directa.

Es por estas razones que las disciplinas contenidas en los acuerdos "modelo TLCAN", las cuales repasaremos con mayor detalle en la siguiente sección, constituyen un poderoso instrumento para la protección de la inversión extranjera.

III. DISCIPLINAS DE INVERSIÓN EN UN ACUERDO CON EE.UU.

Una negociación de un TLC con EE.UU. implica, entre otros, la incorporación del paquete de disciplinas "modelo TLCAN" que, como hemos mencionado, consiste en reglas de última generación en materia de protección de la inversión extranjera. Repasemos el alcance de las más importantes de estas reglas.

- a. *Definición de inversionista de una Parte.* Se trata de un elemento clave de un acuerdo "modelo TLCAN", que lo distingue de la mayoría de los acuerdos de inversión. El inversionista es definido como un nacional o empresa de un país miembro del acuerdo, que procure realizar, realice o haya realizado una inversión en el territorio de la otra parte. Al incluir el concepto de "procuración", esta definición implica una protección amplia de la inversión, en todas sus fases, incluida la previa al establecimiento, conocida como pre-establecimiento.
- b. *Trato no discriminatorio.* Se establecen disciplinas para los gobiernos en materia de no discriminación a las inversiones y los inversionistas de la otra parte, a través de tres conceptos principales:
 - *Trato nacional.* Compromiso de otorgar trato no menos favorable que el que se extiende a los inversionistas locales y a las inversiones de sus nacionales. Se trata de una cláusula de enorme importancia. En combinación con la protección en la etapa de "pre-establecimiento" y la inclusión de una lista de reservas explícitas. En la práctica, esta disposición liberaliza todo sector no exceptuado por la vía del listado de reservas.

Muchos APPRIIs firmados por países en desarrollo, particularmente naciones de Latinoamérica, establecen que las inversiones se admitirán "de acuerdo con la legislación vigente en la parte receptora". Al hacer referencia a la legislación vigente, estos acuerdos ofrecen flexibilidad a sus miembros para modificar sus regulaciones internas. Es decir, un sector abierto a la participación extranjera en la fecha de entrada en vigor del instrumento puede cerrarse en el futuro. Sin embargo, una vez que se realiza una inversión en un sector en el que se permite la participación extranjera, la parte receptora debe cumplir con la obligación de otorgar trato nacional al inversionista del país socio. En la práctica, los compromisos en este tipo de acuerdos se aplican una vez que la inversión extranjera se estableció en una de las partes ("post-establecimiento").

Por su parte, un acuerdo "modelo TLCAN", además de no hacer referencia alguna a la conformidad con la legislación nacional, en la sección de reservas, enlista los sectores específicos que están exentos de las reglas del acuerdo. No hay margen de maniobra para hacer más restrictiva la legislación nacional en algún sector no incluido en dicha lista. Por ello se dice que estos acuerdos incluyen compromisos aplicables en la etapa de "pre-establecimiento" de la inversión.

- *Trato de nación más favorecida.* A través de este concepto, se obliga a extender a los inversionistas de la otra parte cualquier preferencia que se otorgue a los inversionistas e inversiones de terceros países.

- *Nivel mínimo de trato.* Asegura un trato conforme al derecho internacional. En particular, trato justo y equitativo, así como protección y seguridades plenas, de conformidad con el derecho internacional consuetudinario. Esta disposición es particularmente relevante en los casos de expropiación.

Los acuerdos "modelo TLCAN", incluyen también el compromiso de otorgar trato no discriminatorio a los inversionistas de la otra parte, con respecto a las medidas relacionadas con las pérdidas sufridas por inversiones en caso de conflictos armados.

c. *Requisitos de desempeño.* Esta regla prohíbe una práctica que ha sido utilizada con gran frecuencia en países en desarrollo. El condicionar el establecimiento o expansión de una inversión al cumplimiento con ciertos requisitos de desempeño. En particular, aquéllos que obliguen a:

- exportar un determinado porcentaje de mercancías o servicios;
- alcanzar un determinado porcentaje de contenido nacional;
- otorgar preferencia a mercancías producidas en territorio nacional;
- relacionar el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;
- restringir las ventas de las mercancías o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias que generen en divisas;
- transferir a una persona en su territorio tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento de su propiedad; o
- actuar como proveedor exclusivo desde el territorio de una parte de las mercancías que produce o servicios que suministre para un mercado regional específico o al mercado mundial.

También se prohíbe condicionar el otorgamiento de ventajas a un inversionista, al cumplimiento de requisitos de desempeño, tales como:

- alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;
- otorgar preferencia a mercancías producidas en el territorio nacional, o a adquirir mercancías de nacionales;
- relacionar el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión; o
- restringir las ventas en territorio nacional de las mercancías o servicios, relacionando dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias que generen en divisas.

d. *Expropiación e indemnización.* Es una de las disposiciones centrales de todo acuerdo de inversión. Tiene como finalidad disciplinar el comportamiento de los Estados en el momento de tomar posesión de la propiedad de un inversionista extranjero y garantizar a éste que no

será objeto de abusos o discriminación por parte de la autoridad. El concepto de propiedad ha sido interpretado de forma amplia. Es decir, no se limita a los bienes del inversionista e incluye también los rendimientos potenciales de su inversión.

En particular, se prohíbe la expropiación o nacionalización de inversiones de la otra parte, directa o indirectamente, salvo que se realice por causa de utilidad pública y de una manera no discriminatoria. Adicionalmente, se obliga al Estado expropiador al pago pronto, adecuado y efectivo de la indemnización, con apego al principio de debido proceso y con trato acorde con el derecho internacional.

Respecto a la indemnización, se establece que deberá ser pagada sin demora, ser equivalente al valor justo de mercado de la inversión expropiada, no reflejar ningún cambio en el valor debido a que la intención de expropiar se conoció con antelación a la fecha de expropiación, y ser completamente liquidable y libremente transferible. También se incluyen criterios para determinar el valor justo de mercado.

- e. *Altos ejecutivos y directorios.* Se prohíbe a los gobiernos exigir a una empresa que designe individuos de alguna nacionalidad específica para ocupar puestos de alta dirección. Se permite exigir que la mayoría de los miembros de un directorio sea de una nacionalidad en particular, siempre que el requisito no menoscabe significativamente la capacidad del inversionista para ejercer el control de su inversión.
- f. *Reservas o medidas disconformes.* Los diferentes TLCs y APPRIIs suscritos por EE.UU. contienen listas de sectores y actividades económicas explícitamente excluidas del acuerdo, conocidas como "reservas". Este es un elemento central del tratado, dado que establece el alcance y niveles de protección que éstas reconocen, diferenciándolo sustantivamente de la gran mayoría de los instrumentos internacionales de protección de inversión, los cuales generalmente no incluyen este tipo de reservas.

En la práctica, la incorporación de una lista de reservas explícita impide cualquier modificación a la legislación vigente al momento de la suscripción del instrumento que incorpore algún tipo de discriminación a los inversionistas de la otra parte, salvo que se trate de un sector o actividad económica incluida en la lista de reservas. Es decir, se liberalizan todas las actividades económicas que no se incluyan en dicha lista, dado que se trata de un texto autocontenido, en el que, en principio, todos los sectores están cubiertos a menos que se niegue su apertura explícitamente.

En términos del proceso de negociación, una de las consecuencias de la utilización de esta mecánica de elaboración de reservas -conocida en la jerga de negociaciones comerciales internacionales como "lista negativa"-, es que la carga de la negociación recae en las posiciones defensivas que buscan exclusiones y que, para lograrlas, hay que estar dispuestos dar a cambio otras concesiones.

Los acuerdos "modelo TLCAN" establecen dos tipos de "reservas". Por un lado, se identifican los sectores que se excluyen de las reglas establecidas en el acuerdo, particularmente de las

disciplinas en materia de trato nacional, trato de la nación más favorecida, requisitos de desempeño y altos ejecutivos.⁴

En una segunda lista de reservas, se incluyen las actividades económicas para las que los países mantienen el derecho de adoptar, en el futuro, medidas más restrictivas a las vigentes en el momento de concluir el acuerdo. Este tipo de reservas responde a la preocupación de perder autonomía regulatoria en sectores estratégicos.⁵

- g. *Transferencias.* Esta disposición ha sido objeto de controversia, dado que limita la capacidad de los gobiernos de restringir los flujos de capital. Ciertos países latinoamericanos han desarrollado una política de limitar los movimientos de fondos que algunos inversionistas extranjeros pueden hacer en los primeros meses después del depósito inicial. Lo anterior se aplica, con objeto de hacer frente a posibles turbulencias financieras, especialmente cuando se trata de inversiones de corto plazo.

En el caso particular de Chile, nación que aplica este tipo de restricciones a los flujos de capital, la negociación con EE.UU. en materia de transferencias fue especialmente complicada. Como veremos más adelante, para atender la circunstancia chilena y la solicitud estadounidense de otorgar plena libertad a las transferencias de capital, el TLC entre estos dos países establece disposiciones especiales en esta materia.

A reserva de revisar el caso chileno posteriormente, un acuerdo "modelo TLCAN" establece que cada parte permitirá que todas las transferencias se hagan libremente y sin demora, desde y hacia su territorio. Dichas transferencias incluyen: aportes de capital; utilidades; dividendos; intereses; ganancias de capital; pagos por regalías; gastos por administración; asistencia técnica y otros cargos; el producto de la venta o liquidación, total o parcial de la inversión; pagos realizados conforme a un contrato, incluidos pagos efectuados conforme a un contrato de préstamo; pagos efectuados como resultado de una indemnización por expropiación, y pagos que provengan de la aplicación del mecanismo de solución de controversias entre un inversionista y un Estado.

Se dispone también que los inversionistas de un país miembro del acuerdo puedan convertir la moneda de curso legal en divisas al tipo de cambio que prevalezca en el mercado. Además

⁴ EE.UU. incluyó en el TLCCA reservas de este tipo, en los siguientes sectores: Energía Atómica (licencias expedidas por la Comisión Reguladora de la Energía Atómica de EE.UU.); Minería (derechos de paso para gasoductos y oleoductos); Transporte Aéreo (servicios aéreos domésticos, o "cabotaje" y servicios aéreos especializados en el territorio de EE.UU.); Transporte en general (obtención de licencias de agente aduanal); Comunicaciones por Radio (obtención de licencias de radio); Diversos sectores (forma de registro de pequeña empresa); Diversos sectores (seguros y garantías de préstamo de la *Overseas Private Investment Corporation*, OPIC); Diversos sectores, medidas aplicadas por gobiernos regionales.

⁵ En este caso, las reservas que EE.UU. incluyó en el TLCCA son las siguientes: Comunicaciones (administración del espectro de radio, servicios de telecomunicaciones digitales de transmisiones satelitales unidireccionales, de televisión, radiodifusión y servicios digitales de audio); Comunicaciones (reciprocidad en televisión por cable); Servicios Sociales (pensiones, seguro de desempleo, seguridad social, educación pública, capacitación pública, salud y atención infantil); Minorías Sociales y Económicas; Transporte Marítimo y operación de buques con bandera estadounidense; Trato Preferencial a países en acuerdos internacionales firmados antes de la entrada en vigor del TLCCA; Trato Preferencial a países en acuerdos internacionales firmados después de la entrada en vigor del TLCCA, en los sectores de aviación, pesca y asuntos marítimos.

de que ninguna parte podrá exigir que se hagan transferencias de las utilidades de una inversión realizada en el otro país.

- h. *Mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado.* Se establece un mecanismo de solución de controversias mediante el cual los inversionistas de los países miembros pueden reclamar el pago de daños pecuniarios por violaciones a las disposiciones del tratado por parte del país receptor.

Si bien la gran mayoría de los acuerdos de inversión recientes prevén un mecanismo de este tipo, el simple hecho de suscribirlo con EE.UU., el primer inversionista mundial, otorga a estos procedimientos una relevancia sin precedente. Adicionalmente, un acuerdo de inversión con EE.UU. establece con gran detalle los procedimientos de arbitraje correspondientes, incluyendo disposiciones en materia de transparencia y acceso al público que otros instrumentos no poseen.

En efecto, se trata de una las disposiciones más relevantes de un acuerdo de inversión con EE.UU. Es un recurso que en los últimos años ha incrementado su utilización. Tan sólo en los primeros diez años de vigencia del TLCAN se han presentado cerca de veinte casos, con compensaciones para los inversionistas que, en algunos casos, han superado los US\$ 15 millones. En el Anexo 1 se presenta un inventario y una descripción del estado actual de los casos presentados por inversionistas estadounidenses en contra del gobierno de México, que han avanzado a la etapa de constitución del tribunal arbitral internacional.

- i. *Denegación de beneficios.* A través de este artículo se prevé la posibilidad de denegar los beneficios del capítulo a un inversionista que no tenga actividades comerciales sustanciales en el territorio del país receptor.
- j. *Inversión y medio ambiente.* El objetivo de las disposiciones en esta materia es atender las preocupaciones de organizaciones no gubernamentales respecto a la posible atracción de inversión extranjera en países en desarrollo, para tomar ventaja de estándares relajados en materia de protección ambiental.

Por ello, en los acuerdos "modelo TLCAN", sus miembros reconocen que es inapropiado promover la inversión mediante el debilitamiento o reducción de la protección del medio ambiente y se comprometen a no reducir los estándares de su legislación nacional ambiental con la finalidad de incentivar la inversión en su territorio.⁶

⁶ En los acuerdos de EE.UU. con países latinoamericanos, posteriores al TLCAN, estas disposiciones se encuentran en el capítulo ambiental y no en el relativo a inversión.

IV. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA POLÍTICA ESTADOUNIDENSE EN MATERIA DE INVERSIÓN

El TLCAN ha sido la base para la construcción de los capítulos de inversión de los acuerdos comerciales que EE.UU. ha suscrito recientemente. En particular, el acuerdo norteamericano, en vigor desde enero de 1994, además de sus posteriores interpretaciones y adecuaciones explica, en buena medida, el contenido de los acuerdos suscritos por EE.UU. con Chile y Centroamérica, este último firmado apenas hace unos meses, en mayo de 2004. En la práctica, como veremos más adelante, estos acuerdos se separaron del modelo TLCAN en un número muy reducido de aspectos.

La revisión de las principales diferencias entre los capítulos de inversión de estos tres acuerdos de libre comercio suscritos por EE.UU. es una herramienta de gran utilidad para ilustrar la evolución de la política estadounidense en materia de protección de la inversión extranjera en los últimos diez años.

A. Principales diferencias entre el TLCAN y los acuerdos de Estados Unidos con Chile y Centroamérica

Una buena parte de las diferencias entre los capítulos de inversión de estos acuerdos está relacionada con la evolución del TLCAN, a raíz de la aplicación efectiva de las disposiciones sustantivas y de procedimiento a partir de su entrada en vigor. Otros cambios resultan, sin embargo, de la peculiaridad de los regímenes de inversión extranjera en Chile y Centroamérica. Comencemos por la evolución del TLCAN.

Evolución del TLCAN a partir de su entrada en vigor

Los miembros de este acuerdo han tenido que hacer frente a la enorme controversia que ha suscitado el mecanismo de solución de diferencias inversionista-Estado. Distintos observadores, especialmente organizaciones no gubernamentales, han criticado el alcance y los procedimientos de dicho mecanismo. El principal argumento es que se limita exageradamente el margen de maniobra de los gobiernos para implementar políticas internas que pudieran afectar a inversionistas extranjeros. También se ha criticado el mecanismo arguyendo que es poco transparente frente al público.

Los gobiernos de Canadá, EE.UU. y México han respondido a estas críticas por la vía de ajustes en la operación del mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado. Estas adaptaciones, junto con ciertas interpretaciones de los tribunales arbitrales, han impactado el alcance y la transparencia del mecanismo.

- Ajustes al TLCAN relacionados con el alcance del mecanismo -

En lo que se refiere al alcance del capítulo, las obligaciones de otorgar un nivel mínimo de trato a los inversionistas de la otra parte -Artículo 1105 del TLCAN- y las reglas sobre expropiación -Artículo 1110 del TLCAN-, han estado en el centro de la controversia.

La disposición sobre nivel mínimo de trato obliga a los gobiernos a otorgar a los inversionistas de las otras partes un trato acorde con el derecho internacional, incluido trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas.

Para algunos observadores, la interpretación que los tribunales han dado a esta obligación es demasiado amplia. En particular, el estándar aplicado para determinar el alcance del compromiso de los gobiernos de otorgar nivel mínimo de trato a los inversionistas, que en ocasiones fue demasiado estricto. Esta preocupación llevó a que los países signatarios del TLCAN emitieran, en 2001, a través de la Comisión de Libre Comercio del TLCAN (CLC)⁷ una nota interpretativa del capítulo de inversión con la intención de acotar su alcance.

Esta nota establece que los conceptos de "trato justo y equitativo" y "protección y seguridades plenas" no implican la obligación de las partes a otorgar un trato adicional al requerido por el nivel mínimo de trato a los extranjeros propio del derecho internacional consuetudinario. Es decir, se acota el margen de maniobra de los tribunales arbitrales y éstos no tendrán libertad absoluta para fijar el estándar respecto al concepto de nivel mínimo de trato a los inversionistas. Por el contrario, dicho estándar deberá necesariamente estar ligado a los parámetros establecidos previamente, a través del derecho internacional consuetudinario para el trato a los inversionistas extranjeros.

El TLCCH y el TLCCA adoptaron la interpretación de la CLC del TLCAN, incorporándola a los textos de estos acuerdos por la vía de los Anexos 10-A y 10-B, respectivamente.

La otra disposición del Capítulo XI del TLCAN que ha suscitado polémica es la relativa a la expropiación. El TLCAN prohíbe las expropiaciones directas e indirectas, así como las medidas equivalentes a la expropiación o nacionalización de una inversión, salvo aquéllas realizadas bajo ciertas circunstancias. Si bien el tratado no define estos conceptos, los tribunales se ha encargado de interpretarlos.

En particular, la decisión del tribunal establecido para el caso *Pope & Talbot*, en contra del gobierno canadiense abordó el tema del alcance del concepto de expropiación. Al respecto, determinó que la intención del artículo correspondiente del TLCAN es reflejar el derecho consuetudinario internacional y limitó el alcance de la interpretación del concepto de expropiación (*Pope & Talbot Inc. and the Government of Canada* [2000]).

En marzo de 1999, el inversionista estadounidense *Pope & Talbot Inc.*, establecido en Canadá, reclamó que la asignación de cuotas de exportación realizada por el gobierno canadiense, al amparo del Acuerdo sobre madera de 1996 entre EE.UU. y Canadá, era discriminatoria, violando diversas disposiciones del Capítulo XI, incluyendo aquéllas relativas a la expropiación. La empresa solicitó una compensación entre US\$ 85 y US\$ 135 millones.

Si bien el tribunal determinó que Canadá violó sus compromisos en el marco del Capítulo XI del TLCAN, en particular en materia de nivel mínimo de trato, en el tema de expropiación su fallo fue en contra del demandante. El grupo arbitral consideró que para establecer si existe una

⁷ Órgano máximo de supervisión del TLCAN, conformado por los ministros de comercio de los tres países miembros.

expropiación es necesario evaluar si la interferencia causada por la medida gubernamental es lo suficientemente restrictiva como para considerar que la propiedad ha sido "retirada" del propietario (Pope & Talbot Inc. and the Government of Canada [2000], párrafo 102).

En el caso en referencia, el tribunal observó que, aunque existiese interferencia por parte del gobierno canadiense que resultase en una disminución de los rendimientos de la inversión de la empresa estadounidense, ésta continuó exportando cantidades sustanciales de madera a EE.UU. y obteniendo ganancias sustanciales por dichas ventas. En vista de lo anterior, decidió que no podría hablarse de una expropiación. El derecho internacional requiere que haya una "privación sustancial" para considerar una acción como expropiación (Pope & Talbot Inc. and the Government of Canada [2000], párrafo 102).

El caso *S.D. Myers* retomó esta interpretación (S.D. Myers, Inc. and the Government of Canada [2000]). En octubre de 1998, la empresa estadounidense *S.D. Myers*, que recolectaba *PCBs* (bifenilos policlorados) en Canadá, para posteriormente transportarlos y tratarlos en sus instalaciones en EE.UU., demandó al gobierno canadiense por la emisión de una prohibición de exportación de *PCBs* a EE.UU. durante el período noviembre 1995-febrero 1997. Aunque la frontera fue reabierta en 1997, *S.D. Myers* impugnó la medida canadiense indicando que su objetivo fue otorgar protección comercial a una planta de tratamiento de *PCBs* establecida en Alberta.

La empresa argumentó violaciones a los compromisos de Canadá en materia de trato nacional, nivel mínimo de trato y expropiación. El tribunal concedió al demandante los argumentos sobre violaciones de los dos primeros conceptos, pero no así para el tema de expropiación.

Apoyándose en la decisión del caso *Pope & Talbot*, el grupo arbitral determinó que el cierre temporal de la frontera canado-estadounidense pospuso la operación de *S.D. Myers* por dieciocho meses, ofreciendo argumentos para obtener compensación por posibles violaciones en materia de trato nacional y de nivel mínimo de trato, pero no en materia de expropiación. En particular, indicó que no existe evidencia para demostrar una transferencia de propiedad, únicamente se demostró que una oportunidad de negocio fue retrasada. El tribunal consideró que estos elementos no son suficientes para demostrar una expropiación, en términos del Artículo 1110 del TLCAN (S.D. Myers, Inc. and the Government of Canada [2000] párrafo 102).

Dado que un tribunal arbitral es considerado como el primer intérprete de las cláusulas del tratado y, tomando en cuenta que la CLC coincidió con la interpretación que los tribunales hicieron del concepto de expropiación, la CLC no consideró necesario emitir una decisión al respecto.

En este caso, al igual que para el concepto de trato mínimo, el TLCCH y el TLCAN recuperaron la experiencia del TLCAN y la incorporaron a los textos de sus acuerdos. Para el tema de expropiación, los tratados con Chile y Centroamérica prevén un anexo (10-D en el TLC y 10-C en TLCAN), en el que se explica qué se entiende por estos conceptos.

Dichos anexos establecen una serie de criterios para determinar si un acto constituye una expropiación indirecta. También incorporan una excepción a la definición de expropiación indirecta. Se trata de las medidas no discriminatorias que tengan como objetivo la protección de la salud pública, la seguridad y el medio ambiente. Esta excepción también surge de la experiencia

del TLCAN, en particular de la interpretación del tribunal arbitral para el caso *Pope & Talbot* en materia de *police powers* (S.D. Myers, Inc. and the Government of Canada [2000]).

- Ajustes al TLCAN en materia de transparencia -

En materia de transparencia, también se ha registrado una evolución en las disciplinas del TLCAN. Para hacer frente a la presión de las organizaciones no gubernamentales respecto al acceso del público a los documentos y procedimientos del mecanismo inversionista-Estado, la CLC actuó en tres ocasiones.

La primera de ellas en julio de 2001, fecha en que decidió poner a disposición del público los documentos relacionados con el procedimiento inversionista-Estado, con excepción de la información considerada como confidencial -el texto íntegro de esta Decisión de la CLC se encuentra en el Anexo 2-. Como resultado de esta determinación, actualmente se pueden obtener los documentos relacionados con el procedimiento -salvo aquéllos considerados confidenciales- en la página electrónica de los países miembros del TLCAN.⁸ Los Artículos 10.20 del TLCCH y 10.21 del TLCCA replican esta disposición de la CLC del TLCAN.

Dos años más tarde, la Comisión tomó una nueva decisión en materia de transparencia. En esta ocasión se trató de aceptar la participación de "partes no contendientes" en el procedimiento, concepto conocido en el derecho anglosajón como *amicus curiae*, o "amigo de la corte". Dicha participación consiste en la presentación de comunicaciones escritas al tribunal, por parte de una persona o entidad que no es parte en la disputa.

El tribunal tiene la última palabra respecto a la aceptación de tales comunicaciones. Por ello, y con la finalidad de orientar las decisiones del tribunal en esta materia, la CLC adoptó procedimientos para la presentación de comunicaciones de partes no contendientes. Entre dichos procedimientos, se destaca la obligación del *amicus curiae* de revelar si tiene alguna afiliación, directa o indirecta, con cualquier parte contendiente e identificar a cualquier gobierno, persona u organización que haya proporcionado asistencia financiera o de cualquier otro tipo en la preparación de la comunicación -el texto íntegro de esta Decisión de la CLC se encuentra en el Anexo 3-. El TLCCH y el TLCCA incorporan la figura del *amicus curiae* en sus Artículos 10.19.3 y 10.20.3, respectivamente.

Finalmente, en una declaración conjunta de la CLC, el 7 de octubre de 2003, se anunció que México se sumaría a la disposición de EE.UU. y Canadá de permitir la asistencia del público a las audiencias celebradas en el marco del mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado del TLCAN -el texto del comunicado conjunto se encuentra en el Anexo 4-. La celebración de audiencias públicas es una práctica relativamente nueva para estos procedimientos, en los hechos, únicamente se han llevado a cabo dos audiencias públicas, en los casos *United Parcel Services*, *UPS*, en contra de Canadá y *Methanex Ltd.*, en contra de EE.UU.

⁸ La Secretaría de Economía de México presenta una versión completa de los documentos relativos a los distintos casos inversionista-Estado, en el marco del TLCAN, en la siguiente dirección electrónica: <http://www.economia-snci.gob.mx/sic%5Fphp/ls23al.php?s=18&p=1&l=1>

La mecánica utilizada ha sido la transmisión en vivo en un auditorio de libre acceso al público, a través de un sistema de circuito cerrado instalado en la sala de sesiones del tribunal arbitral. La noción de audiencias públicas también se incorpora en los acuerdos de EE.UU. con Chile y Centroamérica -Artículos 10.20.2 y 10.21.2, respectivamente-.

En el caso en que, durante el desarrollo de la audiencia, las partes contendientes o el tribunal aborden aspectos confidenciales del caso, las propias partes o el tribunal, solicitarían la interrupción de la transmisión hasta que se agoten las argumentaciones de los asuntos de carácter confidencial.

Otras diferencias entre el TLCAN y los acuerdos de EE.UU. con Chile y Centroamérica

Una de las diferencias principales entre el TLCAN y el TLCCH está relacionada con el tema de las transferencias financieras. Mientras que es política de EE.UU. la inclusión en todo acuerdo de inversión de una disposición que prohíba las restricciones a las transferencias de capital, Chile había obtenido reservas a esta obligación en sus acuerdos con México y Canadá. Lo anterior se da con objeto de mantener la facultad de imponer restricciones a los capitales de corto plazo, particularmente por la vía de un mecanismo conocido como "encaje".

La ley Orgánica Constitucional del Banco Central de Chile otorga la facultad al Banco Central de controlar los flujos de capital, a través de ciertas medidas, una de ellas es conocida como "encaje". Este mecanismo, entre otros, permite a las autoridades chilenas solicitar a inversionistas foráneos mantener, por un período de un año, un porcentaje de su capital en Chile, mediante un depósito en el Banco Central. Con objeto de conservar esta facultad, el gobierno chileno promovió la inclusión de una excepción a la disciplina de prohibición de las restricciones de transferencias en el TLCCH.

Es por ello que este acuerdo, a diferencia del TLCAN, limita la posibilidad a los inversionistas y gobierno estadounidenses de impugnar, ya sea ante el mecanismo inversionista-Estado o ante el procedimiento de resolución de disputas entre Estados,⁹ las restricciones chilenas en materia de pagos y transferencias. En particular, el Anexo 10-C del acuerdo indica que Chile no tendrá responsabilidad y no estará sujeto a reclamaciones, con respecto a pagos y transferencias, producidas dentro de un año desde la fecha en que se impuso la restricción, siempre que dichas medidas restrictivas no impidan sustancialmente las transferencias. Adicionalmente, el tratado establece que los daños y perjuicios que pueden ser reclamados se limitan a la reducción en el valor de las transferencias y no podrán incluir el lucro cesante o las pérdidas de oportunidades de negocios y cualquier daño semejante consecuencial o incidental.

En resumen, si bien las restricciones de transferencias no están permitidas por las reglas del capítulo de inversión del TLCCH, en la práctica pareciera que Chile obtuvo un período de gracia de un año para imponer este tipo de medidas. Sin embargo, EE.UU. incorporó un condicionamiento a dicho período de gracia, al indicar que las restricciones "no deben impedir sustancialmente las transferencias". Sin embargo, el acuerdo no define el concepto de "impedir sustancialmente las transferencias", por lo que este tema queda sujeto a interpretación, en su caso, por un panel de

⁹ El Capítulo 22 del TLCCH establece un mecanismo de solución de controversias entre Estados, que replica el previsto en el Capítulo XX del TLCAN.

solución de controversias. Finalmente, Chile obtuvo una concesión adicional al limitar el tipo de reclamaciones que pudiesen presentarse a los daños por reducción del valor de la transferencia.

Otras diferencias entre el TLCAN y el TLCCH se refieren a la legislación chilena conocida como Decreto DL 600 y a los conceptos de "pre-establecimiento" y "acuerdo de inversión".

El Decreto DL 600 establece un régimen especial para la inversión extranjera directa (IED). Se trata de un mecanismo voluntario a través del cual los inversionistas que así lo deseen aceptan restricciones al movimiento de su capital durante un año, a cambio de la obtención de beneficios tributarios. El TLCCH permite que este mecanismo permanezca. En particular, reconoce la facultad al Comité de Inversiones Extranjeras de Chile de decidir, de forma no discriminatoria, sobre la autorización de la suscripción de un contrato de inversión ligado al Decreto DL 600. Asimismo, se permite exigir, en el marco de estos contratos, una determinada relación mínima entre deuda y capital y la restricción de un año para la repatriación de este último.

Por lo que se refiere a "pre-establecimiento", el TLCCH modificó la redacción de la definición de inversionista del TLCAN, sustituyendo "el que pretenda realizar" (*that seeks to make*) por "el que procura realizar" (*that attempts to make*). El objetivo de este cambio es restringir las posibilidades de arbitrajes internacionales en casos en los que el inversionista no demuestre intenciones factuales de invertir en el territorio de otro socio del acuerdo.

Finalmente, el acuerdo con Chile incorporó un nuevo concepto, el de "acuerdo de inversión", abriendo la posibilidad de que tal instrumento sea invocado en un arbitraje internacional. Se trata de un convenio escrito entre las autoridades de una parte y un inversionista de la otra, que otorga derechos con respecto a recursos naturales u otros activos controlados por las autoridades nacionales.

B. Principales diferencias entre los acuerdos de EE.UU. con Chile y Centroamérica

Salvo el tema de transferencias, que atiende una situación particular de la legislación chilena, las diferencias entre el TLCCH y el TLCCA se pueden considerar de relevancia menor, dado que no impactan de manera sustantiva el alcance de las obligaciones para las partes. Entre estas principales diferencias destacan las siguientes:

Transferencias. El TLCCA no replica las condiciones especiales para la aplicación del mecanismo inversionista-Estado, establecidas en el Anexo 10-C del TLCCH, descritas en la sección anterior. Por obvias razones, tampoco replica la excepción relativa al Decreto DL 600.

Mecanismo de apelación. Mientras que el TLCCH establece que, durante los tres primeros años de entrada en vigor del acuerdo, las partes considerarán el establecimiento de un mecanismo de apelación para revisar las decisiones emitidas por los tribunales en el marco del capítulo de inversión; el TLCCA indica que, dentro de los tres primeros meses de vigencia del acuerdo, se establecerá un grupo negociador para desarrollar un mecanismo de apelación.¹⁰

¹⁰ Si bien este mecanismo no fue establecido en el TLCAN, en el acuerdo norteamericano se indica que un laudo no será definitivo si una parte contendiente inició un procedimiento para revisarlo, desecharlo o anularlo, conforme a las reglas y procedimientos aplicables -Art. 1136.3(a)(i) y (b)(i) del TLCAN-.

Amicus curiae. Ambos acuerdos otorgan al tribunal la facultad de aceptar comunicaciones escritas presentadas por partes no contendientes. Sin embargo, el TLCCH establece una serie de requisitos de procedimiento que no contiene el TLCCA.¹¹

Trato en caso de contienda. El TLCCA establece una excepción para Guatemala a la obligación de someterse a arbitraje para resolver una disputa en caso de revuelta armada. Los otros países miembros del TLCCA tampoco tienen esa obligación respecto a inversionistas guatemaltecos.¹²

Para hacer un repaso exhaustivo de las diferencias entre el TLCCH y el TLCCA se recomienda revisar el trabajo realizado por el Comité Tripartito del ALCA al respecto, titulado *A Comparative Guide to the Chile-United States Free Trade Agreement and the Central America-Dominican Republic-United States Free Trade Agreement: A Study by the Tripartite Committee*.¹³

¹¹ El Artículo 10.19.3 del TLCCH indica que las comunicaciones de las partes no contendientes deberán hacerse en español e inglés y tendrán que identificar al titular del informe y cualquier gobierno, persona u organización que haya proveído asistencia financiera o de otro tipo en la preparación del informe.

¹² El Anexo 10-D del TLCCA indica que "Ningún inversionista podrá someter a arbitraje de conformidad con la Sección B una reclamación alegando que Guatemala ha violado el Artículo 10.6.2 como resultado de un movimiento armado o una contienda civil y que el inversionista o la empresa del inversionista ha incurrido en pérdida o daño por razón de o en consecuencia de tal movimiento o contienda... Ningún inversionista de Guatemala podrá someter a arbitraje de conformidad con la Sección B una reclamación alegando que cualquier otra parte ha violado el Artículo 10.6.2(b)...".

¹³ El Comité Tripartito del ALCA está formado por el BID, la Organización de Estados Americanos (OEA) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). El estudio en cuestión ya fue publicado.

V. LA EXPERIENCIA MEXICANA BAJO EL TLCAN

A. Disciplinas en materia de inversión como herramienta de atracción de IED

El capítulo de inversión es uno de los elementos centrales de un acuerdo de libre comercio con EE.UU. El amplio alcance de las disciplinas que establece, aunado a la posibilidad de que los inversionistas estadounidenses puedan optar por dirimir sus diferencias con el estado receptor de sus inversiones, a través de un panel arbitral internacional, disminuye la incertidumbre y, con ello, aumenta la rentabilidad esperada de sus proyectos.

En la medida en que este supuesto se cumple, un acuerdo de inversión con EE.UU. contribuye a promover la IED. Un estudio reciente evalúa empíricamente esta premisa (Martínez Trigueros y Romero Hidalgo [2003]). Martínez Trigueros y Romero Hidalgo utilizaron una muestra de 38 países que, entre 1980 y 2001, celebraron acuerdos de inversión aisladamente (APPRIIs) o como parte de una negociación de un tratado de libre comercio (*e.g.*, Capítulo XI del TLCAN). El objetivo del trabajo es determinar el impacto de estos instrumentos sobre los flujos de inversión extranjera. Los resultados econométricos apoyan la hipótesis de que el mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado incide favorablemente sobre la IED, en especial cuando los países receptores cuentan con instituciones jurídicas débiles.

Otros estudios que abordan el impacto del TLCAN en la captación de inversión extranjera coinciden en que este instrumento ha sido una herramienta muy poderosa para atraer capital exterior a México.¹⁴ Un análisis elaborado por el BID (BID [2002]), por ejemplo, indica que existen por lo menos cuatro razones para creer que el TLCAN explica el interés de los inversionistas extranjeros en México: (1) el acceso preferencial de México al mercado norteamericano; (2) las reglas de origen del tratado; (3) las disposiciones del TLCAN sobre inversión y el mecanismo inversionista-Estado; y, (4) la consolidación de la reforma económica promovida por este acuerdo. Las evaluaciones econométricas realizadas por Waldkirch en 2001 (Waldkirch [2001]) y por Cuevas en 2002 (Cuevas, Messmacher y Werner [2002]), aunque con diferentes magnitudes, también otorgan importante crédito al TLCAN en la atracción de capital foráneo a México.¹⁵

B. Implementación del Capítulo XI del TLCAN

Como hemos observado, el Capítulo XI del TLCAN contiene la enorme mayoría de las disciplinas que EE.UU. incorpora generalmente en los capítulos de inversión de sus acuerdos de libre comercio, incluyendo el mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado. La experiencia mexicana es, por tanto, una referencia útil sobre los retos en materia de implementación que un acuerdo de inversión con EE.UU. representa.

¹⁴ A partir de la entrada en vigor del TLCAN, México ha captado US\$ 127 mil millones de IED. El promedio anual de IED en México pasó de US\$ 3,7 mil millones en el período 1989-1993, a US\$ 12,7 mil millones en el período 1994-2003.

¹⁵ Waldkirch sostiene que el TLCAN tuvo como consecuencia un incremento de 72% de la IED en México, proveniente de EE.UU. y Canadá. Cuevas, en un trabajo realizado para el Banco Mundial, estimó que, si todos los factores externos se hubiesen mantenido constantes, el ingreso de México al TLCAN hubiese implicado un crecimiento anual de la IED de alrededor de 40%. El informe final del Banco Mundial indicó que si bien es muy complicado cuantificar el impacto del TLCAN en la IED en México, los cálculos de Cuevas, probablemente subestiman la contribución real del acuerdo (Lederman, Maloney y Servén [2004]).

En la década que ha transcurrido desde la entrada en vigor del TLCAN, únicamente diez casos promovidos por inversionistas estadounidenses en contra del Estado mexicano han llegado al arbitraje internacional¹⁶ (ver Anexo 1). Si uno tiene en cuenta que en este mismo plazo la inversión acumulada procedente de EE.UU. hacia México totalizó US\$ 81 mil millones, lo primero que llama la atención es el número relativamente bajo de controversias que han llegado a la instancia arbitral.

En los seis casos concluidos a la fecha -consideramos los casos *Waste Management 1* y *2* como dos procesos separados dado que implicaron la conformación de un tribunal arbitral en dos ocasiones-, cuatro de los fallos han sido favorables a México y dos en contra, con las indemnizaciones correspondientes a favor de los inversionistas estadounidenses -US\$ 16.1 millones en un caso y US\$ 1,6 millones en el otro, aproximadamente.

Aunque la evidencia es todavía muy reducida para extraer conclusiones definitivas, la experiencia de México arroja algunas enseñanzas que podrían ser de utilidad para países que apenas inician, o están por iniciar, la implementación de las disciplinas de inversión con EE.UU.

Principales lecciones

La primera lección es que la simple invocación del mecanismo de solución de controversias no implica, necesariamente, un fallo en contra del Estado receptor de la inversión. Más aún, si consideramos el número de casos que no procedieron a la etapa de arbitraje -tan sólo diez de las dieciséis notificaciones de intención de someter una reclamación a arbitraje en contra de México han resultado en la conformación de un tribunal-, podríamos concluir que el mecanismo posee filtros para descartar quejas fútiles. Uno de éstos, como veremos más adelante, es el costo del procedimiento.

Otra experiencia interesante surge del número de casos que se han presentado en contra de los diferentes miembros del TLCAN. El mecanismo inversionista-Estado fue originalmente concebido para mejorar las condiciones de protección de los inversionistas provenientes de países desarrollados en el territorio de países en desarrollo, en particular en aquellas naciones en donde, en principio, el régimen de derecho no ofrece condiciones de certidumbre adecuadas para un inversionista foráneo. En efecto, el TLCAN representa la primera experiencia en la que dos países desarrollados -EE.UU. y Canadá- suscriben este tipo de procedimiento entre sí. En este contexto, era de esperarse que el cliente más frecuente de las reclamaciones de inversionistas fuese México, por su calidad de país en desarrollo.

Si bien las cifras de los casos presentados en los primeros diez años de vida TLCAN corroboran esta hipótesis, lo cierto es que el número de reclamaciones presentadas contra los gobiernos EE.UU. y Canadá no es menor. Hasta la fecha veintitrés casos han llegado a la etapa de constitución de tribunales arbitrales, los cuales se han repartido de la siguiente forma entre los tres miembros del TLCAN: se han iniciado diez procedimientos en contra de México, siete en oposición al gobierno estadounidense y seis reclamaciones frente al gobierno de Canadá.

¹⁶ Hasta la fecha no se ha constituido tribunal arbitral alguno por reclamaciones de inversionistas canadienses en contra de México.

A continuación revisaremos con mayor detalle la experiencia de México, que emana de los diez procedimientos arbitrales que han sido establecidos en su contra.

- Autoridades gubernamentales involucradas -

Cuatro de los diez casos que avanzaron a la etapa de arbitraje involucran a autoridades locales mexicanas. Todos estos conflictos estuvieron ligados a asuntos ambientales, en particular a autorizaciones gubernamentales para el manejo de desechos de diferentes tipos.

En el resto de los casos, son distintas dependencias del gobierno federal quienes hicieron frente o están enfrentando acusaciones de inversionistas estadounidenses: desde la Secretaría de Hacienda y Crédito Público por asuntos relativos a la devolución de impuestos internos; ésta y otras autoridades financieras impugnadas por la no liquidación de una deuda asumida por un banco mexicano; hasta el congreso federal, por el establecimiento de un impuesto especial a las bebidas con contenido de jarabe de maíz de alta fructuosa.

Lo cierto es que, en los primeros diez años de vida de este mecanismo, si bien los gobiernos locales han concentrado sus problemas en el frente ambiental, el gobierno federal ha tenido que enfrentar un espectro más amplio de quejas en su contra (ver Cuadro 1).

Un tema que surge de la participación de tan variado grupo de entidades gubernamentales es quién debería asumir los costos de aquellos laudos arbitrales condenatorios en contra del gobierno mexicano.

Al enfrentar el primer laudo arbitral condenatorio en contra del Estado mexicano, en el caso *Metalclad*, en el cual el tribunal estableció una compensación a favor del inversionista estadounidense por más de US\$ 16 millones, el gobierno federal decidió repartir los costos de forma que las autoridades involucradas asumieran la compensación que resultase de los laudos condenatorios.¹⁷

¹⁷ El Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal del año 2004, establece en su artículo 17 que "Los poderes Legislativo y Judicial, los entes públicos federales, así como las dependencias y entidades, con cargo a sus presupuestos y de conformidad con las disposiciones aplicables, deberán cubrir las contribuciones federales, estatales y municipales correspondientes, así como las obligaciones que deriven de resoluciones emitidas por autoridad competente".

CUADRO 1
AUTORIDADES GUBERNAMENTALES INVOLUCRADAS EN LOS CASOS
CAPÍTULO XI DEL TLCAN

Caso	Área/tema de conflicto	Entidades gubernamentales involucradas
Robert Azinian	Ambiental (manejo de desechos sólidos).	Municipio de Naucalpan, Estado de México.
Metaclad Corp.	Ambiental (operación de confinamiento de residuos peligrosos).	Gobierno del Estado de San Luis Potosí y del Municipio de Guadalcázar del Estado de San Luis Potosí; por parte del gobierno federal: Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (entonces), Procuraduría Federal de Protección al Ambiente y el Instituto Nacional de Ecología.
Waste Management Inc. (WMI) 1	Ambiental (recolección y disposición de basura).	Municipio de Acapulco, Guerrero; Gobierno del Estado de Guerrero; y por parte del gobierno federal: Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos.
Waste Management Inc. 2	Ambiental (recolección y disposición de basura).	Municipio de Acapulco, Guerrero; Gobierno del Estado de Guerrero y, por parte del gobierno federal: Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos.
Marvin Roy Feldman Karpá	Fiscal (devolución de impuestos internos, para productos exportados).	Secretaría de Hacienda y Crédito Público (gobierno federal).
Fireman's Fund Insurance Company	Financiero (obligaciones subordinadas).	Secretaría de Hacienda y Crédito Público; Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA); Comisión Nacional Bancaria y de Valores y Banco de México, (gobierno federal).
GAMI Investment Inc.	Expropiación de ingenios azucareros y conducción de la política azucarera.	Secretaría de Agricultura Ganadería Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación y Secretaría de Economía (gobierno federal).
International Thunderbird Gaming Corporation	Clausura de empresa (violación de la legislación de juegos y sorteos).	Secretaría de Gobernación, (gobierno federal).
Corn Products International Inc.	Fiscal (impuesto a la venta e importación de refrescos y otras bebidas no alcohólicas que contengan alta fructuosa).	Congreso federal.
Archer Daniels Midland Company y A.E. Staley Manufacturing Company	Fiscal (impuesto a la venta e importación de refrescos y otras bebidas no alcohólicas que contengan alta fructuosa).	Congreso federal.

- Costos del procedimiento -

La identificación precisa de los costos del procedimiento inversionista-Estado se complica por cuatro razones principales. Primero, es relativamente pronto para establecer un patrón en materia de costos de administración y participación en un procedimiento. Segundo, con la información disponible es difícil determinar el costo de la participación del gobierno mexicano en cada uno de los litigios llevados a cabo hasta la fecha. Tercero, existe una curva de aprendizaje de los funcionarios mexicanos responsables de asumir la defensa del gobierno mexicano, que hace que los costos de los primeros casos sean mayores respecto de los más recientes. Cuarto, cada litigio es diferente y sus peculiaridades se reflejan en los costos. Por ejemplo, mientras algunos casos finalizaron en la etapa temprana del arbitraje, otros han avanzado hasta la fase de apelación en tribunales nacionales.

Por lo anterior, a continuación se presentan algunos datos, con carácter meramente ilustrativo, a partir de información aproximada respecto al costo de un litigio de este tipo. Cada caso tiene un costo distinto, de ninguna manera pretendemos que las cifras descritas sean definitivas, por el contrario, se trata de una estimación, que si bien no refleja la peculiaridad de cada caso, sí pretende ofrecer una idea general de los recursos que un gobierno deberá destinar para la implementación del mecanismo inversionista-Estado en un acuerdo con EE.UU.

La administración del procedimiento en un caso tiene un costo promedio aproximado, para cada parte, superior a los US\$ 200.000.¹⁸ En esta cifra se incluyen las cuotas que se pagan al tribunal por los gastos inherentes a la preparación logística del arbitraje, como los honorarios y gastos de los árbitros, la sala de sesión, sala de reunión para el tribunal y cada una de las partes, intérpretes, traducción de documentos a petición del tribunal, comunicaciones (envíos por correo, llamadas, fotocopias, etc.).

En el caso mexicano habría que agregar el costo relacionado con la asesoría legal, que generalmente -supera el millón de dólares. Si bien EE.UU. posee un equipo suficientemente amplio de abogados al interior de la oficina del Departamento de Estado, lo que le permite participar en el litigio con recursos internos; la oficina de negociaciones comerciales del gobierno mexicano, como muy probablemente es el caso en la mayoría de los países latinoamericanos, posee un equipo legal relativamente pequeño para el que resulta imposible atender, de forma independiente, los diferentes litigios comerciales a los que el país está sujeto. Por esta razón, el área jurídica en México, encargada de implementar, entre otros, el capítulo de inversión del TLCAN, se apoya en asesores externos, estadounidenses y canadienses, para la preparación de su defensa en los procedimientos arbitrales.

Existen dos casos para los que los costos del procedimiento son públicos: Internacional Thunderbird Gaming Corporation y Gami Investment Inc. La erogación promedio que realizó el gobierno de México al participar en estos litigios fue de US\$ 265.000 por administración del procedimiento y US\$ 1.236.000 por concepto de asesoría legal (ver Cuadro 2).

CUADRO 2
COSTOS OFICIALES DE DOS PROCEDIMIENTOS DEL CAPÍTULO XI DEL TLCAN

Caso	Consultores	Procedimiento	Testigos*	Total
Internacional Thunderbird Gaming Corporation	\$ 1.247.065,98	\$ 255.000,00		\$ 1.502.065,98
Gami Investment Inc.	\$ 1.226.378,60	\$ 275.000,00	\$ 98.980,00	\$ 1.600.358,60

* Honorarios y viáticos.

Para los inversionistas que acuden al mecanismo, los costos son igualmente elevados, pues, además de tener que asumir su parte en los gastos de administración del procedimiento -un poco más de US\$ 200.000, dependiendo el caso-, generalmente tienen que contratar a despachos de abogados especializados para representarlos ante el tribunal arbitral.

¹⁸ El costo promedio para México ha sido de aproximadamente de US\$ 210,000 (US\$ 225 mil si no se toma en cuenta el caso Waste Management Inc. 1 que fue un procedimiento más corto porque no se entro al fondo, se resolvió en la etapa jurisdiccional).

Esta relativamente elevada suma sirve como un desincentivo para inversionistas que buscan promover demandas frívolas o casos de poco monto. Sin embargo, para el Estado significa la necesidad de destinar los recursos necesarios para administrar el sistema, litigar las defensas y, en su caso, cubrir las indemnizaciones.

Si tomamos en cuenta la experiencia de México en los seis casos que han concluido al día de hoy, el procedimiento podría haberle costado a México cerca de US\$ 24,6 millones (ver Cuadro 3) -esta suma no toma en cuenta los costos incurridos en los procedimientos en curso-.¹⁹

CUADRO 3
CAPÍTULO XI DEL TLCAN - COSTOS ESTIMADOS DEL TOTAL DE PROCEDIMIENTOS CONCLUIDOS

Caso	Estado Actual	Costos del caso para México (US\$)	
Robert Azinian	El tribunal desechó la reclamación. Cada parte asumió con sus gastos de procedimiento.	Indemnización	---
		Costos del procedimiento	210.000
		Asesoría legal	1.000.000
		Total	1.210.000
Marvin Roy Feldman Karpa	El tribunal falló en contra del gobierno de México, condenándolo a pagar cerca de US\$ 1,6 millones al reclamante.	Indemnización	1.600.000
		Costos del procedimiento	210.000
		Asesoría legal	1.000.000
		Total	2.810.000
Metaclad Corp.	El tribunal falló en favor del demandante y condenó a México por la suma de US\$ 16,6 millones.	Indemnización	16.100.000
		Costos del procedimiento	210.000
		Asesoría legal	1.000.000
		Total	17.310.000
Waste Management Inc. 1	El tribunal resolvió que no tenía competencia para conocer esta reclamación. Condenó a la empresa al pago de los gastos del procedimiento.	Indemnización	---
		Costos del procedimiento	---
		Asesoría legal	500.000**
		Total	500.000
Waste Management Inc. 2	El tribunal desechó la reclamación determinando que cada parte asumiera sus costos de participación en el procedimiento.	Indemnización	---
		Costos del procedimiento	210.000
		Asesoría legal	1.000.000
		Total	1.210.000
GAMI Investment Inc.	El 15 de noviembre de 2004 el tribunal arbitral desestimó las demandas del inversionista en su totalidad. No estableció condena en costas.	Indemnización	---
		Costos del procedimiento	275.000
		Asesoría legal	1.226.378
		Testigos	98.980
		Total	1.600.358
		Total	24.640.358

* La empresa reembolsó al gobierno mexicano los costos del procedimiento.

** Dato aproximado que pretende reflejar el hecho de que los gastos por asesoría legal fueron menores en este caso, dado que el tribunal resolvió que no tenía competencia para conocer esta reclamación.

¹⁹ Con excepción de los casos GAMI y Thunderbird Gaming, los costos del procedimiento y de asesoría legal aquí presentados son aproximados. En este ejercicio se utiliza el mismo valor para cada caso -US\$ 210.000 por costos de participación en el procedimiento y US\$ 1 millón por asesoría legal-, con objeto de obtener una referencia aproximada, pero reconociendo que no refleja el monto que el gobierno de México efectivamente destinó para cada caso.

Tomando en cuenta los casos concluidos hasta la fecha, los costos de cada caso se reparten de la siguiente manera:

CUADRO 4
CASOS CONCLUIDOS EN EL MARCO DEL CAPÍTULO XI DEL TLCAN
COSTOS ESTIMADOS POR RUBRO

Rubro	Monto destinado (US\$)	% del total
Indemnización	17.700.000	72
Asesoría legal	5.726.378	23
Costos del procedimiento	1.213.980	5
Total	24.640.358	100

- Retos en materia institucional -

Los costos del mecanismo inversionista-Estado del TLCAN no se limitan a los descritos en la sección anterior. Un elemento adicional, de significativa relevancia, son los recursos humanos que las oficinas gubernamentales encargadas de administrar el mecanismo deben destinar. El caso mexicano es ilustrativo al respecto.

La responsabilidad sobre la administración del mecanismo recae sobre la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía. Esta oficina es la encargada de la negociación y administración de los TLCs suscritos por México. Por tratarse de la operación de un litigio internacional es el área legal de la subsecretaría la institución responsable de administrar los procedimientos inversionista-Estado.

La Consultoría Jurídica de Negociaciones (CJN)²⁰ de la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales, de la Secretaría de Economía de México, tiene la responsabilidad de proporcionar asesoría legal al equipo negociador mexicano, tanto durante la negociación de acuerdos comerciales internacionales como en la administración de aquéllos en vigor. La negociación de los APPRIs, así como de los capítulos de inversión incluidos en los tratados suscritos por México era conducida por la Dirección General de Inversión Extranjera (DGIE) de la Secretaría de Economía. La Consultoría, además de otorgar asesoría legal a los negociadores de la DGIE, se responsabilizó de la administración de los mecanismos inversionista-Estado, una vez que los acuerdos negociados entraban en vigor -ya sea APPRIs o TLCs. A la fecha se han presentado tres reclamaciones en contra del Estado mexicano en el marco de los APPRIS suscritos por México,²¹ en adición a las reclamaciones por la vía del TLCAN.

²⁰ En la fecha de entrada en vigor del TLCAN, el 1 de enero de 1994, el nombre oficial de esta oficina era Dirección General de Soporte Jurídico. Actualmente se denomina Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones.

²¹ En julio de 2000, la empresa española Tecnologías Medioambientales, Tecmed SA, demandó al gobierno mexicano. En mayo de 2003, el tribunal falló a favor de la empresa, solicitando a México una compensación cercana a US\$ 5 millones, más intereses. Recientemente, se constituyó un tribunal para oír la reclamación de un inversionista argentino y otro francés en el marco de los APPRIs que México concluyó con Argentina y Francia, respectivamente. No obstante que se trata de dos reclamaciones, las partes (ambos inversionistas y México) acordaron que las resuelva un solo tribunal.

Los recursos humanos que la CJN destinó a lo largo de los diez primeros años de vida del TLCAN a la administración del mecanismo inversionista-Estado fueron modificándose con el tiempo, incrementando su número conforme el volumen de casos también aumentaba.

En enero de 1994, a la entrada en vigor del TLCAN, al no existir caso alguno al amparo del Capítulo XI de este acuerdo, no existían funcionarios mexicanos con responsabilidad única de administrar el mecanismo inversionista-Estado del TLCAN. En aquella época, la CJN contaba con dos funcionarios involucrados en el tema -un director de área y un subdirector- quienes dedicaban sólo una parte de su tiempo al Capítulo XI del tratado. Estos funcionarios tenían la responsabilidad de brindar asesoría legal a los funcionarios responsables de la negociación e implementación de acuerdos en vigor, en las áreas de inversión, servicios, asuntos ambientales y laborales.

La constitución de los dos primeros tribunales arbitrales en contra de México -*Metalclad y Azinian*-, poco más de tres años después de la entrada en vigor del TLCAN -enero y marzo de 1997, respectivamente- obligó a iniciar la reestructuración de la CJN. La defensa del Estado mexicano en estos dos casos, estuvo a cargo del Consultor General Jurídico²² y los dos funcionarios encargados del área en la CJN, quienes se apoyaron en dos despachos privados de abogados, uno canadiense y otro estadounidense.²³

En 1998, con el objetivo de iniciar la formación de cuadros para administrar el mecanismo y coordinar la defensa mexicana, la Consultoría envió a uno de sus funcionarios involucrados en el área a realizar una práctica profesional de dos años en las oficinas de los asesores legales canadienses.²⁴ Para ese momento, los dos funcionarios de la CJN que dedicaban únicamente parte de su tiempo a atender los casos relacionados con el Capítulo XI del TLCAN, habían sido liberados de sus otras responsabilidades, de forma que pudiesen atender, de tiempo completo, los casos inversionista-Estado. El propio Consultor General Jurídico comenzaba a dedicar cada vez mayor parte de su tiempo a este tema.

En 2000, a seis años de la entrada en vigor del TLCAN, el número de casos y solicitudes de arbitraje se habían incrementado significativamente. El gobierno mexicano tenía que atender la defensa de cinco casos en su contra, además de dar seguimiento a diez presentados en contra de los gobiernos de Canadá y EE.UU. La jurisprudencia que emanase de los arbitrajes en contra de los otros socios del TLCAN tendría impacto en los casos mexicanos, por lo que, aunque no fuese parte contendiente en tales procedimientos, había que seguirlos de cerca y, en su caso, participar en éstos, de conformidad con el mecanismo previsto en el Artículo 1128 del TLCAN.

Esta situación obligó al Consultor General Jurídico a dividir la CJN en dos grupos. Uno encargado de proporcionar asesoría legal al equipo encargado de negociaciones comerciales y administración de los acuerdos en vigor y, el otro, consagrado al Capítulo XI del TLCAN. Lo anterior implicaba que el 50% de los recursos humanos de la CJN -seis funcionarios-, además del Consultor General Jurídico -aproximadamente, 70% de su tiempo- se dedicarían al capítulo de inversión del TLCAN. Actualmente la CJN mantiene esta organización.

²² Director General de la Consultoría Jurídica de Negociaciones.

²³ Como se mencionó en la sección de costos del procedimiento, el gobierno mexicano no cuenta con un equipo de abogados suficientemente grande para asumir la defensa de forma independiente en este tipo de litigios.

²⁴ Al cumplirse los dos años de práctica profesional, el abogado en cuestión se reincorporó a la CJN y otro funcionario de esta oficina inició el mismo proceso. Este ejercicio no se replicó una tercera ocasión.

VI. CONCLUSIONES

El tema de inversión es una prioridad en la agenda comercial estadounidense. Todo TLC que EE.UU. negocie, particularmente con países en desarrollo, muy probablemente contendrá un capítulo de inversión con ambiciosas disciplinas. Entre éstas, un mecanismo de solución de disputas entre inversionistas y el Estado receptor de la inversión.

El capítulo de inversión del TLCAN, así como las experiencias adquiridas en los primeros diez años de su implementación, han constituido el modelo a partir del cual EE.UU. ha conformado los apartados de inversión en los TLCs que ha negociado recientemente. Los acuerdos comerciales que la potencia comercial negocia actualmente y que negociará en el futuro cercano, difícilmente se apartarán de este esquema, especialmente si se trata de un acuerdo con un país en desarrollo.

Las disciplinas de inversión "tipo TLCAN" poseen gran alcance. Por un lado, la cobertura es más amplia que los tradicionales acuerdos de inversión, dado que comprometen a las partes a consolidar la liberalización existente al momento de la entrada en vigor del acuerdo y codifican dicha apertura en una lista explícita de excepciones. Adicionalmente, estos acuerdos incorporan un mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado que, si bien existe en instrumentos suscritos por diversos países, el hecho de acordarlo con el primer inversionista mundial, otorga a este procedimiento una relevancia sin precedente.

Finalmente, la experiencia de México en los primeros diez años del TLCAN ilustra algunos de los principales retos en materia de implementación de un acuerdo de inversión con EE.UU. para un país en desarrollo. En particular, muestra que los casos que se presentan en el marco de un mecanismo inversionista-Estado, además de representar costos considerables para los gobiernos, podrían implicar un replanteamiento de ciertas políticas públicas y de la estrategia de comunicación frente a las organizaciones civiles interesadas en estos asuntos.

ANEXO 1

CASOS DE INVERSIONISTAS ESTADOUNIDENSES EN CONTRA DEL GOBIERNO DE MÉXICO, CAPÍTULO XI DEL TLCAN

Caso	Asunto	Área / tema de conflicto	Entidades gubernamentales involucradas	Monto de la reclamación (US\$)	Estado Actual	Costos estimados para México* (US\$)
Robert Azinian	Concesión otorgada por el Municipio de Naucalpan a la empresa DESONA (servicio de limpieza); fue revocada.	Medio ambiente (manejo de desechos sólidos)	Municipio de Naucalpan	14 millones por valor de la propiedad, más daños por 3 millones	Concluido. En 1999, el tribunal emitió su decisión desechando la reclamación. Cada parte asumió sus gastos de procedimiento.	210 mil CP** 1 millón AL *** 1,2 millones
Marvin Roy Feldman Karpá	Sr. Feldman Karpá demandó al Estado mexicano argumentando que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público no llevó a cabo la devolución del impuesto correspondiente a sus operaciones de exportación de cigarros.	Fiscal (devolución de impuestos internos, para productos exportados)	Secretaría de Hacienda y Crédito Público, del gobierno federal	30 millones	Concluido. El 16 de septiembre de 2002 el tribunal emitió su decisión a favor del demandante, y condenó al gobierno de México a pagar cerca de US\$ 1,6 millones al reclamante.	1,6 millones 210 mil CP** 1 millón AL *** 2,8 millones
29 Metaclad Corp.	La empresa demandó al Estado mexicano por la negativa de los gobiernos del Estado de San Luis Potosí y del Municipio de Guadalcázar a otorgar un permiso de construcción en el municipio y, posteriormente, por decretar como reserva ecológica los terrenos donde se encontraba un confinamiento de residuos peligrosos y una estación de transferencia de la empresa.	Medio ambiente (operación de confinamiento de residuos peligrosos)	Gobierno del Estado de San Luis Potosí y del Municipio de Guadalcázar	43,1 millones, más daños al valor de la empresa del demandante.	Concluido. El 30 de agosto de 2000 el tribunal emitió su Decisión a favor del demandante y condenó a México por la suma de US\$ 16,6 millones.	16,1 millones 210 mil CP** 1 millón AL *** 17,3 millones
Waste Management Inc. (WMI) 1	La empresa Acaverde, propiedad de WMI, reclama el incumplimiento del pago como contraprestación, establecido en el contrato de concesión para la recolección de basura otorgado a la empresa por el municipio de Acapulco, Guerrero.	Medio Ambiente (recolección de basura)	Municipio de Acapulco, Guerrero; gobierno del Estado de Guerrero; y Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)	60 millones	Concluido. El 2 de junio de 2002 el tribunal resolvió que no tenía competencia para conocer esta reclamación, ya que la empresa incumplió con el requisito de renunciar al inicio o continuación de los procedimientos para el pago de daños en otros foros locales. Condenó a la empresa al pago de los gastos del procedimiento.	500 mil AL***

(Continuación)

Caso	Asunto	Área / tema de conflicto	Entidades gubernamentales involucradas	Monto de la reclamación (US\$)	Estado Actual	Costos estimados para México* (US\$)
Waste Management Inc. 2	La empresa Acaverde desistió de los procedimientos en el foro doméstico y presentó de nuevo la reclamación, solicitando la integración de un nuevo tribunal arbitral.	Medio ambiente (recolección de basura)	Municipio de Acapulco, Guerrero.	60 millones	Concluido. El 30 de abril de 2004 el tribunal emitió su decisión y desechó la reclamación en su totalidad. Adicionalmente, determinó que cada parte asumiera sus costos de participación en el procedimiento, por partes iguales.	210 mil CP** 1 millón AL*** 1,2 millones
GAMI Investment Inc.	La empresa reclama que la expropiación que llevó a cabo el gobierno de ciertos ingenios azucareros provocó una pérdida en el valor de sus acciones. La empresa reclama una compensación por US\$ 27 millones.	Expropiación de ingenio azucarero	Gobierno federal mexicano	35 millones, más intereses.	Concluido. El 15 de noviembre de 2004, el tribunal arbitral desestimó las demandas del inversionista en su totalidad. No estableció condena en costas.	275 mil CP** 1,2 millones AL*** 98 mil Testigos 1,6 millones
Fireman's Fund Insurance Company	El banco mexicano Bancrecer emitió una serie de obligaciones subordinadas de conversión forzosa en títulos representativos de su capital social, en dólares y pesos mexicanos. La empresa Fireman's Fund adquirió algunas de ellas denominadas en dólares. La reclamante argumenta que no se otorgó trato nacional ya que sólo se liquidaron las obligaciones en pesos y no las obligaciones subordinadas denominadas en dólares.	Financiero (liquidación de obligaciones)	Secretaría de Hacienda y Crédito Público; Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA); Comisión Bancaria y de Valores; todas ellas dependencias del gobierno federal.	50 millones, más intereses	En proceso. El tribunal arbitral fue constituido en 2002. Las actuaciones procesales han terminado y el tribunal arbitral se encuentra en el periodo deliberativo.	
International Thunderbird Gaming Corporation	La Secretaría de Gobernación ordenó la clausura de las instalaciones de la empresa por contravenir las leyes mexicanas en materia de juegos y sorteos, ya que determinó que las máquinas utilizadas son de azar y de apuesta. La empresa argumenta que las máquinas son de destreza y reclama una indemnización de US\$ 100 millones.	Clausura de empresa (violación de la legislación de juegos y sorteos).	Secretaría de Gobernación, gobierno federal	100 millones, más gastos de apertura de negocios en México, y costos del procedimiento.	En proceso. En abril de 2004 se llevó a cabo la audiencia sobre cuestiones de fondo de la controversia. Las partes presentarán escritos complementarios y posteriormente el tribunal arbitral deliberará para emitir su decisión final.	

(Continuación)

Caso	Asunto	Área / tema de conflicto	Entidades gubernamentales involucradas	Monto de la reclamación (US\$)	Estado Actual	Costos estimados para México* (US\$)
Corn Products International Inc.	Desde enero de 2002, México aplica un impuesto de 20% a la venta e importación de refrescos y otras bebidas no alcohólicas que contengan alta fructuosa. Este impuesto no es aplicado si los productos son endulzados solo con azúcar de maíz. La empresa argumenta que esta medida "discriminatoria" ha afectado negativamente sus ventas, destruyendo sus inversiones en México para favorecer a la industria azucarera doméstica.	Fiscal	Gobierno federal	325 millones más intereses, costos por esfuerzos para remediar las supuestas violaciones de México al TLCAN y costos del procedimiento.	En proceso. El 11 de abril de 2005 la empresa presentó su memorial. La fecha límite para la presentación del contra-memorial por parte de México vence el 15 de septiembre de 2005.	
Archer Daniels Midland Company y A.E. Staley Manufacturing Company	Mismo asunto que el anterior, impuesto de 20% a la venta e importación de refrescos y otras bebidas no alcohólicas que contengan alta fructuosa. La empresas demandantes también argumentan que esta medida "discriminatoria" ha afectado negativamente sus ventas, y por ende, sus inversiones en México.	Fiscal	Gobierno federal	100 millones más intereses, y costos del procedimiento.	En proceso. El 4 de agosto de 2004, el demandante solicitó la conformación de un tribunal arbitral. El 4 de septiembre de 2004 el tribunal rechazó la solicitud de México de consolidar los casos presentados por las empresas Corn Products, por una parte, y Archer Daniels y A.E. Stanley por la otra.	

Notas: ¹ Se incluyen únicamente los casos que avanzaron a la etapa de constitución del tribunal arbitral internacional.

* Nuevamente, se trata de una estimación, con información aproximada, que no refleja la peculiaridad de cada caso.

** Costos del procedimiento.

*** Asesoría Legal.

ANEXO 2

Habiendo revisado la operación de los procedimientos que se han llevado a cabo conforme al Capítulo XI del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la Comisión de Libre Comercio adopta las siguientes interpretaciones del Capítulo XI, con el objeto de aclarar y reafirmar el significado de algunas de sus disposiciones:

A. Acceso a documentos

1. Nada de lo dispuesto en el TLCAN impone una obligación general de confidencialidad para las partes contendientes en un arbitraje al amparo del Capítulo XI, y, sujeto a la aplicación del Artículo 1137(4), nada de lo dispuesto en el TLCAN impide a las partes otorgar acceso al público a documentos presentados ante un tribunal constituido conforme al Capítulo XI o expedidos por él.

2. En aplicación de lo anterior:

- (a) De conformidad con el Artículo 1120(2), las partes del TLCAN acuerdan que nada de lo dispuesto en las reglas de arbitraje pertinentes impone una obligación general de confidencialidad o impide a las partes otorgar acceso al público a documentos presentados ante un tribunal constituido conforme al Capítulo XI, o expedidos por él, salvo las excepciones específicas y limitadas previstas expresamente en esas reglas.
- (b) Cada parte acuerda poner a disposición del público, de manera oportuna, todos los documentos presentados ante un tribunal constituido conforme al Capítulo XI o expedidos por él, sujeto a la exclusión de:
 - (i) la información comercial reservada;
 - (ii) la información confidencial o que esté protegida de ser divulgada de otra forma conforme a las leyes de la parte; y,
 - (iii) la información que la parte deba reservar de conformidad con las reglas de arbitraje pertinentes, según éstas se apliquen.
- (c) Las partes reafirman que, en conexión con los procedimientos arbitrales, las partes contendientes podrán revelar a otras personas aquellos documentos, de los cuales no se haya excluido información, que estimen necesarios para la preparación de sus casos. No obstante, las partes contendientes deberán asegurarse de que esas personas protegerán la información confidencial de dichos documentos.
- (d) Las partes también reafirman que los gobiernos de Canadá, los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América pueden compartir con funcionarios de sus respectivos gobiernos federal, estatales o provinciales todos los documentos pertinentes en el curso de los procedimientos de solución de controversias establecidos conforme al Capítulo XI del TLCAN, incluida la información confidencial.

3. Las partes confirman que nada de lo dispuesto en esta interpretación se entenderá en el sentido de obligar a alguna parte a proporcionar o dar acceso a información que dicha parte pueda reservar de acuerdo con lo dispuesto por los Artículos 2102 ó 2105.

B. Nivel mínimo de trato conforme al derecho internacional

1. El artículo 1105(1) establece el nivel mínimo de trato a los extranjeros propio del derecho internacional consuetudinario, como el nivel mínimo de trato que debe otorgarse a las inversiones de los inversionistas de otra parte.

2. Los conceptos de "trato justo y equitativo" y "protección y seguridades plenas" no requieren un trato adicional al requerido por el nivel mínimo de trato a los extranjeros propio del derecho internacional consuetudinario, o que vaya más allá de éste.

3. Una resolución en el sentido de que se haya violado otra disposición del TLCAN o de un acuerdo internacional distinto no establece que se ha violado el artículo 1105(1).

Disposición final

No se interpretará que la adopción por parte de la Comisión de Libre Comercio de ésta o de futuras interpretaciones indica una ausencia de acuerdo entre las partes del TLCAN respecto de otras cuestiones de interpretación del Tratado.

Hecho en la ciudad de Washington, D.C., por triplicado, en idiomas español, inglés y francés, el día 31 de julio de 2001, siendo cada texto igualmente auténtico.

Por el Gobierno de los
Estados Unidos Mexicanos:

Luis Ernesto Derbez Bautista
Secretario de Economía

Por el Gobierno de los
Estados Unidos de América:

Robert B. Zoellick
Representante Comercial de
los Estados Unidos

Por el Gobierno
de Canadá:

Pierre S. Pettigrew
Ministro de Comercio
Internacional

ANEXO 3

NO OFICIAL. SUJETO A VERIFICACIÓN EN LOS TRES IDIOMAS DEL TLCAN

El siguiente párrafo es sólo un extracto de la Declaración Conjunta de fecha 7 de octubre de 2003 en Montreal, Canadá, por la Comisión de Libre Comercio del TLCAN, respecto al tema de la participación de partes no contendientes

"...Analizamos las recomendaciones del Grupo de Expertos de Inversión (GEI), al cual dimos el mandato de analizar el funcionamiento del capítulo de inversión del TLCAN. Acordamos emitir declaraciones y recomendar procedimientos concernientes a comunicaciones de terceros que no son partes contendientes, así como un formato para las notificaciones de la intención de someter una reclamación a arbitraje. Estas mejorarán la transparencia y eficiencia del proceso de solución de controversias inversionista-Estado del capítulo de inversión. Se anexa copia de dichas declaraciones.

Gran parte del trabajo que llevó al GEI a emitir sus recomendaciones fue informado por grupos de interés, incluido a través de la reunión de consultas celebradas en la ciudad de Montreal, Canadá, en mayo pasado. El Consejo de la Comisión para la Cooperación Ambiental -nuestras contrapartes del sector ambiental-, y el Comité Consultivo Público Conjunto (CCPC), contribuyeron de manera importante en la organización de estas consultas. Dimos instrucciones al GEI para continuar su trabajo de análisis del funcionamiento del capítulo de inversión del TLCAN a fin de continuar su labor de buscar formas de mejorar la implementación del capítulo, incluso mediante el examen de las disposiciones de inversión de otros tratados, cuando ello sea apropiado".

A continuación:

Declaración de la Comisión de Libre Comercio sobre la participación de partes no contendientes

A. Participación de partes no contendientes

1. Ninguna disposición del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (el "TLCAN") limita la discreción de un tribunal para aceptar comunicaciones escritas de una persona o entidad que no es una parte contendiente (una "parte no contendiente").
2. Nada en esta declaración de la Comisión de Libre Comercio (la "CLC") prejuzga los derechos de las Partes del TLCAN conforme al Artículo 1128 del tratado.
3. Considerando que la/las comunicaciones escritas de partes no contendientes en arbitrajes instaurados conforme a la Sección B del Capítulo XI del TLCAN pueden afectar la operación del capítulo y, en interés de la equidad y el desarrollo ordenado de los arbitrajes conforme al Capítulo XI, la CLC recomienda que los tribunales del capítulo XI adopten los siguientes procedimientos en relación con tales comunicaciones.

B. Procedimientos

1. Cualquier parte no contendiente, que sea una persona de una parte o que tenga una presencia importante en el territorio de una parte, y que desee presentar una comunicación escrita ante un Tribunal (el "solicitante") solicitará autorización del Tribunal para presentar esa comunicación. El solicitante anexará la comunicación a la solicitud.

2. La solicitud de autorización para presentar una comunicación:

- (a) se hará por escrito, será fechada y firmada por la persona que la presente, e incluirá la dirección y demás información que permita ponerse en contacto con el solicitante;
- (b) se limitará a 5 (cinco) páginas mecanografiadas;
- (c) describirá al solicitante incluyendo, cuando sea pertinente, su membresía y condición jurídica (*e.g.* compañía, cámara de comercio u otro tipo de organización no gubernamental), sus objetivos generales, la naturaleza de sus actividades y cualquier organización matriz (incluida cualquier empresa que controle directa o indirectamente al solicitante);
- (d) revelará si el solicitante tiene o no alguna afiliación, directa o indirecta, con cualquier parte contendiente;
- (e) identificará a cualquier gobierno, persona u organización que haya proporcionado asistencia financiera o de cualquier otro tipo en la preparación de la comunicación;
- (f) especificará la naturaleza del interés que el solicitante tiene en el arbitraje;
- (g) identificará las cuestiones específicas de hecho o de derecho relativas al arbitraje que el solicitante aborda en su comunicación escrita;
- (h) explicará, con referencia a los factores previstos en el párrafo 6, las razones por las cuales el tribunal debería aceptar su comunicación; y
- (i) se redactará en uno de los idiomas del arbitraje.

3. La comunicación que presente una parte no contendiente:

- (a) será fechada y firmada por la persona que la presente;
- (b) será concisa y, en ningún caso, excederá de 20 (veinte) páginas mecanografiadas, incluidos sus apéndices;
- (c) contendrá una declaración precisa que sustente la posición del solicitante sobre las cuestiones respectivas;
- (d) sólo abordará cuestiones que estén en el ámbito de la disputa.

4. La solicitud de autorización de una parte no contendiente para presentar una comunicación y la comunicación misma serán entregadas a todas las partes contendientes y al Tribunal.

5. El tribunal fijará una fecha apropiada para que las partes contendientes opinen sobre la solicitud de autorización de una parte no contendiente para presentar una comunicación.

6. Al determinar si otorga autorización a una parte no contendiente para presentar una comunicación, el tribunal considerará, entre otras cosas, la medida en que:

- (a) la comunicación de la parte no contendiente podría asistir al Tribunal en la resolución de las cuestiones de hecho o de derecho relativas al arbitraje, al ofrecer una perspectiva, un conocimiento o un criterio particulares distintos de los de las partes contendientes;
- (b) la comunicación de la parte no contendiente abordaría cuestiones que están en el ámbito de la disputa;
- (c) la parte no contendiente tiene un interés significativo en el arbitraje; y,
- (d) existe un interés público sobre el objeto del arbitraje.

7. El tribunal asegurará que:

- (a) cualquier comunicación de una parte no contendiente evite perturbar los procedimientos; y
- (b) tales comunicaciones no sean indebidamente gravosas para las partes contendientes ni las perjudiquen indebidamente.

8. El Tribunal emitirá una decisión sobre si otorga autorización a una parte no contendiente para presentar una comunicación. Si otorga la autorización, el Tribunal fijará una fecha apropiada para que las partes contendientes respondan por escrito la comunicación de la parte no contendiente. En esa fecha, las partes del TLCAN no contendientes podrán abordar, conforme al Artículo 1128, cualquier cuestión de interpretación del tratado que presente la comunicación de una parte no contendiente.

9. La autorización a una parte no contendiente de presentar una comunicación no requiere que el Tribunal aluda a ella durante el arbitraje. La autorización a una parte no contendiente para presentar una comunicación tampoco da derecho a las partes no contendientes a realizar comunicaciones ulteriores en el arbitraje.

10. El acceso a documentos por las partes no contendientes que presenten solicitudes conforme a estos procedimientos se regirá por lo dispuesto en la Nota de la CLC del 31 de julio de 2001.

ANEXO 4

NO OFICIAL. SUJETO A VERIFICACIÓN EN LOS TRES IDIOMAS DEL TLCAN

El siguiente párrafo es sólo un extracto de la Declaración Conjunta de fecha 7 de octubre de 2003 en Montreal, Canadá por la Comisión de Libre Comercio del TLCAN, respecto al tema de la participación de partes no contendientes

"...Analizamos las recomendaciones del Grupo de Expertos de Inversión (GEI), al cual dimos el mandato de analizar el funcionamiento del capítulo de inversión del TLCAN. Acordamos emitir declaraciones y recomendar procedimientos concernientes a comunicaciones de terceros que no son partes contendientes, así como un formato para las notificaciones de la intención de someter una reclamación a arbitraje. Estas mejorarán la transparencia y eficiencia del proceso de solución de controversias inversionista-Estado del capítulo de inversión. Se anexa copia de dichas declaraciones. Gran parte del trabajo que llevó al GEI emitir sus recomendaciones fue informado por grupos de interés, incluido a través de la reunión de consultas celebradas en la ciudad de Montreal, Canadá, en mayo pasado. El Consejo de la Comisión para la Cooperación Ambiental -nuestras contrapartes del sector ambiental-, y el Comité Consultivo Público Conjunto (CCPC), contribuyeron de manera importante en la organización de estas consultas. Dimos instrucciones al GEI para continuar su trabajo de análisis del funcionamiento del capítulo de inversión del TLCAN a fin de continuar su labor de buscar formas de mejorar la implementación del capítulo, incluso mediante el examen de las disposiciones de inversión de otros tratados, cuando ello sea apropiado."

A continuación:

Declaración de la Comisión de Libre Comercio sobre la Participación de partes no contendientes

A. Participación de partes no contendientes

1. Ninguna disposición del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (el "TLCAN") limita la discreción de un tribunal para aceptar comunicaciones escritas de una persona o entidad que no es una parte contendiente (una "parte no contendiente").
2. Nada en esta declaración de la Comisión de Libre Comercio (la "CLC") prejuzga los derechos de las Partes del TLCAN conforme al artículo 1128 del tratado.
3. Considerando que las comunicaciones escritas de partes no contendientes en arbitrajes instaurados conforme a la sección B del capítulo XI del TLCAN pueden afectar la operación del capítulo, y en interés de la equidad y el desarrollo ordenado de los arbitrajes conforme al capítulo XI, la CLC recomienda que los tribunales del capítulo XI adopten los siguientes procedimientos en relación con tales comunicaciones.

B. Procedimientos

1. Cualquier parte no contendiente, que sea una persona de una Parte o que tenga una presencia importante en el territorio de una Parte, y que desee presentar una comunicación escrita ante un Tribunal (el "solicitante") solicitará autorización del Tribunal para presentar esa comunicación. El solicitante anexará la comunicación a la solicitud.

2. La solicitud de autorización para presentar una comunicación:

- (a) se hará por escrito, será fechada y firmada por la persona que la presente, e incluirá la dirección y demás información que permita ponerse en contacto con el solicitante;
- (b) se limitará a 5 páginas mecanografiadas;
- (c) describirá al solicitante incluyendo, cuando sea pertinente, su membresía y condición jurídica (e.g. compañía, cámara de comercio u otro tipo de organización no gubernamental), sus objetivos generales, la naturaleza de sus actividades y cualquier organización matriz (incluida cualquier empresa que controle directa o indirectamente al solicitante);
- (d) revelará si el solicitante tiene o no alguna afiliación, directa o indirecta, con cualquier parte contendiente;
- (e) identificará a cualquier gobierno, persona u organización que haya proporcionado asistencia financiera o de cualquier otro tipo en la preparación de la comunicación;
- (f) especificará la naturaleza del interés que el solicitante tiene en el arbitraje;
- (g) identificará las cuestiones específicas de hecho o de derecho relativas al arbitraje que el solicitante aborda en su comunicación escrita;
- (h) explicará, con referencia a los factores previstos en el párrafo 6, las razones por las cuales el tribunal debería aceptar su comunicación; y
- (i) se redactará en uno de los idiomas del arbitraje.

3. La comunicación que presente una parte no contendiente:

- (a) será fechada y firmada por la persona que la presente;
- (b) será concisa y, en ningún caso excederá de 20 páginas mecanografiadas, incluidos sus apéndices;
- (c) contendrá una declaración precisa que sustente la posición del solicitante sobre las cuestiones respectivas;
- (d) sólo abordará cuestiones que estén en el ámbito de la disputa.

4. La solicitud de autorización de una parte no contendiente para presentar una comunicación y la comunicación misma serán entregadas a todas las partes contendientes y al Tribunal.

5. El tribunal fijará una fecha apropiada para que las partes contendientes opinen sobre la solicitud de autorización de una parte no contendiente para presentar una comunicación.

6. Al determinar si otorga autorización a una parte no contendiente para presentar una comunicación, el tribunal considerará, entre otras cosas, la medida en que:

- (a) la comunicación de la parte no contendiente podría asistir al Tribunal en la resolución de las cuestiones de hecho o de derecho relativas al arbitraje, al ofrecer una perspectiva, un conocimiento o un criterio particulares distintos de los de las partes contendientes;
- (b) la comunicación de la parte no contendiente abordaría cuestiones que están en el ámbito de la disputa;
- (c) la parte no contendiente tiene un interés significativo en el arbitraje; y,
- (d) existe un interés público sobre el objeto del arbitraje.

7. El tribunal asegurará que:

- (a) cualquier comunicación de una parte no contendiente evite perturbar los procedimientos; y
- (b) tales comunicaciones no sean indebidamente gravosas para las partes contendientes ni las perjudiquen indebidamente.

8. El Tribunal emitirá una decisión sobre si otorga autorización a una parte no contendiente para presentar una comunicación. Si otorga la autorización, el Tribunal fijará una fecha apropiada para que las partes contendientes respondan por escrito la comunicación de la parte no contendiente. En esa fecha, las Partes del TLCAN no contendientes podrán abordar, conforme al artículo 1128, cualquier cuestión de interpretación del tratado que presente la comunicación de una parte no contendiente.

9. La autorización a una parte no contendiente de presentar una comunicación no requiere que el Tribunal aluda a ella durante el arbitraje. La autorización a una parte no contendiente para presentar una comunicación tampoco da derecho a las partes no contendientes a realizar comunicaciones ulteriores en el arbitraje.

10. El acceso a documentos por las partes no contendientes que presenten solicitudes conforme a estos procedimientos se regirá por lo dispuesto en la Nota de la CLC del 31 de julio de 2001.

BIBLIOGRAFÍA

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - BID. *Más allá de las fronteras: El nuevo regionalismo en América Latina*. 2002.

CUEVAS, A.; M. MESSMACHER Y A. WERNER. "Macroeconomic Synchronization Between Mexico and its NAFTA Partners", (mimeo). Banco de México. 2002.

LEDERMAN D.; W. F. MALONEY AND L. SERVEN. "Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings". Banco Mundial. 2004.

MARTÍNEZ TRIGUEROS, LORENA Y ROBERTO ROMERO HIDALGO. "The Role of Property Rights Protection on the Effect of Free Trade Agreements on Foreign Direct Investment", Dirección de Investigación Económica, Banco de México, (mimeo). Mayo, 2003.

POPE & TALBOT INC. AND THE GOVERNMENT OF CANADA. *Interim Award on the Merits*, (laudo). Junio 26, 2000.

S.D. MYERS, INC. AND THE GOVERNMENT OF CANADA. *Partial Award*, (laudo). Noviembre 13, 2000.

WALDKIRCH, A. "The New Regionalism and Foreign Direct Investment: The Case of Mexico", (mimeo). Oregon State University. 2001.

PUBLICACIONES DEL INTAL

PUBLICACIONES PERIÓDICAS

Integración & Comercio. Revista semestral (español e inglés) por suscripción o en forma individual.

INTAL Carta Mensual (español, inglés y portugués - Internet).

INFORMES SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN

Informe ANDINO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

CARICOM Report. Publicación anual (inglés).

Informe CENTROAMERICANO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

Informe MERCOSUR. Publicación anual (español, inglés y portugués).

INFORMES ESPECIALES

Solución de Controversias Comerciales e Inter-Gubernamentales: Enfoques Regionales y Multilaterales (español). Julio Lacarte y Jaime Granados. Serie INTAL-ITD 2004.

Tributación en el MERCOSUR: Evolución, comparación y posibilidades de coordinación (español). Alberto Barreix y Luiz Villela. 2003.

MERCOSUR: Impacto Fiscal de la Integración Económica (español y portugués). Luiz Villela, Alberto Barreix y Juan José Taccone (eds.). 2003.

Perspectivas y Desafíos del Proceso de Integración Argentino-Chileno a Diez Años del ACE 16. Español. 2002.

Integración energética en el Cono Sur (español). Mario A. Wieggers. 1996.

Integración en el Sector Transporte en el Cono Sur (español):

Transporte Terrestre. José Alex Sant'Anna. 1997.

Puertos y vías navegables. Martín Sgut. 1997.

Los ferrocarriles y su contribución al comercio internacional. Ian Thomson. 1997.

El impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR (español y portugués). Juan José Taccone y Luis Jorge Garay (Eds.) 1999.

Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana. Español (Internet).

INTAL: 35 años de Compromiso con la Integración Regional. Español.

América Latina a principios del Siglo XXI: Integración, Identidad y Globalización. Actitudes y expectativas de las elites latinoamericanas. Español (Internet).

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela (español). Eglé Iturbe de Blanco. INTAL DT-03. 1997.

MERCOSUL e Comércio Agropecuario (portugués). Ives Chaloult y Guillermo Hillcoat. INTAL DT-02. 1997.

The Integration Movement in the Caribbean at Crossroads: Towards a New Approach of Integration (inglés). Uziel Nogueira. INTAL DT-01. 1997.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América. Oportunidades, desafíos y riesgos (español). Eduardo Lizano y Anabel González. INTAL DD-09. 2003.

Los países pequeños: Su rol en los procesos de integración (español). Lincoln Bizzozero - Sergio Abreu. INTAL DD-08. 2000.

Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo (español). Bernardo Kliksberg. INTAL DD-07. 2000.

La dimensión cultural: base para el desarrollo de América Latina y el Caribe: desde la solidaridad hacia la integración (español). Alejandra Radl. INTAL DD-06. 2000.

Cómo expandir las exportaciones de los países dentro de una economía globalizada (español). Rubens Lopes Braga. INTAL DD-05. 1999.

Comercio Electrónico: Conceptos y reflexiones básicas (español). Gerardo Gariboldi. INTAL DD-04. 1999.

Evolución institucional y jurídica del MERCOSUR (español). Vicente Garnelo. INTAL DD-03. 1998.

Estado de evolución en la elaboración e implementación de las Normas ISO 14.000 y CODEX Alimentarius (español). Laura Berón. INTAL DD-02. 1997.

Integración y democracia en América Latina y el Caribe (español). Alvaro Tirado Mejía. INTAL DD-01. 1997.

BASES DE DATOS - SOFTWARE

DATAINTAL (CD-ROM) Sistema de estadísticas de comercio de América

Base INTAL MERCOSUR (BIM)

Base de datos bibliográficos (INTEG)

Directorio de las Relaciones Económicas de América Latina y el Caribe con Asia-Pacífico (CD-ROM)

Instrumentos básicos de integración económica en América Latina y el Caribe - II. Actualizada a noviembre, 2004.

Rueda de Negocios

Serie Red INT

RED INTAL DE CENTROS DE INVESTIGACIÓN EN INTEGRACIÓN (REDINT)

Segunda Convocatoria:

Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: El caso de la CAN (sólo en español- Versión resumida y completa). 2003.

Integración regional e Inversión Extranjera Directa: El caso del MERCOSUR (sólo en español- Versión resumida y completa). 2002.

Condiciones y efectos de la IED y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: Una perspectiva macroeconómica (sólo en español- Versión resumida). 2003.

Primera Convocatoria:

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en la Comunidad Andina: sector lácteo y sector textil (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en Centroamérica: sector lácteo y sector metalmecánico (aparatos eléctricos) (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en el MERCOSUR: sector calzado y sector farmacéutico (sólo en español). 2000.

La industria láctea de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (sólo en español). 2000.

PUBLICACIONES DE INTAL/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO - INICIATIVA ESPECIAL DE COMERCIO E INTEGRACIÓN (IECI)

La ventana europea: retos de la negociación del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea (español). Jaime Zabludovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD WP-SITI-09. 2004.

Trade Liberalization and the Political Economy of Protection in Brazil since 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08B. 2004.

The Political Economy of High Protection in Brazil before 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08A. 2004.

The Food Industry in Brazil and the United States: The Effects of the FTAA on Trade and Investment (inglés). Paulo F. Azevedo, Fabio R. Chaddad and Elizabeth M.M.Q. Farina. INTAL-ITD SITI-WP-07. 2004.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Agenda de institucionalización del MERCOSUR: Los desafíos de un proyecto en crisis (español e inglés). Pedro da Motta Veiga. INTAL-ITD DT-IECI-06E. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inestabilidad cambiaria en el MERCOSUR: Causas, problemas y posibles soluciones (español e inglés). José Luis Machinea. INTAL-ITD DT-IECI-06D. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. MERCOSUR: Dilemas y alternativas de la agenda comercial (español e inglés). Sandra Polónia Rios. INTAL-ITD DT-IECI-06C. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inserción del MERCOSUR al mundo globalizado (español e inglés). Juan Ignacio García Pelufo. INTAL-ITD DT-IECI-06B. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Informe del relator (español e inglés). Andrew Crawley. INTAL-ITD DT-IECI-06A. 2004.

Estudio sobre las condiciones y posibilidades políticas de la integración hemisférica (español). Adalberto Rodríguez Giavarini. INTAL-ITD DT-IECI-05. 2003.

The Impacts of US Agricultural and Trade Policy on Trade Liberalization and Integration via a US-Central American Free Trade Agreement (inglés). Dale Hathaway. INTAL-ITD WP-SITI-04. 2003.

Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations (inglés). Marcos Sawaya Jank, Ian Fuchsloch and Géraldine Kutas. INTAL-ITD WP-SITI-03. 2003.

Reciprocity in the FTAA: The Roles of Market Access, Institutions and Negotiating Capacity (inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD-STA WP-SITI-02. 2003.

Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (español e inglés). Herminio Blanco M. y Jaime Zabudovsky K. INTAL-ITD-STA DT-IECI-01. 2003.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Improving the Access of MERCOSUR's Agriculture Exports to US: Lessons from NAFTA (inglés). Pablo Sanguinetti y Eduardo Bianchi. INTAL-ITD WP-18. 2004.

Premio INTAL - Segundo Concurso de Ensayos. La coordinación macroeconómica y la cooperación monetaria, sus costos, beneficios y aplicabilidad en acuerdos regionales de integración (Spanish, English and Portuguese). Mauricio de la Cuba; Diego Winkelried; Igor Barenboim; Louis Bertone; Alejandro Jacobo and James Loveday Laghi. INTAL-ITD DT-17. 2004.

Los exportadores agropecuarios en un mundo proteccionista: Revisión e implicancias de políticas de las barreras contra el MERCOSUR. (español e inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD DT-16. 2004.

Rules of Origin in FTAs in Europe and in the Americas: Issues and Implications for the EU-Mercosur Inter-Regional Association Agreement (English). Antoni Estevadeordal and Kati Suominen. INTAL-ITD WP-15. 2004.

Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico (English). Ernesto López-Córdova and Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD-STA WP-14. 2003.

Regional Banks and Regionalism: A New Frontier for Development Financing (inglés). Robert Devlin y Lucio Castro. INTAL-ITD-STA WP-13. 2002.

Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales (español). Antonio Bonet Madurga. INTAL-ITD-STA DT-12. 2002.

Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia (español). Alejandro Gutiérrez S. INTAL-ITD-STA DT-11. 2002.

The Outlier Sectors: Areas of Non-Free Trade in the North American Free Trade Agreement (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD-STA WP-10. 2002.

A ALCA no limiar do século XXI: Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica (português). Antonio José Ferreira Simões. INTAL-ITD-STA DT-09. 2002.

Metodología para el análisis de regímenes de origen. Aplicación en el caso de las Américas (español). Luis J. Garay S. y Rafael Cornejo. INTAL-ITD-STA DT-08. 2001.

¿Qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo en las Américas? (español). Robert Devlin y Antoni Esteveadeordal. INTAL-ITD-STA DT-07. 2001.

What's New in the New Regionalism in the Americas? (inglés). Robert Devlin and Antoni Esteveadeordal. INTAL-ITD-STA WP-06. 2001.

The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR. (inglés). Antoni Esteveadeordal, Junichi Goto y Raúl Saez. INTAL-ITD WP-05. 2000.

El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción (español). Jaime Granados. INTAL-ITD DT-04. 1999.

Negotiating Preferential Market Access: The Case of NAFTA (inglés). Antoni Esteveadeordal. INTAL-ITD WP-03. 1999.

Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s (inglés). Robert Devlin y Ricardo Ffrench-Davis. INTAL-ITD WP-02. 1998.

Una evaluación de la homogeneidad macroeconómica y del desarrollo de la región centroamericana (español). Florencio Ballesterio. INTAL-ITD DT-01. 1998.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN - INICIATIVA ESPECIAL DE COMERCIO E INTEGRACIÓN (IECI)

Principales retos de la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: disciplinas en materia de inversión (español). Jaime Zabludovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD OP-IECI-09. 2005.

The Production and Financing of Regional Public Goods. (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD OP-SITI-08. 2005.

La armonización de los impuestos indirectos en la Comunidad Andina (español e inglés). Luis A. Arias, Alberto Barreix, Alexis Valencia y Luiz Villela. INTAL-ITD DD-IECI-07. 2005.

La globalización y la necesidad de una reforma fiscal en los países en desarrollo (español e inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD DD-IECI-06. 2004.

La competitividad industrial de América Latina y el desafío de la globalización (español e inglés). Sanjaya Lall, Manuel Albaladejo y Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD SITI-OP-05. 2004.

El nuevo interregionalismo trasatlántico: La asociación estratégica Unión Europea-América Latina (español). Luis Xavier Grisanti. INTAL-ITD/SOE IECI-DD-04. 2004.

Una llave para la integración hemisférica (español e inglés). Herminio Blanco M., Jaime Zabludovsky K. y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-03. 2004.

Una nueva inserción comercial para América Latina (español). Martín Redrado y Hernán Lacunza. INTAL-ITD DD-IECI-02. 2004.

La coordinación y negociación conjunta de los países de la Comunidad Andina en el marco del ALCA y la OMC (español). Victor Rico. INTAL-ITD DD-IECI-01. 2004.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Jamaica: Trade, Integration and the Quest for Growth (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-30. 2005.

Trade Related Capacity Building: An Overview in the Context of Latin American Trade Policy and the Mercosur-EU Association Agreement (inglés). Robert Devlin y Ziga Vodusek. INTAL-ITD OP-29. 2004

Barbados: Trade and Integration as a Strategy for Growth (inglés). Anneke Jessen y Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-28. 2004

Mirando al MERCOSUR y al mundo: Estrategia de comercio e integración para Paraguay (español). Paolo Giordano. INTAL-ITD DD-27. 2004

El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional (español). Paolo Giordano, Mauricio Mesquita Moreira y Fernando Quevedo. INTAL-ITD DD-26. 2004.

Centroamérica: La programación regional (2001) y las actividades del Banco (2001-2003) (español). Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-25. 2004.

Brazil's Trade Liberalization and Growth: Has it Failed? (inglés). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-24. 2004.

Trinidad and Tobago: Trade Performance and Policy Issues in an Era of Growing Liberalization (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-23. 2004.

The Trade and Cooperation Nexus: How does Mercosur-EU Process Measure Up? (inglés). Robert Devlin, Antoni Estevadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD-STA OP-22. 2003.

Desigualdad regional y gasto público en México (español). Rafael Gamboa y Miguel Messmacher. INTAL-ITD-STA DD-21. 2003.

Zonas Francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales (español e inglés). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-20. 2003.

The External Dimension of MERCOSUR: Prospects for North-South Integration with the European Union (inglés). Paolo Giordano. INTAL-ITD-STA OP-19. 2003.

Regional Aspects of Brazil's Trade Policy (inglés). Eduardo A. Haddad (Coord.), Edson P. Domínguez y Fernando S. Perobelli. INTAL-ITD-STA OP-18. 2002.

El proceso de integración Argentina-Brasil en perspectiva: El ciclo cambiario y la relación público-privada en Argentina (español). Ricardo Rozemberg y Gustavo Svarzman. INTAL-ITD-STA DD-17. 2002.

A Study on the Activities of IFIs in the Area of Export Credit Insurance and Export Finance (inglés). Malcom Stephens y Diana Smallridge. INTAL-ITD-STA OP-16. 2002.

Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina (español). Jacint Jordana y Carles Ramió. INTAL-ITD-STA DD-15. 2002.

Mercosul em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil (portugués). Paulo Roberto de Almeida. INTAL-ITD-STA DD-14. 2002.

El proceso de formulación de la Política Comercial. Nivel uno de un juego de dos niveles: Estudios de países en el Hemisferio Occidental (español e inglés). INTAL-ITD-STA OP-13. 2002.

Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico (español: Internet). Mikio Kuwayama. INTAL-ITD-STA DD-12. 2001 (también disponible en inglés).

Regional Public Goods in Official Development Assistance (inglés). Marco Ferroni. INTAL-ITD-STA OP-11. 2001.

Breaking from Isolation: Suriname's Participation in Regional Integration Initiatives (inglés). Anneke Jessen y Andrew Katona. INTAL-ITD-STA OP-10. 2001.

NAFTA and the Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA (inglés). J. Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD-STA OP-09. 2001.

La integración comercial centroamericana: Un marco interpretativo y cursos de acción plausible (español). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-08. 2001.

Negotiating Market Access between the European Union and MERCOSUR: Issues and Prospects (inglés). Antoni Estevadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD OP-07. 2000.

The Free Trade Area of the Americas and MERCOSUR-European Union Free Trade Processes: Can they Learn from Each Other? (inglés). Robert Devlin. INTAL-ITD OP-06. 2000.

The FTAA: Some Longer Term Issues (inglés). Robert Devlin, Antoni Estevadeordal y Luis Jorge Garay. INTAL-ITD OP-05. 1999.

Financial Services in the Trading System: Progress and Prospects (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD OP-04. 1999.

Government Procurement and Free Trade in the Americas (inglés). Jorge Claro de la Maza y Roberto Cambor. INTAL-ITD OP-03. 1999.

The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration (inglés). Anneke Jessen y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD OP-02. 1999.

ALCA: Un proceso en marcha (español). Nohra Rey de Marulanda. INTAL-ITD DD-01. 1998.

PUBLICACIONES INTAL/ITD/SOE

EURO-LATIN STUDY NETWORK ON INTEGRATION AND TRADE (ELSNIT)

Issues Papers. First Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2004

PUBLICACIONES DE INT/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO

La infraestructura de transporte en América Latina. Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 220. Julio 1997, (también disponible en inglés).

Convergence and Divergence Between NAFTA, Chile, and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South American Economic Integration. Raúl A. Hinojosa-Ojeda, Jeffrey D. Lewis y Sherman Robinson. Working Paper # 219. Mayo 1997.

Hacia el libre comercio en el Hemisferio Occidental: El proceso del ALCA y el apoyo técnico del Banco Interamericano de Desarrollo. Enrique V. Iglesias. Documento de Trabajo # 218. Julio 1997 (también disponible en inglés).

Economic Integration and Equal Distribution. Willem Molle. Working Paper # 216. Mayo 1997.

What can European Experience Teach Latin America About Integration. L.A. Winters. Working Paper # 215. Mayo 1997.

Facts, Fallacies and Free Trade: A Note on Linking Trade Integration to Labor Standards. Donald J. Robbins. Working Paper # 214. Mayo 1997.

MERCOSUR: Logros y desafíos. Carlos Sepúlveda y Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 213. Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

De Miami a Cartagena: nueve enseñanzas y nueve desafíos. Robert Devlin y Luis Jorge Garay. Documento de Trabajo # 210. Julio 1996 (también disponible en inglés).

El Mercado Común del Sur: MERCOSUR. Martín Arocena. Documento de Trabajo # 203. Septiembre 1995 (también disponible en inglés).

PUBLICACIONES ESPECIALES

Nota Periódica sobre Integración y Comercio en América, Julio 1995; Febrero, Agosto y Diciembre 1996; Julio y Diciembre 1997; Agosto y Diciembre 1998; Febrero y Octubre 1999; Octubre y Diciembre 2000; Mayo 2002; Diciembre 2002; Diciembre 2003; Enero 2004; Mayo 2004; Diciembre 2004. (también disponible en inglés y las versiones 1997 disponibles en portugués).

El Euro y su efecto sobre la economía y la integración en América Latina y el Caribe. Roberto Zahler. Trabajo presentado en el seminario "El Euro y su impacto internacional" con ocasión de la 40ª Asamblea de Gobernadores del BID, Francia, Marzo 16, 1999 (también disponible en inglés).

Separata del Informe de 1996 sobre Progreso Económico y Social en América Latina. Parte II, Capítulo 2: Liberalización comercial. 1996 (también disponible en inglés).

Unión Económica y Monetaria Europea: Avances recientes y posibles implicaciones para América Latina y el Caribe. Marzo 1997 (también disponible en inglés).

Globalización e Integración Regional: consecuencias para América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el Seminario sobre "Una visión crítica de la globalidad", México D.F., Noviembre 1997 (también disponible en inglés).

Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas. Luis Jorge Garay y Antoni Estevadeordal. Junio 1995 (también disponible en inglés).

El nuevo rostro de la integración regional en América Latina y el Caribe. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y el Caribe, Montevideo, Julio 1997 (también disponible en inglés).

El Area de Libre Comercio de las Américas: De Miami a Belo Horizonte. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el III Foro Empresarial de las Américas, Belo Horizonte, Mayo 1997 (inglés, español y portugués).

Asociación Transpacífica: El papel de América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la XII Reunión General Internacional del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC XII), Santiago, Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

Iniciativa Especial de Comercio e Integración