



**CENTRO  
DEL SUR**

Documento  
de  
Investigación  
Febrero de 2016

65

**REFLEXIONES SOBRE EL AUMENTO DE LOS  
CASOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS  
ENTRE INVERSORES Y ESTADOS EN LOS  
SECTORES EXTRACTIVOS  
Y LOS PROBLEMAS QUE SE PLANTEAN PARA  
LOS PAÍSES AFRICANOS**

Kinda Mohamadieh y Daniel Uribe





# **DOCUMENTO DE INVESTIGACIÓN**

**65**

## **REFLEXIONES SOBRE EL AUMENTO DE LOS CASOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS ENTRE INVERSORES Y ESTADOS EN LOS SECTORES EXTRACTIVOS Y LOS PROBLEMAS QUE SE PLANTEAN PARA LOS PAÍSES AFRICANOS**

**Kinda Mohamadieh y Daniel Uribe\***

**S**

**CENTRO DEL SUR**

**FEBRERO DE 2016**

---

\* Kinda Mohamadieh, investigadora y Daniel Uribe, investigador visitante del Centro del Sur en Ginebra. Los autores agradecen a Carlos M. Correa y a Manuel F. Montes por la revisión de este documento de investigación. Los autores asumen plenamente la responsabilidad por todos los datos, análisis y opiniones presentados en este documento, que no necesariamente deben relacionarse con el Centro del Sur.



## **EL CENTRO DEL SUR**

En agosto de 1995 se estableció el Centro del Sur como una organización intergubernamental permanente de países en desarrollo. El Centro del Sur goza de plena independencia intelectual en la consecución de sus objetivos de fomentar la solidaridad y la cooperación entre los países del Sur y de lograr una participación coordinada de los países en desarrollo en los foros internacionales. El Centro del Sur elabora, publica y distribuye información, análisis estratégicos y recomendaciones sobre asuntos económicos, políticos y sociales que interesan al Sur.

El Centro del Sur cuenta con el apoyo y la cooperación de los gobiernos de los países del Sur, colabora frecuentemente con el Grupo de los 77 y China, y el Movimiento de los Países No Alineados. En la elaboración de sus estudios y publicaciones, el Centro del Sur se beneficia de las capacidades técnicas e intelectuales que existen en los Gobiernos e instituciones del Sur y entre los individuos de esta región. Se estudian los problemas comunes que el Sur debe afrontar, y se comparten experiencia y conocimientos a través de reuniones de grupos de trabajo y consultas, que incluyen expertos de diferentes regiones del Sur y a veces del Norte.

**NOTA:**

Se autoriza la citación o reproducción del contenido del presente documento para uso personal siempre que se indique claramente la fuente. Se agradecerá el envío al Centro del Sur de una copia de la publicación en la que aparece dicha citación o reproducción.

Las opiniones expresadas en este documento son las opiniones personales de los autores y no necesariamente representan las opiniones del Centro del Sur o de sus Estados Miembros. Cualquier error u omisión en este documento es de la exclusiva responsabilidad de los autores.

Centro del Sur  
Ch. du Champ d'Anier 17  
POB 228, 1211 Ginebra 19  
Suiza  
Tel. (41) 022 791 80 50  
Fax (41) 022 798 85 31  
[south@southcentre.int](mailto:south@southcentre.int)  
[www.southcentre.int](http://www.southcentre.int)

## ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. EL RÉGIMEN DE PROTECCIÓN DE LAS INVERSIONES BAJO LA LUPA .....	3
III. EL AUMENTO DE LOS CASOS DEL MECANISMO DE SCIE EN LOS SECTORES EXTRACTIVOS.....	6
<i>Aspectos destacados de los casos del mecanismo de SCIE en los sectores extractivos y dificultades para la industrialización y el espacio reglamentario de los Estados</i> .....	9
<i>Casos del mecanismo de SCIE relacionados con los sectores extractivos contra países africanos</i> ...	13
IV. PROBLEMAS PLANTEADOS POR LOS AII Y EL MECANISMO DE SCIE RELACIONADOS CON EL RECURSO A LAS PRESCRIPCIONES EN MATERIA DE RESULTADOS .....	19
V. MEDIDAS EN EL MARCO DE LA VISIÓN ESTRATÉGICA DE LA MINERÍA EN ÁFRICA Y POSIBLES DESAFÍOS PLANTEADOS POR LOS AII Y LA SCIE.....	25
VI. OBSERVACIONES FINALES .....	30
Anexos: .....	31
Anexo 1. Tratados bilaterales de inversión firmados por los países africanos .....	31
Anexo 2: Extractos del TBI entre los Estados Unidos y Rwanda de 2008 .....	33

### Gráficos:

Gráfico 1: Distribución geográfica de todos los casos del mecanismo de SCIE registrados en el marco del Convenio del CIADI y el Reglamento del Mecanismo Complementario

Gráfico 2: Distribución sectorial de todos los casos registrados del mecanismo de SCIE registrados en el marco del Convenio del CIADI y el Reglamento del Mecanismo Complementario

Gráfico 3: Distribución sectorial de todos los casos del mecanismo de SCIE presentados en 2014 en el marco del Convenio del CIADI y el Reglamento del Mecanismo Complementario

Gráfico 4: Tendencias relativas a los derechos previos al establecimiento en los AII firmados entre 1990 y 2014

### Cuadros:

Cuadro 1: Casos presentados ante el CIADI contra países africanos en relación con el petróleo, la minería y el gas

Cuadro 2: Ampliación de las prohibiciones sobre prescripciones en materia de resultados en los acuerdos de inversión

### Recuadros:

Recuadro 1: Ejemplos de casos de SCIE presentados con base en el TLCAN que impugnan las prescripciones en materia de resultados

Recuadro 2: Algunas actividades previstas en el plan de acción de la Visión Estratégica de la Minería en África (2011)

Recuadro 3: Nuevas leyes sobre el petróleo en Mozambique y Uganda





## I. INTRODUCCIÓN

Los países africanos han estado firmando activamente acuerdos internacionales de inversión (AI). Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), para finales de 2013 los países africanos habían suscrito 793 tratados bilaterales de inversión (TBI); es decir, un 27 % del número total de TBI firmados en todo el mundo<sup>1</sup> (véase el anexo 1). La UNCTAD indica además que numerosos países africanos vienen negociando activamente nuevos acuerdos. Por ejemplo, la Unión Aduanera del África Meridional (UAAM)<sup>2</sup> negocia actualmente acuerdos con la India; y países como Burundi, Kenya, la República Unida de Tanzania y Uganda de la Comunidad de África Oriental (CAO) han entablado negociaciones con los Estados Unidos.

Los países africanos también se ven también con mayor frecuencia en casos de solución de controversias entre inversores y Estados (SCIE), entre otros, en relación con reclamaciones de inversores que cuestionan las medidas de reglamentación adoptadas por los países receptores en muchos ámbitos, como por ejemplo, los servicios públicos<sup>3</sup> y las relaciones interraciales<sup>4</sup>. Los países de África Subsahariana representan un 16 % de todos los casos<sup>5</sup> registrados por el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) y el Reglamento del Mecanismo Complementario. En 2014, los casos contra África Subsahariana constituyeron un 20 % del número total de nuevos casos presentados ante el CIADI durante ese mismo año (véase el gráfico 1).

Al mismo tiempo, los Estados africanos han desarrollado una «visión estratégica de la minería en África»<sup>6</sup>, con el objetivo de crear marcos de política y marcos reglamentarios que permitan maximizar el desarrollo de la región mediante el uso de los recursos naturales como catalizador del desarrollo industrial para diversificar la economía. África es uno de los principales productores de productos básicos procedentes de la minería; sin embargo, la mayoría de los minerales son exportados en bruto (minerales, concentrados o metales). De ahí que la visión estratégica de la minería en África tenga por objeto la promoción de mecanismos de valor añadido en la región para que esta pueda beneficiarse plenamente del potencial de la minería.

El enfoque planteado en la visión estratégica de la minería en África es similar a las políticas que han considerado adoptar muchos otros países en desarrollo para aumentar su

---

<sup>1</sup> Según la UNCTAD, en 2014 se firmaron 3.271 AI, incluidos 2.926 TBI y otros 345 AI.

<sup>2</sup> Son miembros de la UAAM: Botswana, Lesotho, Namibia, Sudáfrica, y Swazilandia.

<sup>3</sup> *Biwater Gauff (República Unida de Tanzania) Ltd. c. la República Unida de Tanzania*, Caso No. ARB/05/22, (Laudo) (24 de julio de 2008) del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) (sobre la gestión de aguas y aguas residuales). Disponible en: [https://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=CasesRH&actionVal=showDoc&docId=DC1589\\_En&caseId=C67](https://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=CasesRH&actionVal=showDoc&docId=DC1589_En&caseId=C67).

<sup>4</sup> *Piero Foresti, Laura de Carli y otros c. La República de Sudáfrica*, caso CIADI No. ARB (AF)/07/01, Laudo (4 de agosto de 2010). Disponible en: [https://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=CasesRH&actionVal=showDoc&docId=DC1651\\_En&caseId=C90](https://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=CasesRH&actionVal=showDoc&docId=DC1651_En&caseId=C90).

<sup>5</sup> ICSID Caseload – Statistics (Número 2013-2). Disponible en <https://icsid.worldbank.org/apps/ICSIDWEB/resources/Documents/2013-2.pdf>

<sup>6</sup> Unión Africana (UA), *Africa Mining Vision* (2009). Disponible (en inglés) en: [http://www.africaminingvision.org/amv\\_resources/AMV/Africa\\_Mining\\_Vision\\_English.pdf](http://www.africaminingvision.org/amv_resources/AMV/Africa_Mining_Vision_English.pdf) (consultada el 25 de noviembre de 2015).

participación en los sectores estratégicos y obtener mayores beneficios de su riqueza en recursos naturales y así contribuir al logro de sus objetivos de desarrollo e industrialización. Por ejemplo, varios países de América Latina como el Ecuador, El Estado Plurinacional de Bolivia y la República Bolivariana de Venezuela han tomado medidas concretas para recuperar el margen de maniobra del Estado en materia de políticas destinadas a la planeación, el desarrollo y la reglamentación de sectores estratégicos como la minería, el agua, la energía y las telecomunicaciones y a su participación activa en estos sectores, a fin de garantizar la utilización de los recursos naturales para fomentar un desarrollo sostenible económico, ambiental y social del Estado<sup>7</sup>.

En este documento se analizan los problemas que podrían plantear las normas establecidas por los AII y los casos de SCIE y que afectarían el margen de maniobra de los países africanos en materia de políticas y la ejecución de la visión estratégica de la minería en África. También se presenta un resumen del creciente número de casos de SCIE en las industrias mineras y extractivas y en particular, las causas incoadas contra países africanos. Se examina asimismo la manera como los acuerdos de inversión imponen una serie cada vez más amplia de prohibiciones en torno a las prescripciones en materia de resultados que podrían ser determinantes para la ejecución de la visión estratégica de la minería en África.

El documento concluye que en el caso de los países africanos, como ocurre con otros países en desarrollo, la ampliación de los AII podría conllevar riesgos significativos para el margen de maniobra y las herramientas en materia de políticas necesarias para la industrialización y el desarrollo. En el caso de los países africanos, la pérdida de margen de maniobra pone en riesgo la posibilidad de recurrir a políticas sectoriales como por ejemplo, de políticas en la industria extractiva y la visión estratégica de la minería en África que permitan apoyar y promover los objetivos de industrialización de África.

---

<sup>7</sup> Véase: Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017 (Ecuador) <http://www.buenvivir.gob.ec/versiones-plan-nacional>; Plan de la Patria (República Bolivariana de Venezuela) [http://www.asambleanacional.gob.ve/uploads/botones/bot\\_90998c61a54764da3be94c3715079a7e74416eba.pdf](http://www.asambleanacional.gob.ve/uploads/botones/bot_90998c61a54764da3be94c3715079a7e74416eba.pdf); Plan de Desarrollo Económico y Social 2016-2020 en el marco del desarrollo integral para vivir bien (Estado Plurinacional de Bolivia) <http://www.planificacion.gob.bo/pdes/> consultado el 25 de noviembre de 2015.

## II. EL RÉGIMEN DE PROTECCIÓN DE LAS INVERSIONES BAJO LA LUPA

Gran parte de la polémica y la controversia que suscita el régimen internacional de protección de las inversiones gira en torno a sus implicaciones en el margen de maniobra que requieren los países en desarrollo para adoptar políticas para fomentar su desarrollo. El creciente número de casos de SCIE demuestra cómo las normas establecidas en el marco de AII y la amplia interpretación de estas normas por parte de los árbitros en casos de inversión privada injieren en la capacidad de los Gobiernos de reglamentar en defensa del interés público.

El problema del régimen de protección de las inversiones es multidimensional y tiene sus raíces en las siguientes deficiencias:

i. Un desequilibrio en las disposiciones de los acuerdos de inversión (definiciones amplias de *inversión* e *inversor*, la libre transferencia de capitales, derechos de establecimiento, cláusulas de trato nacional y trato de la nación más favorecida (NMF), trato justo y equitativo, protección contra la expropiación directa e indirecta y prohibiciones de las prescripciones en materia de resultados)<sup>8</sup> centradas en los derechos de los inversores, que pasan por alto las responsabilidades de los inversores y muchas veces omiten el reconocimiento expreso de la necesidad de salvaguardar la autoridad de los Estados receptores en materia de reglamentación.

ii. La vaguedad de las disposiciones de los acuerdos, que da lugar a una interpretación amplia por parte de los árbitros y a un aumento de los sesgos sistémicos a favor de los inversores en la solución de controversias en virtud del derecho de los tratados de inversión<sup>9</sup>. Estas tendencias casi siempre son incompatibles con la intención original de los Estados que negociaron el tratado.

iii. El mecanismo de SCIE está dirigido por una red de árbitros, en su mayoría abogados privados, cuyas especializaciones tienen origen a menudo en el derecho comercial<sup>10</sup>. Los árbitros han ejercido jurisdicción respecto de una amplia gama de cuestiones, entre ellas medidas de reglamentación sobre las que los tribunales constitucionales emitieron sentencia de conformidad con el derecho nacional. La manera como ha funcionado hasta el momento el sistema de SCIE suscita gran preocupación con relación a la gobernanza democrática y la rendición de cuentas.

iv. La falta de transparencia y de información pública disponible sobre los procedimientos del sistema de SCIE limita el espacio para la participación pública y la rendición de cuentas. Hoy en día solo se conocen 608 casos del SCIE. La UNCTAD señala que dado que la mayoría de los AII autorizan la confidencialidad absoluta, es

---

<sup>8</sup> Véase: Nathalie Bernasconi-Osterwalder, Aaron Cosbey, Lise Johnson, Damon Vis-Dunbar, “Investment Treaties and Why They Matter to Sustainable Development” (2011), International Institute for Sustainable Development (IISD), disponible (en inglés) en: <https://www.iisd.org/publications/investment-treaties-and-why-they-matter-sustainable-development-questions-and-answers>.

<sup>9</sup> Para mayor información consulte las publicaciones de Gus Van Harten.

<sup>10</sup> Véase: Transnational Institute (TNI), “Profiting from Injustice: How law firms, arbitrators and financiers are fueling an investment arbitration boom”.

posible que el número real sea mayor<sup>11</sup>. En este contexto, los inversores recurren cada vez más a alegaciones o a amenazas de presentar reclamaciones contra determinado Estado con el fin de impedir la adopción o la aplicación de nuevas leyes y otras medidas, lo que tiene un efecto disuasorio sobre el proceso de reglamentación<sup>12</sup>.

Numerosos países, tanto desarrollados como en desarrollo, han reconsiderado su visión de los tratados de inversión y en particular, están intentando encontrar maneras de reducir su responsabilidad jurídica en el marco de los TBI, habida cuenta especialmente de la oleada de casos del SCIE que han suscitado estos tratados. De acuerdo con el World Investment Report de la UNCTAD (2014), al menos 40 países y 4 organizaciones de integración regional han revisado o revisan actualmente sus modelos de AII<sup>13</sup>. Según la UNCTAD, la cuestión no es si se debe reformar o no el régimen de AII, sino el contenido, la manera y el alcance de la reforma<sup>14</sup>.

Los países en desarrollo que pretenden reformar su enfoque sobre los tratados de protección de inversiones han examinado sus AII existentes y las implicaciones de estos acuerdos. Algunos han fijado una moratoria para la firma y la ratificación de nuevos acuerdos durante el período de examen. Otros países como Sudáfrica, Indonesia, el Ecuador y el Estado Plurinacional de Bolivia optaron por retirarse de algunos o de todos los tratados. Sudáfrica decidió remplazar los TBI con una nueva ley nacional sobre la promoción y la protección de las inversiones que define las normas de protección de las inversiones en consonancia con la Constitución de Sudáfrica. Indonesia optó por desarrollar un nuevo modelo de TBI, al igual que la India<sup>15</sup>. En el Ecuador los contratos de inversión vuelven a constituir el principal instrumento jurídico que define la relación con los inversores y en particular, determina obligaciones claras para el inversor, como prescripciones en materia de resultados. Algunos Estados buscan alternativas en el ámbito regional mediante la elaboración de normas modelo que tomen en cuenta los problemas a los que hacen frente colectivamente en materia de desarrollo.

Además, cada vez hay más indicios de que la principal justificación económica para los tratados de inversión rara vez se cumple en la práctica. Las encuestas realizadas a los inversores demuestran que muy pocos parecen tener en cuenta los tratados de inversión al tomar decisiones sobre inversiones. Los aseguradores de riesgos públicos y privados tampoco toman en consideración si los países receptores tienen TBI en vigor a la hora de asegurar los proyectos de inversión en estos países<sup>16</sup>.

Según un estudio del Banco Mundial (2011), los análisis tanto de estudios empíricos como análisis con base en nuevas fuentes de datos indican que las oportunidades de negocios

---

<sup>11</sup> UNCTAD, *World Investment Report 2015*, pág. 112. Disponible en: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf) (en inglés).

<sup>12</sup> Véase: “A Need for Preventive Investment Protection?” Por Cezary Wiśniewski y Olga Górska 30 de septiembre de 2015, Kluwer Arbitration Blog, disponible (en inglés) en: [http://kluwerarbitrationblog.com/blog/2015/09/30/a-need-for-preventive-investment-protection/?utm\\_source=feedburner&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=Feed%3A+KluwerArbitrationBlogFull+%28Kluwer+Arbitration+Blog+-+Latest+Entries%29](http://kluwerarbitrationblog.com/blog/2015/09/30/a-need-for-preventive-investment-protection/?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A+KluwerArbitrationBlogFull+%28Kluwer+Arbitration+Blog+-+Latest+Entries%29).

<sup>13</sup> Véase: UNCTAD (2014), *World Investment Report*, pág. 115 y UNCTAD – junio de 2014 – número sobre los AII nota 3, “Reform of the IIA Regime: Four Paths of Action and a Way Forward”.

<sup>14</sup> UNCTAD, *World Investment Report – Overview 2015*, pág. 27.

<sup>15</sup> En el momento de redactar este artículo tanto el modelo de TBI de la India como el de Indonesia seguían siendo objeto de discusión.

<sup>16</sup> Véase: UNCTAD (2014) Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, Capítulo VI y Poulsen, «The Importance of BITs for Foreign Direct Investment and Political Risk Insurance: Revisiting the Evidence», *Yearbook on International Investment Law and Policy 2009-2010* (Oxford University Press).

representadas, por ejemplo, por el tamaño y el potencial de crecimiento de los mercados, son, de lejos, los factores determinantes más importantes de la inversión extranjera directa (IED)<sup>17</sup>. Además, según el Informe sobre el Comercio y el Desarrollo (2014) de la UNCTAD, «los resultados no corroboran la hipótesis de que los TBI fomentan la IED bilateral. [...] Los responsables de los países en desarrollo no deben dar por sentado que la firma de TBI impulsará la IED. Por el contrario, deben acoger con cautela toda recomendación de que fomenten activamente los TBI»<sup>18</sup>.

La experiencia de los países en desarrollo que han tomado medidas para reformar su enfoque de los tratados de protección de inversiones, incluso retirándose de los tratados existentes, demuestra que sus decisiones de reforma no han tenido efectos negativos en las corrientes de IED que entran al país. Por ejemplo, según la clasificación de la UNCTAD, Sudáfrica fue el primer receptor de entradas de IED entre los países africanos en 2013<sup>19</sup>, pese a haber optado por terminar los TBI en vigor y renegociar tratados a partir de un nuevo modelo. De igual manera, las entradas de IED han aumentado constantemente en el Estado Plurinacional de Bolivia, pese a haberse retirado de sus tratados de inversión<sup>20</sup>. Desde 2006 este país comenzó a retirarse sistemáticamente de todo TBI que llegaba a su fecha de expiración. En mayo de 2013 el Estado Plurinacional de Bolivia denunció colectivamente todos sus demás TBI. Al mismo tiempo, las entradas de IED en el Estado Plurinacional de Bolivia han aumentado de forma constante y en 2013 alcanzaron un máximo histórico de 1 750 millones de dólares de los Estados Unidos. Por su parte, el Brasil ocupó el quinto lugar entre los países receptores de IED en el mundo en 2013<sup>21</sup> pese a no haber ratificado ningún acuerdo de inversión hasta entonces.

---

<sup>17</sup> Kusi Hornberger, Joseph Battat, y Peter Kusek, “Attracting FDI; How Much Does Investment Climate Matter?”, *View Point: Public Policy for the Private Sector* (2011). Disponible (en inglés) en <http://siteresources.worldbank.org/FINANCIALSECTOR/Resources/327-Attracting-FDI.pdf>.

<sup>18</sup> Véase: Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2014, pág. 179, disponible en: [http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/tdr2014\\_es.pdf](http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/tdr2014_es.pdf).

<sup>19</sup> UNCTAD comunicado de prensa (junio de 2014), UNCTAD/PRESS/PR/2014/024.

<sup>20</sup> CEPALSTAT (2014). *Bolivia (Estado Plurinacional de): National Economic Profile*, citado en «Opening the Door to Foreign Investment? An Analysis of Bolivia’s New Investment Promotion Law», por Martin Brauch – 11 de agosto de 2014.

<sup>21</sup> Fuente: UNCTAD – excluyendo la estimación para las Islas Vírgenes Británicas.

### III. EL AUMENTO DE LOS CASOS DEL MECANISMO DE SCIE EN LOS SECTORES EXTRACTIVOS

La mayoría de los casos del mecanismo de SCIE registrados en el CIADI se dan en el sector del petróleo, el gas y la minería. Un 26 % de todos los casos del mecanismo de SCIE registrados en el CIADI hasta 2014 se concentró en el sector del petróleo, el gas y la minería (véanse gráficos 2 y 3). La cifra es de un 35 % solo para el año 2014, mientras que en el año 2000 solo había tres casos pendientes en el CIADI relacionados con el petróleo, el gas y la minería<sup>22</sup>.

Al recurrir a mecanismos de SCIE los inversores impugnan una gran variedad de medidas gubernamentales y no solo la expropiación directa. Los inversores han presentado acciones judiciales en relación con la revocación de licencias (p.ej., minería, telecomunicaciones y turismo); presuntas violaciones de los contratos de inversión, presuntas irregularidades en las licitaciones públicas, modificaciones a los marcos reglamentarios nacionales (gas, energía nuclear, comercialización del oro y reglamentaciones monetarias); el retiro de subvenciones anteriormente otorgadas, medidas tributarias y otras intervenciones en materia de reglamentación<sup>23</sup>.

Además, el número de laudos arbitrales fallados por los tribunales del mecanismo de SCIE ha aumentado. En 2014 se fallaron tres laudos contra la Federación de Rusia por un total de 50 000 millones de dólares en los casos interpuestos por los principales accionistas de la empresa petrolera Yukos. Ese mismo año un tribunal del CIADI le ordenó a la República Bolivariana de Venezuela pagarle a la empresa petrolera Exxon Mobil una compensación de 1600 millones de dólares, más intereses compuestos a una tasa de 3,5 %. En octubre de 2012 el Ecuador fue condenado a pagar 1700 millones de dólares más intereses a la petrolera estadounidense Occidental Petroleum Corporation por haber rescindido su contrato de operaciones en 2006. El Ecuador había perdido otro caso relacionado con el petróleo en marzo de 2010 contra la empresa Chevron por cerca de 700 millones de dólares. Estos dos laudos equivalen juntos a cerca de un 3,3 % del producto interno bruto (PIB) del país<sup>24</sup>. En 2014 en un arbitraje contra la República Bolivariana de Venezuela un tribunal del CIADI impuso a este país el pago de una indemnización de 713 millones de dólares más el pago de costas a la empresa minera Gold Reserve.

Los gráficos 1), 2) y 3) a continuación indican respectivamente, la distribución geográfica de todos los casos del mecanismo de SCIE registrados hasta 2014 en el marco del Convenio del CIADI y el Reglamento del Mecanismo Complementario; la distribución sectorial de todos los casos del mecanismo de SCIE registrados hasta 2014 en el marco del Convenio del CIADI y el Reglamento del Mecanismo Complementario, y la distribución sectorial de casos del CIADI presentados solo en 2014.

---

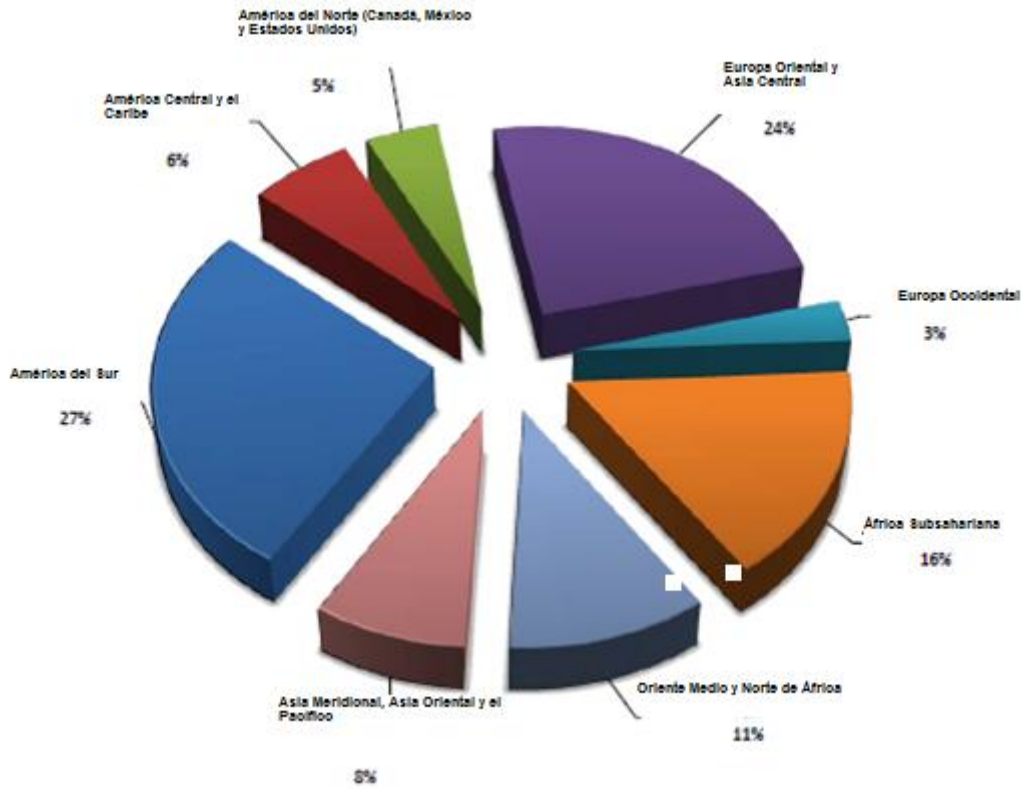
<sup>22</sup> Véase: Sarah Anderson y Manuel Perez Rocha, «Extrayendo Ganancias en Tribunales Internacionales: Lecciones para el Tratado Transpacífico», Institute for Policy Studies, abril de 2013.

<sup>23</sup> Fuente: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d3\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d3_en.pdf) (2012).

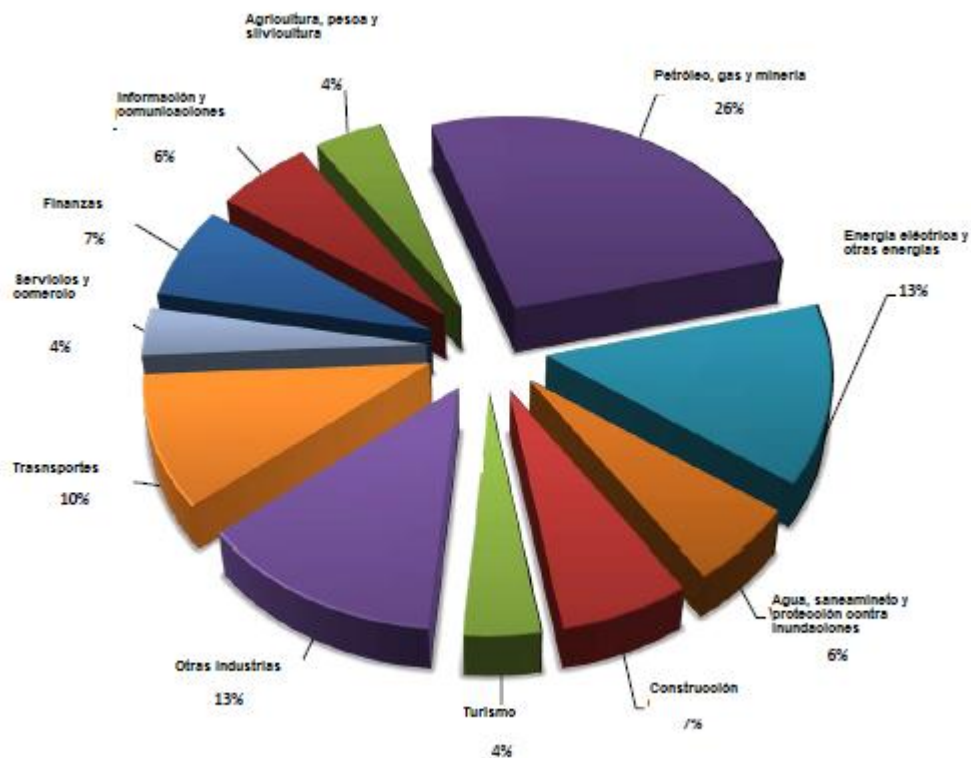
<sup>24</sup> Sarah Anderson y Manuel Perez Rocha, «Extrayendo Ganancias en Tribunales Internacionales: Lecciones para el Tratado Transpacífico», Institute for Policy Studies, abril de 2013.



**Gráfico 1:** Distribución geográfica de todos los casos del mecanismo de SCIE registrados en el marco del Convenio del CIADI y el Reglamento del Mecanismo Complementario (por Estados Parte, fuente: CIADI, 2014).

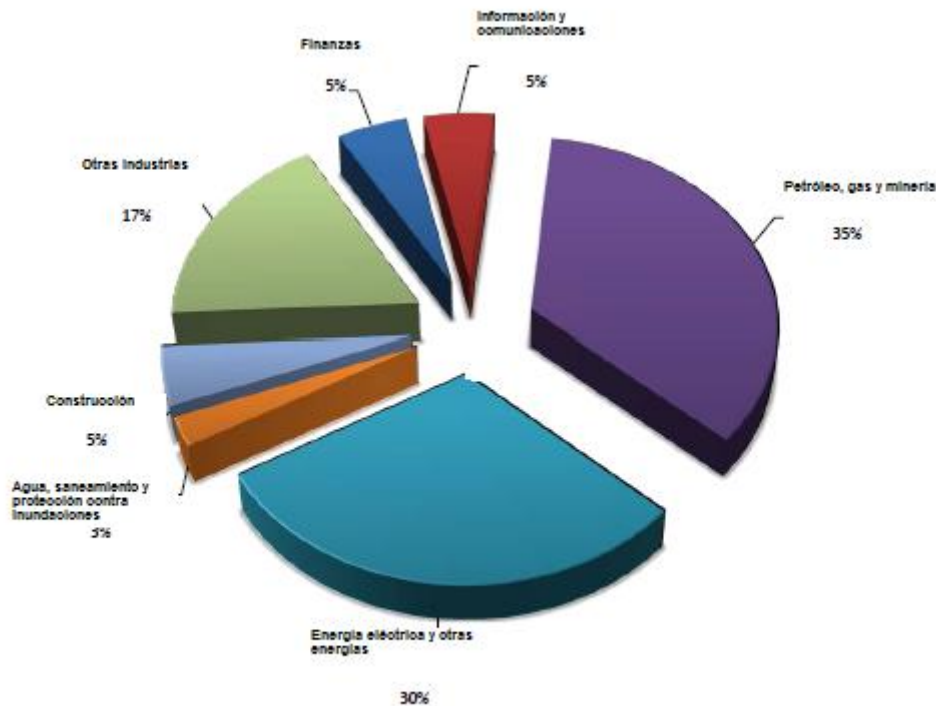


**Gráfico 2:** Distribución sectorial de todos los casos registrados del mecanismo de SCIE registrados en el marco del Convenio del CIADI y el Reglamento del Mecanismo Complementario (fuente: CIADI, 2014).



**Gráfico 3:** Distribución sectorial de todos los casos del mecanismo de SCIE presentados en 2014 en el marco del Convenio del CIADI y el Reglamento del Mecanismo Complementario (fuente: CIADI, 2014).





### ***Aspectos destacados de los casos del mecanismo de SCIE en los sectores extractivos y dificultades para la industrialización y el espacio reglamentario de los Estados***

Los inversores han recurrido al mecanismo de SCIE para impugnar numerosas medidas gubernamentales relacionadas con los sectores extractivos. Entre estas medidas se encuentran las que forman parte de estrategias más amplias de desarrollo e industrialización, así como las que se han tomado para aumentar los beneficios y la distribución justa de los ingresos entre las empresas y los ciudadanos. En esta sección se presenta un panorama general de algunos casos del mecanismo de SCIE en este sector<sup>25</sup>.

#### ***ConocoPhillips, US-Dutch Oil Company contra Venezuela***

En 2007, La República Bolivariana de Venezuela firmó el Decreto No. 5200 de migración a empresas mixtas de los convenios de asociación de la Faja Petrolífera del Orinoco. Este proceso implicó la transferencia de un 60 % de las acciones a la petrolera estatal PDVSA (Petróleos de Venezuela SA). Lo anterior tenía por objeto poner los proyectos de la Faja Petrolífera del Orinoco de conformidad con los requisitos jurídicos y las condiciones fiscales aplicables a todas las otras empresas con actividades petrolíferas en la República Bolivariana de Venezuela, según lo dispuesto por la Ley Orgánica de Hidrocarburos de 2001<sup>26</sup>. En realidad, la operación exigía que las empresas que operaban en la Faja Petrolífera del Orinoco como ConocoPhillips, vendieran parte de su participación accionaria a PDVSA, lo cual fue impugnado en numerosos casos del mecanismo del SCIE contra el país.

<sup>25</sup> Esta sección se basa en informes suministrados por el servicio de análisis y noticias Investment Arbitration Reporter (IAReporter).

<sup>26</sup> Juan Carlos Boué, "Conoco-Phillips and Exxon-Mobil v. Venezuela: Using Investment Arbitration to Rewrite a Contract". Disponible (en inglés) en <https://www.iisd.org/itm/2013/09/20/conoco-phillips-and-exxon-mobil-v-venezuela-using-investment-arbitration-to-rewrite-a-contract/> (4 de noviembre de 2015).

Las medidas adoptadas por la República Bolivariana de Venezuela forman parte de unas políticas más amplias aplicadas tanto por este país como por otros países latinoamericanos como el Ecuador y el Estado Plurinacional de Bolivia para aumentar su participación en sectores estratégicos y en particular, el petróleo y la minería, el acceso al agua y los servicios de energía y telecomunicaciones. El objetivo de estas políticas es recuperar el margen de maniobra del Estado para planear, desarrollar, reglamentar estos sectores y participar activamente en ellos, a fin de garantizar el uso de los recursos naturales para un desarrollo sostenible desde el punto de vista económico, ambiental y social<sup>27</sup>.

Conoco recurrió al arbitraje en 2007<sup>28</sup>, aduciendo la expropiación de sus inversiones en dos proyectos de aceite pesado en la Faja Petrolífera del Orinoco, lo que constituía una violación del TBI entre los Países Bajos y la República Bolivariana de Venezuela. El caso planteó varias cuestiones preocupantes en relación con la elaboración de «nuevas normas» para indemnizaciones en casos de expropiación.

Con arreglo al derecho internacional consuetudinario, se autoriza la expropiación o la nacionalización siempre y cuando la medida se tome para fines públicos, no sea discriminatoria y respete los principios de las debidas garantías procesales, y el Estado receptor compense al inversor extranjero<sup>29</sup>. Con arreglo al derecho consuetudinario los tratados de inversión suelen autorizar la expropiación siempre y cuando se efectúe en condiciones estrictas de indemnización y con fines públicos; no sea discriminatoria y por consiguiente, no esté dirigida contra una empresa o nacionalidad específica y se respeten todas las garantías procesales<sup>30</sup>. En general, la norma sobre el monto de la indemnización determina que esta debe ser equivalente al valor de mercado del activo nacionalizado. Sin embargo, el valor de mercado no es en sí un mecanismo único de contabilización para determinar el valor de los activos. En general, entre los mecanismos de contabilización podrían incluirse algunos métodos de medición como el flujo de efectivo actualizado, el valor contable o el valor de reposición<sup>31</sup>. Mientras que el Gobierno venezolano ofreció pagar la indemnización con base en el valor contable, la empresa consideró que la indemnización debía hacerse con base en el flujo de efectivo actualizado, lo que llevó al inversor a iniciar un procedimiento de arbitraje.

El tribunal de arbitraje opinó que la República Bolivariana de Venezuela incumplió su obligación de negociar la indemnización «de buena fe» por «su expropiación de los activos de ConocoPhillips [...] en función del valor de mercado como lo requiere el Artículo 6 c) del TBI»<sup>32</sup>. El tribunal destacó que existe una «obligación de negociar de buena fe a fin de

<sup>27</sup> Véase: Plan Nacional para el Buen Vivir 2013 – 2017 (Ecuador) <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/12/Buen-Vivir-ingles-web-final-completo.pdf>, Plan de la Patria (Venezuela) [http://www.asambleanacional.gob.ve/uploads/botones/bot\\_90998c61a54764da3be94c3715079a7e74416eba.pdf](http://www.asambleanacional.gob.ve/uploads/botones/bot_90998c61a54764da3be94c3715079a7e74416eba.pdf), Plan de Desarrollo Económico y Social (Bolivia) <http://www.planificacion.gob.bo/pdes/> consultado el 25 de noviembre de 2015.

<sup>28</sup> Caso CIADI No. ARB/07/30, Decisión sobre competencia y cuestiones de fondo, 3 de septiembre de 2013.

<sup>29</sup> UNCTAD, Formulación de normas internacionales en materia de inversión, nota de la secretaría de la UNCTAD, TD/B/COM.2/EM.21/2 (Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas, 2007).

<sup>30</sup> Véase: IISD, «Investment Treaties and Why They Matter to Sustainable Development», pág. 15.

<sup>31</sup> El valor del flujo de efectivo actualizado se basa en las expectativas de las empresas de generar flujos de efectivo en el futuro y no en factores del mercado público o en precedentes históricos. El valor contable refleja el valor de una empresa después de deducir la liquidación de sus activos y el pago de sus deudas y pasivos. El valor de reposición implica la indemnización del costo del activo expropiado en el mercado actual sin tener en cuenta la depreciación.

<sup>32</sup> Caso CIADI No. ARB/07/30, Decisión sobre jurisdicción y fondo, párr. 401. El Artículo 6 del TBI entre Venezuela y los Países Bajos dispone que: «Ninguna de las Partes Contratantes tomará medida alguna para expropiar o nacionalizar las inversiones de nacionales de la otra Parte Contratante, ni tomará medidas que

determinar la compensación debida», tomando en cuenta que las fórmulas de compensación incluidas en los convenios «sobre la base de las pruebas que tiene ante sí, no fueron incorporadas a las negociaciones en materia de compensación»<sup>33</sup>.

A este respecto, el profesor Georges Abi-Saab, nombrado árbitro del tribunal por la República Bolivariana de Venezuela, presentó una opinión disidente en la que se refería a la conclusión de la mayoría sobre la obligación de negociar de buena fe a fin de determinar la «compensación debida». El profesor Abi-Saab consideró que la obligación de pagar la «compensación debida» requiere dos elementos: en primer lugar, que dicha compensación consista en el ofrecimiento o el pago de una determinada suma de dinero en el momento de la nacionalización<sup>34</sup>, y en segundo lugar, que dicha compensación no sea ficticia<sup>35</sup>. Según el profesor Abi-Saab, la obligación de pagar la compensación debida supone que en el momento o alrededor de la fecha de la nacionalización el Estado prevea dicho pago, por ejemplo, poniendo en marcha un procedimiento para determinarlo u ofreciendo una cantidad determinada<sup>36</sup>. Dicha obligación no se habrá cumplido si el Estado se niega desde el principio a pagar compensación alguna<sup>37</sup> o la compensación resulta ser ficticia. Por consiguiente, el profesor Abi-Saab concluyó que *no existe ninguna obligación en virtud del derecho internacional sobre inversiones de negociar la compensación de buena fe*.

En efecto, el Artículo 6 c) del TBI firmado entre los Países Bajos y la República Bolivariana de Venezuela dispone que la compensación «representará el valor del mercado de las inversiones afectadas» pero no menciona ninguna «obligación de negociar de buena fe» dicha compensación. Esta decisión podría tener grandes repercusiones en más de 20 casos de arbitraje pendientes en el CIADI sobre asuntos conexos.

### ***Nusa Tenggara Partnership B.V. y PT Newmont Nusa Tenggara contra la República de Indonesia***

El caso tiene origen en la promulgación de la Ley No. 4 de 2009 sobre la extracción de minerales y carbón por el Gobierno de Indonesia. La Ley exigía que cualquier empresa titular de una licencia de empresas mineras o de una licencia especial de empresas mineras realizara las actividades de transformación y refinado a nivel nacional antes de su exportación<sup>38</sup>, y preveía que las empresas pusieran en marcha este mecanismo a más tardar cinco años después

---

tuvieran un efecto equivalente a la nacionalización o expropiación en relación a tales inversiones, salvo que se cumplan las siguientes condiciones:

- a) dichas medidas se tomarán en el interés público y de acuerdo con el debido procedimiento jurídico;
- b) las medidas no serán discriminatorias o contrarias a ningún compromiso asumido por la Parte Contratante que las tome;
- c) las medidas se tomarán previa justa compensación. Tal compensación representará el valor del mercado de las inversiones afectadas inmediatamente antes de tomarse las medidas o antes de que las medidas inminentes se hagan de conocimiento público, cualquiera que ocurra antes; incluirá intereses a una tasa comercial normal hasta la fecha de pago, y a fin de hacerse efectivo para los reclamantes, será pagada y hecha transferible sin demora indebida, al país designado por los reclamantes interesados y en la moneda del país del que los reclamantes interesados son nacionales o en cualquier moneda de libre convertibilidad aceptada por los reclamantes».

<sup>33</sup> Caso CIADI No. ARB/07/30, Decisión sobre jurisdicción y fondo, párr. 402.

<sup>34</sup> Caso CIADI No. ARB/07/30, Dissenting Opinion to Decision on Jurisdiction and Merits, 19 de febrero de 2015, párr. 116.

<sup>35</sup> Caso CIADI No. ARB/07/30, Dissenting Opinion to Decision on Jurisdiction and Merits, 19 de febrero de 2015, párr. 119.

<sup>36</sup> Caso CIADI No. ARB/07/30, Dissenting Opinion to Decision on Jurisdiction and Merits, 19 de febrero de 2015, párr. 116.

<sup>37</sup> ICSID Case No. ARB/07/30, Dissenting Opinion to Decision on Jurisdiction and Merits, 19 February 2015, para. 119.

<sup>38</sup> Ley No. 4 de 2009, 12 de enero de 2012, artículo 103.

de la promulgación de la Ley. La Ley disponía asimismo que después de cinco años de producción, las empresas de propiedad extranjera debían desprenderse de sus participaciones a favor de organismos públicos o empresas privadas nacionales<sup>39</sup>. Es decir, las empresas extranjeras debían vender hasta un 51 % de sus participaciones al Gobierno de Indonesia, a los municipios o las empresas nacionales<sup>40</sup>. Según el preámbulo de la Ley, el objetivo de su promulgación es gestionar la extracción de minerales y carbón de forma que le aporte un valor añadido a la economía nacional en beneficio del bienestar y la prosperidad de la población de una manera justa y de darle un valor añadido real al crecimiento económico nacional y al desarrollo sostenible de la región<sup>41</sup>.

Newmont Mining operaba la mina de oro y cobre Batu Hijau en la provincia occidental de Nusa Tenggara. Las operaciones se regían por un contrato de trabajo<sup>42</sup> que, como indica la empresa, procuraba garantías y estabilidad para promover inversiones importantes a largo plazo<sup>43</sup>. El contrato de trabajo era un contrato firmado por el Gobierno de Indonesia y Newmont en 1986 que establecía las obligaciones y los derechos de Newmont en el proyecto de Batu Hijau, por ejemplo, en materia de impuestos y otras obligaciones financieras de la empresa<sup>44</sup>.

En julio de 2014 Newmont anunció que iniciaría ante el CIADI un procedimiento de arbitraje internacional contra Indonesia. La empresa aducía que las disposiciones del contrato de trabajo seguían rigiendo la operación de la mina pese a los cambios en la legislación de Indonesia a través de los años<sup>45</sup>. Aducía asimismo que con la imposición de nuevas condiciones para la exportación, de un nuevo derecho de exportación y la prohibición de la exportación de concentrado de cobre en enero de 2017, se incurría en un incumplimiento del contrato y del TBI suscrito entre Indonesia y los Países Bajos. Cabe señalar que en la época en que fue firmado el contrato de trabajo, PT Newmont Nusa Tenggara era de propiedad exclusiva de Newmont Indonesia Limited, una empresa constituida en el estado de Delaware (Estados Unidos) con domicilio social en Melbourne (Australia)<sup>46</sup>.

En agosto de 2014 los reclamantes y el Gobierno de Indonesia llegaron a un acuerdo y la secretaria general del CIADI tomó nota de la terminación del procedimiento de conformidad con la regla 44 del reglamento y las reglas del Convenio CIADI<sup>47</sup>. El acuerdo entre Indonesia y Newmont prevé la imposición de un derecho de exportación de un 7,5 % y

---

<sup>39</sup> *Ibid.*, Artículo 112

<sup>40</sup> Hilde van der Pas and Riza Damanik, “The Case of Newmont Mining vs Indonesia”, Nota informativa (Transnational Institute, noviembre de 2014). Disponible (en inglés) en: <https://www.tni.org/files/download/newmont-indonesia-case-4.pdf> (consultado por última vez el 5 de noviembre de 2014).

<sup>41</sup> Ley No. 4 de 2009, preámbulo.

<sup>42</sup> Contrato de trabajo entre el Gobierno de la República de Indonesia y PT Newmont Nusa Tenggara de 2 de diciembre de 1986. Disponible (en inglés) en: [https://firdausilyas.files.wordpress.com/2011/06/nnt\\_contractofwork\\_icw.pdf](https://firdausilyas.files.wordpress.com/2011/06/nnt_contractofwork_icw.pdf) (consultado por última vez el 5 de noviembre de 2015).

<sup>43</sup> PT Newmont Nusa Tenggara, “Arbitration Filed Over Export Restrictions in Indonesia”, comunicado de prensa de 1 de julio de 2014. Disponible (en inglés) en [http://www.newmont.com/files/2014/Press%20Releases/Press%20Release%201%20Juli%202014%20-%20Arbitration%20Filed%20Over%20Export%20Restrictions%20i%20%20%20\\_v001\\_e210p1.pdf](http://www.newmont.com/files/2014/Press%20Releases/Press%20Release%201%20Juli%202014%20-%20Arbitration%20Filed%20Over%20Export%20Restrictions%20i%20%20%20_v001_e210p1.pdf) (consultado por última vez el 5 de noviembre de 2015).

<sup>44</sup> Contrato de trabajo entre el Gobierno de la República de Indonesia y PT Newmont Nusa Tenggara, artículo 13.

<sup>45</sup> PT Newmont Nusa Tenggara, comunicado de prensa, 1 de julio de 2014.

<sup>46</sup> Contrato de trabajo entre el Gobierno de la República de Indonesia y PT Newmont Nusa Tenggara.

<sup>47</sup> Caso CIADI No. ARB/14/15, orden del secretario general tomando nota de la terminación del procedimiento, 29 de agosto de 2014.

la firma de un memorando de entendimiento entre las partes que dispone a su vez la reanudación de las operaciones de minería a condición de construir una planta de transformación para fortalecer la industria minera nacional. Cabe señalar que pese a la denuncia de Indonesia del TBI con los Países Bajos, la protección prevista en el tratado se seguirá aplicando a las inversiones hechas antes de la fecha de terminación del tratado, por un período de 15 años posteriores a la fecha de su terminación (es decir, después de 30/06/2015)<sup>48</sup>.

### ***Pan American Energy LLC contra el Estado Plurinacional de Bolivia***

La demanda fue presentada por Pan American Energy (empresa estadounidense), en virtud del TBI entre los Estados Unidos y el Estado Plurinacional de Bolivia, que impugnaba la nacionalización de su filial Chaco Petroleum en 2009. El CIADI registró la solicitud de arbitraje en 2010<sup>49</sup>, aunque el Estado Plurinacional de Bolivia se retiró del Convenio en 2007.

El reclamante aducía que la transferencia de su participación mayoritaria en la empresa Petrolera Chaco a una empresa pública equivalía a una expropiación y pidió 1 490 millones de dólares por daños y perjuicios. El Gobierno boliviano aducía que la transferencia de la mayoría de las acciones en la empresa Petrolera Chaco a Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) entraba en el ámbito de una política de nacionalización de los recursos estratégicos prevista por la Constitución del Estado Plurinacional de Bolivia. Asimismo, el Gobierno boliviano añadió que indemnizaría al inversor una vez se dedujeran las deudas, los pasivos y los impuestos.

El Estado Plurinacional de Bolivia emprendió un proceso de nacionalización del sector de los hidrocarburos en 2006, en particular, la negociación de acuerdos con empresas extranjeras según los cuales la empresa petrolera estatal YPFB adquiriría participación mayoritaria en los proyectos existentes<sup>50</sup>. La nueva Constitución del Estado Plurinacional de Bolivia (2009) consagra su política de nacionalización de los recursos estratégicos. El artículo 351 de la Constitución dispone que el Estado «asumirá el control y la dirección sobre la exploración, explotación, industrialización, transporte y comercialización de los recursos naturales».

Posteriormente, las partes aceptaron llegar a un acuerdo y pusieron término al procedimiento en virtud de la regla 43 1) del reglamento de arbitraje del CIADI. Según el fiscal general del Estado Plurinacional de Bolivia<sup>51</sup>, el acuerdo preveía el pago de menos de un 30 % del monto que pedía el inversor.

### ***Casos del mecanismo de SCIE relacionados con los sectores extractivos contra países africanos***

De manera similar, los inversores recurren cada vez más a los mecanismos de SCIE en las industrias extractivas de varios países africanos impugnando las medidas de reforma de los

---

<sup>48</sup> Acuerdo entre el Gobierno del Reino de los Países Bajos y el Gobierno de la República de Indonesia sobre la promoción y la protección de las inversiones, firmado el 6 de abril de 1994, artículo 15 2). No está en vigor.

Véase también: UNCTAD (<http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/country/97/treaty/1988>).

<sup>49</sup> Caso CIADI No. ARB/10/8

<sup>50</sup> Véase: Fernando Cabrera Diaz (febrero de 2009), “Bolivian voters approve new constitution as government continues to nationalize oil assets”, disponible (en inglés) en: [www.iisd.org](http://www.iisd.org)

<sup>51</sup> <http://www.wsj.com/articles/bolivia-pan-american-energy-reach-accord-1408724484>

Gobiernos como la política contra la especulación en la industria petrolera y las medidas fiscales. A continuación se presentan algunos ejemplos de estos casos.

### ***Vanoil Ltd. contra Kenya (2014)***

La empresa petrolera canadiense Vanoil Ltd., amenazó con entablar un proceso judicial contra Kenya al no lograr obtener la prórroga de dos contratos de participación en la producción para la exploración de petróleo en tierra en este país. La empresa adquirió los derechos de los bloques de explotación en tierra en la región de la cuenca de Anza en Kenya en octubre de 2007. Un comunicado de prensa de Vanoil publicado en octubre de 2014 indica que la empresa cumplió su amenaza y entabló un procedimiento de arbitraje contra el Estado de Kenya en virtud de los acuerdos de concesión esperando obtener una compensación de 150 millones de dólares<sup>52</sup>. La empresa revela que también está en conflicto con las autoridades kenianas por un intento de adquisición de una mayor participación en un bloque de explotación extraterritorial en Kenya. El Canadá y Kenya no tienen un TBI. Sin embargo, gracias a su estructura de sociedad tenedora de acciones, la empresa puede recurrir a otros tratados y basarse en ellos para presentar su reclamación.

### ***African Petroleum Gambia Ltd. contra Gambia (2014)***

El reclamante es una empresa británica que adquirió la participación de un 60 % de licencias de explotación de hidrocarburos para la exploración petrolera extraterritorial de Gambia en 2010. El primer periodo de exploración concedido por la licencia expiraba en diciembre de 2013 y el Gobierno de Gambia canceló las licencias en enero de 2014. La empresa impugnó la cancelación de las licencias y entabló reclamaciones basadas en los contratos en relación con las licencias canceladas.

Las licencias fueron canceladas con arreglo a una política general contra la especulación en la industria petrolera de Gambia. Las licencias concedidas a otras empresas<sup>53</sup> también fueron canceladas en el marco de esta política. Tras cancelar las licencias el Gobierno emitió un comunicado en el que declaraba que las licencias cesaban con efecto inmediato. El Gobierno de Gambia afirmaba asimismo que no permitiría que ninguna institución adquiriera licencias únicamente para guardarlas con fines especulativos y que en su apuesta por aprovechar los recursos naturales en beneficio de la población gambiana no trataría con especuladores.<sup>54</sup>

En marzo de 2014, la empresa African Petroleum Gambia Limited entabló procedimientos contra Gambia utilizando el CIADI como foro. Sin embargo, para diciembre de 2014 las partes en la controversia llegaron a un acuerdo en el que el Estado restauraba las licencias y extendía el período de exploración inicial.

---

<sup>52</sup> Fuente: IAREporter, “An Update on Investor-State Claims against Kenya” (July 22, 2015) por Jarrod Hepburn, disponible (en inglés): <http://www.iareporter.com/articles/an-update-on-investor-state-claims-against-kenya/>.

<sup>53</sup> Según IA Reporter, una licencia para la exploración petrolera extraterritorial otorgada a Oranto Petroleum Limited también fue cancelada por el Gobierno de Gambia en enero de 2014. Véase (en inglés): <http://www.iareporter.com/articles/egyptian-Ing-dispute-lands-at-icsid-cancelled-licenses-in-gambia-open-door-to-arbitrations-including-by-investor-previously-at-odds-with-sierra-leone/> consultada por última vez el 28 de septiembre de 2015.

<sup>54</sup> *Ibid.*



### **Total E&P Uganda BV contra Uganda (2015)**

Total E&P Uganda BV (Países Bajos), filial de la empresa francesa Total S.A., presentó una demanda en relación con un derecho de timbre impuesto por la Autoridad Fiscal de Uganda sobre la adquisición de participaciones de la empresa británica Tollow Oil<sup>55</sup>. Total y China Offshore Oil Corporation (CNOOC) adquirieron un 66,6 % de ciertos activos energéticos ugandeses de Tullow Oil en febrero de 2012<sup>56</sup>.

La demanda, presentada ante el CIADI, se basa en el TBI entre los Países Bajos y Uganda. Total aduce que tiene derecho a una exención de impuestos en virtud de su contrato con el Gobierno de Uganda. Cabe destacar que Tullow Oil recurrió a un proceso arbitral ante el CIADI con base en un contrato a mediados de 2013 en relación con una estimación de la base impositiva impuesta a esta operación. Las autoridades ugandesas estimaron el impuesto sobre las ganancias de capital de Tullow Oil sobre dicha operación en 473 millones de dólares, por lo que la empresa impugnó la legalidad de la estimación<sup>57</sup>.

El Gobierno de Uganda emprendió la revisión de su marco jurídico e institucional para la gestión de los ingresos del petróleo y los aspectos medioambientales de la producción desde 2006<sup>58</sup>. Uno de los pilares sobre los que este caso influye es el de la política fiscal y monetaria, en particular, la necesidad de aumentar la disciplina fiscal sobre los ingresos generados por actividades relacionadas con el petróleo y el gas<sup>59</sup> por ejemplo, de limitar los incentivos fiscales como la exención de impuestos sobre las utilidades y beneficios relacionados con el petróleo.

### **Swissbourgh Diamond Mines (Pty) Limited y otros contra Lesotho (2012)**

Swissbourgh Diamond Mines y otros aducen que han sido víctimas de denegación de justicia tras una expropiación de sus derechos mineros en Lesotho que tuvo lugar tiempo atrás<sup>60</sup>. La presentación de la demanda se basó en el Protocolo de Finanzas e Inversiones de la Comunidad de África Meridional para el Desarrollo (SADC)<sup>61</sup> y son aplicables las normas procesales de arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI).

---

<sup>55</sup> Fuente: Reuters Africa, “Uganda: Total seeks arbitration over Uganda tax dispute” (22 de marzo de 2015) por Elias Biryabarema, disponible (en inglés) en:

<http://af.reuters.com/article/investingNews/idAFKBN0MR0SI20150331?sp=true> .

<sup>56</sup> *Ibíd.*

<sup>57</sup> Luke Eric Peterson, “Arbitrators Selected in ICSID Claims Brought by Tullow Oil Against Uganda”, junio 30 de 2014. Disponible (en inglés) en: <http://www.iareporter.com/articles/arbitrators-selected-in-icsid-claims-brought-by-tullow-oil-against-uganda/>.

<sup>58</sup> Véase:

<http://www.energyandminerals.go.ug/downloads/NATIONALOILANDGASPOLICYFORUGANDA.pdf>

<sup>59</sup> Ministerio de Energía y Desarrollo de los Minerales de Uganda, política nacional de gas y petróleo de Uganda, febrero de 2008. Véase:

<http://www.energyandminerals.go.ug/downloads/NATIONALOILANDGASPOLICYFORUGANDA.pdf> .

<sup>60</sup> Fuente: IAREporter

<sup>61</sup> El Artículo 28 del Anexo 1 del Protocolo de Finanzas e Inversiones permite a los inversores, definidos en sentido amplio de manera que les permite a personas que no necesariamente son ciudadanos de los Estados miembros de la SADC recurrir al arbitraje con Estados contratantes «relativa a la obligación de estos últimos en relación con una inversión aceptada de los primeros». Puede recurrirse a estos arbitrajes por acuerdo entre las partes al tribunal del SADC, al CIADI o en virtud de las normas de la CNUDMI. Sin embargo, en el caso de que las partes no lleguen a un acuerdo en 3 meses, la opción por defecto son las normas de la CNUDMI.

La demanda también guarda relación con la decisión de los países miembros de la SADC de cerrar y reconfigurar el tribunal regional que había juzgado casos de inversiones y derechos humanos. Como parte de la SADC, Lesotho participó en la disolución del tribunal del SADC.

Entre las reclamaciones pendientes en mayo de 2011 cuando se decidió el cese de todos los casos investigados por el tribunal de la SADC estaba la demanda presentada en 2009 por Swissbourgh y otros contra Lesotho, que sostenían que se había violado el tratado de la SADC<sup>62</sup>. Swissbourgh había interpuesto una demanda judicial ante el tribunal de la SADC contra Lesotho por la presunta expropiación de ciertos permisos de explotación minera. El inversor sostenía que la participación de Lesotho en la disolución del tribunal de la SADC constituye un agravio internacional susceptible de demanda.

El reclamante sostenía además que Lesotho había incurrido en denegación de justicia con arreglo al derecho internacional consuetudinario, así como en el incumplimiento de varias protecciones sustantivas de las inversiones incluidas en el Protocolo como las obligaciones en materia de trato justo y equitativo, el acceso a cortes y tribunales, la transparencia y el compromiso general de cumplir las obligaciones derivadas del Protocolo. Para agosto de 2015 el tribunal de la CNUDMI con sede en Singapur ya examinaba los elementos jurisdiccionales en la primera fase del caso<sup>63</sup>.

En el cuadro 1 se presenta una lista más completa de casos del mecanismo de SCIE en los sectores del petróleo, la minería y el gas presentados por los inversores contra países africanos en el marco del Convenio del CIADI.

**Cuadro 1: Casos presentados ante el CIADI contra países africanos en relación con el petróleo, la minería y el gas**

*Fuente: Extracto del cuadro elaborado por Sarah Anderson y Manuel Pérez Rocha, "Mining for Profits in International Tribunals: Lessons for the Trans-Pacific Partnership", Institute for Policy Studies (abril de 2013), págs. 18 a 20. Actualizado por los autores.*

Inversor/reclamante	Demandado	Proyecto	Año de interposición
Cortec Mining Kenya Limited (Kenia), Cortec (Pty) Limited (Reino Unido), Stirling Capital Limited (Reino Unido)	República de Kenya	Cancelación de licencias de operaciones mineras otorgadas sin un «marco jurídico apropiado "para el proceso (tras la disolución del décimo Parlamento de Kenya).	2015
Total E&P Uganda BV (Países Bajos)	República de Uganda	Controversia sobre aranceles basada en la imposición de los ingresos fiscales sobre la adquisición de la	2015

<sup>62</sup> Los inversores adquirieron cinco permisos para la explotación minera a mediados de los años 80. Posteriormente Lesotho canceló dichos permisos en 1991 cuando resultó evidente que las áreas en cuestión habrían de ser inundadas a fin de construir una represa financiada por el Banco Mundial. (Fuente: IAREporter, Luke Eric Peterson, "Dismantling of South African Development Community Tribunal Spawns UNCITRAL Arbitration Claim for Denial of Justice" (7 de mayo de 2013).

<sup>63</sup> Fuente: IAREporter, <http://www.iareporter.com/articles/southern-africa-updates-on-lesotho-swaziland-mozambique-and-zimbabwe-investment-disputes/>.



		participación de Total en el área de exploración en Uganda <sup>64</sup> .	
BSG Resources Limited (Reino Unido)	Guinea	Cancelación de los derechos del proyecto Simandou Ore adquiridos supuestamente mediante corrupción en 2008.	2014
African Petroleum Gambia Limited con sede en el Reino Unido	Gambia	Cancelación de licencias para la exploración extraterritorial de energías.	2014
Tarique Bashir y SA Interpétrol Burundi	Burundi	Caso relacionado con el abastecimiento de productos petrolíferos presentado con base en el TBI entre Bélgica y Luxemburgo-Burundi.	2014
Unión Fenosa Gas, S.A. (España)	Egipto	Presunto corte de suministro de gas a una planta de gas natural licuado (GNL) ubicada en el puerto de Damietta. Demanda por incumplimiento del TBI entre España y Egipto.	2014
Tullow Uganda Operations PTY LTD	Uganda	Acuerdo de exploración, desarrollo y producción petrolera.	2012
Lundin Tunisia B. V.	Túnez	Operaciones de exploración y explotación petrolera	2012
Sudapet Company Limited	Sudán	Exploración y producción de hidrocarburos	2012
Ampal-American Israel Corporation y otros	Egipto	Exportaciones de gas natural	2012
Hess Equatorial Guinea, Inc. & Tullow Equatorial Guinea Limited	República de Guinea Ecuatorial	Concesión de hidrocarburos	2012
RSM Production Corporation	Camerún	Acuerdo de Concesión de exploración y explotación de hidrocarburos	2011
Diamond Fields Liberia, Inc.	Liberia	Operaciones de exploración minera	2011
Natural Gas S.A.E.	Egipto <sup>65</sup>	Construcción de gaseoductos	2011
RSM Production Corporation <sup>66</sup>	República Centrafricana	Contrato de exploración y explotación petrolera	2011
International Quantum Resources Limited, Frontier SPRL & Compagnie Minière de Sakania SPRL	República Democrática del Congo	Concesión minera	2010
Carnegie Minerals	Gambia	Concesión minera	2009

<sup>64</sup> Véase: [http://www.rigzone.com/news/oil\\_gas/a/137916/Total\\_Seeks\\_Arbitration\\_Over\\_Uganda\\_Tax\\_Dispute](http://www.rigzone.com/news/oil_gas/a/137916/Total_Seeks_Arbitration_Over_Uganda_Tax_Dispute).

<sup>65</sup> Laudo (inglés), 3 de abril de 2014, disponible en: <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw4043.pdf>.

<sup>66</sup> El reclamante pidió la anulación.

(Gambia) Limited			
Maersk Olie, Algeriet A/S	Argelia	Exploración y producción de hidrocarburos	2009
Antoine Goetz y otros	Burundi <sup>67</sup>	Empresas mineras, bancarias y de servicios	2001

---

<sup>67</sup> Laudo (francés), 21 de junio de 2012, disponible en <http://www.italaw.com/cases/1487>.

#### **IV. PROBLEMAS PLANTEADOS POR LOS AII Y EL MECANISMO DE SCIE RELACIONADOS CON EL RECURSO A LAS PRESCRIPCIONES EN MATERIA DE RESULTADOS**

Los AII suelen incluir normas que podrían limitar considerablemente la capacidad de los países en desarrollo de organizar y canalizar las corrientes de inversión para apoyar sus objetivos de desarrollo industrial. Según el World Investment Report de la UNCTAD (2014) cada vez más acuerdos comienzan a incluir elementos de liberalización y prohibición de ciertos tipos de conductas de los Gobiernos que no solían reglamentarse anteriormente en estos acuerdos como las prohibiciones de las prescripciones en materia de resultados<sup>68</sup>. Las limitaciones de los acuerdos a las prescripciones en materia de resultados tienen por efecto la disminución de los casos en que el beneficio mutuo redundaría en beneficio de los inversores así como en el Estado receptor y en las comunidades locales<sup>69</sup>. En este capítulo se presenta un panorama del alcance de las prohibiciones sobre las prescripciones en materia de resultados previstas con arreglo a los AII.

El historial de las economías industrializadas indica que las corrientes de inversión extranjera no necesariamente ejercen una influencia positiva en el desarrollo industrial y que las prescripciones en materia de resultados son indispensables para beneficiarse de la inversión extranjera. Entre las posibles contribuciones de las actividades de los inversores extranjeros están el acceso a los mercados extranjeros y el aumento de las capacidades de exportación, la adición de valor en el ámbito nacional, la transferencia de tecnología, la investigación y desarrollo (I+D), la generación de empleo y repercusiones en las capacidades de gestión. Sin embargo, mientras que las empresas extranjeras poseen las capacidades en estas áreas, los países receptores no obtendrán automáticamente dichos beneficios a menos que sus propias políticas induzcan a los inversores a aportar estas contribuciones como parte de sus operaciones. Las clases de medidas en materia de políticas que se requerirían para garantizar la obtención de beneficios de la inversión extranjera forman parte de las políticas industriales que han aplicado los países que han logrado industrializarse<sup>70</sup>.

Las disposiciones que prohíben las prescripciones en materia de resultados con arreglo a los acuerdos de protección de las inversiones difieren en cuanto a su alcance y por consiguiente, en las limitaciones que conllevan. Algunas disposiciones sobre prescripciones en materia de resultados hacen referencia al Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el comercio (Acuerdo sobre las MIC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC) lo que supone la importación de las obligaciones de los Estados en virtud del acuerdo de la OMC al acuerdo de inversión<sup>71</sup>. Esta referencia hace que las obligaciones con arreglo al Acuerdo sobre las MIC sean cuestionables mediante la SCIE si esto último está previsto en el acuerdo de inversión.

---

<sup>68</sup> Véase: UNCTAD World Investment Report 2014, pág. 118.

<sup>69</sup> Véase: Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible, “Investment treaties and why they matter for sustainable development”, pág. 29.

<sup>70</sup> Manuel Montes y Kinda Mohamadieh, “Throwing Away Industrial Development Tools: Investment Protection Treaties and Performance Requirements”, en *Investment Treaties: Views and Experiences from Developing Countries* (Ginebra, Centro del Sur, 2015).

<sup>71</sup> Ejemplo: TLC entre la India y Singapur, Artículo 6.23

Algunas disposiciones sobre prescripciones en materia de resultados prohíben la aplicación de prescripciones en materia de resultados después de que la inversión se ha establecido en la jurisdicción competente<sup>72</sup>. Otras disposiciones amplían la prohibición a la fase previa al establecimiento incluso con respecto al establecimiento, la adquisición y la expansión<sup>73</sup> (para ver un ejemplo, véase el Anexo 2).

Los derechos previos al establecimiento hacen referencia al derecho de entrada de las inversiones y los inversores de una Parte (país miembro de un acuerdo comercial o de inversión) en el territorio de otra Parte. La inclusión de «derechos previos al establecimiento»<sup>74</sup> en un acuerdo de inversión amplía el trato nacional y el trato de la nación más favorecida al «establecimiento, la adquisición y la expansión» de las inversiones. En consecuencia, cada Parte autoriza a los inversores de otras Partes a establecer una inversión en su territorio en condiciones no menos favorables que las que otorga a los inversores nacionales (trato nacional) o a los inversores de terceros países (trato de la nación más favorecida). La inclusión de «derechos previos al establecimiento», sin excepciones, en un acuerdo de inversión impediría al Estado receptor imponer determinados requisitos de desempeño como condición para el establecimiento de una inversión<sup>75</sup>.

Según la UNCTAD, en los últimos años cada vez más AII incluyen compromisos previos al establecimiento y amplían las obligaciones relativas al trato nacional y la nación más favorecida al «establecimiento, la adquisición y la expansión» de las inversiones. La UNCTAD estima que para finales de 2014 los AII que prevén compromisos previos al establecimiento llegaron a 228 y en la mayoría de estos son partes los Estados Unidos, la UE, el Canadá, Finlandia y el Japón<sup>76</sup>.

El gráfico 4, publicado en el *World Investment Report 2015* de la UNCTAD, muestra el aumento de los AII que prevén derechos previos al establecimiento.

**Gráfico 4:** *Tendencias relativas a los derechos previos al establecimiento en los AII firmados entre 1990 y 2014*

(Fuente: UNCTAD WIR 2015, pág. 111)

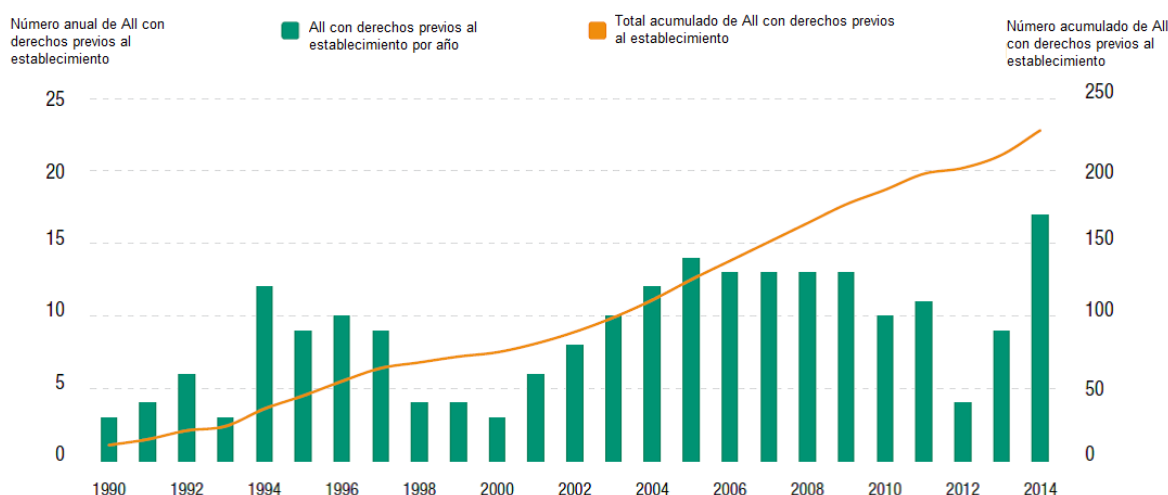
<sup>72</sup> Ejemplo: TLC entre la India y Kuwait, Artículo 4.4.

<sup>73</sup> Ejemplo: TLC entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (CAFTA-RD), Art. 10.9; Art.8.1 del modelo de TBI de los Estados Unidos; TLC México-Japón, Art. 65. Para más detalles, véase: Suzy Nikiema (diciembre de 2014), “Performance Requirements in Investment Treaties”, International Institute for Sustainable Development.

<sup>74</sup> Disposición tipo que amplía los derechos previos al establecimiento en las áreas de trato nacional y trato de la nación más favorecida: «Cada Parte otorgará a los inversores de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversores [o a los inversores de otro Estado] en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra disposición de las inversiones».

<sup>75</sup> [http://www.sice.oas.org/dictionary/IN\\_e.asp](http://www.sice.oas.org/dictionary/IN_e.asp). Los derechos previos al establecimiento rara vez se otorgan sin excepciones ya que todos los países tienen sectores sensibles en los que no se permite la inversión extranjera. Las Partes en un tratado o acuerdo de inversión suelen enumerar una serie de medidas (por ejemplo, leyes y reglamentos) o sectores enteros en los que el establecimiento previo (libre entrada de las inversiones y los inversores) no es aplicable.

<sup>76</sup> Véase: *World Investment Report 2015*, pág. 110. Los 228 acuerdos incluyen 103 acuerdos bilaterales de inversión y otros 125 acuerdos internacionales de inversión.



Fuente: base de datos de los All de la UNCTAD

Desde el establecimiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, 1994), los tratados y acuerdos de inversión de los Estados Unidos y el Canadá contienen disposiciones que limitan el uso de las prescripciones en materia de resultados.<sup>77</sup> Cada uno de los 20 tratados de libre comercio (TLC) de los Estados Unidos en vigor contiene disposiciones sobre la prohibición de prescripciones en materia de resultados en el capítulo relativo a las inversiones (con excepción de los acuerdos con Bahrein y Jordania que no incluyen disposiciones sobre inversiones)<sup>78</sup>.

Cabe señalar que las normas de inversión en los TLC celebrados posteriormente por la UE como el TLC entre la UE y el Canadá concluido en 2014 (conocido como el Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG)) incluyen una amplia gama de prescripciones en materia de resultados que no estaban cubiertas por el modelo del TLCAN como prescripciones relativas a las empresas conjuntas, requisitos mínimos de capital social de origen nacional y el límites máximo de capital extranjero, cuotas de entrada, número mínimo y máximo de empleados, número total de empresas o empleados en un sector, entre otros. Para ver más detalles y una comparación con el alcance de las prohibiciones previstas en el marco de otros acuerdos, véase el Cuadro 2.

<b>Cuadro 2: Ampliación de las prohibiciones sobre prescripciones en materia de resultados en los acuerdos de inversión</b>						
Prohibiciones sobre:	Acuerdo sobre las MIC	TLCAN (1994)	Singapur-India (2005)	ASEAN (2009)	Estados Unidos-República de Corea (2012)	UE-Canadá (2014)
Restricción a la exportación	✓		✓	✓		✓
Contenido de	✓	✓	✓	✓	✓	✓

<sup>77</sup> Para más detalles véase: Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible (2011), "Investment Treaties and why They Matter to Sustainable Development", pág. 28.

<sup>78</sup> Véase: Suzy Nikiema (diciembre de 2014), "Performance Requirements in Investment Treaties", Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible, pág. 9. Véase también: "Performance requirement prohibitions in international investment law: complex, constraining, and a potential thorn in US-India BIT negotiations", Alexandre Genest (2014), pág 8.

origen nacional						
Balanza de importaciones-exportaciones	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Requisitos de exportación	✓	✓			✓	✓
Restricciones de las ventas	✓	✓			✓	✓
Gestión local		✓	✓	✓	✓	✓
Sede						✓
Requisitos de I+D		✓				✓
Transferencia de tecnología.		✓			✓	✓
Suministro exclusivo		✓			✓	✓
Requisito de constitución de empresas conjuntas						✓
Requisitos mínimo de capital social de origen nacional/ límite máximo de capital extranjero						✓
Empresa monopolista						✓
Cuotas de entrada de cualquier clase						✓
Contingentes numéricos en sectores de cualquier clase						✓
Número mínimo/máximo de empleados						✓
Número total de empresas o empleados en un sector						✓
<b>Fuente del cuadro:</b> Shintaro Hamanaka; Banco Asiático de Desarrollo (BASD) 2013 (mencionados por Howard Mann) presentación en el marco de la conferencia anual para negociadores de acuerdos de inversión organizada por el Centro del Sur y el International Institute for Sustainable Development (IISD) del 3 al 5 de noviembre de 2014. La columna sobre el Acuerdo sobre las MIC fue añadida por Manuel Montes y Kinda Mohamadieh (2015), en “Throwing Away Industrial Development Tools: Investment Protection Treaties and Performance Requirements”.						

Los inversores impugnan cada vez más las medidas gubernamentales aduciendo que constituyen requisitos de desempeño prohibidos en las protecciones previstas en los acuerdos de inversión como las medidas fiscales, las medidas relacionadas con la inversión mínima en actividades de I+D, las medidas destinadas a impulsar la producción de energías renovables y promover el crecimiento del empleo en el sector de la energía verde, así como prohibiciones sobre los elementos que suponen una amenaza para la salud humana y el medio ambiente.

En el recuadro 1 se presenta un resumen de ejemplos de casos de SCIE contra México y el Canadá sobre la base de las normas del TLCAN en virtud del cual los inversores impugnaban una serie de medidas alegando que violaban las normas sobre prescripciones en materia de resultados en el marco del TLCAN.

Recuadro 1: ejemplos de casos de SCIE presentados con base en el TLCAN que impugnan las prescripciones en materia de resultados

- Archer Daniels Midland (ADM) & Tate Lyle Ingredients Americas (TLIA) c. Mexico (CIADI No. ARB(AF)/04/5)), presentado con base en el capítulo 11 del TLCAN. Los reclamantes impugnaban un nuevo impuesto (31 de diciembre de 2001) de un 20 % aprobado por el Congreso mexicano sobre los refrescos y jarabes endulzados con edulcorantes distintos al azúcar<sup>79</sup>.
- Mobil Investments Canada Inc y Murphy Oil Corporation c. Canada<sup>80</sup>(Reglamento del Mecanismo Complementario del CIADI No. ARB(AF)/07/4)), presentado con base en el capítulo 11 del TLCAN. Los reclamantes sostenían que las medidas adoptadas por la provincia de Newfoundland con arreglo a unas directrices de 2004 que los obligaban a invertir una cantidad mínima en actividades de I+D en la provincia, constituían prescripciones en materia de resultados que violaban el artículo 1106 del TLCAN<sup>81</sup>.
- Mesa Power Group LLC c. Canada (CNUDMI, Corte Permanente de Arbitraje Caso No. 2012-2017). La disputa tiene que ver con la Ley de Energía Ecológica de Ontario de 2009, parte de la iniciativa de la provincia para el cambio climático que pretende impulsar la producción de energías renovables y promover el crecimiento del empleo en el sector de la energía verde<sup>82</sup>. Mesa sostiene que las prescripciones en materia de contenido nacional del Canadá, que les exige a los titulares de contratos de tarifas reguladas que un determinado porcentaje de sus equipos provenga de los fabricantes nacionales, viola las normas de prescripciones en materia de resultados en el marco del TLCAN.
- Ethyl c. Canadá (CNUDMI), presentado con base en el capítulo 11 del TLCAN. El caso se refería a una prohibición establecida por el Canadá en abril de 1997 sobre la importación y el transporte entre provincias de tricarbonilo metilciclopentadienilo de manganeso (MMT), un agente antidetonante usado para mejorar el rendimiento de los motores, debido a que podría ser peligroso para la salud humana y el medio ambiente. La empresa sostenía entre otras cosas, que la prohibición constituía una «prescripción en materia de resultados» con el fin de reglamentar la manera de operar de los inversores, lo que está prohibido en el marco del artículo 1106 del TLCAN. La lógica de la empresa en la que se basa la reclamación sobre las prescripciones en materia de resultados era que la ley exigiría efectivamente a Ethyl construir una fábrica en cada provincia canadiense para respetar la prohibición de transporte si deseaba hacer una inversión relacionada con el MMT en el Canadá.

<sup>79</sup> Caso registrado en 2004. Laudo emitido en 2007.

<sup>80</sup> Copias de los documentos jurídicos del caso disponibles en: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/topics-domaines/disp-diff/mobil.aspx?lang=eng> .

<sup>81</sup> Fuente: IAREporter, “Mobil V. Canada Award Sets High Bar for NAFTA Art. 1105 Breach and Offers Reading of Performance Requirements Rules” (Nov 22, 2012), por Jarrod Hepburn.

<sup>82</sup> La controversia de Mesa guarda relación con el programa de tarifas reguladas de la Ley, en virtud del cual una empresa pública poseída y controlada por Ontario obtiene energía renovable mediante contratos de compra a largo plazo de productores de energías renovables. En el marco de estos acuerdos de compra de electricidad, los productores de energía eólica seleccionados por el Organismo de Energía de Ontario tienen derecho a beneficiarse de un cupo arancelario con tratamiento preferencial por un período de 20 años y de un acceso garantizado a la red para su producción de energía.





## V. MEDIDAS EN EL MARCO DE LA VISIÓN ESTRATÉGICA DE LA MINERÍA EN ÁFRICA Y POSIBLES DESAFÍOS PLANTEADOS POR LOS AII Y LA SCIE

La visión estratégica de la minería en África, adoptada por los gobernantes de los países africanos en 2009, estuvo acompañada por un plan de acción en 2011 y tiene por objeto convertir la minería en un componente esencial de una industrialización diversificada, dinámica y mundialmente competitiva de la economía africana. La visión estratégica de la minería en África define las medidas que deberán adoptar las principales partes interesadas en la región para procurar el logro de estos objetivos y en particular, las iniciativas que habrán de adoptar los Estados. Entre estas medidas están el aumento de la participación local en las cadenas de valor y de suministro, el refuerzo de la I+D para la promoción de estrategias de diversificación de la economía, el intercambio de tecnologías y el empoderamiento de las pequeñas y medianas empresas (pymes), que en conjunto, sirvan a multiplicar los beneficios de los sectores minero y petrolero, por ejemplo, al crear nuevos puestos de trabajo y favorecer la difusión de conocimientos a otros sectores de la economía. Para ejecutar la visión estratégica de la minería en África se requiere la participación activa del Estado en el desarrollo de políticas claves para la promoción, la protección y la reglamentación de la inversión extranjera.

La visión estratégica de la minería en África requiere una explotación transparente, equitativa y óptima de los recursos minerales, como base para un crecimiento sostenible y un desarrollo socioeconómico amplios. Graham señala que la estrategia de desarrollo de la visión estratégica de la minería en África es significativamente contraria a las estrategias de desarrollo inspiradas en el consenso de Washington predominantes actualmente en África. La lógica de esta visión reposa en el papel destacado del Estado en una serie de áreas adicionales a la función de facilitación dominante actualmente que incluye la planeación y la restauración de la política industrial. También exige un programa robusto de desarrollo de las empresas locales y por consiguiente, disminuir el protagonismo del papel de la IED que predomina actualmente en esta política<sup>83</sup>.

La importancia de una política deliberada del Estado como un factor impulsor de la creación de vínculos basados en los productos básicos fue destacada en un estudio realizado por 8 países africanos<sup>84</sup>. En el informe se señalan las políticas gubernamentales necesarias para abordar tanto la creación de vínculos en el sector de los productos básicos y las que tienen un efecto indirecto en la creación de vínculos<sup>85</sup>. Entre las medidas gubernamentales necesarias en materia de políticas propuestas en el informe se encuentran las siguientes:

---

<sup>83</sup> Yao Graham, “Escaping the Winner’s Curse - The Africa Mining Vision (AMV) and some challenges of the international trade and investment regime”, Third World Network Africa, disponible en línea (en inglés) en: [http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/law/research/clusters/international/devconf/participants/papers/graham\\_-\\_escaping\\_the\\_winners\\_curse.pdf](http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/law/research/clusters/international/devconf/participants/papers/graham_-_escaping_the_winners_curse.pdf).

<sup>84</sup> Morris, M., Kaplinsky, R. y Kaplan, D. (2012), *One Thing Leads to Another: Promoting Industrialization by Making the Most of the Commodity Boom in Sub-Saharan Africa*, disponible (en inglés) en: <http://www.prism.uct.ac.za/Downloads/MMCP%20Book.pdf>, mencionado en Graham, “Escaping the Winner’s Curse - The Africa Mining Vision (AMV) and some challenges of the international trade and investment regime”.

<sup>85</sup> Morris, M., Kaplinsky, R. y Kaplan, D. (2012), *One Thing Leads to Another: Promoting Industrialization by Making the Most of the Commodity Boom in Sub-Saharan Africa*, pág. 210, disponible (en inglés) en: <http://www.prism.uct.ac.za/Downloads/MMCP%20Book.pdf>.

iniciar y mantener un proceso de visión estratégica y de elaboración de políticas atrayendo una serie de partes interesadas importantes para garantizar que las coaliciones de la cadena de valor operen de manera eficaz, entre otras cosas, mediante una buena comprensión de las fortalezas y vulnerabilidades de las principales empresas mundiales que operan en el sector; la creación de vínculos en la política sobre contenido de origen nacional, que, según el informe, se considera la política impulsora más importante de vínculos en el sector de los productos básicos<sup>86</sup>; apoyo gubernamental dirigido a promover el desarrollo de empresas nacionales de suministro y transformación; desarrollo de capacidades nacionales adecuadas, entre otras cosas mediante la inversión en el desarrollo de capacidades y la creación de instituciones; y apoyo para infraestructura material e inmaterial (es decir, carreteras, telecomunicaciones y servicios públicos, despacho aduanero, etc.) que contribuyen al desarrollo del sector de los productos básicos y sus vínculos<sup>87</sup>.

La visión estratégica de la minería en África reconoce que la industrialización basada en la minería exigiría medidas proactivas y deliberadas de las partes interesadas clave y en particular, de los Gobiernos. El plan de acción de la visión estratégica de la minería en África<sup>88</sup> define una serie de políticas que deberían aplicarse en el ámbito nacional y regional para favorecer los vínculos y la diversificación de la visión estratégica de la minería en África dentro de un proceso de industrialización más amplio.

---

<sup>86</sup> El informe indica que pese a las limitaciones impuestas por las normas en el marco de la OMC, se da a los PMA un margen de maniobra *de jure* por algunos años y *de facto*, muchos países encuentran maneras de mantener las políticas sobre contenido de origen nacional por algunos años.

<sup>87</sup> *Ibíd*, págs. 210 a 213.

<sup>88</sup> El plan de acción de la visión estratégica de la minería en África está disponible (en inglés) en:

<http://www.africaminingvision.org/> .

## **RECUADRO 2: ALGUNAS ACTIVIDADES PREVISTAS EN EL PLAN DE ACCIÓN DE LA VISIÓN ESTRATÉGICA DE LA MINERÍA EN ÁFRICA (2011)**

Dentro del grupo temático del programa relativo a la gestión de los ingresos procedentes de la minería y de las rentas mineras, cuyo objetivo es crear un sector minero sostenible y bien gobernado que reúna y emplee eficazmente las rentas procedentes de los recursos:

- Examinar los regímenes mineros desde la perspectiva de la optimización de los ingresos.
- Negociar o renegociar los contratos para optimizar los ingresos y garantizar un margen de maniobra fiscal y una capacidad de respuesta a los ingresos inesperados.
- Examinar las condiciones de los acuerdos sobre la doble imposición y TBI con los países receptores de las empresas mineras, en particular, el principio que establece que los minerales deben gravarse en la etapa de extracción.
- Desarrollar sistemas de distribución de las rentas para destinar parte de los ingresos a las comunidades cerca de las zonas mineras y las autoridades locales.

Dentro del grupo temático del programa relativo a la I+D, cuyo objetivo es crear un sector minero basado en el conocimiento, que es un componente clave de una industrialización diversificada, dinámica y mundialmente competitiva de la economía africana:

- Desarrollar instrumentos jurídicos y de política sobre minería (e impuestos) que fomenten la I+D y el desarrollo de los recursos humanos.
- Cultivar los vínculos entre las políticas de I+D sobre minería y las políticas nacionales de desarrollo de los recursos humanos.

Dentro del grupo temático del programa relativo a las cuestiones ambientales y sociales, cuyo objetivo es crear un sector minero favorable al medio ambiente, socialmente responsable y valorado por todas las partes interesadas y las comunidades circundantes:

- Desarrollar y adoptar reglas y normas comunes en materia ambiental, social, sanitaria y de seguridad para el sector minero.

Dentro del grupo temático del programa relativo a los vínculos y la diversificación, cuyo objetivo es crear un sector minero catalizador que contribuya a un crecimiento y a un desarrollo de base amplia mediante vínculos entre las labores de exploración y producción (*upstream*), de refinación, transporte y comercialización (*downstream*), actividades complementarias (*sidestream*) y de infraestructura.

- Desarrollar políticas y estrategias de creación de valor añadido (con base en análisis de las cadenas de distribución), en particular, en materia de contenido de origen nacional y enriquecimiento de minerales.
- Estudiar el uso razonable de los impuestos a la importación para fomentar el enriquecimiento de minerales.
- Definir y promover proyectos viables de enriquecimiento de minerales.
- Examinar y armonizar los acuerdos internacionales a fin de crear un margen de maniobra para la industrialización y el desarrollo basados en los recursos minerales
- Examinar y armonizar los acuerdos internacionales a fin de crear un margen de maniobra para la industrialización y el desarrollo basados en los recursos minerales.

Desde 2006 varios países africanos como Ghana, la República Democrática del Congo, Zambia, Liberia, Zimbabwe, Guinea, Cote d'Ivoire, Malawi, Sierra Leona, Burkina Faso, Kenya, la República Unida de Tanzania y Madagascar han adoptado medidas relacionadas con cambios reglamentarios o institucionales como enmiendas legislativas o el inicio de la renegociación de contratos con empresas mineras o han manifestado su intención de adoptar alguna de estas medidas o ambas<sup>89</sup>. Graham<sup>90</sup> señala asimismo que varios países debaten actualmente planteamientos sobre la concepción del contenido de origen nacional o local en el contexto de la visión estratégica de la minería en África. Graham afirma que Guinea ha aumentado la participación estatal en las empresas mineras sin desafiar el poder de los inversores extranjeros. Graham indica también que Namibia creó una institución minera nacional, Zimbabwe está ejecutando una política de indigenización que pretende transferir la propiedad mayoritaria a los nacionales y Sudáfrica sigue el debate sobre la nacionalización pese a la decisión del Gobierno de no nacionalizar ninguna mina.

---

<sup>89</sup> Yao Graham, *Ibíd.*

<sup>90</sup> Yao Graham, *Ibíd.*

### **RECUADRO 3: NUEVAS LEYES SOBRE EL PETRÓLEO EN MOZAMBIQUE Y UGANDA**

Tras el descubrimiento de grandes cantidades de petróleo y GNL en el decenio pasado, **Mozambique** emprendió un examen de su marco jurídico para las operaciones petroleras. En agosto de 2014 el Gobierno de Mozambique promulgó la nueva Ley del Petróleo con el objetivo de garantizar la competitividad y la transparencia en el mercado y salvaguardar los intereses nacionales (preámbulo). Esta ley es un ejemplo de las políticas adoptadas en el marco de la visión estratégica de la minería en África.

La Ley prevé prescripciones distintas para la entrada y el establecimiento de inversiones directas en el sector del petróleo y del gas. La Ley exige, entre otras cosas, que todo inversor se asocie con la empresa nacional de petróleo para la exploración de petróleo (Artículo 24.4). Asimismo, la Ley prevé un aumento progresivo de la participación del Estado en cualquier concesión de petróleo y gas (Artículo 20). Además, este nuevo marco jurídico les exige a las empresas garantizar el empleo de nacionales mozambiqueños y su participación en la gestión de las operaciones petroleras (Artículo 12.2).

El Artículo 41 prevé que las entidades extranjeras se asocien con las entidades nacionales en el suministro de bienes y servicios para el sector del gas y el petróleo en Mozambique, y da preferencia a los productores nacionales cuando pueda haber comparación con los materiales internacionales.

**Uganda** incorporó disposiciones similares<sup>91</sup> en una nueva Ley del Petróleo en 2013. La Ley aborda la participación del Estado en actividades relacionadas con el petróleo (Artículo 124), el suministro de bienes y servicios por parte de los empresarios ugandeses, en particular, el suministro de bienes y servicios producidos y prestados por los ciudadanos y empresas ugandesas (Artículo 125), y otras normas relacionadas con la promoción del empleo y la formación de ugandeses (Artículo 126) y prescripciones sobre transferencia de tecnología (Artículo 127) en todas las licencias otorgadas para la exploración, el desarrollo y la producción de petróleo.

La adopción de la Ley del Petróleo de Mozambique y Uganda tenía por objeto garantizar que las empresas actúen correctamente y promover la distribución equitativa de los beneficios para el cumplimiento de sus objetivos nacionales. Las Leyes reflejan un planteamiento similar a fin de impulsar cambios estructurales en los marcos jurídicos nacionales para la exploración, el desarrollo y la producción de petróleo que permitan garantizar el margen de maniobra del Estado para reglamentar en defensa del interés público. También tienen por objeto aumentar la contribución de la IED a los beneficios nacionales derivados de los sectores extractivos y fijar objetivos más amplios de desarrollo e industrialización.

<sup>91</sup> Suplemento de Leyes N° 3 a la *Gaceta Oficial* de Uganda N° 16 Volume CVI, 4 de abril de 2013. Véase: <http://www.ulii.org/ug/legislation/act/2013/3/Petroleum%20%28EDP%29%20Act%202013.pdf> .

## VI. OBSERVACIONES FINALES

La expansión de los AII podría suponer riesgos importantes para el margen de maniobra en materia de políticas que necesitan los países en desarrollo a fin de lograr sus objetivos de desarrollo e industrialización. En el caso de los países africanos, la expansión de los AII podría limitar el potencial de lograr los objetivos planteados en el marco de la visión estratégica de la minería en África. La clase de cambios en las políticas y de medidas gubernamentales planteados en el plan de acción de la visión estratégica de la minería en África podrían considerarse contrarios a las normas dispuestas en virtud de los AII, en particular, de los acuerdos con prohibiciones de gran alcance sobre prescripciones en materia de resultados.

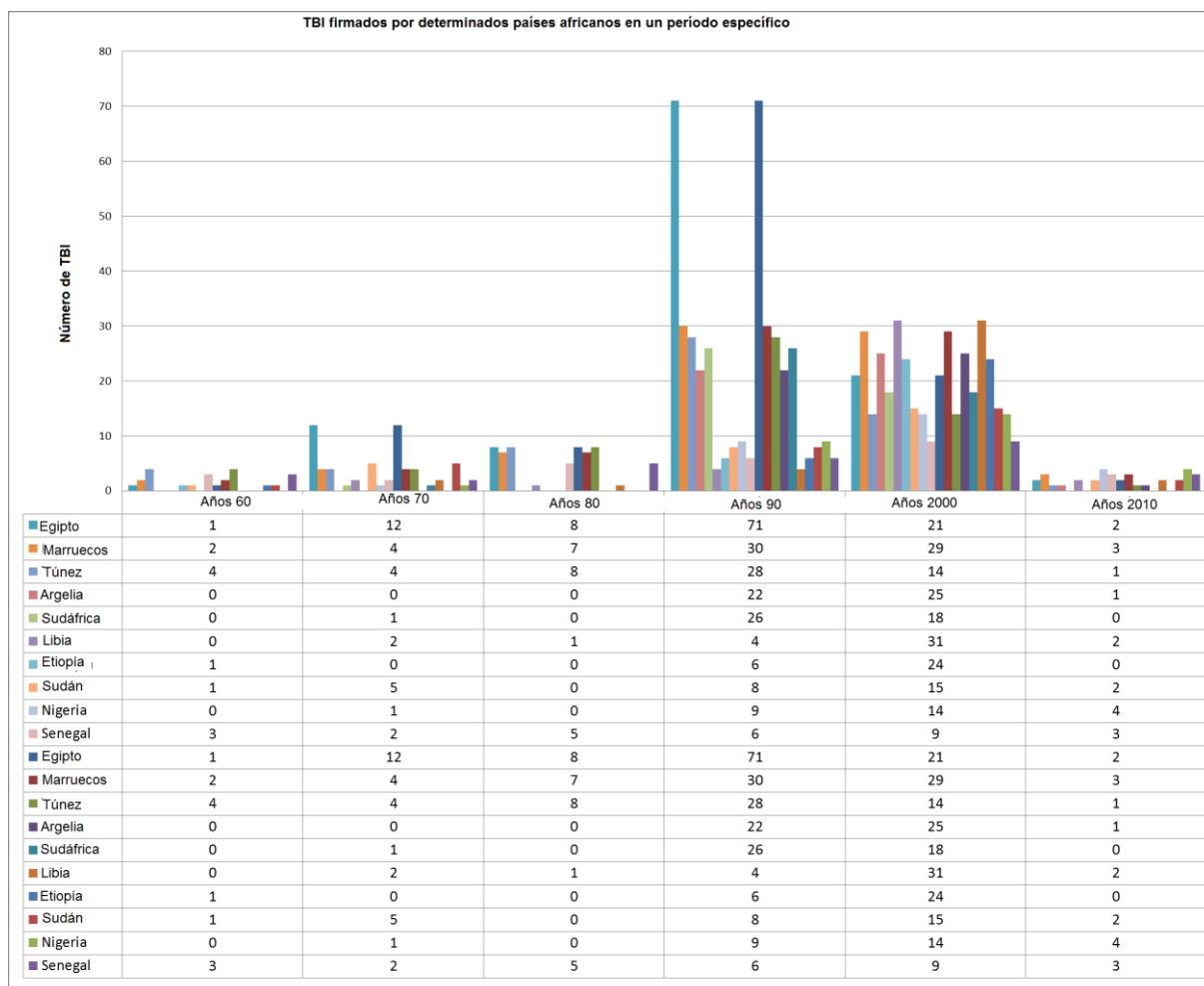
Las limitaciones impuestas por los TBI firmados en los últimos años sobre las opciones de los países receptores en materia de políticas serán más restrictivas que las previstas en el Acuerdo sobre las MIC de la OMC. Akyüz señala que hay razones de peso para que las economías en desarrollo y emergentes eviten negociar el tipo de TBI que promueven las economías avanzadas [...] Cuando los compromisos contraídos en virtud de los TBI en vigor constituyen un obstáculo mayor para que las EDE puedan usar la IED para su industrialización y desarrollo pueden renegociar o terminar los acuerdos como lo hacen algunas actualmente, aunque esto pueda entrañar algunos costes inmediatos<sup>92</sup>.

---

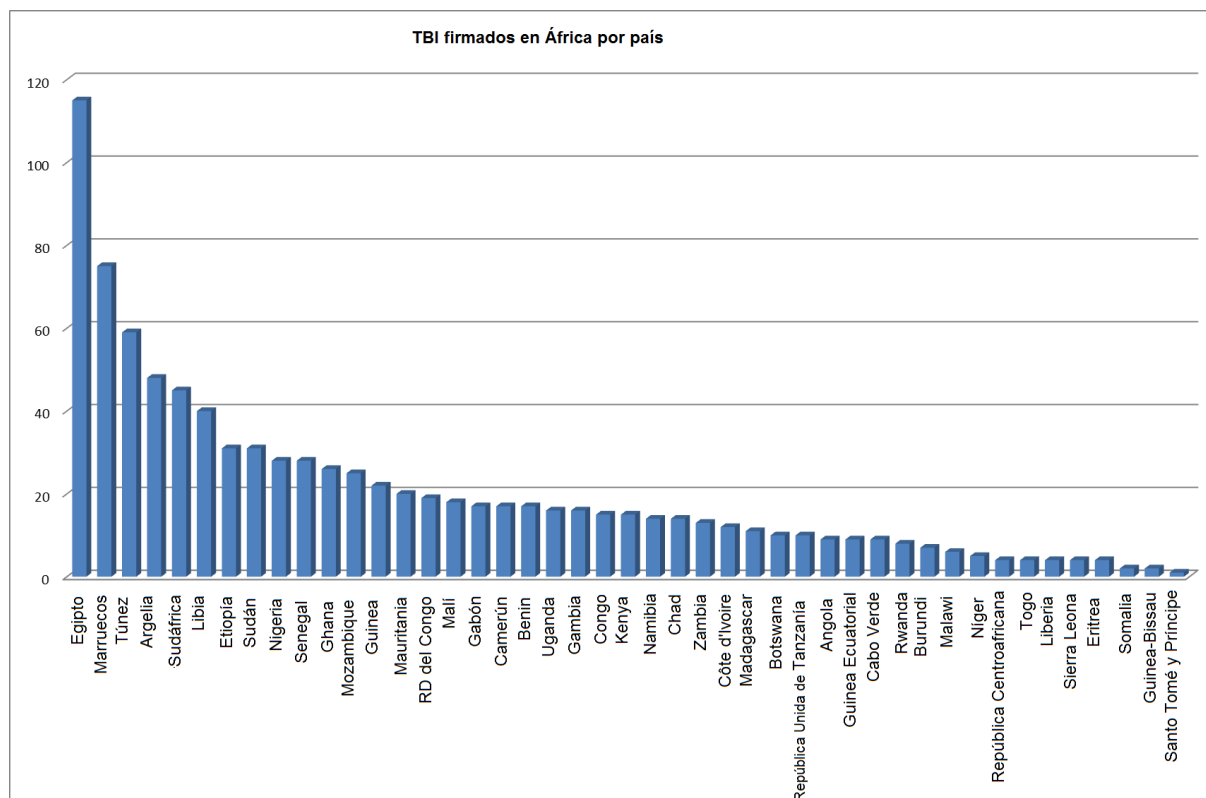
<sup>92</sup> Yılmaz Akyüz “Foreign Direct Investment, Investment Agreements and Economic Development: Myths and Realities”, in *Investment Treaties: Views and Experiences from Developing Countries* (Ginebra, Centro del Sur, 2015).

## Anexos:

### Anexo 1. Tratados bilaterales de inversión firmados por los países africanos



**Fuente:** Información recopilada por Daniel Uribe. Fuente de los datos: UNCTAD



**Fuente:** Información recopilada por Daniel Uribe. Fuente de los datos: UNCTAD



## **Anexo 2: Extractos del TBI entre los Estados Unidos y Rwanda de 2008**

### **Artículo 8: Prescripciones en materia de resultados**

1. Ninguna parte podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos, o hacer cumplir cualquier obligación o compromiso, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de una inversión de un inversionista de una Parte o de un país que no sea Parte en su territorio:

- a) Exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios.
- b) Alcanzar un grado o porcentaje determinado de contenido de origen nacional.
- c) Comprar, usar u otorgar preferencias a los bienes producidos en su territorio o comprar bienes de personas en su territorio.
- d) Relacionar en cualquier forma el volumen o el 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.
- e) Restringir las ventas de bienes o servicios en su territorio que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o al valor de sus exportaciones o a las ganancias que genere el cambio de divisas.
- f) Transferir tecnología, un proceso de producción u otra información de dominio privado esencial a una persona en su territorio; o
- g) Proveer exclusivamente del territorio de una Parte los bienes que produce o los servicios que presta para un mercado regional específico o para el mercado mundial.

2. Ninguna Parte puede condicionar la recepción de una ventaja o que se continúe recibiendo una ventaja, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de una inversión de un inversionista de una Parte o de un país que no sea Parte en su territorio de una inversión en su territorio por parte de un inversionista de una Parte, o de un país que no sea Parte, al cumplimiento de cualquiera de los siguientes requisitos para:

- b) Alcanzar un determinado grado o porcentaje determinado de contenido de origen nacional.
- c) Comprar, usar u otorgar preferencias a los bienes producidos en su territorio o comprar bienes de personas en su territorio.
- d) Relacionar en cualquier forma el volumen o el 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.
- e) Restringir las ventas de bienes o servicios en su territorio que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o al valor de sus exportaciones o a las ganancias que genere el cambio de divisas.

## DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN DEL CENTRO DEL SUR

No.	Fecha	Título	Autor:
1	Noviembre de 2005	Overview of the Sanitary and Phytosanitary Measures in QUAD Countries on Tropical Fruits and Vegetables Imported from Developing Countries	Ellen Pay
2	Noviembre de 2005	Remunerating Commodity Producers in Developing Countries : Regulating Concentration in Commodity Markets	Samuel G. Asfaha
3	Noviembre de 2005	Medidas relativas a la oferta para incrementar los bajos precios a la salida de la explotación agrícola de los productos básicos para bebidas tropicales	Peter Robbins
4	Noviembre de 2005	Potenciales repercusiones de las nanotecnologías en los mercados de productos básicos: Consecuencias para los países en desarrollo dependientes de productos básicos	ETC Group
5	Marzo de 2006	Rethinking Policy Options for Export Earnings	Jayant Parimal
6	Abril de 2006	Considering Gender and the WTO Services Negotiations	Meg Jones
7	Julio de 2006	Reinventar la UNCTAD	Boutros Boutros-Ghali
8	Agosto de 2006	Los derechos de propiedad intelectual en los tratados de inversión: Repercusiones de tipo ADPIC PLUS en la observancia y la protección del interés público.	Ermias Tekeste Biadgleng
9	Enero de 2007	Propuesta de Tratado de la OMPI para la protección de los organismos de radiodifusión y de difusión por cable: Análisis desde una perspectiva de desarrollo.	Viviana Munoz Tellez y Andrew Chege Waitara
10	Noviembre de 2006	Market Power, Price Formation and Primary Commodities	Thomas Lines
11	Marzo de 2007	Development at Crossroads: The Economic Partnership Agreement Negotiations with Eastern and Southern African Countries on Trade in Services	Clare Akamanzi
12	Junio de 2007	Changes in the Governance of Global Value Chains of Fresh Fruits and Vegetables: Opportunities and Challenges for Producers in Sub-Saharan Africa	Temu A.E y N.W Marwa
13	Agosto de 2007	Towards a Digital Agenda for Developing Countries	Dalindyebo Shabalala
14	Diciembre de 2007	Analysis of the Role of South-South Cooperation to Promote Governance on Intellectual Property Rights and Development	Ermias Tekeste Biadgleng
15	Enero de 2008	Estructura cambiante y gobernanza de la observancia de la propiedad intelectual	Ermias Tekeste Biadgleng y Viviana Munoz Tellez
16	Enero de 2008	Liberalización del comercio de servicios de salud: equilibrar los intereses relativos al modo 4 con la obligación de conceder un acceso universal a los servicios básicos	Joy Kategekwa
17	Julio de 2008	Unity in Diversity: Governance Adaptation in Multilateral Trade Institutions Through South-South Coalition-Building	Vicente Paolo B. Yu III
18	Diciembre de 2008	Recuentos de patentes como indicadores de la geografía de las actividades de innovación: problemas y perspectivas	Xuan Li
19	Diciembre de 2008	Las normas SECURE de la OMA: Lecciones aprendidas del fracaso de la iniciativa para la observancia de la propiedad intelectual que trasciende las disposiciones del Acuerdo sobre	Xuan Li

		los ADPIC	
20	Mayo de 2009	Industrialisation and Industrial Policy in Africa: Is it a Policy Priority?	Darlan F. Marti e Ivan Ssenkubuge
21	Junio de 2009	IPR Misuse: The Core Issue in Standards and Patents	Xuan Li y Baisheng An
22	Julio de 2009	Policy Space for Domestic Public Interest Measures Under TRIPS	Henning Grosse Ruse – Khan
23	Junio de 2009	Developing Biotechnology Innovations Through Traditional Knowledge	Sufian Jusoh
24	Mayo de 2009	Medidas de respuesta a la crisis financiera mundial: asuntos clave para los países en desarrollo	Yılmaz Akyüz
25	Octubre de 2009	Evaluación del cumplimiento de las Partes del Anexo I con respecto a sus obligaciones en virtud de la CMNUCC y el Protocolo de Kyoto: La brecha existente entre los compromisos y su implementación	Vicente Paolo B. Yu III
26	Abril de 2010	Perspectivas económicas mundiales: Es posible que la recesión haya pasado pero ¿qué sigue ahora?	Yılmaz Akyüz
27	Abril de 2010	Export Dependence and Sustainability of Growth in China and the East Asian Production Network	Yılmaz Akyüz
28	Mayo de 2010	The Impact of the Global Economic Crisis on Industrial Development of Least Developed Countries	Centro del Sur
29	Mayo de 2010	The Climate and Trade Relation: Some Issues	Martin Khor
30	Mayo de 2010	Analysis of the Doha Negotiations and the Functioning of the World Trade Organization	Martin Khor
31	Julio de 2010	Legal Analysis of Services and Investment in the CARIFORUM-EC EPA: Lessons for Other Developing Countries	Jane Kelsey
32	Noviembre de 2010	Why the IMF and the International Monetary System Need More than Cosmetic Reform	Yılmaz Akyüz
33	Noviembre de 2010	The Equitable Sharing of Atmospheric and Development Space: Some Critical Aspects	Martin Khor
34	Noviembre de 2010	Addressing Climate Change through Sustainable Development and the Promotion of Human Rights	Margreet Wewerinke y Vicente Paolo Yu III
35	Enero de 2011	El derecho a la salud y a los medicamentos: el caso de las recientes negociaciones sobre la estrategia mundial sobre la salud pública, la innovación y la propiedad intelectual	Germán Velásquez
36	Marzo de 2011	The Nagoya Protocol on Access and Benefit Sharing of Genetic Resources: Analysis and Implementation Options for Developing Countries	Gurdial Singh Nijar
37	Marzo de 2011	Capital Flows to Developing Countries in a Historical Perspective: Will the Current Boom End with a Bust?	Yılmaz Akyüz
38	Mayo de 2011	Los Objetivos de Desarrollo del Milenio después de 2015	Deepak Nayyar
39	Mayo de 2011	Operationalizing the UNFCCC Finance Mechanism	Matthew Stilwell
40	Julio de 2011	Risks and Uses of the Green Economy Concept in the Context of Sustainable Development, Poverty and Equity	Martin Khor
41	Septiembre de 2011	Pharmaceutical Innovation, Incremental Patenting and Compulsory Licensing	Carlos M. Correa
42	Diciembre de 2011	Repensando la salud global: un tratado internacional sobre innovación y desarrollo de	Germán Velásquez y Xavier Seuba

		productos farmacéuticos	
43	Marzo de 2012	Mechanisms for International Cooperation in Research and Development: Lessons for the Context of Climate Change	Carlos M. Correa
44	Marzo de 2012	¿Se puede hablar de un extraordinario auge del Sur?	Yılmaz Akyüz
45	Abril de 2012	¿Qué relación hay entre el cambio climático, la transferencia de tecnología y los derechos de propiedad intelectual y cuál es el estado actual de las negociaciones al respecto?	Martin Khor
46	Julio de 2012	Asian Initiatives at Monetary and Financial Integration: A Critical Review	Mah-Hui (Michael) Lim y Joseph Anthony Y. Lim
47	Mayo de 2013	Access to Medicines and Intellectual Property: The Contribution of the World Health Organization	Germán Velásquez
48	Junio de 2013	Los países en desarrollo tras la crisis financiera: después de la tormenta no siempre viene la calma	Yılmaz Akyüz
49	Enero de 2014	Public-Private Partnerships in Global Health: Putting Business Before Health?	Germán Velásquez
50	Febrero de 2014	Consecuencias de la mala gestión de la crisis en Europa y los Estados Unidos para los países en desarrollo	Yılmaz Akyüz
51	Julio de 2014	Los obstáculos para el desarrollo en el sistema económico mundial	Manuel F. Montes
52	Agosto de 2014	Tackling the Proliferation of Patents: How to Avoid Undue Limitations to Competition and the Public Domain	Carlos M. Correa
53	Septiembre de 2014	Regional Pooled Procurement of Medicines in the East African Community	Nirmalya Syam
54	Septiembre de 2014	Mecanismos innovadores de financiación: Potential Sources of Financing the WHO Tobacco Convention	Deborah Ko Sy, Nirmalya Syam y Germán Velásquez
55	Octubre de 2014	Patent Protection for Plants: Legal Options for Developing Countries	Carlos M. Correa
56	Noviembre de 2014	The African Regional Intellectual Property Organization (ARIPO) Protocol on Patents: Implications for Access to Medicines	Sangeeta Shashikant
57	Noviembre de 2014	La relación entre la globalización, el crecimiento impulsado por las exportaciones y la desigualdad: el caso de Asia Oriental	Mah-Hui Lim
58	Noviembre de 2014	Patent Examination and Legal Fictions: How Rights Are Created on Feet of Clay	Carlos M. Correa
59	Diciembre de 2014	El período de transición otorgado a los PMA para la aplicación del acuerdo sobre los ADPIC y sus efectos en la producción de medicamentos en la CAO	Nirmalya Syam
60	Enero de 2015	Internationalization of Finance and Changing Vulnerabilities in Emerging and Developing Economies	Yılmaz Akyüz
61	Marzo de 2015	Pautas de patentabilidad y el acceso a medicamentos	Germán Velásquez
62	Septiembre de 2015	El acuerdo de asociación transpacífico: un acuerdo que amplía los derechos de propiedad intelectual en detrimento del acceso a los medicamentos	Carlos M. Correa
63	Octubre de 2015	Foreign Direct Investment, Investment Agreements and Economic Development: Myths and Realities	Yılmaz Akyüz
64	Febrero de 2016	Implementing Pro-Competitive Criteria for the Examination of Pharmaceutical Patents	Carlos M. Correa





# **CENTRO DEL SUR**

**Chemin du Champ d'Anier 17  
PO Box 228, 1211 Ginebra 19  
Suiza**

**Teléfono: (41 22) 791 8050  
Fax: (41 22) 798 8531  
Email: [south@southcentre.int](mailto:south@southcentre.int)**

**Sitio Web:  
<http://www.southcentre.int>**