



**Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo**

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.2/73
5 de enero de 2007

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Inversión, la Tecnología y
las Cuestiones Financieras Conexas
Ginebra, 8 a 14 de marzo de 2007
Tema 4 del programa provisional

**FIJACIÓN DE NORMAS SOBRE LAS INVERSIONES
INTERNACIONALES: TENDENCIAS, CUESTIONES
EMERGENTES Y CONSECUENCIAS**

Nota preparada por la secretaría de la UNCTAD¹

Resumen

La presente nota destaca las tendencias recientes en los acuerdos internacionales de inversión y se centra en la evolución de los tratados bilaterales de inversión, que es la piedra angular de las normas del sistema de inversiones internacionales. Sobre la base de un análisis de las tendencias principales de la evolución de los tratados bilaterales de inversión, en la nota se determinan las consecuencias y los problemas sistémicos en relación con el desarrollo futuro del sistema internacional de normas de inversión, en particular para los países en desarrollo.

¹ El presente documento se presentó en la fecha mencionada debido a demoras en su procesamiento.

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN	1 - 3	3
I. TENDENCIAS RECIENTES EN LOS ACUERDOS INTERNACIONALES DE INVERSIÓN	4 - 31	3
A. Tratados bilaterales de inversión.....	5 - 14	4
B. Tratados de doble tributación.....	15 - 21	7
C. Comercio preferencial y acuerdos de inversión (CPAI)	22 - 28	8
D. Controversias entre inversores y Estados.....	29 - 31	10
II. LA EVOLUCIÓN DE LOS TBI	32 - 44	12
A. Similitudes y diferencias entre los TBI.....	33 - 36	13
B. Innovaciones	37 - 44	14
1. Protección de los intereses de la política general pública.....	38 - 40	14
2. Otras innovaciones.....	41 - 44	15
III. CONSECUENCIAS Y PROBLEMAS	45 - 55	16
IV. EL CAMINO POR SEGUIR.....	56 - 58	18
REFERENCIAS		20

INTRODUCCIÓN

1. A falta de un tratado mundial de inversiones, la mayoría de las disciplinas jurídicas internacionales sobre la relación entre los países receptores y los inversores internacionales se han desarrollado a escala bilateral. Los tratados que establecen garantías mínimas sobre el trato de las inversiones han existido desde hace más de dos siglos². En la segunda mitad del siglo XX surgieron los tratados bilaterales de inversión (TBI) como primeros acuerdos internacionales centrados exclusivamente en el trato de las inversiones extranjeras. Dada su estructura jurídica parecida, así como el hecho de que el número de TBI ha aumentado considerablemente, esos acuerdos figuran entre los pilares más importantes de la legislación internacional sobre inversiones extranjeras.

2. Los tratados bilaterales sobre la promoción y la protección de las inversiones de los inversores de una parte contratante en el territorio de otra parte se remontan a 1959, cuando se firmó el primer tratado bilateral de inversión entre la República Federal de Alemania y el Pakistán. A partir de entonces esos tratados tuvieron un contenido relativamente uniforme que no había cambiado notablemente, aparte de la introducción de disposiciones sobre el trato nacional y la solución de controversias entre inversores y Estados en el decenio de 1960. Sin embargo, desde mediados de los noventa la inclusión de disposiciones de protección de las inversiones en otros acuerdos internacionales de inversión (AII), en particular los acuerdos de libre comercio, y la presentación de un número creciente de controversias sobre inversiones al arbitraje en virtud de las disposiciones sobre la solución de controversias entre inversores y Estados, han originado algunas innovaciones en las prácticas de los TBI, a consecuencia de las cuales hay mayores diferencias entre esos acuerdos que en el pasado.

3. El análisis que figura a continuación destaca las tendencias recientes en los acuerdos internacionales de inversión. A continuación se centra en la evolución de los TBI, que son la piedra angular del sistema de normas internacionales de inversión. Sobre la base de un análisis de las principales tendencias de su evolución, en la nota se determinan las consecuencias y los problemas sistémicos relacionados con el desarrollo futuro del sistema de normas internacionales de inversión, en particular para los países en desarrollo.

I. TENDENCIAS RECIENTES EN LOS ACUERDOS INTERNACIONALES DE INVERSIÓN

4. La tendencia de los años anteriores hacia la expansión y la creciente complejidad de la fijación de normas sobre inversiones internacionales a escala bilateral, regional e interregional continuó en 2005 y 2006 (para cuyo primer semestre se dispone de datos). El sistema en evolución de las normas sobre inversiones internacionales contribuye todavía más a crear un marco propicio para las inversiones extranjeras directas (IED). Al mismo tiempo, dado que el universo de los acuerdos internacionales de inversión es cada vez más complejo, multifacético y multiforme, está resultando cada vez más difícil asegurar que sigan siendo coherentes y que funcionen de forma eficaz.

² El primer Tratado de amistad, comercio y navegación firmado entre los Estados Unidos y Francia en 1788 contenía disposiciones sobre el trato de las inversiones extranjeras.

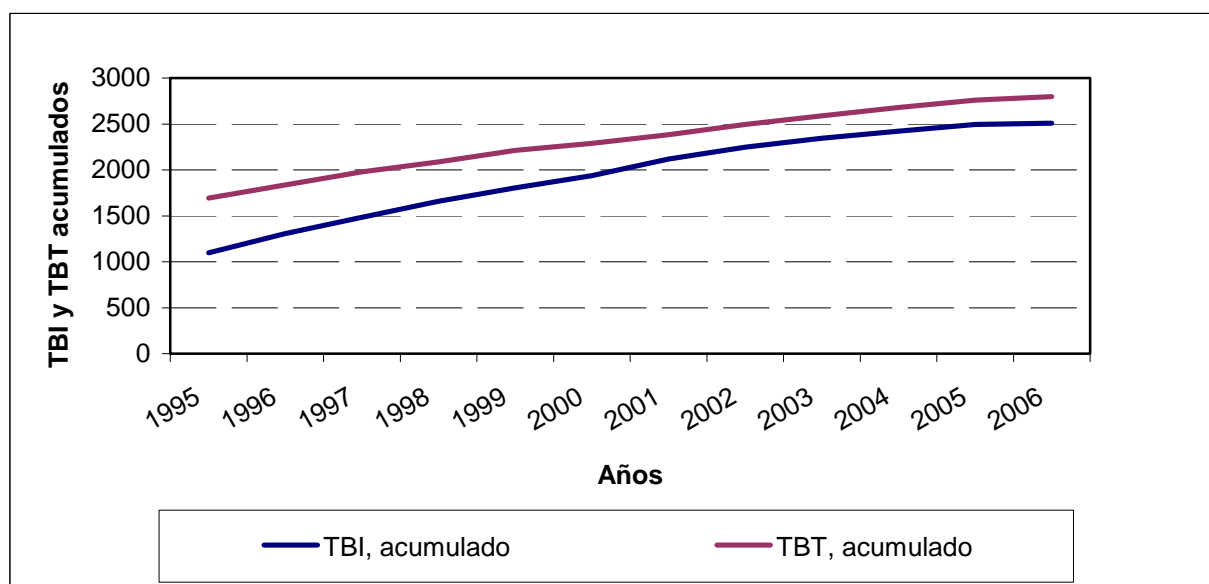
A. Tratados bilaterales de inversión

5. En 2005 se celebraron 70 tratados bilaterales de inversión (TBI) nuevos y otros 11, en los primeros seis meses de 2006, de modo que el número total de TBI llegó a un nuevo máximo de 2.506 a finales de junio de 2006 (gráfico 1). Al mismo tiempo, la ralentización en el número de TBI concertados todos los años continuó durante el cuarto año consecutivo en 2005, y parece que se ha vuelto más pronunciada en 2006.

6. Más de la mitad de los nuevos TBI celebrados estaban relacionados con países desarrollados: Bélgica-Luxemburgo y Finlandia fueron los países más activos por segundo año consecutivo, con nueve y cinco nuevos TBI, respectivamente. Alemania y España concertaron cuatro nuevos acuerdos cada uno.

Gráfico 1

Número acumulado de TBI y TBT celebrados, 1995 a junio de 2006



Fuente: UNCTAD (www.unctad.org/iia).

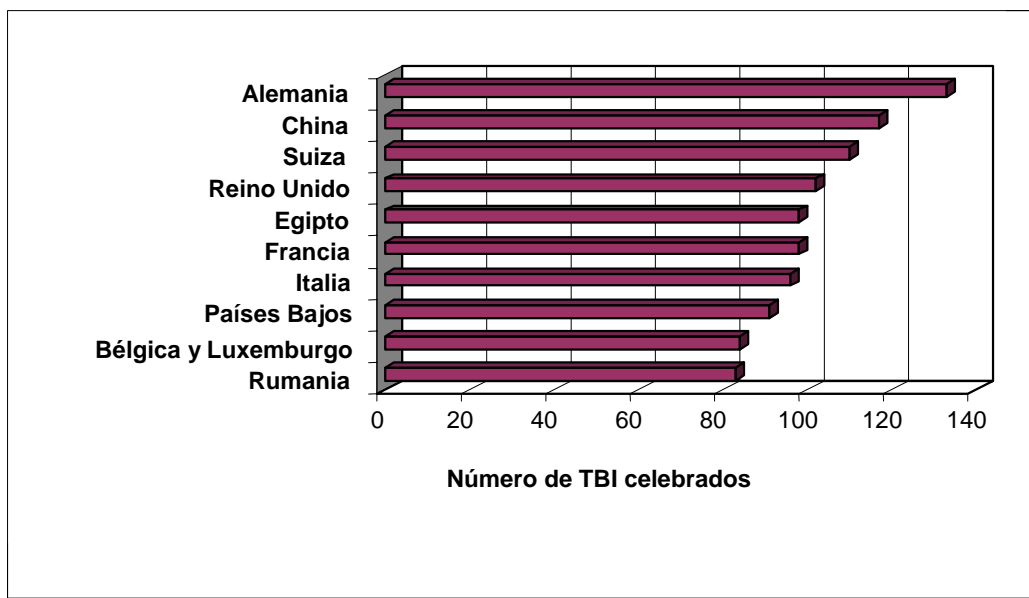
7. La participación de los países en desarrollo en las redes de TBI siguió aumentando, ya que participaron en 71 de los 81 nuevos acuerdos. Sin embargo, ha disminuido el número de TBI Sur-Sur, de 28 acuerdos concertados sólo en 2004 a 24 acuerdos entre enero de 2005 y junio de 2006.

8. También continuó la tendencia hacia la renegociación de los tratados existentes, con al menos 14 TBI afectados entre enero de 2005 y junio de 2006. Entre éstos figuran 6 acuerdos renegociados por China con Bélgica-Luxemburgo, la República Checa, Portugal, la Federación de Rusia, Eslovaquia y España. Alemania renegoció tratados bilaterales de inversión con Egipto y el Yemen. La fuerte participación de China confirmó su posición como segundo país en todo

el mundo en lo que respecta al número de TBI celebrados. Bélgica-Luxemburgo por primera vez estuvo entre los primeros diez países signatarios de TBI (gráfico 2).

Gráfico 2

Diez primeras economías signatarias de TBI en junio de 2006



Fuente: UNCTAD (www.unctad.org/jia).

9. En lo que respecta a la cobertura geográfica, los países europeos (excluyendo a Europa sudoriental y a la Comunidad de Estados Independientes (CEI)) celebraron el mayor número de TBI, con 49 nuevos acuerdos entre enero de 2005 y junio de 2006.

10. Durante el mismo período, los países africanos celebraron 24 TBI, de modo que el número acumulado de TBI para la región alcanzó 663 a finales de junio de 2006 (cuadro 1). El país más activo entre los africanos fue Túnez, con 3 acuerdos nuevos, seguido del Congo, la República Democrática del Congo, Egipto y el Sudán, con 2 nuevos TBI cada uno.

11. Los países de Asia celebraron 35 TBI entre enero de 2005 y junio de 2006. Con ello el número total de TBI celebrados por países de Asia y Oceanía alcanzó 1.007 a finales de junio de 2006 (cuadro 1). El Afganistán celebró su segundo TBI en 2005 (con Alemania), mientras que China fue el país más activo de la región, con 11 nuevos TBI. Tailandia y la República de Corea celebraron 4 nuevos TBI cada uno.

12. Los países de América Latina y el Caribe también desplegaron actividades durante esos 18 meses, celebrando 15 nuevos TBI. México fue el país más activo de la región, con 4 nuevos TBI celebrados con Australia, Islandia, Panamá y España. El Uruguay firmó 1 TBI enmendado con los Estados Unidos, sustituyendo el acuerdo de 2004 que fue el primero que los Estados Unidos habían negociado sobre la base de su nuevo modelo de TBI.

Para finales de junio de 2006 el número total de TBI en América Latina y el Caribe fue de 466 (cuadro 1).

13. Los países de Europa sudoriental y la CEI firmaron 18 TBI entre enero de 2005 y junio de 2006. La ex Serbia y Montenegro marcó el ritmo en la región concertando 5 nuevos acuerdos con Chipre, la Jamahiriya Árabe Libia, Suiza, Egipto y Lituania. Con ello el número total de TBI celebrados por Europa sudoriental y la CEI alcanzó 674 (cuadro 1).

Cuadro 1

**Acuerdos internacionales de inversión concertados por regiones,
números acumulados, 2005 a junio de 2006**

Región	TBI		TDT		Otros AII	
	2005-junio 2006	Número acumulado	2005-junio 2006	Número acumulado	2005-junio 2006	Número acumulado
Asia y Oceanía	35	1.007	53	985	18	95
América Latina y el Caribe	15	466	13	326	10	67
África	24	663	25	444	4	36
Europa sudoriental y CEI	18	674	39	588	-	34
Memorando						
Países desarrollados	50	1.516	45	2.118	16	136
Países en desarrollo	71	1.889	78	1.629	26	197
Sur-Sur	24	648	35	409	9	89
Países menos adelantados	18	401	5	184	3	36 ^a

Fuente: UNCTAD.

Nota: Estas cifras reflejan múltiples países (por ejemplo, los TBI celebrados entre países de Asia y África se incluyen en la lista de *ambas* regiones). Por tanto, el total neto de cada categoría de AII es inferior a la suma de las cifras que figuran *supra*.

^a Esta cifra incluye acuerdos concertados por grupos regionales donde hay uno o más miembros que son países menos adelantados.

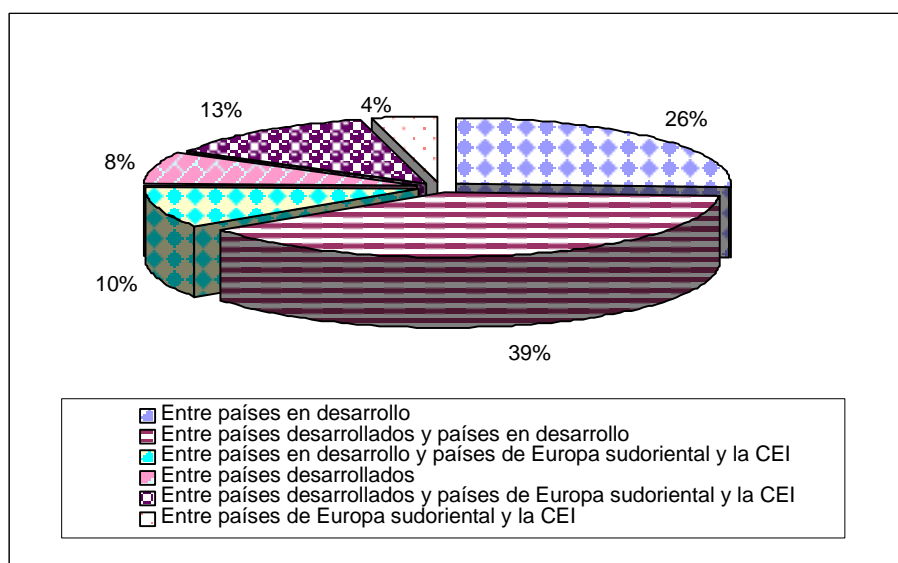
14. En lo que respecta a los grupos de países, el número mayor de TBI sigue celebrándose entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Si bien los acuerdos anteriores casi exclusivamente pertenecían a esa categoría, ahora hay un número creciente de TBI donde participan dos países en desarrollo (gráfico 3). En los últimos cinco años la parte correspondiente a estos acuerdos ha aumentado casi el doble (del 14 al 26%).

15. En 2005 se celebraron 78 nuevos TDT, y en los primeros seis meses de 2006 se añadieron otros 41, llegando el número total de TDT a 2.799 en junio de 2006 (gráfico 1). Durante ese periodo de 18 meses, Turquía fue el país más activo, celebrando 8 nuevos TDT, seguida por Marruecos y España, con 7 nuevos acuerdos cada uno.

16. En cuanto a la cobertura regional, los países de África celebraron 25 nuevos TDT entre enero de 2005 y junio de 2006, alcanzando 444 el número total de TDT celebrados por esta región (cuadro 1). Además de Marruecos, Sudáfrica, Egipto y las Seychelles estuvieron entre los países más activos en cuanto al número de TDT celebrados.

Gráfico 3

Número total de TBI celebrados, a finales de 2006, por grupo de países



Fuente: UNCTAD (www.unctad.org/iia).

B. Tratados de doble tributación

17. Los países de Asia estuvieron especialmente activos durante ese período, celebrando 53 nuevos TDT. Gracias a ello para finales de junio de 2006 el número acumulado para Asia alcanzó 985. Turquía era el primer país de la región con 8 TDT, seguida por la India y el Pakistán, con 5 nuevos TDT cada uno.

18. Los países de América Latina y el Caribe celebraron 13 nuevos TDT entre enero de 2005 y junio de 2006, de modo que el número total de TDT celebrados para finales de junio de 2006 fue de 326. Chile fue el país más activo de la región por segundo año consecutivo, con 3 nuevos TDT.

19. Los países de Europa sudoriental y la CEI celebraron 39 TDT entre enero de 2005 y julio de 2006, alcanzando el número total de TDT celebrados en esa región 588. Croacia fue el país más activo, concertando 5 nuevos acuerdos, mientras que Azerbaiyán y Serbia y Montenegro celebraron 4 nuevos TDT cada uno.

20. Cerca del 31% de todos los TDT que se celebraron en 2005 y los primeros seis meses de 2006 fueron entre países en desarrollo, mientras que un 21% se celebró entre países desarrollados y países en desarrollo. Es un acontecimiento importante, puesto que en el pasado los TDT se celebraban predominantemente entre países desarrollados y países en desarrollo, y los TDT entre los países desarrollados constituían únicamente el 11% (en comparación con el 29% a finales de 2004).

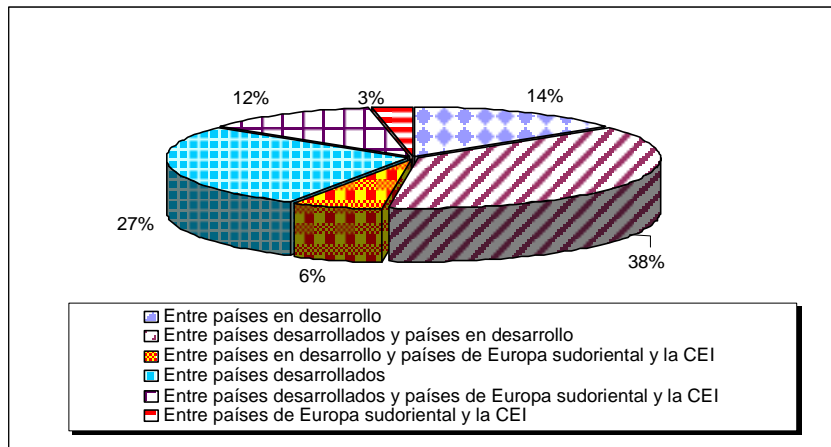
21. La distribución regional de todos los TDT celebrados para finales de junio de 2006 (por grupos de países) sigue siendo más o menos la misma en comparación con 2004 (gráfico 4). Casi el 40% de todos los TDT han sido celebrados entre países en desarrollo y países desarrollados. Sin embargo, la proporción correspondiente a los TDT entre los países desarrollados es considerablemente más elevada que en el caso de los TBI, lo cual puede explicarse por el hecho de que la doble tributación plantea una amenaza mayor en esos países que el riesgo político.

C. Comercio preferencial y acuerdos de inversión (CPAI)

22. La tendencia de los años anteriores de fijar normas de las inversiones internacionales como parte del comercio preferencial y los acuerdos de inversión continuó en 2005 y la primera mitad de 2006, aunque a un ritmo más lento que en 2004³. El aumento de los CPAI refleja en parte una voluntad política de un número creciente de países de establecer una cooperación económica más estrecha. Por tanto, tal vez prefieran un tratado amplio que abarque simultáneamente el comercio y las inversiones (y, posiblemente, también otros ámbitos). Desde el punto de vista de la promoción de las inversiones, los posibles países receptores podrían también considerar las disposiciones de protección dentro de un marco jurídico más amplio como una forma de aumentar su atractivo para los posibles inversores.

Gráfico 4

**Total de TDT celebrados, a finales de junio de 2006,
por grupo de países**



Fuente: UNCTAD (www.unctad.org/iia).

³ Esos acuerdos aparecen con distintos nombres, por ejemplo, acuerdos de libre comercio, acuerdos de asociación económica más estrecha, acuerdos de integración económica regional o acuerdos marco sobre cooperación económica. Para un análisis más detallado, véase UNCTAD (2006a).

23. Además del comercio y las inversiones, los CPAI pueden abarcar servicios, propiedad intelectual, competencia, mano de obra, medio ambiente, contratación del sector público, entrada temporal para medios mercantiles y transparencia, entre otras cosas. Esta amplia gama muestra una tendencia hacia un planteamiento integrado cuando se trata de cuestiones interrelacionadas en la fijación de normas sobre las inversiones internacionales (UNCTAD, 2006a).

24. Entre enero de 2005 y julio de 2006 se celebraron 26 nuevos CPAI en que participaron 39 países, de modo que el número total de los acuerdos relacionados con las inversiones alcanzó 244 a finales de junio de 2006 (gráfico 5). Entre las regiones en desarrollo, los países de Asia fueron los más activos, correspondiéndoles el 38% del total de los CPAI concertados a finales de junio de 2006, seguidos por América Latina, con un 26%, y por África y los países de Europa sudoriental y la CEI, con un 14% cada región. En total, los países en desarrollo eran parte en el 79% de la red de CPAI, mientras que los países desarrollados participaron en el 54% de los acuerdos. También aumentaron los CPAI Sur-Sur, alcanzando los 89 acuerdos a finales de junio de 2006 (cuadro 1).

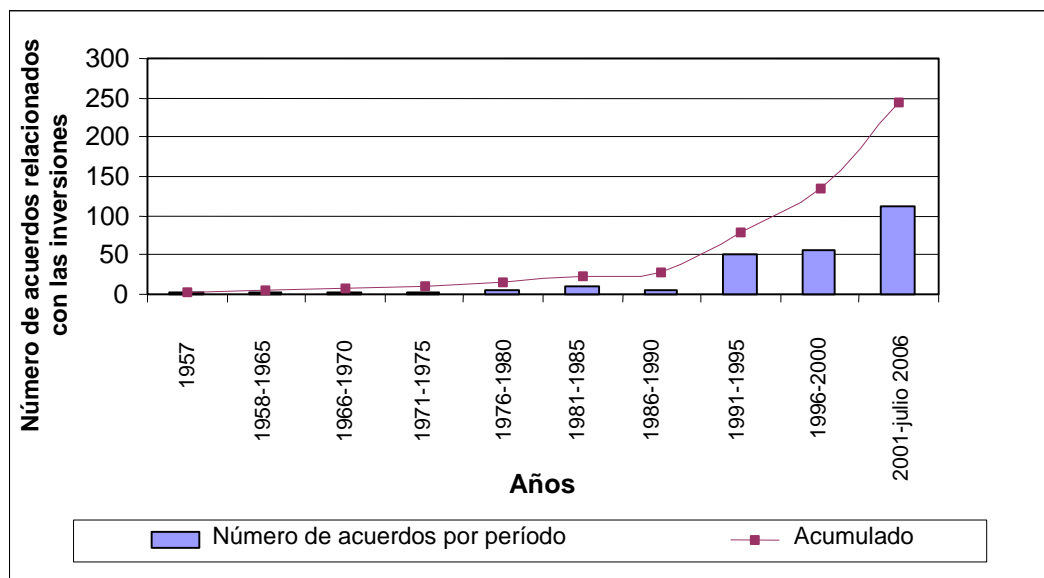
25. Aunque el número total de CPAI sigue siendo pequeño en comparación con el de los TBI (menos del 10%), prácticamente se ha duplicado durante los últimos cinco años. Además, al 1º de julio de 2006, se estaban negociando al menos 68 acuerdos en que participaron 106 países. Cabe suponer que en el futuro próximo habrá un incremento todavía más pronunciado en ese tipo de tratados.

26. Entre los CPAI más importantes celebrados en 2005 y a principios de 2006 estaban el Acuerdo de libre comercio entre la República de Corea y Singapur, el Acuerdo de asociación económica entre el Japón y Malasia, el Acuerdo amplio de cooperación económica entre la India y Singapur y el Acuerdo de libre comercio entre los Estados Unidos y Omán, el Perú y Colombia. Esos tratados establecen, entre otras cosas, obligaciones vinculantes para las partes contratantes relacionadas con la admisión y la protección de las inversiones extranjeras. El alcance de las obligaciones de protección es comparable a las que se encuentran en los TBI, en particular con respecto a la solución de controversias.

27. Otros CPAI que se firmaron en 2005 y en el primer semestre de 2006 establecen exclusivamente un marco para la cooperación entre las partes contratantes. Un ejemplo es el Acuerdo marco sobre cooperación económica amplia entre la ASEAN y la República de Corea. El Acuerdo establece formas y ámbitos específicos de cooperación para promover las inversiones, crea un marco institucional para el seguimiento a las cuestiones relacionadas con las inversiones y fija calendarios para la puesta en marcha de negociaciones futuras sobre la liberalización y/o la protección de las inversiones. Otro ejemplo es el Acuerdo de comercio e inversiones entre los Estados Unidos y Camboya, que establece un marco institucional en forma de un consejo para determinar las oportunidades de inversión y considera la necesidad de concertar acuerdos comerciales de inversión más duraderos en el futuro.

28. Estos diversos tipos de tratado ofrecen a los países una gran cantidad de opciones para promover y proteger las corrientes de inversiones internacionales y para reflejar su nivel específico de desarrollo económico.

Gráfico 5
El crecimiento de los CPAI, 1957 a julio de 2006
(Número)



Fuente: UNCTAD.

D. Controversias entre inversores y Estados

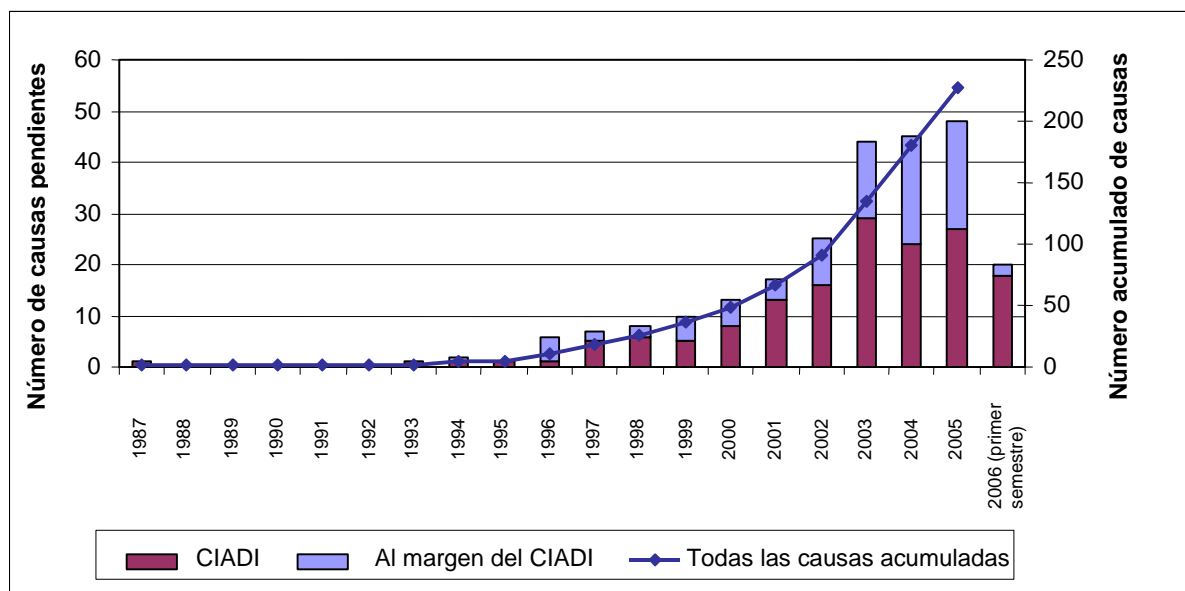
29. En 2005, el número de litigios conocidos de controversias entre inversores y Estados originados en tratados aumentó en 50, y en la primera mitad de 2006, otras 20 causas fueron incoadas, alcanzando el total de litigios de esta índole el número sin precedentes de 248 para finales de junio de 2006 (gráfico 6)⁴. El incremento de 2005 es el aumento anual más alto registrado, pero la cifra de 2006 parece indicar que se detiene el gran aumento reciente de estos litigios. De un total de 248 litigios, 156 se sometieron al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI). Otras controversias se han iniciado en virtud del Reglamento de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) (65), la Cámara de Comercio de Estocolmo (18), la Cámara de Comercio Internacional (4) y arbitraje especial (4). La causa restante estaba relacionada con el Centro Regional de Arbitraje Mercantil Internacional de El Cairo. Aunque los laudos de arbitraje en general han ayudado a aclarar el significado y el contenido de las diversas disposiciones de los tratados, algunas decisiones poco coherentes adoptadas en los últimos años también han creado incertidumbre. Por ejemplo, los tribunales de arbitraje han llegado a conclusiones contradictorias con respecto al alcance de los procedimientos de arreglo de controversias entre inversores y Estados, las consecuencias jurídicas de las llamadas cláusulas

⁴ Este número incluye las causas en que una parte ha indicado su intención de presentar una demanda a arbitraje pero todavía no ha empezado el arbitraje (notificación); si estas causas se sometieran a arbitraje, el número de causas pendientes aumentaría.

generales, la observancia de las denominadas treguas y el alcance de la cláusula de la nación más favorecida⁵.

Gráfico 6

Arbitrajes conocidos sobre la base de tratados de inversión (causas acumuladas y nuevas, 1987 a finales de junio de 2006)



Fuente: UNCTAD.

30. Al menos 61 gobiernos -37 en el mundo en desarrollo, 14 en países desarrollados y 10 en Europa sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes- han hecho frente a arbitrajes relacionados con tratados de inversión. Se han presentado 42 demandas contra la Argentina, 39 de las cuales están vinculadas, al menos en parte, con la crisis financiera de ese país. El número de demandas contra la Argentina alcanzó su máximo en 2003 con 20 demandas. México es el segundo país con el número más alto de demandas (18), la mayor parte de las cuales entra en el ámbito del Área de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN) y varias de ellas, en relación con diversos TBI. Los Estados Unidos y la República Checa también se han enfrentado a un número considerable (11 causas cada uno). El Canadá (9), la India (9), Ecuador (8), Egipto (8), Moldova (8), Polonia (7), Rumania (7) y la Federación de Rusia (7) también tienen un número importante.

31. Se dictó una serie de importantes laudos y decisiones en 2005 y en el primer semestre de 2006⁶. Interpretan elementos fundamentales de la protección de las inversiones, tales como el

⁵ Véase UNCTAD (2005a); Schreuer (2006) (con más referencias a los laudos pertinentes).

⁶ Véase también UNCTAD (de próxima publicación, 2005b).

principio del trato justo e igualitario⁷, la norma mínima del trato en virtud del derecho internacional⁸, la norma de la plena protección y seguridad⁹, el alcance del principio de la nación más favorecida¹⁰, el significado de "en circunstancias parecidas" en relación con el principio de no discriminación¹¹, la cuestión del régimen fiscal¹², el texto de la llamada cláusula general¹³, el concepto de "control eficaz" y el significado de una cláusula de admisión según la cual se permite la inversión extranjera con sujeción a la legislación del país receptor¹⁴. Otros laudos dictados en 2005 estaban relacionados con la definición de "inversión" y la "tregua" anterior al inicio del arbitraje¹⁵.

II. LA EVOLUCIÓN DE LOS TBI

32. A pesar del aumento reciente de los CPAI, los TBI siguen siendo, con diferencia, los instrumentos jurídicos internacionales más numerosos para promover y proteger la inversión extranjera. Los TBI celebrados desde finales de los años noventa siguen teniendo una estructura y un contenido análogos que los TBI anteriores (UNCTAD, de próxima publicación b). Sin embargo, el que la mayor parte de los TBI se ocupe básicamente de las mismas cuestiones no significa que tengan el mismo fundamento subyacente, ni que todos los acuerdos proporcionen el mismo grado de protección de las inversiones ni que hayan evolucionado siguiendo una pauta homogénea durante el último decenio. Más bien, el enorme incremento de los TBI durante ese

⁷ *Eureko B. V. c. Polonia*, laudo parcial, 19 de agosto de 2005, *Noble Ventures Inc. c. Rumania*, ICSID causa N° ARB/01/11, laudo, 12 de octubre de 2005; y *Azurix c. la República Argentina*, CIADI, causa N° ARB/01/12, laudo 2006.

⁸ *Methanex c. los Estados Unidos*, CNUDMI, laudo definitivo, 3 de agosto de 2005.

⁹ *Eureko B. V. c. Polonia*, laudo parcial, 19 de agosto de 2005.

¹⁰ *Plama Consortium Limited c. Bulgaria*, CIADI, causa N° ARB/03/24, decisión sobre jurisdicción, 8 de febrero de 2005; y *Telenor Mobile Communications AS c. la República de Hungría*, CIADI, causa N° ARB/04/15, laudo, 13 de septiembre de 2006.

¹¹ *Methanex c. los Estados Unidos*, CNUDMI, laudo definitivo, 3 de agosto de 2005.

¹² *Ibid.*

¹³ *Impeglio S.p.A. c. la República Islámica del Pakistán*, CIADI, causa N° ARB/03/3, decisión sobre jurisdicción, 22 de abril de 2005; *Eureko B. V. c. Polonia*, laudo parcial, 19 de agosto de 2005; *Noble Ventures Inc. c. Rumania*, CIADI, Causa N° ARB/01/11, laudo, 12 de octubre de 2005.

¹⁴ *Aguas del Tunari c. la República de Bolivia*, CIADI, causa N° ARB/02/3, decisión sobre jurisdicción, 21 de octubre de 2005.

¹⁵ *Conorzio Groupement L.E.S.I. c. Argelia*, CIADI, causa N° ARB/03/8, laudo, 10 de enero de 2005; *Bayindir Insaat Turizm Ticaret Ve Sanayi A.S. c. la República Islámica del Pakistán*, CIADI, causa N° ARB/03/29, decisión sobre jurisdicción, 14 de noviembre de 2005.

período ha producido una mayor variedad de planteamientos con respecto a los diversos aspectos de su contenido. En un pequeño número de TBI se han introducido algunas innovaciones importantes. Estas novedades se han reflejado también en los capítulos relativos a las inversiones de los acuerdos de libre comercio y otros acuerdos recientes de integración económica (UNCTAD, 2006a).

A. Similitudes y diferencias entre los TBI

33. Los elementos básicos que se encuentran en la mayoría de los TBI son las disposiciones sobre el alcance de la aplicación, la entrada y el establecimiento de la inversión, el trato justo e igualitario, el trato nacional y el trato de nación más favorecida, la expropiación y la indemnización, la transferencia de fondos y la solución de controversias, tanto entre las partes contratantes como entre una parte contratante y un inversor¹⁶. Sin embargo, a pesar de incluir disposiciones que abordan básicamente las mismas cuestiones, en los TBI negociados durante el último decenio se han utilizado planteamientos diversos en cuanto a los aspectos concretos de la promoción y la protección de las inversiones. Se pueden diferenciar dos modelos principales.

34. Continuando una tendencia que existía a mediados de los años noventa, la inmensa mayoría de los TBI negociados durante el último decenio siguen el modelo tradicional de "admisión". Esos acuerdos se aplican a las inversiones únicamente una vez que hayan sido admitidas en el país receptor de acuerdo con la legislación y los reglamentos internos de este último. Dentro de este grupo de TBI existen grandes diferencias en cuanto al grado de precisión de varias obligaciones fundamentales que se aplican a las inversiones establecidas. Una minoría de TBI ofrece relativamente poca protección a la inversión extranjera. Por ejemplo, esos TBI no ofrecen trato nacional incluso después de que la inversión haya sido admitida de acuerdo con la legislación y los reglamentos del país receptor. En otros TBI que se encuentran en esta categoría, las normas tales como la libertad de transferencias o incluso el trato justo e igualitario se han sometido a la legislación nacional, debilitando el carácter vinculante de las obligaciones de los TBI.

35. Otra categoría, relativamente pequeña, de TBI impone una mayor indisciplina a las partes contratantes en comparación con las categorías anteriores. Esos acuerdos están dirigidos tanto a la liberalización como a la protección de las inversiones. Además de aplicarse a las inversiones tanto en la etapa anterior como posterior al establecimiento, esos TBI incluyen compromisos acerca de determinadas cuestiones que con frecuencia no están cubiertas por los tratados basados en el modelo de "admisión", tales como los requisitos de rendimiento, el personal directivo superior y, más recientemente, la transparencia. Son los TBI negociados por los Estados Unidos desde los años ochenta, por el Canadá después de mediados de los noventa y por el Japón a principios de este siglo. Durante los últimos diez años, esos países han celebrado más de 40 nuevos TBI que prevén el trato nacional y el trato de la nación más favorecida en la etapa anterior al establecimiento. Sin embargo, teniendo en cuenta que durante este período se negociaron más de 1.000 acuerdos, esos TBI siguen siendo una pequeña minoría.

¹⁶ Resulta difícil definir detalladamente la tipología más corriente de un TBI tradicional. Un análisis más detallado de esta tipología figura en UNCTAD (1998).

36. Si bien la mayoría abrumadora de TBI sigue utilizando un lenguaje de tratados tradicional, un número emergente de acuerdos incluye nuevos elementos (véase la parte B *infra*). A pesar de estas innovaciones, hay una clara tendencia hacia la consolidación del contenido básico de las disposiciones principales de los TBI. Esta tendencia se ve apoyada todavía más por el cuerpo creciente de derecho consuetudinario que interpreta esos TBI, incluso a pesar de que los laudos arbitrales no siempre han sido coherentes.

B. Innovaciones

37. Como ya se ha observado, aunque la mayoría de los TBI tiene una estructura y un contenido básico análogos, ha habido algunas novedades importantes en los últimos años. Con excepción de la primera categoría subsiguiente ("protección de los intereses de la política general pública"), los demás tipos de innovación se limitan principalmente a los TBI celebrados por unos pocos países, incluidos el Canadá, Colombia, el Japón, la República de Corea y los Estados Unidos.

1. Protección de los intereses de la política general pública

38. Teniendo como telón de fondo el debate en curso sobre la necesidad de equilibrar los derechos y las obligaciones tanto de los inversores como de los países receptores, un número creciente de países destaca en sus TBI que *la protección de las inversiones no debe lograrse a expensas de otros intereses públicos legítimos*. Con este fin, se recurre más a las excepciones de los tratados generales, salvaguardando con ello el derecho del país receptor a promulgar reglamentos, incluso si no responden a las obligaciones de los TBI. Además de los ámbitos "tradicionales" en que ese tipo de excepciones ha sido una característica común de los TBI desde hace muchos años -a saber, la tributación y la integración económica regional-¹⁷ hoy día hay cada vez más acuerdos que eximen del alcance de los TBI, total o parcialmente, las medidas del país receptor relacionadas con esferas tan diversas como la seguridad y el orden público esenciales, la protección de la salud, la seguridad y los recursos naturales, la diversidad cultural y las medidas cautelares para los servicios financieros. Estas excepciones aclaran la escala de valores de la formulación de políticas de los países contratantes y subordinan la protección de las inversiones a estos otros objetivos fundamentales de la política.

39. La proliferación de excepciones generales no sigue una pauta regional particular. Más bien, el incremento de las excepciones generales a los tratados en los TBI es una *tendencia mundial* (UNCTAD, de próxima publicación, b). Aun así, algunos países insisten en la protección dentro de determinados objetivos de política más que otros¹⁸.

40. En lugar de utilizar excepciones generales, otros TBI han incluido un lenguaje positivo en los preámbulos o bien disposiciones concretas dentro del cuerpo del texto, para reforzar los compromisos de las partes contratantes de salvaguardar determinados valores, principalmente la protección de la salud, la seguridad, el medio ambiente y la promoción de derechos laborales

¹⁷ Para un análisis detallado de esta cuestión, véase UNCTAD (2005c).

¹⁸ Por ejemplo, la utilización de la excepción para la protección de la diversidad cultural está limitada prácticamente a los TBI negociados por el Canadá y Francia.

internacionalmente reconocidos. Aunque esta técnica tiene consecuencias jurídicas distintas de las de las excepciones generales, envía el mismo mensaje político de que las partes contratantes no colocan la protección de las inversiones por encima de otros objetivos importantes de la política pública. Una vez más, este planteamiento *no está limitado a países o regiones concretos* (UNCTAD, de próxima publicación, b).

2. Otras innovaciones

41. Un pequeño grupo de TBI incluye más innovaciones en la fijación de normas sobre inversiones. Ilustra este planteamiento el nuevo modelo de TBI del Canadá y de los Estados Unidos. La evolución normativa se ha centrado en diversos ámbitos: aclarar grupos de disposiciones concretas de los TBI; proporcionar mayor transparencia y mejorar la transparencia y la previsibilidad de la solución de controversias.

42. i) *Aclaración de disposiciones concretas de los TBI*: Si bien la mayoría de los TBI sigue utilizando un lenguaje muy general en sus disposiciones sobre el trato justo e igualitario y la expropiación, los tratados recientes del Canadá y los Estados Unidos se apartan de ese planteamiento y explicitan con más detalle el contenido de algunas de las disposiciones principales. Un ejemplo es la revisión de la formulación de diversas obligaciones sustantivas de un tratado. El nuevo modelo de TBI del Canadá y de los Estados Unidos, respondiendo a las complejidades técnicas con que se tropezó en la aplicación del capítulo sobre inversión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y numerosas controversias entre el inversor y el Estado en que ambos países han sido parte, utiliza un lenguaje más detallado y elabora el significado de las normas absolutas de protección, en particular, la norma mínima del trato de acuerdo con el derecho internacional y la expropiación indirecta. Además, los dos modelos de TBI incluyen anexos en que se especifican directrices y criterios para determinar, caso por caso, si ha tenido lugar una expropiación indirecta.

43. ii) *Transparencia*: Los recientes TBI del Canadá y los Estados Unidos se han ocupado explícitamente de la cuestión de la transparencia. El fundamento y el contenido de las obligaciones sobre esta cuestión han ido evolucionando gradualmente. Además de la tendencia de concebir la transparencia como una obligación de intercambiar información entre las partes contratantes, este tipo de TBI considera la transparencia como un compromiso recíproco entre el país receptor y el inversor. Además, la transparencia se amplía al proceso de fijación de normas nacionales, con el fin de permitir a los inversores y a otras personas interesadas a participar en ese proceso¹⁹.

44. iii) *Solución de controversias entre inversores y Estados*: Otra característica de los TBI del Canadá y de los Estados Unidos es la innovación importante en cuanto a la solución de controversias entre inversores y Estados. Entre otras cosas, hay una mayor transparencia sustancial en el procedimiento arbitral, audiencias públicas, publicación de los documentos jurídicos correspondientes y la posibilidad de que los representantes de la sociedad civil presenten informes *amicus curiae* a los tribunales de arbitraje. Otras nuevas cláusulas detalladas prevén una actuación más orientada jurídicamente, previsible y ordenada en las diversas etapas

¹⁹ Estas obligaciones sobre transparencia no están sujetas a las disposiciones del CIADI; es decir, no son aplicables por parte de los inversores.

del proceso de solución de las controversias entre inversores y Estados²⁰. El TBI entre los Estados Unidos y el Uruguay (2005) no sólo proporciona un procedimiento especial en las primeras etapas de la solución de controversias entre los inversores y el Estado, destinada a descartar las demandas temerarias, sino que prevé también la posibilidad de establecer un mecanismo de apelación para fomentar una aplicación más coherente y rigurosa del derecho internacional en los laudos arbitrales.

III. CONSECUENCIAS Y PROBLEMAS

45. A consecuencia del enorme incremento de los TBI se ha producido un grado de conformidad notable en cuanto a su *estructura y contenido* básicos. Aparte de la división tradicional entre los TBI con o sin compromisos de liberalización, no hay importantes desacuerdos sobre lo que deberían ser los elementos básicos de un TBI y qué contenido fundamental deberían tener sus disposiciones principales. Por otra parte, pese a este amplio consenso general, el panorama presenta muchas más diferencias cuando se examinan los detalles de las diversas disposiciones de los TBI. A este respecto se podría afirmar que el grado de diferencia entre los TBI ha aumentado en los últimos años. Si bien algunas diferencias están relacionadas con la sustancia de las disposiciones, otras consisten en diferencias de lenguaje menores, aunque a veces con importantes consecuencias.

46. Se pueden destacar varias cuestiones como novedades importantes. Entre éstas figuran la introducción de elementos adicionales de protección de las inversiones, una mayor insistencia en los intereses más importantes de política general pública como contrapeso a la protección de las inversiones, la aclaración de disposiciones separadas de los tratados, una mayor transparencia y normas más detalladas sobre la solución de controversias entre inversores y Estados.

47. La consolidación de las disposiciones fundamentales de los TBI debería contribuir a facilitar la futura fijación de normas sobre las inversiones internacionales y proporciona a los inversores extranjeros más seguridad acerca de lo que pueden esperar razonablemente de los países receptores en cuanto a la protección de las inversiones. La mayor diversidad de los TBI, cuando se trata de los detalles de los acuerdos, refleja la flexibilidad que quisieran tener los países al elegir a los asociados para establecer un acuerdo y adaptar los diversos acuerdos a sus situaciones concretas, a los objetivos de desarrollo y al interés público. Además, unas normas más elaboradas pueden aumentar la claridad jurídica en cuanto a los derechos y a las obligaciones y cubrir las lagunas existentes en el trato general de las inversiones extranjeras.

48. Por otra parte, las novedades en las negociaciones de los TBI significan también que está surgiendo una nueva pauta en la fijación de normas sobre las inversiones internacionales. Además de los diversos planteamientos de la liberalización de las inversiones en los TBI, ahora los acuerdos también se pueden diferenciar de acuerdo con su grado de complejidad. Aún así, cabe observar que los TBI que tienen unas estructuras más elaboradas todavía constituyen una pequeña minoría. Además, en cierto modo esos TBI podrían *aparentar* ser diferentes sobre el

²⁰ El modelo canadiense de TBI, por ejemplo, incluye hasta normas concretas de formas de abandono para facilitar los abandonos de la acción requeridos por el acuerdo con el fin de presentar una demanda.

papel más de lo que son en la realidad, ya que no tienen por objeto desviarse sustancialmente de los TBI "tradicionales" ni contradecirlos. Más bien, hasta cierto punto esos TBI más complejos "únicamente" explicitan lo que las partes contratantes en los acuerdos convencionales pretenden implícitamente al celebrar un tratado. Todo esto hace pensar que estas diferencias son menos importantes que la división entre los TBI que incluyen compromisos de liberalización y los que no los incluyen.

49. Sin embargo, la creciente diversidad de los TBI y otros AII plantea nuevos problemas en cuanto a coherencia. El riesgo de incoherencia es especialmente grande para los países en desarrollo que carecen de conocimientos especializados y de poder de negociación en la fijación de normas sobre inversiones y que tal vez puedan celebrar negociaciones sobre la base de acuerdos modelo divergentes de sus asociados en la negociación (UNCTAD, 2006b). Ha ocurrido en el pasado que países en desarrollo han celebrado diferentes tipos de TBI, dependiendo de si la otra parte en la negociación perteneciente a una economía desarrollada de mercado excluía o incluía obligaciones anteriores al establecimiento. Con el surgimiento reciente de TBI más complejos, ha aparecido una posibilidad más de incoherencia.

50. Un ejemplo es el recurso más frecuente a las cláusulas de excepción en los TBI recientes. Podría significar que las medidas de protección de determinados valores públicos (por ejemplo, seguridad nacional o el medio ambiente) de un país en desarrollo no estén sujetas a la disciplina de algunos TBI, mientras que otros tratados (u otros AII) las abarcan. Otro ejemplo es la interpretación de la norma mínima internacional de acuerdo con los principios del derecho internacional consuetudinario en los recientes TBI del Canadá y de los Estados Unidos. Aunque las cláusulas interpretativas tienen por objeto sólo aclarar el contenido de la disposición y por tanto no pretenden introducir enmiendas sustantivas, pueden, no obstante, tener efectos decisivos sobre los procedimientos arbitrales. A consecuencia de ello, los tribunales podrían llegar a conclusiones distintas con respecto a la legalidad de prácticamente la misma medida del país receptor, dependiendo de si el TBI contiene o no una declaración interpretativa.

51. Todavía queda por ver si el desarrollo futuro de los TBI tendrá como consecuencia la convergencia gradual de los diferentes modelos. En gran medida dependerá de la futura evolución de las controversias sobre inversiones. Muchos de los cambios recientes que el Canadá y los Estados Unidos han introducido en sus TBI reflejan su experiencia de arbitraje. Si aumenta el número de países que se convierten en demandados en las controversias sobre inversiones y si consideran que los tribunales de arbitraje tienen demasiada discreción en la interpretación de las disposiciones de los TBI, tal vez quieran seguir el planteamiento del Canadá y de los Estados Unidos. Sin embargo, también es posible que el incremento considerable de los laudos arbitrales produzca una consolidación del derecho consuetudinario que convierta el arbitraje futuro en más previsible y aceptable, reduciendo la necesidad de declaraciones interpretativas en los TBI (UNCTAD, de próxima publicación, a).

52. Por el momento, el principio de la nación más favorecida incluido en la mayoría de los TBI podría contribuir a fomentar la coherencia entre los diferentes acuerdos. Podría garantizar, al menos en principio, que una inversión procedente de un país con un TBI con normas de protección "inferiores" reciba un trato no menos favorable que el que se dispensa a una inversión procedente de un país con un TBI con normas de protección más "elevadas". Por tanto, la norma sobre la nación más favorecida podría tener el efecto de igualar la situación en cuanto a ventajas y desventajas entre la protección que se ofrece a los inversores de distinta nacionalidad.

53. Aplicar el principio de la nación más favorecida a los TBI con diversos grados de complejidad puede ser una tarea muy complicada. Por una parte, podría significar que la disposición del TBI con un grado mayor de complejidad se convierta en aplicable. Podría ser el caso, por ejemplo, de un TBI que conceda a los inversores extranjeros derechos adicionales con respecto a la transparencia o en los procedimientos de solución de controversias. Por otra parte, la mayor complejidad de un TBI podría significar también una reducción del grado de protección de las inversiones en comparación con otros TBI, a consecuencia de lo cual dicha disposición del TBI podría volverse inaplicable²¹. Esta coherencia normativa por medio de la cláusula de la nación más favorecida podría convertir en inútiles los esfuerzos de las partes contratantes de diferenciar sus TBI de otros acuerdos. También cabe observar que el alcance y el efecto de la cláusula de la nación más favorecida se ha vuelto incierto a la luz de algunos laudos recientes que son contradictorios²².

54. Otro problema para los países en desarrollo en las futuras negociaciones de TBI está relacionado con el hecho de que un número creciente de esos países se están convirtiendo en exportadores de capital. A consecuencia de ello, no solamente están interesados en garantizar la flexibilidad suficiente para ellos en la reglamentación de las inversiones extranjeras directas entrantes. También tratan de dotar a sus inversores de una amplia protección en el extranjero. Puede que no sea fácil reconciliar estos dos intereses posiblemente contradictorios.

55. Un problema más surge de la ola emergente de nuevas medidas normativas dirigidas a las inversiones extranjeras directas en algunos países, en particular la renacionalización de las industrias nacionales y el resurgimiento de las preocupaciones de seguridad y soberanía nacional. Ello plantea la cuestión de cómo estos nuevos acontecimientos podrían repercutir en los futuros TBI en particular y en la fijación de normas sobre los AII en general. Si bien podría haber llamamientos para reforzar las disposiciones de los tratados, también podría haber más renuencia a contraer obligaciones que limiten la soberanía de los países con respecto a los recursos naturales o afecten otros sectores de importancia estratégica.

IV. EL CAMINO POR SEGUIR

56. La fijación de normas sobre las inversiones internacionales plantea problemas especiales a los países en desarrollo. Una de las consecuencias de esta situación es la creciente necesidad de investigación y análisis normativos, así como de creación de capacidad, para permitir a los países en desarrollo evaluar las consecuencias de las diversas opciones de política antes de concluir nuevos acuerdos, determinar las posibles obligaciones que se deriven de éstas y cumplir los compromisos asumidos. Otras tareas de importancia vital son el análisis normativo riguroso de la evolución del universo de los AII que se ocupe de los problemas que se derivan de sus

²¹ Por ejemplo, si el TBI A incluye una obligación incondicional de otorgar trato justo e igualitario y el TBI B declara que este trato se refiere únicamente a la norma internacional mínima, la cláusula de la nación más favorecida en el TBI B podría prevalecer sobre esta declaración. El resultado podría ser el mismo si un TBI incluye una excepción específica y si el otro no lo hace.

²² Véase UNCTAD (de próxima publicación, a, 2005d).

incoherencias sistémicas y la creación de un mayor consenso internacional sobre las cuestiones fundamentales relacionadas con el desarrollo. Para ello es preciso investigar más las tendencias emergentes de los principios internacionalmente reconocidos de la fijación de normas sobre inversiones y determinar los elementos comunes.

57. Se podría seguir trabajando en la cuestión mediante la creación de un grupo permanente de expertos de la UNCTAD sobre acuerdos internacionales de inversión y desarrollo que se centre en los problemas sistémicos en el ámbito de la fijación de normas sobre las inversiones internacionales. Entre sus cometidos podrían estar: i) supervisar y examinar el universo de los AII que crece rápidamente, en particular la jurisprudencia en evolución que se desprende de las controversias sobre inversiones; ii) determinar las similitudes y las diferencias principales de los AII; iii) analizar las consecuencias de los problemas inherentes al sistema de la mezcla de los AII, en particular sus incoherencias sistémicas; iv) prestar especial atención a la dimensión de desarrollo de esos problemas; y v) facilitar la cooperación multilateral en el establecimiento de políticas sobre las inversiones internacionales. Ello se podría hacer en cumplimiento de la decisión adoptada por la Comisión en su décimo período de sesiones, en que se dice, entre otras cosas, que "la UNCTAD debería actuar como *centro de enlace principal* en el sistema de las Naciones Unidas para abordar las cuestiones relacionadas con los acuerdos internacionales de inversión, y seguir proporcionando *un foro* para promover el conocimiento de las cuestiones relacionadas con esos acuerdos y su aspecto de desarrollo [...]" (el subrayado es nuestro)²³. Además, el Grupo de Personalidades Eminentes de la UNCTAD y el examen de mitad de período ha instado al establecimiento del Grupo Permanente de Expertos²⁴.

58. Este Grupo de Personalidades Eminentes podría facilitar un intercambio de experiencias y opiniones sobre estas cuestiones y tratar de formular instrumentos normativos internacionales que acompañen la fijación de normas sobre inversiones a escala bilateral, subregional, regional e interregional. A más largo plazo, podría contribuir a un posible debate futuro sobre planteamientos multilaterales del sistema internacional de inversiones y su aspecto de desarrollo, según se reflejó en las recomendaciones de los informes del Grupo de Personalidades Eminentes de la UNCTAD y la Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización²⁵.

²³ Véase TD/B/COM.2/71, de 24 de marzo de 2006, párr. 8.

²⁴ Véase UNCTAD, Grupo de Personalidades Eminentes (2006), párr. 62 y recomendación N° 14; y UNCTAD (2006c, párr. 32 h.)).

²⁵ Véase OIT 2004.

REFERENCIAS

Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2004), *Informe de la Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización* (Ginebra: OIT), puede consultarse en: <http://www.ilo.org/public/english/fairglobalization/report/index.htm>.

Robinson, Patrick (1998). "Criteria to test the development friendliness of international investment agreements", *Transnational Corporations*, vol. 7, N° 1 (abril de 1998), págs. 83 a 89.

Schreuer, Christoph (2006). "Diversity and harmonization of treaty interpretation in investment arbitration", *Transnational Dispute Management*, vol. 3, N° 2 (abril), págs. 1 a 56.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (de próxima publicación, a). "Latest developments in investor-State dispute settlement", *IIA Monitor*, N° 4 (UNCTAD/WEB/ITE/IIA/2006).

_____ (de próxima publicación, a), *Bilateral Investment Treaties 1995-2005: Trends in Investment Rulemaking* (Ginebra y Nueva York: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas.

_____ (2006a). *Investment Provisions in Economic Integration Agreements* (Ginebra y Nueva York: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, UNCTAD/ITE/IIT/2005/10.

_____ (2006b). "Developments in international investment agreements in 2005", *IIA Monitor*, N° 2 (UNCTAD/WEB/ITE/IIA/2006/7).

_____ (2006c). *Informe de la Junta de Comercio y Desarrollo sobre la tercera parte de su 23º período extraordinario de sesiones (examen de mitad de período)*, vol. 1 (Ginebra: Naciones Unidas), documento de las Naciones Unidas, TD/B(S-XXIII)/7 (vol. 1), 11 de octubre.

_____ (2005a). *South-South Cooperation in International Investment Agreements. UNCTAD Series on International Investment Policies for Development* (Ginebra y Nueva York: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E.05.II.D.5.

_____ (2005b). *Investor-State Disputes Arising from Investment Treaties: A Review. UNCTAD Series on International Investment Policies for Development* (Ginebra y Nueva York: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E.06.II.D.1.

_____ (2005c). La excepción ORIE en el ámbito de las cláusulas del trato NMF. *Publicaciones de la UNCTAD sobre políticas internacionales de inversión para el desarrollo* (Ginebra y Nueva York: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E.05.II.D.1.

_____ (2005d). "Latest developments in investor-State dispute settlement", *IIA Monitor*, N° 4 (UNCTAD/WEB/ITE/IIT/2005/2).

_____ (2002). "Informe de la reunión de expertos sobre las experiencias con los criterios bilaterales y regionales de cooperación multilateral en la esfera de las inversiones transfronterizas a largo plazo, en particular las inversiones extranjeras directas" (Ginebra: Naciones Unidas), documento de las Naciones Unidas, TD/B/COM.2/EM.11/3.

_____ (1998). *Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s* (Ginebra y Nueva York: Naciones Unidas). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E.98.II.D.8.

_____, Grupo de Personalidades Eminentes (2006). *Fortalecimiento del papel de la UNCTAD en el desarrollo y su impacto* (Ginebra: Naciones Unidas).
