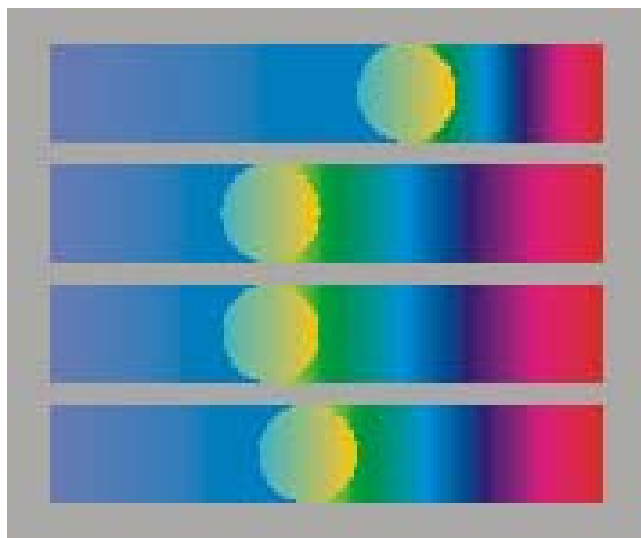


CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO

## CONTRATOS DE ESTADO

**Colección de publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales de inversión**



NACIONES UNIDAS



**CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO  
Y DESARROLLO**

## **CONTRATOS DE ESTADO**

**Colección de publicaciones de la UNCTAD sobre temas  
relacionados con los acuerdos internacionales de inversión**



**NACIONES UNIDAS**  
**Nueva York y Ginebra, 2004**

---

## NOTA

Dentro de la Secretaría de las Naciones Unidas corresponde a la UNCTAD ocuparse de todas las cuestiones relacionadas con la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales. La ejecución del Programa de Empresas Transnacionales estuvo a cargo del Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales (1975-1992) y, después, de la División de Empresas Transnacionales y Gestión del Departamento de Desarrollo Económico y Social de las Naciones Unidas (1992-1993). En 1993 se transfirió el Programa a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. La UNCTAD procura entender mejor la naturaleza de las empresas transnacionales y su contribución al desarrollo y crear un clima favorable a la inversión internacional y al desarrollo de la empresa. La labor de la UNCTAD consiste en debates intergubernamentales, análisis e investigaciones, actividades de asistencia técnica, seminarios, talleres y conferencias.

El término "país" utilizado en el presente estudio también se refiere, según proceda, a territorios o zonas; las denominaciones empleadas y la forma en que se expone su contenido no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. Asimismo, los nombres de los grupos de países solamente tienen por objeto un interés estadístico o analítico y no implican ningún juicio sobre la etapa de desarrollo alcanzada por cualquier país o zona.

En los cuadros se han utilizado los siguientes signos:

Dos puntos (..) indican que los datos faltan o no constan por separado. Se ha prescindido de una fila en los casos en que no se disponía de datos sobre algunos elementos de la fila.

La raya (-) indica que la cantidad es nula o insignificante.

Un espacio en blanco en un cuadro indica que el rubro de que se trata no es aplicable.

La barra (/) puesta entre fechas que representan años, por ejemplo 1994/1995, indica un ejercicio económico.

## Contratos de Estado

---

El guión (-) puesto entre fechas que representan años, por ejemplo 1994-1995, indica que se trata de todo el período considerado, incluidos el año inicial y el final.

Por la palabra "dólares" (\$) se entiende dólares de los Estados Unidos, salvo que se indique otra cosa.

A menos que se indique otra cosa, las tasas anuales de crecimiento o de variación se refieren a tasas anuales compuestas.

Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

El material que contiene el estudio puede citarse libremente siempre que se mencione la fuente.

UNCTAD/ITE/IIT/2004/11
------------------------

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS
------------------------------------

<i>Nº de venta:</i> S.05.II.D.5
---------------------------------

ISBN 92-1-312318-3
--------------------

Copyright © Naciones Unidas, 2004

Derechos reservados

Impreso en Suiza

---

## **PUBLICACIONES TEMÁTICAS SOBRE LOS AII**

El principal objetivo de la colección de publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales de inversión -y otros instrumentos- procedentes es analizar los conceptos y los aspectos pertinentes de dichos acuerdos y ponerlos al alcance del lector en forma fácilmente accesible. Los temas tratados son los siguientes:

Acuerdos internacionales de inversión: flexibilidad para el desarrollo

Admisión y establecimiento

Alcance y definición

Competencia

Contratos de Estado

Empleo

Enseñanzas del Acuerdo Multilateral sobre Inversión (AMI)

Expropiación

Fijación de precios de transferencia

Imposición

Incentivos

Inversión extranjera directa y desarrollo

Medidas adoptadas por el país de origen

Medidas comerciales relacionadas con las inversiones

Medidas referentes a las operaciones de las empresas adoptadas por el país receptor

Medio ambiente

Pagos ilícitos

Responsabilidad social

Solución de controversias (entre el inversionista y el Estado)

Solución de controversias (entre Estados)

## **Contratos de Estado**

---

Términos y conceptos fundamentales de los AII: glosario

Transferencia de fondos

Transferencia de tecnología

Transparencia

Trato de la nación más favorecida

Trato justo y equitativo

Trato nacional

Tendencias de los AII: reseña





## **PREFACIO**

La secretaría de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) está aplicando un programa sobre los acuerdos internacionales de inversión. Su objeto es ayudar a los países en desarrollo a participar lo más eficazmente posible en la elaboración de normas relativas a la inversión internacional en los planos bilateral, regional, plurilateral y multilateral. El programa comprende actividades de investigación y desarrollo en materia de política, incluida la preparación de una colección de publicaciones temáticas; actividades de fomento de la capacidad de los recursos humanos y de la capacidad institucional, incluidos seminarios nacionales, simposios regionales y cursos de formación, y de apoyo al logro de un consenso intergubernamental, así como diálogos entre negociadores y grupos de la sociedad civil.

El presente estudio forma parte de esta colección, destinada a funcionarios gubernamentales, dirigentes de empresas, representantes de organizaciones no gubernamentales (ONG), funcionarios de organismos internacionales e investigadores. La colección procura ofrecer un análisis equilibrado de las cuestiones que se pueden plantear en el contexto de los debates sobre los acuerdos internacionales de inversión. Cada estudio es independiente de los demás, pero como los temas están estrechamente relacionados entre sí, se concede especial atención a esas relaciones.

La colección está a cargo de un equipo dirigido por Karl P. Sauvant y James Zhan. La principal funcionaria responsable de esta publicación es Anna Joubin-Bret que supervisa la preparación de los estudios en sus distintas etapas. Componen asimismo el equipo Federico Ortino, Sergey Ripinski y Jörg Weber. Peter Muchlinski y Patrick Robinson son los principales asesores de la colección.

El presente estudio está basado en un manuscrito de M. Sornarajah, al que Peter Muchlinski aportó contribuciones. En su versión final aparecen reflejadas observaciones de Oscar Garibaldi, Joachim Karl, Christoph Schreuer y Thomas Wälde.

Ginebra, noviembre de 2004

Carlos Fortin  
Funcionario Encargado de la UNCTAD



## **AGRADECIMIENTOS**

El programa de trabajo de la UNCTAD sobre los acuerdos internacionales de inversión está a cargo de un equipo de funcionarios y consultores de la UNCTAD dirigido por James Zhan, bajo la orientación general de Karl P. Sauvant y Khalil Hamdani. El equipo está integrado Hamed El-Kady, Nicolás Guerrero, Anna Joubin-Bret y Jörg Weber. La asistencia administrativa está a cargo de Séverine Excoffier-El Boutout.

La UNCTAD ha llevado a cabo una serie de actividades relacionadas con el programa de trabajo en cooperación con otras organizaciones intergubernamentales, como la Agencia de la Comunidad de Habla Francesa, el Banco Centroamericano de Integración Económica, la Secretaría del CARICOM, la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional, la Corporación Interárabe de Garantía de Inversiones, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID/INTAL), la Liga de los Estados Árabes, la Organización de los Estados Americanos, la Secretaría de Integración Económica Centroamericana y la Secretaría General de la Comunidad Andina. La UNCTAD también ha cooperado con ONG, como el Centro de Investigación sobre las Empresas Multinacionales, la Unión de Consumidores y Sociedad Fiduciaria de la India, la Fundación de Investigaciones sobre las Empresas Multinacionales (SOMO) de los Países Bajos, el Foro de Investigaciones Económicas (Egipto), la Mesa Redonda Europea de Industriales, la Fundación Friedrich Ebert (Alemania), la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional, la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres, el Instituto de Recursos e Investigaciones Laborales (LaRRI) (Namibia), Oxfam, la Red del Tercer Mundo y el Fondo Mundial para la Naturaleza. Desde 2002 una parte del programa de trabajo se ha ejecutado en colaboración con la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Hasta ahora se han recibido fondos para el programa de trabajo de Australia, el Brasil, el Canadá, Francia, el Japón, Noruega, los Países Bajos, el Reino Unido, Suecia, Suiza y la Comisión Europea. Alemania, la Argentina, Botswana, China, Colombia, Costa Rica, Croacia, Cuba, Djibouti, Egipto, el Gabón, Guatemala, la India, Indonesia, Jamaica, Malasia, Mauritania, Marruecos, México, Namibia, el Pakistán, el Perú, la República Checa, Qatar, Singapur, Sri Lanka, Sudáfrica, Tailandia, Trinidad y Tabago, Túnez, Venezuela y el Yemen también han contribuido al programa de

---

trabajo acogiendo simposios regionales, seminarios nacionales o actividades de capacitación.

Al ejecutar este programa de trabajo, la UNCTAD también ha colaborado estrechamente con una serie de organizaciones internacionales, regionales y nacionales, como el Centro de Estudios Interdisciplinarios de Derecho Industrial y Económico (Universidad de Buenos Aires), el Instituto Indio de Comercio Exterior, el Centro Legon de Accra (Ghana), ProInversión (Perú), Pontificia Universidad Católica del Perú, la Universidad Nacional de Singapur, la Universidad Senghor (Egipto), la Universidad de Dar Es Salaam (República Unida de Tanzania), la Universidad de Los Andes (Colombia), la Universidad de Campinas (Brasil), la Universidad de Lima (Perú), la Universidad del Pacífico (Perú), la Universidad de Pretoria (Sudáfrica), la Universidad de la Ciudad de Túnez (Túnez), la Universidad de Yaoundé (Camerún), el Centro de Consultas sobre Asuntos de la OMC de Shanghai (China) y la Universidad de las Indias Occidentales (Jamaica y Trinidad y Tabago). Se agradecen profundamente todas esas contribuciones.

ÍNDICE

	<i>Página</i>
PREFACIO .....	vii
AGRADECIMIENTOS .....	ix
RESUMEN .....	1
INTRODUCCIÓN .....	3
I. PRESENTACIÓN DEL TEMA .....	9
II. BALANCE Y ANÁLISIS.....	13
A. La extensión de la protección de los AII a los contratos de Estado .....	13
1. Definición de los contratos de Estado en los AII .....	13
2. Exclusión de algunos contratos de Estado del ámbito de un AII.....	15
3. Disposiciones de solución de controversias .....	16
4. Cláusulas de ámbito general .....	16
B. Preservación de las facultades discrecionales del país receptor y establecimiento de las obligaciones del inversor en la negociación, conclusión y funcionamiento de los contratos de Estado .....	20
C. Obligaciones respecto de los inversores privados partes en los contratos de Estado .....	22
D. Elaboración de regímenes sustanciales para los contratos de Estado en los AII .....	27
III. INTERACCIÓN CON OTRAS CUESTIONES Y CONCEPTOS .....	31
CONCLUSIÓN: CONSECUENCIAS EN LA ECONOMÍA Y EL DESARROLLO Y OPCIONES DE POLÍTICA .....	39

GE.05-50316 (S) 200406 090506

---

**ÍNDICE** (*continuación*)

	<i>Página</i>
BIBLIOGRAFÍA .....	43
LISTA DE ASUNTOS .....	47
SELECCIÓN DE PUBLICACIONES DE LA UNCTAD SOBRE LAS ETN Y LA IED .....	49
CUESTIONARIO .....	63
<i>Recuadro</i>	
II.1 Cláusulas de ámbito general.....	17
<i>Cuadro</i>	
III.1 Interacción entre cuestiones y conceptos .....	32

---

## RESUMEN

Una modalidad usual de entrada de la inversión extranjera directa consiste en la conclusión de un contrato de inversión extranjera con el Estado. Esos contratos han desempeñado un papel fundamental en los procesos de inversión extranjera directa, sobre todo en los países en desarrollo que dependen de la explotación de los recursos naturales para su bienestar económico. A menudo, la explotación de un sector, como el del petróleo, sólo es accesible a una entidad estatal o requiere la conclusión de un contrato con la entidad estatal pertinente.

Los "contratos de Estado", por estar relacionados con los acuerdos internacionales de inversión, se refieren a una serie de temas concretos. En primer lugar, la extensión de la protección de los acuerdos de inversión a los contratos de Estado depende del alcance de la definición de inversión, la exclusión de ciertos contratos de Estado de su ámbito y de la medida en que las disposiciones de solución de controversias del acuerdo se aplican a estos contratos. Los tribunales de arbitraje han interpretado en forma diferente las denominadas cláusulas de ámbito general, de manera que aún es imposible evaluar plenamente su efecto protector. En segundo lugar, la preservación de las facultades discrecionales del país receptor en la negociación, conclusión y regulación de los contratos de Estado puede asegurarse introduciendo en el acuerdo internacional de inversión el principio básico de buena fe y revisión periódica. En tercer lugar, las obligaciones respecto de las partes inversoras privadas en los contratos de Estado compensan la posición más favorable del Estado, puesto que admiten cláusulas de estabilización, elección de la legislación, el arbitraje y el incumplimiento del contrato por el gobierno del país receptor. En cuarto lugar, el establecimiento de regímenes sustanciales de contratos de Estado en los acuerdos internacionales de inversión guarda relación con el compromiso contraído por el gobierno.

En la conclusión se identifican tres opciones de política. Según la primera, los países que desean mantener una total libertad de acción en relación con los contratos de Estado y evitar en la mayor medida posible las disposiciones de protección de la inversión internacional, pueden excluir los contratos de Estado de los acuerdos internacionales de inversión. Esta opción puede sugerir precaución a los inversores internacionales, cuando el sistema jurídico del país receptor no proteja plenamente los derechos de los inversores. En segundo lugar, los países que desean hacer la protección extensiva a la inversión extranjera, pero mantener las facultades

discrecionales en materia de reglamentación, pueden optar por una protección limitada de los contratos de Estado en el marco de los acuerdos internacionales de inversión mediante listas positivas y negativas, restricciones de la definición de las infracciones contractuales y cláusulas de solución de controversias, la exclusión de algunas normas de protección y una cláusula de ámbito general, así como la inclusión de excepciones de política pública. En tercer lugar, puede asegurarse la plena protección de los inversores por los contratos de Estado en el marco de tratados de inversión internacional a través de la definición ilimitada de la inversión, la solución incondicional de controversias, una cláusula de ámbito general y compromisos de estabilización.



---

## INTRODUCCIÓN

Puede entenderse por "contrato de Estado", un contrato celebrado entre el Estado, o una entidad estatal, que en el presente contexto puede definirse como cualquier organización creada en virtud de la ley en un Estado a la que se confiere el control de una actividad económica, y un nacional extranjero o una persona jurídica de nacionalidad extranjera. Los contratos de Estado pueden abarcar una amplia variedad de temas, incluidos los acuerdos de préstamos, los contratos de adquisición de suministros o servicios, contratos de empleo, o grandes proyectos de infraestructura, como la construcción de autopistas, puertos o presas. Una de las más habituales formas de contratos de Estado consiste en el contrato de explotación de recursos naturales, a veces denominado "contrato de concesión", aunque no sea este un término técnico riguroso en la materia (Brownlie, 2003, pág. 522). Estos acuerdos ocupan un importante lugar en los sectores de los recursos naturales de los países en desarrollo. Tradicionalmente, estos sectores han sido la principal fuente de ingresos de las economías nacionales, a menudo sujetos al control estatal, de manera de que los nuevos agentes extranjeros para ingresar al sector debieron celebrar contratos con la entidad estatal que ejercía el control<sup>1</sup>.

Un modo común de entrada para los inversores extranjeros, especialmente en los países en desarrollo, consiste en la conclusión de un contrato de inversión extranjero con el Estado o una entidad estatal. Así sucede a menudo en los sectores en que las entidades estatales funcionan como un monopolio de derecho conforme a la legislación local. Como consecuencia, los contratos de Estado cobran especial importancia en la entrada de la inversión extranjera directa (IED) en los países en desarrollo. En este contexto, es preciso contemplar cómo se encaran los contratos de Estado en los acuerdos internacionales de inversión (AII). En particular, es motivo de especial preocupación la medida en que las disposiciones de los AII pueden regular el proceder de los países, en la utilización y aplicación de los contratos de Estado.

La cuestión es tanto más importante cuanto que se sabe que suelen considerarse diferentes los contratos de Estado de los contratos comerciales ordinarios. Habida cuenta de las poderosas consideraciones de política pública subyacentes a la contratación pública, ya sea en relación con proyectos de IED u otras funciones económicas auspiciadas por el Estado, generalmente se hace valer en relación con la negociación, conclusión, funcionamiento y denuncia de tales contratos, un componente de

reglamentación de derecho público y de facultades discrecionales públicas. La distinción entre los contratos comerciales ordinarios entre partes privadas, y un contrato de Estado celebrado entre una parte privada y un Estado o una entidad estatal se reconoce universalmente en varios sistemas jurídicos nacionales (especialmente, en el concepto francés de "*contrat administratif*"), aunque el criterio exacto difiere según los sistemas (Turpin, 1972; Langrod, 1995). Por lo general, los sistemas jurídicos nacionales consideran que los contratos concluidos con el Estado o con entidades estatales constituyen una categoría especial de contratos sujeta a una reglamentación especializada<sup>2</sup>. Por ejemplo, la capacidad de una entidad estatal de concluir contratos se estipulará en la legislación que establece esa capacidad, y que también podrá identificar los tipos de esferas en que la entidad estatal está facultada para concluir dichos contratos. Asimismo, la fuente legal aplicable al contrato suele residir en la legislación y el reglamento sobre la cuestión de que es objeto del contrato, así como sobre la entidad estatal que lo concluya<sup>3</sup>. Frecuentemente, la explotación de sectores, como el del petróleo, sólo se autoriza a una entidad estatal o se efectúa en asociación con una entidad estatal. De esa forma, el ingreso de otros inversores a ese sector puede efectuarse únicamente mediante un contrato con la entidad estatal de que se trate.

Por añadidura, los sistemas jurídicos nacionales normalmente aplican limitaciones a la forma en que se utilizan y reciben los fondos públicos y someten esas cuestiones a un examen riguroso aplicando las disposiciones legislativas y reglamentarias<sup>4</sup>. Puede exigirse la firma ministerial de un contrato, así como preverse otros procedimientos específicos para examinar y analizar el contrato. El propio requisito de atención especial para el control de la capacidad y el procedimiento indica que los contratos de Estado difieren considerablemente de los contratos comerciales ordinarios, puesto que intervienen los intereses del Estado y pueden en gran medida estar en juego recursos estatales financieros y de otra naturaleza.

Por último, la denuncia de un contrato de Estado puede depender de los criterios de necesidad pública vigente, en virtud de los cuales se incluirán o no disposiciones para determinar los daños no basados exclusivamente en las consideraciones comerciales aplicables a los contratos ordinarios. Los medios de denuncia pueden también diferir entre los contratos comerciales ordinarios y los contratos de Estado. Si bien ambos pueden rescindirse o denunciarse a raíz de infracciones, los contratos de Estado a menudo se denuncian, o su funcionamiento se impide total o parcialmente, por decisión de la autoridad

## Contratos de Estado

---

pública. Conforme a distintas teorías del derecho nacional, la existencia de compromisos contractuales no tiene por qué restringir al poder legislativo, si bien cabe reconocerse la compensación como norma en el marco de la protección constitucional<sup>5</sup>.

Como consecuencia de ese control y de las facultades discrecionales basados en la política pública, el equilibrio de los derechos y obligaciones en los contratos de Estado puede favorecer a los gobiernos, por motivos de política que éstos consideran plenamente legítimos. Al mismo tiempo, el equilibrio mencionado tal vez exponga a la parte contratante privada al riesgo de injerencia en las expectativas comerciales que la indujeron a concluir el contrato. Este riesgo comercial ha dado lugar a la elaboración de normas de derecho internacional consuetudinario sobre la responsabilidad que incumbe al Estado por incumplimiento de los contratos de Estado. La "internacionalización" de los contratos de Estado se explica principalmente por la preocupación relativa a la imparcialidad de los tribunales nacionales y el objetivo de neutralizar la superioridad inherente de las instituciones del país receptor, habida cuenta de sus facultades soberanas legislativas en materia de derogación de los contratos o de injerencia en los mismos. De no existir tales preocupaciones, desaparecería la necesidad de la categoría independiente de contratos de Estado y su protección internacional por tratados y cláusulas de arbitraje. Muchos de los primeros diferendos importantes en materia de inversión extranjera se referían al funcionamiento y denuncia de estos contratos, sobre todo, mediante la renegociación, expropiación o nacionalización (Muchlinski, 1999, cap. 14). Estas controversias se zanjaron con laudos arbitrales internacionales que contemplaban y desarrollaban la pertinencia respecto de la legislación internacional en materia de inversión extranjera de los contratos de Estado y las doctrinas conexas<sup>6</sup>.

Puesto que se consideraba que los contratos estaban en principio sujetos a la legislación nacional del país receptor, al menos en el caso de los contratos para la explotación de petróleo, en el decenio de 1950 se perfiló la tendencia a considerar que estos contratos eran objeto de un proceso de "internacionalización". Llegó a considerarse que los contratos eran "acuerdos de desarrollo económico" que debían someterse a disposiciones de derecho internacional. Tradicionalmente, las condiciones de validez de un contrato de Estado, incluidas cuestiones como la capacidad de las partes y el proceso de establecimiento de un contrato, se regían por la legislación nacional de cada país receptor. Se reconoce que, incluso en los regímenes sujetos a AII, si el

contrato en virtud del cual se efectúa una inversión extranjera es ilegal y nulo de conformidad con la legislación nacional no se admitirá la invocación de un tratado que confiera protección a la inversión efectuada<sup>7</sup>. No obstante, la teoría de la internacionalización de los contratos sugiere que las obligaciones dimanantes de un contrato pueden residir en un sistema exterior<sup>8</sup>. Este sistema exterior se designa con calificaciones diferentes, a saber, derecho comercial transnacional, principios generales de la ley, *lex mercatoria* e incluso derecho internacional. Según esta teoría la utilización de algunas cláusulas puede internacionalizar el contrato para determinados efectos, al menos aquellos vinculados con la denuncia y la solución de diferendos o controversias<sup>9</sup>.

Un objetivo de los AII ha sido crear normas acordadas por las partes para resolver un conflicto. Los contratos de Estado y la doctrina de los conflictos afín a éstos pueden considerarse un objetivo clave de la celebración de tratados de inversión. A este respecto los AII no suelen tener por objeto la protección de un contrato individual, cuya negociación compete a las partes, sino la estabilidad de la estructura operacional de la inversión en el país receptor (que puede incluir inversiones abarcadas por contratos de Estado).

Por consiguiente, el objeto del presente documento es examinar disposiciones de AII más concretas que influyen en la negociación, conclusión y observancia de los contratos de Estado, tanto por el gobierno como por la parte privada. Las normas sustantivas del trato que puede preverse que los gobiernos observen en relación con los inversores privados partes en contratos de Estado, son objeto de otras publicaciones de esta colección.

### Notas

<sup>1</sup> Véase un estudio reciente sobre los contratos de Estado en Leben, 2004.

<sup>2</sup> Algunos Estados tienen leyes que regulan estos contratos. Véase, por ejemplo, la Ley de contratos públicos de la India y Malasia. Sin embargo, ello no significa que exista una total convergencia en la materia entre las leyes de los distintos países. Por ejemplo, la legislación francesa ha desarrollado una doctrina relativa a los contratos públicos (*contrat administratif*) que ha evolucionado, mientras que en el derecho anglosajón se han introducido consideraciones de derecho público en los principios generales del derecho de los contratos que se aplican a los contratos públicos.

## Contratos de Estado

---

<sup>3</sup> De ahí que, algunos Estados, no admitan que una entidad pública se someta a un arbitraje en el extranjero. También puede haber restricciones para la elección de las jurisdicciones exteriores, que no existen tratándose de partes en contratos comerciales ordinarios.

<sup>4</sup> Véase Fitzgerald, 2002, págs. 37 a 52 sobre la práctica de Australia.

<sup>5</sup> Véase, por ejemplo, la decisión del Tribunal Supremo de los Estados Unidos en el asunto *Los Estados Unidos c. Winstar* que prescribió el mantenimiento de la validez de los contratos frente a una derogación legislativa (116 SCT 2432 (1996)).

<sup>6</sup> Para consultar publicaciones sobre los contratos de Estados en el derecho internacional de inversiones, véase Fatouros, 1962, 1969; Amerasinghe, 1967, págs. 66 a 119; Paasivirta, 1990; Nassar, 1995, págs. 133 a 135; Sornarajah, 2000, págs. 85 a 112; Bowett, 1988, págs. 49 a 74, y Maniruzzaman, 2001.

<sup>7</sup> Véase *Azinian c. México*, laudo del tribunal, párr. 100.

<sup>8</sup> Se trata de una teoría discutida. Sus defensores alegan que la utilización de algunas frases (como las cláusulas del derecho aplicable) que invocan el derecho comercial internacional, las cláusulas de estabilización que suspenden la aplicabilidad de la legislación del país receptor en el momento de la conclusión, y las cláusulas de arbitraje que establecen el arbitraje fuera del Estado, tienen por efecto la internacionalización del contrato. Véase Schwebel (1987) en relación con el incumplimiento por un Estado de un contrato concluido con una parte extranjera para determinar si es o no una infracción en virtud del derecho internacional. Consúltese, en Sornarajah, 2004, un examen crítico de la cuestión.

<sup>9</sup> Véase especialmente el asunto *Texaco/Calasiatic c. Libia*, 53 ILR (1979), pág. 389. Para una crítica consúltese Sornarajah 2000, págs. 223 a 278. Con respecto a un conflicto similar de normas, véase el desarrollo y la pertinencia de la doctrina Calvo en el derecho internacional de inversión: Shea, 1955; Fatouros, 1962, 1969 y Schrijver, 1997.

Durante los diez últimos años y, sobre todo en los últimos cinco años, se ha acumulado una nutrida jurisprudencia en materia de arbitraje basada en los AII. Esta jurisprudencia puede constituir gradualmente un derecho internacional propio de los contratos de Estado mediante la aplicación a situaciones específicas, de las disposiciones generalmente poco definidas de los tratados de inversión. Puede consultarse un estudio reciente de la contribución de los últimos arbitrajes en materia de inversión, en Benhamida, de próxima publicación. Un examen actualizado sobre la contribución aportada por los recientes arbitrajes en el marco del Capítulo XI del TLCAN, véase Weiler, 2004. Un examen de las controversias en materia de inversión en el marco de TBI y del TLCAN, figuran en UNCTAD, de próxima publicación.



---

## SECCIÓN I

### PRESENTACIÓN DEL TEMA

Como se señala en la Introducción, el proceso de negociación, conclusión, funcionamiento o denuncia de un contrato de Estado es pertinente para los AII puesto que suele constituir la base jurídica de la relación de inversión entre un inversor extranjero y un país receptor. Por cierto, los contratos de Estado pueden considerarse como una parte de múltiples disposiciones jurídicas que afectan la aplicación de la política de un país receptor en materia de IED y, por extensión, sus relaciones con determinados inversores. Aparte del contrato de Estado en sí, la relación de inversión se rige por las normas aplicables del derecho y la política nacional, cualquier acuerdo bilateral de inversión (TBI) concluido entre el país de origen y el país receptor de la inversión, así como cualesquiera regímenes multilaterales o regionales y el derecho internacional consuetudinario.

Los contratos de Estado, por su relación con los AII, se refieren a una serie de cuestiones específicas:

- *La extensión de la protección del AII a los contratos de Estado.* Es preciso ante todo aclarar que, a falta de disposiciones específicas del tipo abordado *supra*, un AII, bilateral, regional o multilateral, no abarca automáticamente las cuestiones relacionadas con los contratos de Estado. Tal es el caso aun cuando un AII remita a las normas del derecho consuetudinario internacional, puesto que generalmente se acepta que no todas las infracciones de un contrato de Estado por un Estado acarreen automáticamente una violación del derecho internacional o una infracción de un AII aplicable. En términos generales se acepta que para que una infracción por un Estado tenga un efecto semejante, debe ser equiparable a un incumplimiento del derecho internacional, en que la infracción sea equivalente a una denegación de justicia o una expropiación sin compensación adecuada, o a la violación de un acuerdo internacional en virtud del cual el país receptor ha aceptado asumir la responsabilidad internacional de las infracciones de obligaciones contractuales imputables a nacionales de otros Estados contratantes (Schreuer, 2004, págs. 249 y 250) o una infracción causada por una medida adoptada en representación de un gobierno, a diferencia de una medida exclusivamente de carácter comercial<sup>1</sup>. Es preciso incluir esa

jurisdicción en el acuerdo, especialmente debido a la sensibilidad de las políticas públicas en torno al proceso de la contratación pública con partes privadas. Se puede conseguir mediante la definición de inversión utilizada en el acuerdo y a través de las disposiciones de solución de controversias que circunscriban los tipos de controversias en la materia susceptibles de plantearse al sistema de solución de diferendos entre el inversor y el Estado, en el marco del acuerdo.

Asimismo, numerosos AII contienen disposiciones para proteger las obligaciones contraídas por un Estado receptor frente a los inversores extranjeros, amparando estas últimas en el ámbito del AII. Son las denominadas "cláusulas de ámbito general". Suman a las normas básicas del AII, los compromisos relativos a los contratos de inversión u otros acuerdos del país receptor, convirtiendo una violación del contrato de inversión en una violación del AII aplicable (Schreuer, 2004, pág. 250).

- *La preservación de las facultades discrecionales del país receptor en la negociación, la conclusión y el funcionamiento de los contratos de Estado.* Como se observa en la Introducción, se suele suscribir un contrato de Estado en esferas de inversión políticamente sensibles. Por consiguiente, en general son objeto de un régimen jurídico especial que confiere al gobierno una discreción considerable en el procedimiento contractual. Este régimen es la manifestación del derecho que tiene un gobierno a regular una inversión de conformidad con las prioridades de su política nacional. En efecto, el régimen jurídico nacional apunta a preservar el espacio de política nacional (UNCTAD, 2003a, cap. V). Como el régimen jurídico de los AII confiere una protección a los inversores, el ejercicio de ciertas facultades discrecionales por un país receptor en el marco del régimen jurídico nacional aplicable en materia de contratos de Estado puede conllevar una injerencia en los derechos de protección de un inversor previstos en el acuerdo. Para evitar esa situación, y como medio de preservar los derechos legítimos del país receptor de dictar reglamentos en interés de la política nacional, las disposiciones del AII se pueden elaborar de manera de reconocer al país receptor la necesidad del mencionado espacio de política. En primer lugar, la definición y las disposiciones sobre el alcance de los AII pueden formularse de manera de preservar las facultades discrecionales nacionales en la reglamentación de las inversiones realizadas mediante



## Contratos de Estado

---

un contrato de Estado. Asimismo, las disposiciones pueden exigir que el inversor y el Estado negocien y apliquen los contratos de Estado de buena fe, que admitan una revisión periódica, reafirmen la soberanía nacional sobre ciertos tipos de actividades económicas (véase, por ejemplo, el artículo 18 del Tratado sobre la Carta de la Energía); reconozcan la legitimidad de algunos tipos de reglamentos en relación con los inversores, como por ejemplo, las medidas de control de los pagos ilícitos o la extensión de la legislación en materia de competencia a sus actividades, y preserven la facultad gubernamental de adoptar medidas por motivos de seguridad nacional u otras razones vitales de orden público. Cuando los gobiernos se propongan incluir medidas de ese tipo en los AII deben, no obstante, tener en cuenta el tipo de mensaje que hacen llegar de esa forma a sus inversores potenciales.

- *Obligaciones del Estado respecto de los inversores privados partes en contratos de Estado.* Además de preservar el espacio de política nacional, los AII pueden introducir algunas disposiciones con objeto de establecer determinadas obligaciones del Estado respecto de los inversores extranjeros privados que concluyen contratos con un Estado. Ello puede traducir la preocupación de que dichas partes resulten negativamente afectadas por la tendencia en los regímenes nacionales de los contratos de Estado a favorecer al Estado Parte. Esas disposiciones pueden abarcar una gran diversidad de cuestiones posibles con inclusión, por ejemplo, de la preservación de la confidencialidad de la información sensible por razones comerciales obtenida por el Estado Parte en el proceso de conclusión del contrato de Estado; la obligación del gobierno del país receptor de negociar de buena fe; el compromiso de aceptar la responsabilidad de que los incumplimientos del contrato de Estado trasciendan el mandato expreso de una eventual cláusula de ámbito general que sólo exige la observancia de las obligaciones; y la aceptación de la obligación de estabilizar el régimen jurídico nacional aplicable al contrato, con el compromiso de no introducir modificaciones jurídicas ulteriores que afecten al régimen reglamentario aplicable al contrato.
- *Elaboración de regímenes sustanciales para los contratos de Estado en los AII.* Son escasos los AII que contienen disposiciones que traten de afectar al contenido detallado de los contratos de Estado<sup>2</sup>. Sin embargo, el contenido de esas leyes y políticas puede conducir a la

aplicación de disposiciones incompatibles con las condiciones y objetivos amplios de los regímenes internacionales de inversión de los AII o de acuerdos de libre comercio de mayor alcance que contienen un elemento de inversión. Por ejemplo, un contrato de Estado podría prever una disposición de trato preferencial conforme a la cual el gobierno otorgaría una preferencia al inversor privado parte en el acuerdo, con respecto a otros inversores extranjeros, en contradicción con el principio de la nación más favorecida (NMF). Este ha sido un motivo de especial preocupación en la esfera de la contratación pública. Esos contratos públicos pueden considerarse contratos de inversión cuando cuentan con la presencia comercial de la parte privada extranjera, como sucede en los proyectos de construcción a largo plazo, o en los acuerdos de suministro de servicios también a largo plazo. Actualmente algunos acuerdos de libre comercio más recientes empiezan a incorporar ciertas disposiciones detalladas sobre el funcionamiento de los contratos de contratación pública. Si bien es difícil afirmar que hay una tendencia incipiente a incorporar disposiciones detalladas en el contenido de fondo de los contratos de Estado, al menos merece la pena destacar esta posibilidad, como una nueva orientación encaminada a elaborar obligaciones sustanciales en los tratados internacionales capaces de influir en el funcionamiento y el contenido de las políticas nacionales de contratación.

### Notas

<sup>1</sup> Varios laudos arbitrales recientes (sobre jurisdicción) referidos a la relación entre el arbitraje de los tratados, por un lado, y los contratos (concesión) de conformidad con la legislación nacional y con las cláusulas de jurisdicción nacional, por otro. Principalmente se trata de los asuntos *CMS c. la Argentina*, *Azurix c. la Argentina*, *Siemens c. la Argentina* y un precedente más importante, la decisión del Comité de anulación del CIADI en el asunto *Vivendi-Argentina* (véase: [www.worldbank.org/ICSID](http://www.worldbank.org/ICSID)).

<sup>2</sup> Excepto en los acuerdos intergubernamentales firmados en el pasado por países socialistas o en acuerdos intergubernamentales sobre proyectos específicos (por ejemplo, para el túnel bajo el Canal de la Mancha).

---

## SECCIÓN II

### BALANCE Y ANÁLISIS

Sólo en unos pocos AII se hace una referencia directa a los contratos de Estado. Un contrato concierne fundamentalmente a sus partes. Los Estados suelen establecer las condiciones de funcionamiento de los contratos, tanto los exclusivamente nacionales como los concluidos por el Estado. Por ese motivo, no es habitual que en un AII se haga directamente referencia a los contratos de Estado como tales, pese a la importancia evidente que representan para la IED. Sin embargo, los aspectos abordados en la sección anterior figuran en las disposiciones de los AII y serán analizados sucesivamente.

#### **A. La extensión de la protección de los AII a los contratos de Estado**

##### **1. Definición de los contratos de Estado en los AII**

La medida en que los contratos de Estado estén comprendidos en los AII depende ante todo del alcance de la definición de inversión de un acuerdo. El concepto de "inversión" no es estático, sino que puede evolucionar para responder a nuevas expectativas. En consecuencia, puede extenderse el alcance de un AII a los contratos de Estado, en función de la utilización de una definición apropiada.

Esto dependerá de la aplicación de un criterio amplio de los activos que incluya "todos los tipos de activos" y que desarrolle esta expresión general haciendo expresamente referencia al incumplimiento de las obligaciones contractuales contraídas por un país receptor respecto de un inversor de otro país parte en el contrato, que abarquen un tipo de activo protegido. En esta categoría pueden incluirse derechos como los generados por los acuerdos de concesión que, por ejemplo, confieren a un inversor el derecho de prospección, extracción o explotación de los recursos naturales (UNCTAD, 1998, pág. 35). Figuran ejemplos de esas disposiciones en el TBI de 1994 concluido entre el Ecuador y el Reino Unido<sup>1</sup> sobre las "concesiones comerciales otorgadas por ley o en virtud de un contrato, incluidas las concesiones de prospección, cultivo, extracción o explotación de los recursos naturales" (art. 1 a) v)), así como en el TBI de 1995 entre el Canadá y Filipinas sobre "los derechos, otorgados por ley o en virtud de un contrato, de

realizar cualquier actividad económica y comercial, incluidos los derechos de prospección, cultivo, extracción o explotación de los recursos naturales" (art. 1 f) vi))<sup>2</sup>.

Los acuerdos de concesión a que suelen referirse estas disposiciones son una variante de los contratos de Estado, que se incluyen habitualmente con objeto de garantizar que los acuerdos sobre los sectores de recursos naturales en la industria formen parte de la definición de inversiones. Los contratos sobre petróleo y recursos naturales desempeñaron un papel esencial en el desarrollo de este ámbito jurídico y siguen siendo objeto de atención debido a las ingentes inversiones efectuadas en el sector. La expresión "concesiones comerciales" utilizada en los tratados puede considerarse lo suficientemente amplia como para comprender las cláusulas de los contratos de inversión extranjera que confieren privilegios especiales a un determinado inversor extranjero<sup>3</sup>. Se contemplan los privilegios que pertenecen a la sola prerrogativa del Estado. Algunos tratados se refieren concretamente a "concesiones comerciales de conformidad con el derecho público"<sup>4</sup>. Los derechos sobre los recursos naturales son los conferidos por el derecho público.

Existen asimismo algunos tratados que en la definición de inversión extranjera incluyen la totalidad de los derechos contractuales. El efecto que pueden surtir esos tratados es la extensión del ámbito de sus disciplinas de inversión a los derechos basados en los contratos<sup>5</sup>. Un ejemplo de ello es la formulación siguiente:

"Los derechos contractuales, como los contratos llave en mano o de construcción o gerencia, los contratos de producción o de participación en los ingresos, las concesiones u otros contratos parecidos."<sup>6</sup>

Por su amplitud, esta formulación abarca numerosos derechos contractuales, incluso los que trascienden el ámbito del derecho público. Al incluirse una disposición semejante todo el contrato puede pertenecer al ámbito de la protección conferida por los tratados.

Además de los derechos contractuales a largo plazo, como la concesión de licencias, la gestión, los contratos de concesión comercial o de llave en mano, entre los derechos protegidos por los contratos también pueden figurar algunos derechos a corto plazo como las reclamaciones pecuniarias en materia de resultados. Sin embargo, es poco probable que los contratos en

## **Contratos de Estado**

---

que se exige el pago inmediato se consideren "inversiones" (UNCTAD, 1998, pág. 35).

Además, la definición contenida en la disposición puede abarcar lo que se denomina "propiedad nueva", como los permisos y licencias administrativas necesarios para que el inversor extranjero realice la actividad en un país receptor. El examen de las leyes exige que un contrato sea sometido, aprobado y ulteriormente supervisado, desde el punto de vista de su funcionamiento, por un órgano administrativo del país receptor. Para ello, desde el punto de vista de la protección, las licencias administrativas obtenidas por un inversor extranjero también pueden tratarse como propiedad del inversor y recibir protección. El Tratado de la Carta de la Energía de 1994, en su artículo 1 6) f), incluye en su definición de inversión "cualquier derecho conferido por ley o contrato, o en virtud de cualesquiera licencias o permisos otorgados conformes a las leyes para emprender cualquier actividad económica en el sector de la energía". En esos casos, el objetivo del AII de neutralizar el componente del derecho público se manifiesta en que el retiro de tales licencias (una vez concedidas) está subordinado a las disposiciones del tratado. Las licencias en sí, si bien no forman parte del contrato, se conceden en virtud del contrato concluido y sería legítimo considerarlas parte del mismo.

### **2. Exclusión de algunos contratos de Estado del ámbito de un AII**

Pocos AII, y sobre todo los que adoptan una definición amplia y general de la inversión, frecuentemente excluyen algunos tipos de contratos de su ámbito. Por ejemplo, en el artículo 1139 h) del TLCAN se excluyen los contratos de contratación pública del capítulo sobre la inversión en la disposición que contiene la definición de inversión, en los siguientes términos:

"[I]nversión no significa: [...] reclamaciones pecuniarias derivadas exclusivamente de: i) contratos comerciales para la venta de bienes o servicios por un nacional o empresa en territorio de una Parte a una empresa en territorio de otra Parte."

Esta disposición excluye los contratos de venta privados, y también parece excluir los contratos de venta suscritos con empresas del Estado<sup>7</sup>.

### 3. Disposiciones de solución de controversias

Para que una cláusula de solución de controversias de un AII abarque las controversias que se plantean entre un país receptor y un inversor extranjero en el marco de un contrato de Estado concluido entre ambos, debe quedar claramente establecido que la cláusula comprende el incumplimiento de obligaciones que trascienden las consignadas en el propio AII. Ello dependerá del texto que haga extensiva la jurisdicción del órgano de solución de controversias de que se trate a cualquier controversia "relacionada con la inversión" o "referida a la inversión", estableciendo claramente que el inversor extranjero puede invocar no sólo las infracciones del AII sino también las infracciones de otras obligaciones como las recogidas en el contrato de Estado que sienta las bases jurídicas de la inversión<sup>8</sup>.

Se puede aducir que cuando la definición de "inversión" es lo suficientemente amplia como para abarcar las obligaciones de los contratos de Estado cabe suponerse que las controversias derivadas de un contrato de Estado pertenecen a la jurisdicción del órgano de solución de controversias, de no excluirse expresamente esas obligaciones de la cláusula sobre solución de controversias. Ello es aún más evidente tratándose de acuerdos que contienen una "cláusula de ámbito general", como se explica en la próxima sección.

### 4. Cláusulas de ámbito general

Algunos AII tienen determinadas disposiciones generales relativas a la protección de las obligaciones respecto de los nacionales de otras partes (recuadro II.1). Por ejemplo, en el artículo 2 2) del TBI de 1983 concluido entre Santa Lucía y el Reino Unido se establece que:

"cada Parte contratante observará las obligaciones que haya contraído con respecto a las inversiones de nacionales o empresas de la otra Parte contratante."

Esas cláusulas se denominan "cláusulas de ámbito general".

No existe una certidumbre absoluta sobre la naturaleza y el efecto precisos de esas cláusulas. Por un lado, se ha sostenido que dichas disposiciones protegen los derechos contractuales de un inversor frente a "cualquier injerencia en que se hubiese incurrido por el simple incumplimiento del contrato o de disposiciones administrativas o legislativas" (Dolzer y Stevens, 1995, pág. 82). En un TBI se incorpora una

## Contratos de Estado

---

disposición de esa naturaleza para evitar la incertidumbre y poder determinar con certeza si esos incumplimientos del contrato constituyen o no infracciones del derecho internacional general. No obstante, no queda claro si el propio inversor extranjero puede invocar el cumplimiento de la obligación que se ha creado respecto de los dos Estados Partes en contrato<sup>9</sup>.

Esta cuestión ha dado lugar a una jurisprudencia reciente, en especial los dos recientes laudos arbitrales invocados por la Société Générale de Surveillance (SGS), empresa transnacional (ETN) radicada en Suiza contra el Pakistán y Filipinas para tratar, -sin gran éxito- de elucidar en qué medida la reclamación de un inversor contra el Gobierno de un país receptor por incumplimiento de contrato puede equipararse a una reclamación en virtud de un TBI sobre la base de una cláusula de ámbito general de un TBI celebrado entre el país de origen del inversor y el país receptor. En cada caso, era fundamental determinar si, mediante la cláusula de ámbito general en el TBI aplicable, las reclamaciones contractuales del inversor contra el país receptor (por incumplimientos de contratos concluidos para el suministro de servicios de inspección de aduanas previa al embarque) se podían resolver en el marco de las disposiciones de arbitraje del TBI, y no de las disposiciones de solución de controversias del contrato objeto del diferendo.

### **Recuadro II.1. Cláusulas de ámbito general**

De los TBI tipo se desprenden por lo menos dos grandes criterios con respecto a la utilización de cláusulas de ámbito general. En la mayoría de los TBI europeos tipo, si contienen una de estas cláusulas, figuran en el artículo sobre promoción y protección de la inversión. La cláusula está formulada generalmente como sigue: "Cada Parte contratante observará cualesquiera obligaciones que haya contraído con respecto a las inversiones de nacionales o empresas de la otra Parte contratante" (TBI del Reino Unido tipo de 1991, artículo 2 2); véase también el TBI de Dinamarca tipo de 2000, artículo 2.3 y el TBI de Suecia tipo, artículo 2 4)). El modelo sueco se destaca porque su cláusula de ámbito general está combinada con la disposición sobre seguridad y protección plena.

Un ejemplo de otro criterio es el artículo 8 2) del TBI alemán modelo, donde figura una disposición prácticamente igual a las cláusulas de ámbito general contenidas en la mayoría de los TBI europeos tipo en un artículo que excluye las exenciones. El artículo 8 del TBI alemán tipo dice:

"1. Si la legislación de cualquiera de los Estados Partes o las obligaciones con arreglo al derecho internacional [...] contiene una disposición [...] que confiere a las inversiones efectuadas por los inversores del otro Estado contratante un trato más favorable que el otorgado por el presente Tratado, primará esa disposición en caso de que el trato sea más favorable.

2. Cada Estado contratante observará cualquier otra obligación que haya contraído con respecto a las inversiones en su territorio por inversores del otro Estado contratante."

*Fuente:* UNCTAD.

El tribunal arbitral en el asunto *SGS c. el Pakistán*<sup>10</sup> debió interpretar el artículo 11 del TBI de 1995 entre el Pakistán y Suiza, que decía:

"Ambas partes contratantes garantizarán constantemente la observancia de los compromisos que hayan contraído respectivamente en relación con las inversiones de los inversores de la otra parte contratante."

El tribunal dictaminó que a menos que se afirmase expresamente, una cláusula de ámbito general no introduce una exención al principio ampliamente aceptado del derecho internacional según el cual un incumplimiento del contrato no constituye en sí una violación del derecho internacional, en particular si ese contrato tenía una cláusula válida de elección de foro. El tribunal añadió que la cláusula de ámbito general no era una obligación tipo de "primer orden"; constituía, más bien, un compromiso general por parte del país receptor de asegurar la eficacia de los contratos de Estado. Con una interpretación diferente, numerosos artículos del tratado pasarían a ser "fundamentalmente superfluos"<sup>11</sup>. El tribunal señaló que:

"No sería realmente necesario demostrar una violación de las disposiciones fundamentales de un tratado si un simple incumplimiento del contrato, o de un reglamento o disposición municipal, bastara de por sí para configurar una violación del tratado por una Parte contratante y comprometiera la responsabilidad internacional de la Parte<sup>12</sup>."

Asimismo, la estructura de un tratado y el lugar ocupado por la disposición de ámbito general, también indujeron al tribunal a concluir que la disposición no incluía al contrato en el régimen de protección de tratado. La interpretación precisa que corresponde a esa disposición, así como las



## Contratos de Estado

---

justificaciones de la cláusula de ámbito general quedaron, no obstante, sin elucidar. A fin de modificar el principio del derecho consuetudinario según el cual el simple incumplimiento de un acuerdo de inversión extranjera no da lugar a obligaciones internacionales, cabe suponer que se habría procedido a esa modificación utilizando una formulación precisa que pusiera de manifiesto la intención de las Partes.

El tribunal arbitral en el asunto *SGS c. Filipinas*<sup>13</sup> abordó nuevamente la cuestión del efecto de una cláusula de ámbito general. Si bien en el contrato entre SGS y Filipinas se preveía que las controversias en el marco del contrato pertenecerían exclusivamente a la jurisdicción de los tribunales de Filipinas, SGS inició los procedimientos de arbitraje ante el CIADI alegando que su reclamación en el marco del contrato podía ser considerada una reclamación en el marco de un tratado de conformidad con la cláusula de ámbito general del TBI entre Filipinas y Suiza. En este caso, el tribunal (no sujeto por una estricta doctrina de precedentes) dio a la cláusula de ámbito general una interpretación diametralmente opuesta a la adoptada por el tribunal anterior. Declaró que esta cláusula, en principio, tenía por efecto atribuir la jurisdicción a un tribunal de arbitraje constituido en el marco del TBI para pronunciarse sobre reclamaciones estrictamente contractuales entre el inversor y el Estado receptor. El tribunal refutó que la cláusula de ámbito general fuese sólo una protección de "segundo orden", anteponiendo la opinión de que la cláusula "significaba lo que decía". Sin embargo, el tribunal constató que pese a ser competente en virtud del TBI para entender de reclamaciones estrictamente contractuales, no podía ejercer esa jurisdicción en el caso de que se trataba, puesto que las Partes habían acordado someter sus diferencias contractuales a la jurisdicción exclusiva de los tribunales filipinos. El inversor no debía entablar el procedimiento de arbitraje invocando el incumplimiento del contrato por el país receptor, si dicho arbitraje no se ajustase a la disposición de solución de controversias prevista en el mismo acuerdo. Por consiguiente, el tribunal suspendió sus propias actuaciones en beneficio de los tribunales de Filipinas<sup>14</sup>.

Los casos *supra* no proporcionan un criterio uniforme y claro relativo a la cláusula de ámbito general. Desde la perspectiva de un inversor, el criterio adoptado por el tribunal de *Filipinas* ofrecería una protección más amplia al establecer claramente que un incumplimiento de un contrato de Estado equivale al incumplimiento de una obligación fundamental del TBI, contraída por el país receptor en virtud de la cláusula de ámbito general, de observar los compromisos contractuales (Schreuer, 2004, pág. 255). Por otra parte, la

interpretación en el asunto *Pakistán* concede una discreción más amplia al país receptor, de injerencia en la relación contractual con el inversor para que se resuelva el asunto, no remitiéndose al simple hecho de una ruptura del contrato de inversión subyacente (que puede ser perfectamente legítimo en el marco de la legislación y política nacionales del país receptor), sino a otras normas de trato sustantivo del TBI. Ello supone una norma de la prueba más difícil y, como consecuencia, la protección que ofrece el TBI sólo se ejercerá cuando un inversor cumpla dicha norma. No se cumplirá remitiéndose solamente al incumplimiento del contrato de Estado. Sin duda podría considerarse que este criterio despoja a la cláusula de ámbito general de todo significado independiente, en el sentido de que anularía cualquier posibilidad de considerar que el incumplimiento de una obligación asumida por el país receptor en el marco del contrato de Estado es equivalente a un incumplimiento del TBI a raíz de una infracción a la cláusula de ámbito general<sup>15</sup>.

**B. Preservación de las facultades discrecionales del país receptor y establecimiento de las obligaciones del inversor en la negociación, conclusión y funcionamiento de los contratos de Estado**

Un aspecto significativo que abordan los AII en relación con los contratos de Estado se refiere a la preservación del poder discrecional del país receptor en el proceso y al establecimiento de determinadas obligaciones impuestas a la parte privada.

En particular, las disposiciones del AII pueden contener prescripciones en el sentido de que un inversor y un gobierno negocien de buena fe y de que se proceda periódicamente a una revisión del contrato de Estado. Estos objetivos se introdujeron en el proyecto de código de conducta para las empresas transnacionales, en sus disposiciones sobre la revisión y renegociación de contratos (párr. 12)<sup>16</sup>, con arreglo a esta disposición:

"Los contratos o acuerdos entre los gobiernos y las empresas transnacionales deberían negociarse y ejecutarse de buena fe. En esos contratos o acuerdos, especialmente los que sean a largo plazo, deberían incluirse normalmente cláusulas de revisión o renegociación.

Cuando no existan tales cláusulas y se haya producido un cambio fundamental de las circunstancias en que se basó el contrato o acuerdo, las empresas transnacionales, actuando de buena fe, deberían cooperar

## Contratos de Estado

---

con los gobiernos para la revisión o renegociación de dicho contrato o acuerdo.

La revisión o renegociación de esos contratos o acuerdos estará sujeta a [la legislación del país receptor] [la legislación nacional pertinente y los principios jurídicos internacionales]."

Esta formulación, incluidos los demás proyectos posibles de la negociación, muestra con precisión la esencia del conflicto de normas en relación con el funcionamiento de los contratos de Estado, expuesto en la Introducción. En particular, si bien hubo acuerdo sobre la cuestión de la negociación de buena fe (obligación que se aplica no sólo a una ETN sino también al gobierno del país receptor), así como sobre el valor en esos contratos de una cláusula de renegociación, no lo hubo en cuanto a la fuerza jurídica que debía reconocerse a esta disposición, ni tampoco sobre la legislación aplicable. Los países en desarrollo habrían favorecido una disposición vinculante en que prevaleciera la legislación nacional, mientras que los principales países exportadores de capital habrían preferido una disposición no vinculante y la aplicación al proceso del derecho nacional e internacional. El desacuerdo sobre la condición jurídica y el efecto de las cláusulas de renegociación reflejaban además la incertidumbre reinante cuando se redactó el Código de las Naciones Unidas, sobre si un cambio de las circunstancias podría requerir una renegociación o si ello menoscabaría la teoría de la internacionalización de los contratos, sustentada en la noción de intangibilidad e inmutabilidad de los contratos.

Si bien figura en el proyecto de código de las Naciones Unidas, en los AII no parece haber ninguna referencia explícita a la renegociación. Sin embargo, el proyecto de código internacional de conducta para la transferencia de tecnología contiene algunas disposiciones más detalladas sobre la realización de negociaciones encaminadas a un acuerdo de transferencia de tecnología (véase el capítulo 5 "Responsabilidades y obligaciones de las partes"). Habida cuenta de que el proyecto de código internacional sobre transferencia de tecnología contiene una definición de "parte", en una transacción de transferencia de tecnología, que comprende a "los Estados, los organismos gubernamentales y las organizaciones internacionales, regionales y subregionales cuando participen en una transacción internacional de transferencia de tecnología que normalmente se considere de carácter comercial...", queda claro que las disposiciones del capítulo 5 del proyecto de código podrían aplicarse a los contratos de Estado con respecto a la

transferencia de tecnología. La finalidad general de estas disposiciones era destacar la necesidad de que las partes fuesen sensibles a los objetivos de desarrollo económico y social, en particular, del país que adquiriría la tecnología y observasen prácticas comerciales leales y honestas, habida cuenta del nivel de desarrollo del país considerado. Del mismo modo, debían cumplirse las solicitudes de información pertinente y protegerse la confidencialidad.

A fin de tener en cuenta la cuestión del cambio de circunstancias, podría incorporarse en las disposiciones de un AII un sistema de revisión periódica. Un ejemplo figura en el Acuerdo de 1999 concluido entre Azerbaiyán, Georgia y Turquía relativo al oleoducto principal de exportación Baku-Tbilisi-Ceyhan<sup>17</sup>. El artículo VI de ese acuerdo establece una comisión intergubernamental de aplicación. Conforme al artículo VI 2), su cometido consiste en proporcionar un foro de asesoramiento a los gobiernos Parte en el Acuerdo y los inversores del proyecto, para prestar asistencia rápida y eficazmente sobre la ejecución del proyecto de oleoducto, así como resolver, de buena fe, cualesquiera complicaciones, cuestiones, problemas o controversias que pudieran plantearse en relación con el Acuerdo, o para examinar cualquier cuestión relativa a su interpretación, aplicación u observancia. Se trata de una disposición singular puesto que parece ser lo suficientemente amplia como para admitir la revisión, y una posible renegociación, de algunas cláusulas del Acuerdo con los inversores del proyecto.

### **C. Obligaciones respecto de los inversores privados partes en los contratos de Estado**

Como se señala en la Introducción, el hecho de que un Estado o una entidad estatal sea una de las Partes de un contrato significa que su posición es más favorable, dado que ostenta los poderes legislativo y administrativo. La compensación de este componente del poder estatal en un contrato de inversión extranjera suele incumbir al inversor exterior, como parte del proceso de negociación. Ello ha redundado en la elaboración y utilización de varios tipos de cláusulas contractuales para proteger los intereses de los inversores extranjeros ante injerencias arbitrarias e injustificadas. Figuran entre estas últimas, las *cláusulas de estabilización*, cuya finalidad es preservar la ley del país receptor aplicable a la inversión en el momento de la conclusión del contrato de Estado, garantía de que las futuras modificaciones de la ley del país receptor no serán aplicables a este contrato de inversión

## Contratos de Estado

---

extranjera; las *cláusulas de elección del derecho aplicable* que pueden referirse a un sistema de legislación supranacional, como el derecho comercial internacional, los principios generales de la ley o incluso al derecho internacional, situándose así el contrato en una jurisdicción que trasciende la legislación del país receptor; y las *cláusulas de arbitraje o elección del foro*, cuyo efecto es admitir que un inversor someta las controversias planteadas en el marco del contrato a un tribunal internacional generalmente constituido fuera del territorio del país receptor. Estas cláusulas, ya sea conjunta o independientemente, pueden "internacionalizar" la transacción en vez de someterla a la legislación nacional del país receptor. En general se duda de la capacidad de esas cláusulas, en particular la de estabilización, de coartar la soberanía legislativa del país receptor<sup>18</sup>. Pero los laudos arbitrales han dado efecto a esas cláusulas aduciendo que procuran establecer una estabilidad contractual al menos por períodos cortos (Tschanz, 1984). No obstante, no se ha determinado si esas cláusulas también reciben protección de los AII. En términos generales, en los AII la práctica relacionada expresamente con este problema es escasa. Por otra parte, hay algunos ejemplos de disposiciones que procuran determinar las obligaciones de un país receptor en sus transacciones con sus inversores en virtud de los contratos de Estado.

En primer lugar, las cláusulas de estabilización, no figuran en ningún AII como obligación dimanante de un tratado internacional. Sin embargo, de conformidad con el TBI italiano tipo en su artículo XII 3):

"Después de la fecha en que se haya efectuado la inversión, cualquier modificación sustancial de la legislación de la parte contratante que regule directa o indirectamente la inversión no se aplicará retroactivamente y, por ende, quedarán protegidas las inversiones efectuadas en el marco del presente acuerdo."

Aunque no es equiparable a una cláusula de estabilización en su sentido pleno, puesto que admite cambios ulteriores de la legislación y reglamentación aplicables a la inversión, esta disposición establece claramente que tales modificaciones no tienen un efecto retroactivo.

Una de las formas de poder introducir la estabilización de las condiciones jurídicas en un AII se expone en el Acuerdo de 1999 concluido entre Azerbaiyán, Georgia y Turquía relativo al oleoducto principal de exportación Baku-Tbilisi-Ceyhan. En su artículo II, los Estados contratantes se garantizan recíprocamente que ratificarán sin tardanza el Acuerdo, de conformidad con

sus respectivas prescripciones constitucionales, que tomarán todas las medidas necesarias para establecer el régimen jurídico aplicable al proyecto de construcción del oleoducto (Proyecto MEP) objeto del Acuerdo, y que no habrá obligaciones, en compromisos jurídicos ya sea nacionales, ya internacionales, que contradigan el Acuerdo. Refuerza esta garantía lo previsto en el artículo II 7), que expresamente vincula la garantía a la conformidad de los compromisos jurídicos nacionales e internacionales con las disposiciones del acuerdo del gobierno del país huésped que firmará cada Estado contratante con el consorcio de inversores encargados del proyecto, es decir el contrato de Estado utilizado para este proyecto. El artículo II 7) también añade a la garantía de conformidad "cualesquiera derechos, privilegios, exenciones, excepciones, indemnizaciones o protecciones concedidas o que surjan del presente Acuerdo o de otros acuerdos aplicables del Proyecto". Se entiende por "otros acuerdos del Proyecto" "todos los acuerdos escritos y compromisos documentados, distintos del presente Acuerdo y de los acuerdos del Gobierno receptor, concluidos por un Estado y/o cualquier autoridad estatal, por un lado, y cualquier inversor del Proyecto<sup>19</sup>, por otro, con respecto al Proyecto MEP que se concluyan ulteriormente, se modifiquen, se enmienden o amplíen, de conformidad con sus disposiciones" (art. I). Por consiguiente, la garantía puede abarcar todos los acuerdos y los compromisos pertinentes contraídos con los inversores en relación con el Proyecto MEP. Debe añadirse que los acuerdos del gobierno del país receptor contienen en su artículo 7 2) xi) una cláusula de estabilización, donde se define una modificación de la ley que debe rectificar el gobierno del país receptor por incluir obligaciones nacionales o internacionales incompatibles. En consecuencia, en la medida en que el acuerdo intergubernamental exige que no haya incompatibilidades con las disposiciones del acuerdo del gobierno del país receptor, puede interpretarse que está incluida la necesidad de garantizar la conformidad con la cláusula de estabilización contenida en ese acuerdo.

Otros AII no tienen disposiciones detalladas de ese tipo relativas a las obligaciones de los gobiernos Parte. No obstante, hay algunas disposiciones que ofrecen un grado de protección a la parte no gubernamental. Por ejemplo, el proyecto de Código de conducta para las empresas transnacionales de las Naciones Unidas establecía la obligación de negociar de buena fe, no sólo para la parte constituida por la ETN, sino también para el gobierno del país huésped (párr. 12). Además, el proyecto de código de las Naciones Unidas exigía que el gobierno Parte otorgase salvaguardias razonables para preservar

## Contratos de Estado

---

la confidencialidad de la información que le proporcionara una ETN que incluyese información comercial de carácter confidencial o secretos comerciales legítimos (párr. 54). Esa información podía obtenerse en el curso de la negociación de un acuerdo de inversión.

Algunos TBI tipo tienen disposiciones generales de no suspensión que tratan de proteger los derechos adquiridos por un inversor en el marco de un contrato de Estado. Por ejemplo, según el artículo 16 del TBI tipo de los Estados Unidos de 2004:

"El presente tratado no prevalecerá sobre ninguna de las siguientes disposiciones que permiten a las inversiones acogerse a un trato más favorable que el otorgado por este Tratado:

[...]

3. Obligaciones asumidas por una Parte, incluidas las contenidas en una autorización de inversión o un acuerdo de inversión" (véase asimismo el TBI tipo de los Estados Unidos de 1998, artículo XI; y el TBI tipo de Burundi, artículo 7.1).

Otra esfera de protección considerada en los AII se refiere al seguro contra los riesgos de pérdida imputables al incumplimiento de un contrato por el gobierno del país receptor. Por consiguiente, el Convenio Constitutivo del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) de 1985, en su artículo 11 a) iii) incluye, entre los riesgos que abarca:

"toda denuncia o incumplimiento por el gobierno del país receptor de un contrato concluido con el titular de una garantía, cuando a) el titular de una garantía no disponga de un recurso ante una instancia judicial o arbitral con objeto de resolver la reclamación de denuncia o incumplimiento, o b) dicha instancia no dicte una decisión dentro de un plazo razonable definido en el contrato de garantía de conformidad con el reglamento del Organismo, o c) la decisión mencionada no pueda hacerse cumplir."

Esta disposición también aparece, en términos casi iguales, en el artículo 19 2) c) de los artículos del Acuerdo de 1992 de la Empresa Islámica de seguros de inversión y créditos a la exportación. Análogamente, el Convenio de 1971 constitutivo de la Sociedad interárabe de garantía de inversiones se refiere, en su artículo 18 1) a) a las:

"[m]edidas adoptadas por las autoridades públicas en el país receptor, ya sea directamente o mediante un organismo, en virtud de las cuales se priva a un inversor de sus derechos fundamentales con respecto a su inversión y, en particular, medidas confiscatorias, de nacionalización, secuestro, expropiación, confiscación obligatoria, privación a un acreedor de sus derechos, incluido el derecho de cesión y la imposición de una moratoria por un período no razonable."

Si bien esta disposición menciona una serie de acciones concretas, su amplitud es suficiente para abarcar un incumplimiento de un contrato de Estado cuando el mismo tenga por efecto privar a los inversores de sus derechos fundamentales en el marco del acuerdo.

Por último, algunos AII contienen una cláusula que exige la responsabilidad en caso de denuncia o ruptura de un contrato por el gobierno del país receptor, lo cual trasciende la cláusula de ámbito general, que sólo impone la observancia de obligaciones sin abordar expresamente las consecuencias de una denuncia por el Estado Parte. En consecuencia, las Directrices del Banco Mundial relativas al tratamiento de la inversión extranjera directa establecen que las normas aplicables a la expropiación de la inversión extranjera directa se aplicarán "con respecto a las condiciones en que un Estado de forma unilateral denuncie, modifique o de otro modo se exonere de su responsabilidad en el marco de un contrato con un inversor privado extranjero por razones no comerciales, a saber, cuando el Estado hace valer su potestad soberana y no actúa en calidad de parte contratante" (párrafo 11 del artículo IV). La compensación adeudada al inversor en esos casos se determinará a la luz de las normas prescritas en los párrafos 2 a 9 del artículo IV de las Directrices. Por otra parte, la responsabilidad de la denuncia o ruptura de un contrato por motivos comerciales, es decir en los casos en que el Estado actúa como parte contratante, se determina en función del derecho aplicable al contrato.

El artículo 10 del Acuerdo unificado de inversión de capital árabe en los Estados árabes también prescribe la compensación de un inversor árabe por los daños y perjuicios imputables a ciertas medidas adoptadas por el Estado o por sus autoridades o instituciones públicas o locales. Éstas consisten en: menoscabar los derechos o garantías ocasionados por una decisión de una autoridad competente; incumplir obligaciones internacionales dimanantes de este acuerdo; impedir la ejecución de una sentencia ejecutoria directamente vinculada con la inversión, y causar un daño a un inversor árabe "de



cualquier otra forma, ya sea de hecho o a título preventivo, por infringir las disposiciones legales en vigor en el Estado en que se efectúan las inversiones".

### **D. Elaboración de regímenes sustanciales para los contratos de Estado en los AII**

Cabe asimismo señalar el Acuerdo concluido en 1999 entre Azerbaiyán, Georgia y Turquía sobre el oleoducto principal de exportación Baku-Tbilisi-Ceyhan, porque contiene una serie de compromisos sustanciales relativos al régimen aplicable a la ejecución del proyecto correspondiente, incluido el empleo de fuerzas de seguridad para garantizar la seguridad del personal del proyecto, normas técnicas, de seguridad y ambientales aplicables, así como el régimen tributario aplicable. Se trata, por ende, de un acuerdo internacional que afecta al contenido y el funcionamiento de determinados contratos de Estado y otros compromisos vinculantes concluidos entre el consorcio de inversores y los tres países receptores.

No obstante, este Acuerdo es un ejemplo especial de régimen particular relacionado con un importante proyecto concreto de inversión. La mayoría de los AII no contienen esas disposiciones sustanciales concretas que delimitan el alcance de los compromisos que el Estado Parte ha de incorporar en las condiciones del contrato de Estado. Debe tenerse presente que, sin embargo, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) puede tener efectos en los acuerdos concluidos entre los suministradores privados de servicios y los gobiernos de los países receptores. Cuando se hayan de aplicar conforme al modo de suministro 3 (presencia comercial), se tratará de un acuerdo de inversión basado en un contrato de Estado. Igualmente, una serie de recientes acuerdos de libre comercio contienen disposiciones amplias sobre los procedimientos aplicables en relación con la contratación pública. Esas disposiciones figuran, por ejemplo, en el Acuerdo entre los Estados Unidos y Singapur (cap. 13)<sup>20</sup>, el Tratado celebrado entre Chile y los Estados Unidos (cap. 9)<sup>21</sup>, el Acuerdo entre Chile y la Unión Europea (título IV de la parte IV)<sup>22</sup>, el Tratado celebrado entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de la República de Corea (parte IV)<sup>23</sup>, y el Acuerdo de Libre Comercio entre Australia y Singapur (art. 6)<sup>24</sup>. Se basan en las disposiciones del Acuerdo Comercial Plurilateral de la OMC sobre Contratación Pública (1994). Asimismo, algunos acuerdos de libre comercio firmados por Turquía contienen compromisos relativos a la aplicabilidad del principio NMF en la contratación pública<sup>25</sup>.

---

**Notas**

<sup>1</sup> A menos que se indique lo contrario, los textos de los acuerdos bilaterales de inversión (TBI) y otros acuerdos e instrumentos mencionados en este documento pueden consultarse en las bases de datos en línea de la UNCTAD sobre TBI o en instrumentos de inversión internacional ([www.unctad.org/ia](http://www.unctad.org/ia)).

<sup>2</sup> Véase asimismo el artículo I 3) e) del Acuerdo de 1987 de la ASEAN para la promoción y protección de las inversiones, que dice lo siguiente: "las concesiones comerciales otorgadas por ley o en virtud de un contrato, incluidas las concesiones para la prospección, el cultivo, la extracción o explotación de recursos naturales". Esta disposición abarca las industrias primarias, incluidas las plantaciones al igual que los recursos naturales.

<sup>3</sup> Sin embargo, la concesión supone el derecho de otorgar, inherente a la potestad de un gobierno, más que una condición negociada.

<sup>4</sup> TBI de 1989 entre Alemania y Guyana (art. 1.1 e)).

<sup>5</sup> Una disposición de esa naturaleza diría: "derechos, otorgados por la ley o en virtud de un contrato, de realizar cualquier actividad económica y comercial, incluidos cualesquiera derechos de prospección, cultivo, extracción o explotación de los recursos naturales" (artículo 1 f) vi) del TBI de 1995 entre el Canadá y Filipinas).

<sup>6</sup> Esta formulación figura en varios TBI concluidos por los Estados Unidos. Véase, por ejemplo, el artículo I d) iii) del TBI de 1998 entre los Estados Unidos y Bolivia.

<sup>7</sup> Véase una disposición similar en el TBI tipo del Canadá de 2004, artículo 1 X) (sobre la definición de "inversión").

<sup>8</sup> Pueden consultarse ejemplos de este enfoque en el artículo 8 1) del TBI de 1991 entre la Argentina y Francia, o el artículo 9 del TBI de 1994 entre Lituania y los Países Bajos.

<sup>9</sup> Dolzer y Stevens no zanján la cuestión en su breve incursión en el tema. Su análisis comienza con la afirmación: "Estas disposiciones procuran garantizar que cada Parte en el Tratado respetará los compromisos específicos respecto de los nacionales de la otra Parte" (Dolzer y Stevens 1995, pág. 81).

<sup>10</sup> Decisión sobre objeciones a la jurisdicción, de 6 de agosto de 2003.

<sup>11</sup> Véanse los párrafos 165 a 170 del laudo.

<sup>12</sup> Párrafo 168 del laudo.

<sup>13</sup> Decisión sobre objeciones a la jurisdicción, de 29 de enero de 2004.

<sup>14</sup> Sobre la cuestión de la excepción de la jurisdicción internacional para las controversias en materia de inversión basada en una disposición de solución de controversias prevista en un contrato de Estado, véase Spiermann (2004).

<sup>15</sup> Véase información complementaria sobre la cláusula de ámbito general y la posibilidad de que ésta convierta una infracción del contrato en un incumplimiento del AII: Dolzer y Stevens, 1995; Karl, 1996; Schreuer, 2004; Schwebel, 1994; Sinclair, 2004; Vandeveld, 1992, pág. 78; Wälde, de próxima publicación. El análisis

## Contratos de Estado

---

del origen, así como el contexto original y evolutivo de la cláusula de ámbito general indica que su objeto no era someter todas las controversias comerciales o de derecho contractual al derecho internacional y a la jurisdicción de un tribunal determinado en el marco del Tratado, sino tratar de abarcar la dependencia (probablemente una dependencia principalmente abusiva) respecto de las atribuciones y prerrogativas gubernamentales para permitir a un gobierno eludir sus propios compromisos contractuales. Por consiguiente, en el contexto histórico, se aplicaba más bien un subconjunto específico de la disciplina de expropiación, antes de que se utilizaran las cláusulas de ámbito general y en los casos en que no se utilizaban, en asuntos en que los gobiernos ejercían sus facultades soberanas a efectos de eludir los compromisos contractuales.

<sup>16</sup> Sobre la renegociación de los contratos internacionales de inversión, véase Kolo y Wälde, 2000; Berger, 2003.

<sup>17</sup> Acuerdo concluido entre la República de Azerbaiyán, Georgia y la República de Turquía relativo al transporte de petróleo a través de los territorios de la República de Azerbaiyán, Georgia y la República de Turquía por el oleoducto principal de exportación Baku-Tbilisi-Ceyhan. Puede consultarse el texto en: <http://www.caspiandevlopmentandexport.com/Downloads/BTC/Eng/agmt4/agmt4.PDF>.

<sup>18</sup> Véase una declaración de esta posición en Somarajah, 2000, págs. 50 y 51. Véase otra perspectiva, basada en un estudio de la práctica pasada en materia de tratados, a Ndi y Wälde, 1996.

<sup>19</sup> Definido como "cada persona que es Parte en un acuerdo del gobierno receptor (que no sea el gobierno de ninguno de los Estados respectivos en su calidad de gobierno huésped contraparte de cualquier acuerdo semejante), y cualquier compañía habilitada, sucursal, oficina, establecimiento permanente, filial, delegado, agente o representante de esa persona y cualquier sucesor o derechohabiente de los designados *supra* con respecto al Proyecto MEP" (art. I).

<sup>20</sup> Véase el texto del Acuerdo en: [http://www.mti.gov.sg/public/FTA/firm\\_FTA\\_Default.asp?sid=36](http://www.mti.gov.sg/public/FTA/firm_FTA_Default.asp?sid=36).

<sup>21</sup> Véase el texto del Tratado en: [http://www.sice.oas.org/Trade/chiusa\\_e/chiusaind\\_e.asp](http://www.sice.oas.org/Trade/chiusa_e/chiusaind_e.asp).

<sup>22</sup> Véase el texto del Acuerdo en: [http://www.sice.oas.org/Trade/chien\\_e/cheuin\\_e.asp](http://www.sice.oas.org/Trade/chien_e/cheuin_e.asp).

<sup>23</sup> Véase el texto del Tratado en: [http://www.sice.oas.org/Trade/Chi-SKorea\\_e/ChiKoreaind\\_e.asp](http://www.sice.oas.org/Trade/Chi-SKorea_e/ChiKoreaind_e.asp).

<sup>24</sup> Véase el texto del Acuerdo en: <http://www.dfat.gov.au/trade/negotiations/safta/indez.html>.

<sup>25</sup> Véase, por ejemplo, el Acuerdo de Libre Comercio entre Lituania y Turquía (art. 28) y el Acuerdo de Libre Comercio entre Croacia y Turquía (art. 28).



---

### SECCIÓN III

#### INTERACCIÓN CON OTRAS CUESTIONES Y CONCEPTOS

Si pertenecen al ámbito de aplicación de un AII, los contratos de Estado interactúan con un considerable número de aspectos relacionados con estos acuerdos (cuadro 1). Aparte de las cuestiones de alcance y definición y de solución de controversias -que, como se señala en la sección II, son las disposiciones más importantes directamente referidas a los contratos de Estado- todas las normas sustantivas sobre el trato ejercen una gran influencia en este tipo de contratos, pues el trato otorgado a los inversores privados debe ajustarse a éstas.

En su esencia, el contenido de los contratos de Estado se basa en las leyes y políticas económicas de nacionales, que también pueden ser objeto de las obligaciones dimanantes de los AII. Así, es posible que exista una superposición con las disposiciones de un AII en materia de tributación, medidas operativas del país receptor, transferencia de fondos, transferencia de tecnología y expropiación. Asimismo, los contratos de Estado pueden ocasionar problemas con las obligaciones contraídas por un inversor privado parte en materia de protección ambiental, empleo y responsabilidad social. Al igual que sucede con lo exclusivamente económico, estas cuestiones sociales suelen resolverse con arreglo a la legislación y políticas nacionales aplicables. Dado el carácter de las prácticas actuales, es poco probable que las cuestiones sociales se adscriban directamente a un AII, aunque puede suceder en algunos acuerdos. Por otro lado, puede ser que el Estado Parte en un contrato deba asegurar que sus condiciones sean compatibles con las obligaciones internacionales, en la esfera social que prevean los instrumentos internacionales especializados.

Las cuestiones de admisión y establecimiento quizá tengan una importancia más limitada, pues concluir un contrato con el país receptor es la base de la decisión de admisión. Así pues, cuando un gobierno firma un contrato de inversión con un inversor privado, la admisión sobre la base de ese contrato suele ser automática. Cabe, por cierto, esperar que el Estado Parte esté obligado a facilitar la concesión de la totalidad de las licencias, permisos y autorizaciones pertinentes, a fin de que la inversión se apruebe debidamente, de conformidad con la legislación nacional. Lo contrario podría constituir un incumplimiento del contrato de inversión<sup>1</sup>.

Cuadro III.1. Interacción entre cuestiones y conceptos

Cuestiones	Contratos de Estado
Admisión y establecimiento	+
Alcance y definición	++
Competencia	++
Empleo	+
Expropiación	++
Fijación de precios de transferencia	+
Incentivos	+
Medidas comerciales relacionadas con las inversiones	0
Medidas del país de origen	0
Medidas referentes a las operaciones de las empresas adoptadas por el país receptor	++
Medio ambiente	+
Pagos ilícitos	++
Responsabilidad social	+
Solución de controversias: Estado - Estado	+
Solución de controversias: inversor - Estado	++
Transferencia de fondos	+
Transferencia de tecnología	+
Transparencia	+
Trato justo y equitativo	++
Trato nacional	++
Trato NMF	++
Tributación	+

Fuente: UNCTAD.

Leyenda: 0 = Interacción insignificante o inexistente.  
 + = Interacción moderada.  
 ++ = Interacción amplia.

- **Competencia.** Las disposiciones sobre competencia pueden aplicarse a un contrato de Estado cuando en el ámbito de un AII estén comprendidas las entidades tanto públicas como privadas que participen en el proceso de inversión y cuando los derechos contractuales estén incluidos en la definición de inversión protegida en virtud del acuerdo de que se trate.

- **Solución de controversias: inversor - Estado.** Como se ha visto en la sección II, el alcance de la disposición de solución de controversias entre un inversor y un Estado es fundamental para determinar el grado de protección que un AII puede ofrecer al inversor privado en un contrato de Estado. La disponibilidad de estos mecanismos de solución de controversias derivadas de un contrato de Estado puede garantizarse cuando la cláusula de alcance y definición abarque las obligaciones contractuales y cuando en la cláusula de solución de controversias no haya ninguna limitación respecto de este tipo de controversias. Esta protección puede reforzarse incluyendo en el AII una cláusula de ámbito general. Sin embargo, la cuestión de la disponibilidad de un mecanismo internacional de solución de controversias relacionadas con el incumplimiento de un contrato de Estado suscita una polémica considerable en los casos en que el contrato de Estado contiene una cláusula de elección de foro que remite las controversias únicamente a los tribunales nacionales. En tales casos, no está claro si los inversores pueden acogerse a la cláusula de arbitraje de un AII pues, de conformidad con los términos del contrato de Estado, los inversores parecen haber renunciado al derecho a un procedimiento internacional de solución de controversias en virtud del AII. Mucho depende de la formulación particular de la cláusula de elección de foro del contrato de Estado<sup>2</sup>, así como de la cláusula de ámbito general del AII, que puede prever la aplicación de "otras obligaciones, en la medida en que sean más favorables" o, por el contrario, establecer que "en caso de conflicto, se aplicarán las disposiciones del contrato de Estado", como por ejemplo, en el artículo 9.2 del TBI celebrado entre Italia y Jordania en 1996. Asimismo, en el artículo 26 3) c) del Tratado sobre la Carta de la Energía se permite, en relación con el anexo IA, que las partes contratantes que no aceptan el arbitraje internacional previsto en el Tratado para los contratos de Estado lo descarten según los casos (véase también UNCTAD, 2003b).
- **Trato justo y equitativo.** Puede haber una interacción de este principio general relativo al trato puede interactuar con los contratos de país en el sentido de que puede imponer al Estado receptor la obligación de actuar de buena fe con el inversor extranjero parte en un contrato y de cumplir los principios generales de buena gestión en esta relación. Cuando este principio está vinculado en un AII al derecho

internacional, es posible que introduzca la obligación adicional de cumplir una norma de trato mínimo internacional de conformidad con la práctica del Estado y con los laudos arbitrales internacionales. Esto no exige un trato más favorable que el necesario para cumplir la norma de trato mínimo internacional<sup>3</sup>. Por otra parte, habida cuenta de la controversia en torno de la aplicación de la norma de trato mínimo internacional a los contratos de Estado, abordada en la Introducción, la referencia a esta norma podría considerarse una injerencia significativa en el derecho a reglamentar del país receptor. Además, sigue existiendo cierta polémica sobre la relación entre el incumplimiento de un contrato de Estado y la infracción de alguna disposición sustantiva de un AII. Por ejemplo, no siempre el incumplimiento del contrato tiene que ser equivalente a una infracción de la norma de trato justo y equitativo establecida en un AII ni, en efecto, equivaler a una expropiación regulatoria, como se verá más adelante. Esta cuestión ha sido objeto de arbitrajes recientes del TLCAN<sup>4</sup>. Otro asunto que se plantea consiste en determinar hasta dónde puede llevarse el principio del trato justo y equitativo para introducir analogías comparativas del derecho administrativo con el principio de las expectativas legítimas en el trato previsto en los contratos de Estado<sup>5</sup>. Varios laudos arbitrales recientes se apoyan en el principio de las expectativas legítimas (o "perjuicio derivado de la legítima confianza", "regla de los actos propios", "*venire contra factum proprium*") como norma del derecho internacional consuetudinario que también da un contenido específico a la disciplina del trato "justo y equitativo" en las inversiones<sup>6</sup>.

- **Medidas referentes a las operaciones de las empresas adoptadas por el país receptor.** Los Estados receptores pueden adoptar diversas medidas para asegurarse de que un contrato de inversión extranjera contenga ciertos requisitos aplicables al inversor, con algún elemento de interés público, como requisitos de empleo mínimo (UNCTAD, 2001a). En el contexto de los contratos de Estado relativos a la inversión extranjera, estos requisitos figuran en el contrato de manera explícita o implícita. Los AII pueden tener una cláusula que prohíba, o limite, la imposición de prescripciones en materia de resultados. En consecuencia, si el país receptor es miembro de la OMC, estas prescripciones deben ser compatibles con el Acuerdo sobre las MIC (UNCTAD, 2001a). El artículo 1106 1) del TLCAN, por ejemplo, va



más allá y prohíbe ciertas prescripciones en materia de resultados que no están comprendidas en el Acuerdo sobre las MIC. Estas disposiciones deniegan la posibilidad de incluir en los contratos de inversión extranjera cláusulas sobre prescripciones en materia de resultados incompatibles con los compromisos contraídos a este respecto por el país receptor en virtud del tratado. En tal sentido, las disposiciones del AII que controlan el uso de prescripciones en materia de resultados limitan la libertad del país receptor de imponer a los inversores este tipo de prescripciones en las condiciones de un contrato de Estado.

- **Pagos ilícitos.** La prohibición de los pagos ilícitos en los acuerdos internacionales tiene el efecto de obligar al país receptor a reprimir penalmente tales prácticas, y a prohibirlas en las transacciones comerciales internacionales, entre las que figuran los contratos de Estado. De este modo se introduce un criterio de buena gestión pública en la negociación, conclusión y ejecución de los contratos de Estado (UNCTAD, 2001b).
- **Trato NMF.** En esencia, cada país receptor es libre de decidir con qué inversor extranjero concluye un acuerdo de inversión extranjera. Ahora bien, cuando se hace una licitación para adjudicar un proyecto de inversión de envergadura, la obligación de trato NMF exige que el proceso se lleve a cabo sin discriminación entre los ofertantes de los distintos países. Del mismo modo, las normas relativas a la contratación pública pueden contener prescripciones sobre el trato NMF. No obstante, los acuerdos más recientes que contienen disciplinas sobre contratación pública no disponen de una cláusula NMF, sino que se limitan a la protección de trato nacional, por tratarse de compromisos de carácter bilateral. Por añadidura, sin un país receptor suele concluir contratos de Estado sobre la base de una práctica establecida con arreglo a su legislación y políticas nacionales, no seguir esta práctica en un caso particular podría dar lugar a incompatibilidades con el trato NMF. Ello puede obligar al país receptor a demostrar que las circunstancias del caso en cuestión son distintas de las de los demás y que, por consiguiente, se justifica no seguir la práctica habitual.
- **Trato nacional.** Esta norma exige que no se discrimine a los inversores extranjeros frente a los nacionales en el proceso de

conclusión y funcionamiento de un contrato de Estado. Surgen también problemas de libertad contractual en el sentido de que un país receptor puede querer otorgar un trato más favorable a los inversores nacionales por cuestiones de política que considera legítimas. En estos casos, quizás sea preciso hacer una excepción al trato nacional. En cuanto a la contratación pública, tanto los acuerdos de libre comercio más recientes como el Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC contienen disposiciones sobre el trato nacional.

- **Alcance y definición.** La gran importancia de esta cuestión en los contratos de Estado ya se ha tratado con cierto detenimiento en la sección II.
- **Expropiación.** Esta es la disposición que plantea más problemas cuando se examina la situación desde la perspectiva teórica de los contratos de Estado. En el antiguo derecho internacional consuetudinario, no estaba claro si el incumplimiento de un contrato de inversión extranjera por intervención del gobierno entrañaba *per se* la responsabilidad del Estado. En la actualidad, la disposición sobre la expropiación de un AII puede formularse de manera que abarque la expropiación tanto directa como indirecta, al igual que los actos equivalentes a una expropiación. Habitualmente, en esta disposición se exige que para que una expropiación sea legal tenga un fin público. Es obligatorio el pago de una indemnización completa, incluso cuando se cumpla la condición del fin público<sup>7</sup>. La dificultad de determinar la compensación se ha hecho patente en la reciente jurisprudencia arbitral relativa a las expropiaciones regulatorias (UNCTAD, 2003a, cap. IV.C; Wälde y Kolo, 2001). Los AII más recientes se ocupan de esta cuestión. Así, en el acuerdo de libre comercio entre Singapur y los Estados Unidos de 2003 hay un canje de notas en virtud del cual se establece un entendimiento sobre el asunto de la expropiación regulatoria<sup>8</sup>. Conforme a las respectivas notas:

"[s]alvo en casos excepcionales, no constituyen expropiaciones indirectas los actos regulatorios no discriminatorios de una Parte que son concebidos y aplicados para proteger objetivos legítimos de bienestar público, tales como la salud pública, la seguridad y el medioambiente." (Párr. 4 b))

En el acuerdo de libre comercio concluido en 2003 entre Chile y los Estados Unidos (véase el anexo 10-D) se utiliza una técnica similar<sup>9</sup>. Puede

## Contratos de Estado

---

considerarse que estas disposiciones protegen un grado de discreción regulatoria que podría tener especial importancia en las esferas en que se efectúa IED mediante un contrato de Estado.

### Notas

<sup>1</sup> Esta cuestión fue abordada recientemente en los dos laudos arbitrales siguientes: *MTD c. Chile* (2004); *Tecmed c. México* (2003). Pueden consultarse en: [www.worldbank.org/icsid](http://www.worldbank.org/icsid) y [www.naftaclaims.com](http://www.naftaclaims.com).

<sup>2</sup> Consúltese información adicional en Spiermann (2004).

<sup>3</sup> Véase *Pope & Talbot Inc. c. el Canadá*, laudo sobre daños y perjuicios, 31 de mayo de 2002.

<sup>4</sup> Véase *Azanian c. México* (1999) y UNCTAD, 2003a, págs. 113 y 117.

<sup>5</sup> Véase *Occidental c. el Ecuador*, asunto N° UN3467 del Tribunal internacional de arbitraje de Londres, 1° de julio de 2004.

<sup>6</sup> *MTD c. Chile*, 2004; *Occidental c. el Ecuador*, 2004; *CME c. la República Checa*, 2003; 42 ILM 811; *Tecmed c. México*, 2004; *Metalclad c. México*, 2000 -disponibles en [www.worldbank.org/icsid](http://www.worldbank.org/icsid) y en [www.naftaclaims.com](http://www.naftaclaims.com). La cuestión se aborda actualmente en otros casos de arbitraje relacionados con TBI. Las "expectativas legítimas" es un principio del derecho internacional, pero también forma parte del derecho administrativo de los países desarrollados y de la normativa que aplican la OMC y la UE para establecer disciplinas externas relativas a las acciones administrativas de ámbito nacional. Suele requerir un equilibrio entre las expectativas legítimas de los inversores y los objetivos de interés público, a fin de preservar la flexibilidad de las futuras políticas.

<sup>7</sup> Existen laudos arbitrales que divergen ampliamente en cuanto a los daños y perjuicios por la cancelación de un contrato. En algunos acuerdos, el inversor obtuvo una compensación por los gastos pasados y por el valor actual neto de los futuros flujos de caja previstos (*CME c. la República Checa*, 2003; *Karaha Bodas c. Indonesia*, 1999). En otros casos, sobre todo cuando aún no se había aplicado el contrato, se calculó la indemnización de modo que cubriera únicamente los gastos en que se había incurrido hasta el momento. En el primer asunto dirimido en el marco del Tratado sobre la Carta de la Energía, se concedió una indemnización parcial por el pago insuficiente de las deudas contractuales, y se emitió una orden de pago de todas las deudas arancelarias futuras imputables a la ejecución de los contratos (Wälde y Hober, de próxima publicación).

<sup>8</sup> El texto del acuerdo puede consultarse en [http://www.mti.gov.sg/public/FTA/firm\\_FTA\\_Default.asp?sid=36](http://www.mti.gov.sg/public/FTA/firm_FTA_Default.asp?sid=36).

<sup>9</sup> El texto del acuerdo puede consultarse en [http://www.sice.oas.org/Trade/chiusa\\_s/chiusaind\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/Trade/chiusa_s/chiusaind_s.asp).



---

## **CONCLUSIÓN: CONSECUENCIAS EN LA ECONOMÍA Y EL DESARROLLO Y OPCIONES DE POLÍTICA**

Los contratos de Estado han cumplido una función fundamental en el proceso de la IED, sobre todo en los países en desarrollo que dependen de la explotación de los recursos naturales para su bienestar económico. Por ese motivo constituyen un importante instrumento de la política de desarrollo. De no haberse utilizado este tipo de contratos, quizá se habrían desperdiciado grandes oportunidades para la introducción de IED en industrias nacionales de importancia estratégica.

Asimismo, cuando estos contratos se han utilizado en relación con la IED, han sido un motivo de preocupación respecto de las políticas de desarrollo de los países receptores. En concreto, los primeros tipos de acuerdos de concesiones, que contenían cláusulas de estabilización, de elección de jurisdicción exterior y de arbitraje internacionalizado, empezaron a considerarse incompatibles con los objetivos de las políticas de desarrollo del país receptor y con el derecho a regular los grandes proyectos de inversión. Aunque estas dificultades en la segunda mitad del siglo XX dieron lugar a importantes controversias en materia de inversión, también promovieron nuevos tipos de disposiciones que permiten la revisión periódica de los contratos de inversión a largo plazo (Muchlinski, 1999, cap. 14). En efecto, para que los contratos de Estado sean un dispositivo útil para la inversión y el desarrollo, deben contemplar un equilibrio entre las expectativas comerciales legítimas de un inversor parte y el derecho de un país receptor parte a supervisar la evolución de la relación resultante, de manera compatible con las políticas de desarrollo nacionales. En la medida en que los AII lo logren, podrán considerarse un medio de propiciar ese proceso de equilibrio, especialmente cuando se orienten hacia la flexibilidad de sus disposiciones, que permita encarar la política de IED incluida la política relativa a los contratos de Estado, con un criterio propicio al desarrollo.

En este contexto, se presentan diversas opciones sobre cómo encarar los contratos de Estado en los AII.

### **Opción 1: exclusión de los contratos de Estado de los AII**

Esta opción puede resultar atractiva para los países que deseen conservar una total libertad de acción respecto de los contratos de Estado y evitar, en lo posible, la aplicación a esos contratos de las normas internacionales de protección de las inversiones. Se puede lograr excluyendo expresamente

estos contratos del ámbito del AII y/o excluyendo de la definición de inversión las referencias al incumplimiento de obligaciones contractuales respecto de los activos protegidos. Además, puede aclararse en la cláusula de solución de controversias que no se aplica a los diferendos resultantes de un contrato de Estado. Además, el acuerdo no debería contar con una cláusula de ámbito general.

Esta opción podría significar una advertencia para los inversores extranjeros sobre la conveniencia de concluir un contrato de Estado con el país receptor en cuestión. Sin embargo, mucho dependería de que el ordenamiento jurídico del país ofrezca plena y efectivamente protección y seguridad a los derechos de un inversor en virtud del contrato de Estado en que es parte. Si esa protección existe, quizá no se necesite la protección adicional prevista en el AII para atraer a los inversores, ni para que confíen en la seguridad de sus derechos contractuales respecto del gobierno del país receptor.

### **Opción 2: protección limitada de los contratos de Estado en el marco de los AII**

Cuando un país receptor desee hacer extensiva la protección dimanante de sus compromisos internacionales a los inversores que concluyen contratos de Estado con su gobierno, pero conservar una facultad discrecional considerable para regular la relación de inversión resultante, se podría ofrecer al inversor un grado limitado de protección en el marco del AII. Esto puede lograrse empleando una o varias de las estrategias siguientes:

- Establecer una lista positiva con los tipos de contrato de Estado a que se aplica un AII, admitiéndose que aquellos que no figuran en la lista queden excluidos del ámbito del acuerdo; o una lista negativa con los tipos de contrato de Estado excluidos del ámbito del acuerdo, admitiéndose su aplicación a los tipos de contrato de Estado que no figuran en la lista. Tal vez prefieran la lista positiva los países que no desean comprometerse a aplicar el AII de manera general a los contratos de Estado, pero que quieren recurrir a su protección en determinados tipos de acuerdo, mientras que la lista negativa puede resultar atractiva para países partidarios de hacer extensiva la cobertura de los AII a los contratos de Estado, con excepción de determinadas categorías de acuerdos que quedarían excluidas.

## **Contratos de Estado**

---

- Definir de manera restrictiva los tipos de incumplimiento contractuales que pueden activar las medidas de protección previstas en un acuerdo, previendo, por ejemplo, excepciones para poner fin a un contrato discrecionalmente por motivos de interés público.
- Restringir las cláusulas de solución de controversias a los tipos de diferendos resultantes de un contrato de Estado en que el país receptor desee someter a los mecanismos internacionales de solución de controversias previstos en el AII.
- Excluir en ciertos casos determinadas normas de protección de los inversores para algunos tipos de contratos de Estado en función del sector industrial o del volumen de la inversión, por ejemplo.
- Introducir en el AII excepciones por motivos de seguridad nacional y de interés público general. La sola presencia de esta cláusula bastaría para proteger la facultad discrecional de regulación incluso en un régimen de tratado que ofrezca una protección amplia a los contratos de Estado.
- Excluir una cláusula de ámbito general.

Esta opción puede suscitar cautela en los inversores. Por lo demás, manifestaría la voluntad del país receptor de limitar sus facultades discrecionales de regulación en determinadas esferas en las que desea estimular la IED mediante contratos de Estado, conservándolas en los ámbitos que son más sensibles desde el punto de vista de las políticas y que requieren una mayor intervención pública basada en las normas y los reglamentos nacionales.

### **Opción 3: protección total para los contratos de Estado**

Se puede otorgar una protección total a los inversores que firmen un contrato de Estado mediante:

- Una definición de inversión ilimitada e incondicional que incluya todas las obligaciones contractuales del país receptor respecto del inversor;
- Una cláusula de solución de controversias igualmente ilimitada e incondicional aplicable a los diferendos surgidos de los contratos de Estado;

## Conclusión

---

- Una protección reforzada en el marco del AII para los contratos de Estado introduciendo una cláusula de ámbito general;
- La introducción en el AII de un compromiso de estabilización que refuerce la cláusula de estabilización del contrato de Estado.

Asimismo, si un país desea aceptar las disciplinas internacionales relativas al contenido sustantivo de determinados tipos de contratos de Estado, puede establecer disposiciones que contengan dichas disciplinas. Éstas, a su vez, contribuirán a enriquecer el contenido de la política nacional y de los contratos específicos concluidos con inversores extranjeros.



---

## BIBLIOGRAFÍA

- Amerasinghe, A. (1967). *State Responsibility for Injuries to Aliens* (Oxford: Clarendon Press).
- Benhamida, W. (próxima publicación). *Arbitrage Transnational* (París: Pedone).
- Berger, K. (2003). "Renegotiation and adaptation of international investment contracts: the role of contracts drafters and arbitrators", *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, vol. 36, págs. 1347 a 1380.
- Bowett, D. (1988). "State contracts with aliens: contemporary developments on compensation for termination or breach", *British Yearbook of International Law*, vol. 59, págs. 49 a 74.
- Brownlie, I. (2003). *Principles of Public International Law* (Oxford: Clarendon Press).
- Dolzer, R. y M. Stevens (1995). *Bilateral Investment Treaties* (La Haya, Boston y Londres: Martinus Nijhoff Publishers).
- Fatouros, A. (1962). *Government Guarantees to Foreign Investors* (Nueva York: Columbia University Press).
- \_\_\_\_\_ (1969). "The administrative contract in transnational transactions: reflections on the use of comparisons", en E. von Caemmerer, S. Mentschikoff y K. Zweigert, eds., *Ius Privatum Gentium: Festschrift für Max Rheinstein* (Tübingen: Mohr, Siebeck), vol. 1, págs. 159 a 274.
- Fitzgerald, A. (2002). *Mining Agreements: Negotiated Frameworks in the Australian Minerals Sector* (Sydney: Prospect).
- Karl, J. (1996) "The promotion and protection of German foreign investment abroad", *ICSID Review-Foreign Investment Law Journal*, vol. 11, Nº 1, págs. 1 a 36.
- Kolo, A. y T. Wälde. (2000). "Renegotiation and contract adaptation in international investment projects: applicable legal principles and industry practices", *Journal of World Investment*, vol. 1, Nº 1, págs. 5 a 59.
- Langrod, G. (1955). "Administrative contracts: a comparative study", *American Journal of Comparative Law*, vol. 4, págs. 325 a 364.

- Leben, Charles (2004). *La Théorie du Contrat d'Etat et l'Evolution du Droit International des Investissements* (Leiden y Boston: Martinus Nijhoff Publishers).
- Maniruzzaman, A.F.M. (2001). "State contracts in contemporary international law: monist versus dualist controversies", *European Journal of International Law*, vol. 12, Nº 2, págs. 309 a 328.
- Muchlinski, Peter T. (1999). *Multinational Enterprises and the Law* (Oxford: Blackwell Publishers).
- Nassar, N. (1995). *Sanctity of Contracts Revisited: A Study in the Theory and Practice of Long-Term International Commercial Transactions* (Dordrecht (Países Bajos); Boston, Massachusetts: Martinus Nijhoff Publishers).
- Ndi, G. y T. Wälde (1996), "Stabilising international investment commitments", *Texas International Law Journal*, vol. 31, págs. 215 a 268.
- Paasivirta, E. (1990). *Participation of States in International Contracts and Arbitral Settlement of Disputes* (Helsinki: Finnish Lawyers' Pub. Co.).
- Schreuer, C. (2004). "Travelling the BIT route: of waiting periods, umbrella clauses and forks in the road", *Journal of World Investment and Trade*, vol. 5, Nº 2, págs. 231 a 256.
- Schrijver, N. (1997). *Sovereignty over Natural Resources: Balancing Rights and Duties* (Cambridge (Inglaterra); Nueva York: Cambridge University Press).
- Schwabel, Stephen (1987). "On whether the breach by a State of a contract with an alien is a breach of international law", Universidades de Ginebra, Milán y Roma, eds., *Essays in Honour of Roberto Ago* (Milán: Giuffrè), vol. III, págs. 401 a 414.
- \_\_\_\_\_ (1994). "On whether the breach by a State of a contract with an alien is a breach of international law", *Justice in International Law - Selected Writings* (Cambridge: Cambridge University Press), págs. 425 a 435.
- Shea, D. (1955). *The Calvo Clause: a Problem of Inter-American and International Law and Diplomacy* (Minneapolis: University of Minnesota Press).

## Contratos de Estado

---

Sinclair, A. (2004), "The origins of the umbrella clause in the international law of investment protection", *Arbitration International*, vol. 20, Nº 4, págs. 411 a 434.

Sornarajah, M. (2000). *Settlement of Foreign Investment Disputes* (La Haya; Boston: Kluwer Law International).

\_\_\_\_\_ (2004). *International Law on Foreign Investment* (Cambridge (Inglaterra): Cambridge University Press).

Spiermann, O. (2004). "Individual rights, state interests and the power to waive ICSID jurisdiction under bilateral investment treaties", *Arbitration International*, vol. 20, Nº 2, págs. 179 a 211.

Tschanz, P.-Y. (1984). "The contributions of the Aminoil award to the law of state contracts", *International Lawyer*, vol. 18, Nº 2, págs. 245 a 281.

Turpin, C. (1972). *Government Contracts* (Harmondsworth: Penguin).

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (1998). *Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta E.98.II.D.8.

\_\_\_\_\_ (2001a). *Host Country Operational Measures. Colección de publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales de inversión* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta E.01.II.D.18.

\_\_\_\_\_ (2001b). *Illicit Payments. Colección de publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales de inversión* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta E.01.II.D.20.

\_\_\_\_\_ (2003a). *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta E.03.II.D.8.

\_\_\_\_\_ (2003b). *Dispute Settlement: Investor-State. Colección de publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales de inversión* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta E.03.II.D.5.

## Bibliografía

---

- \_\_\_\_\_ (próxima publicación). *Review of Investment Disputes arising From BITs and NAFTA, Publicaciones de la UNCTAD sobre políticas internacionales de inversión para el desarrollo* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas.
- Vandavelde, K. J. (1992). *United States Investment Treaties: Policy and Practice* (Cambridge: Kluwer Law International).
- Wälde, T. y A. Kolo (2001) "Environmental regulation investment protection and "regulatory taking" in international law", *International and Comparative Law Quarterly*, vol. 50, N° 4. págs. 811 a 848.
- Wälde, T. (próxima publicación) "The umbrella or sanctity of contract clause in investment arbitration", *Arbitration International*.
- Wälde, T. y K. Hober (próxima publicación) "The first Energy Charter Treaty case", *Journal of International Arbitration*.
- Weiler, Todd, ed. (2004). *NAFTA Investment Law and Arbitration: Past Issues, Current Practice, Future Prospects* (Ardsley, Nueva York: Transnational Publishers).

---

## LISTA DE ASUNTOS

*Amco Asia Corporation y otros c. la República de Indonesia (Amco c. Indonesia)*, asunto N° ARB/81/1 del CIADI, laudo de 20 de noviembre de 1984.

*Robert Azinian y otros c. los Estados Unidos Mexicanos (Azinian c. México)*, asunto N° ARB(AF)/97/2 del CIADI, laudo del Tribunal de 1° de noviembre de 1999.

*Fedax N.V. c. la República de Venezuela (Fedax c. Venezuela)*, asunto N° ARB/96/3 del CIADI, decisión sobre objeciones sobre la jurisdicción de 11 de julio de 1997; laudo de 9 de marzo 1998.

*Occidental Exploration and Production Company c. la República del Ecuador (Occidental c. el Ecuador)*, asunto N° UN3467 del CIADI, laudo definitivo de 1° de julio de 2004.

*Pope & Talbot Inc. c. el Canadá*, laudo provisional sobre el fondo de 26 de junio de 2000; laudo final sobre el fondo de 10 de abril de 2001; laudo sobre daños y perjuicios de 31 de mayo de 2002.

*SGS Société Générale de Surveillance S.A. c. la República Islámica del Pakistán (SGS c. el Pakistán)*, asunto N° ARB/01/13 del CIADI, decisión sobre objeciones sobre la jurisdicción de 6 de agosto de 2003.

*SGS Société Générale de Surveillance S.A. c. la República de Filipinas (SGS c. Filipinas)*, asunto del CIADI N° ARB/02/6, decisión sobre objeciones sobre la jurisdicción de 29 de enero de 2004.



---

**SELECCIÓN DE PUBLICACIONES DE LA UNCTAD  
SOBRE LAS ETN Y LA IED**

(Para obtener más información consúltese  
el sitio [www.unctad.org/en/pub](http://www.unctad.org/en/pub))

**A. Colecciones de publicaciones**

***World Investment Reports***

(Para obtener más información consúltese  
el sitio [www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir))

***World Investment Report 2004. The Shift Towards Services.*** Sales No. E.04.II.D.36. \$49. [http://www.unctad.org/en/docs/wir2004\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf).

***World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. An Overview.*** 62 p. [http://www.unctad.org/en/docs/wir2004overview\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2004overview_en.pdf).

***World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives.*** Sales No. E.03.II.D.8. \$49. [http://www.unctad.org/en/docs/wir2003\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2003_en.pdf).

***World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. An Overview.*** 66 p. [http://www.unctad.org/en/docs/wir2003overview\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2003overview_en.pdf).

***World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness.*** 352 p. Sales No. E.02.II.D.4. \$49. [http://www.unctad.org/en/docs/wir2002\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2002_en.pdf).

***World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. An Overview.*** 66 p. [http://www.unctad.org/en/docs/wir2002overview\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2002overview_en.pdf).

***World Investment Report 2001: Promoting Linkages.*** 356 p. Sales No. E.01.II.D.12 \$49. <http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm>.

***World Investment Report 2001: Promoting Linkages. An Overview.*** 67 p. <http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm>.

***Ten Years of World Investment Reports: The Challenges Ahead.***  
*Proceedings of an UNCTAD special event on future challenges in the area of FDI.* UNCTAD/ITE/Misc.45. <http://www.unctad.org/wir>.

***World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development.*** 368 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$49.  
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

***World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. An Overview.*** 75 p.  
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

***World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development.*** 543 p. Sales No. E.99.II.D.3. \$49.  
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir99content.en.htm>.

***World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. An Overview.*** 75 p.  
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir99content.en.htm>.

***World Investment Report 1998: Trends and Determinants.*** 432 p. Sales No. E.98.II.D.5. \$45. <http://www.unctad.org/wir/contents/wir98content.en.htm>.

***World Investment Report 1998: Trends and Determinants. An Overview.*** 67 p. <http://www.unctad.org/wir/contents/wir98content.en.htm>.

***World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy.*** 384 p. Sales No. E.97.II.D.10. \$45.  
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir97content.en.htm>.

***World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. An Overview.*** 70 p.  
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir97content.en.htm>.

***World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements.*** 332 p. Sales No. E.96.II.A.14. \$45.  
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir96content.en.htm>.

***World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. An Overview.*** 51 p.  
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir96content.en.htm>.

***World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness.*** 491 p. Sales No. E.95.II.A.9. \$45.  
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir95content.en.htm>.



***World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. An Overview.*** 51 p.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir95content.en.htm>.

***World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace.*** 482 p. Sales No. E.94.II.A.14. \$45.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir94content.en.htm>.

***World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary.*** 34 p.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir94content.en.htm>.

***World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production.*** 290 p. Sales No. E.93.II.A.14. \$45.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir93content.en.htm>.

***World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary.*** 31 p. ST/CTC/159.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir93content.en.htm>.

***World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth.*** 356 p. Sales No. E.92.II.A.19. \$45.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir92content.en.htm>.

***World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth. An Executive Summary.*** 30 p. Sales No. E.92.II.A.24.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir92content.en.htm>.

***World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment.***

108 p. Sales No. E.91.II.A.12. \$25.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir91content.en.htm>.

***World Investment Directories***

(Para obtener más información consúltese el sitio

[http://r0.unctad.org/en/subsites/dite/fdistats\\_files/WID2.htm](http://r0.unctad.org/en/subsites/dite/fdistats_files/WID2.htm))

***World Investment Directory 2004: Latin America and the Caribbean Volume IX.*** 599 p. Sales No. E.03.II.D.12. \$25.

***World Investment Directory 2003: Central and Eastern Europe. Vol. VIII.*** 397 p. Sales No. E.03.II.D.24. \$80.

***World Investment Directory 1999: Asia and the Pacific. Vol. VII (Parts I and II).*** 332+638 p. Sales No. E.00.II.D.21. \$80.

Selección de publicaciones de la UNCTAD sobre las ETN y la IED

---

*World Investment Directory 1996: West Asia. Vol. VI.* 138 p. Sales No. E.97.II.A.2. \$35.

*World Investment Directory 1996: Africa. Vol. V.* 461 p. Sales No. E.97.II.A.1. \$75.

*World Investment Directory 1994: Latin America and the Caribbean. Vol. IV.* 478 p. Sales No. E.94.II.A.10. \$65.

*World Investment Directory 1992: Developed Countries. Vol. III.* 532 p. Sales No. E.93.II.A.9. \$75.

*World Investment Directory 1992: Central and Eastern Europe. Vol. II.* 432 p. Sales No. E.93.II.A.1. \$65. (Joint publication with the United Nations Economic Commission for Europe.)

*World Investment Directory 1992: Asia and the Pacific. Vol. I.* 356 p. Sales No. E.92.II.A.11. \$65.

*Análisis de las Políticas de Inversión*

(Para obtener más información consúltense el sitio

<http://www.unctad.org/Templates/Startpage.asp?intItemID=2554>)

*Investment Policy Review - Algeria.* 110 p. UNCTAD/ITE/IPC/2003/9.

*Investment Policy Review - Sri Lanka.* 89 p. UNCTAD/ITE/IPC/2003/8.

*Investment Policy Review - Nepal.* 89 p. Sales No. E.03.II.D.17. \$20.

*Investment Policy Review - Lesotho.* 105 p. Sales No. E.03.II.D.18. \$15/18.

*Investment Policy Review - Ghana.* 103 p. Sales No. E.02.II.D.20. \$20.

*Investment Policy Review - Tanzania.* 109 p. Sales No. E.02.II.D.6 \$20.

*Investment Policy Review - Botswana.* 107 p. Sales No. E.01.II.D.I. \$22.

*Análisis de las Políticas de Inversión - Ecuador.* 136 págs. N° de venta E.01.II.D.31. \$25.

*Investment and Innovation Policy Review - Ethiopia.* 130 p. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.4.

*Investment Policy Review - Mauritius.* 92 p. Sales No. E.01.II.D.11. \$22.

*Análisis de las Políticas de Inversión - Perú.* 109 págs. N° de venta E.00.II.D.7. \$22.

## Contratos de Estado

---

*Investment Policy Review - Uganda.* 71 p. Sales No. E.99.II.D.24. \$15.

*Investment Policy Review - Egypt.* 119 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$19.

*Investment Policy Review - Uzbekistan.* 65 p. UNCTAD/ITE/IIP/Misc.13.

***International Investment Instruments***  
(Para obtener más información consúltese  
el sitio <http://www.unctad.org/ia>)

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XII.***  
Forthcoming.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XI.*** 345 p.  
Sales No. E.04.II.D.9. [http://www.unctad.org/en/docs/dite4volxi\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/dite4volxi_en.pdf).

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. X.*** 353 p. Sales  
No. E.02.II.D.21. \$60. <http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9.en.pdf>.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IX.*** 353 p.  
Sales No. E.02.II.D.16. \$60.  
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9.en.pdf>.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VIII.*** 335 p.  
Sales No. E.02.II.D.15. \$60.  
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v8.en.pdf>.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VII.*** 339 p.  
Sales No. E.02.II.D.14. \$60.  
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v7.en.pdf>.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VI.*** 568 p.  
Sales No. E.01.II.D.34. \$60.  
[http://www.unctad.org/en/docs/ps1dited2v6\\_p1.en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/ps1dited2v6_p1.en.pdf) (part one).

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. V.*** 505 p. Sales  
No. E.00.II.D.14. \$55.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IV.*** 319 p.  
Sales No. E.00.II.D.13. \$55.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. I.*** 371 p. Sales  
No. E.96.II.A.9; ***Vol. II.*** 577 p. Sales No. E.96.II.A.10; ***Vol. III.*** 389 p. Sales  
No. E.96.II.A.11; the 3-volume set, Sales No. E.96.II.A.12. \$125.

*Bilateral Investment Treaties, 1959-1999.* 143 p. UNCTAD/ITE/IIA/2, Free of charge. Available only in electronic version from <http://www.unctad.org/en/pub/poiteiad2.en.htm>.

*Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s.* 314 p. Sales No. E.98.II.D.8. \$46.

***LDC Investment Guides***

(Para obtener más información consúltese el sitio

<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2705&lang=14>)

*Guide d'investissement en Mauritanie.* Forthcoming.

*An Investment Guide to Cambodia: Opportunities and Conditions.* 89 p. UNCTAD/ITE/IIA/2003/6. [http://www.unctad.org/en/docs/iteia20036\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/iteia20036_en.pdf).

*An Investment Guide to Nepal: Opportunities and Conditions.* 97 p. UNCTAD/ITE/IIA/2003/2. [http://www.unctad.org/en/docs/iteia20032\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/iteia20032_en.pdf).

*An Investment Guide to Mozambique: Opportunities and Conditions.* 109 p. UNCTAD/ITE/IIA/4. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiad4.en.pdf>.

*An Investment Guide to Uganda: Opportunities and Conditions.* 76 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.30. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm30.en.pdf>.

*An Investment Guide to Bangladesh: Opportunities and Conditions.* 66 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.29. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm29.en.pdf>.

*Guide d'investissement au Mali.* 105 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.24. <http://www.unctad.org/fr/docs/poiteiitm24.fr.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce, in association with PricewaterhouseCoopers.)

*An Investment Guide to Ethiopia: Opportunities and Conditions.* 68 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.19. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm19.en.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce, in association with PricewaterhouseCoopers.)

***Issues in International Investment Agreements***

(Para obtener más información consúltese el sitio

<http://www.unctad.org/ia>)

***Key Terms and Concepts in IIAs: a Glossary.*** 232 p. Sales No. E.04.II.D.31. \$15.

***Incentives.*** 108 p. Sales No. E.04.II.D.6. \$15.

***Transparency.*** 118 p. Sales No. E.04.II.D.7. \$15.

***Dispute Settlement: State-State.*** 101 p. Sales No. E.03.II.D.6. \$15.

***Dispute Settlement: Investor-State.*** 125 p. Sales No. E.03.II.D.5. \$15.

***Transfer of Technology.*** 138 p. Sales No. E.01.II.D.33. \$18.

***Illicit Payments.*** 108 p. Sales No. E.01.II.D.20. \$13.

***Home Country Measures.*** 96 p. Sales No. E.01.II.D.19. \$12.

***Host Country Operational Measures.*** 109 p. Sales No. E.01.II.D.18. \$15.

***Social Responsibility.*** 91 p. Sales No. E.01.II.D.4. \$15.

***Environment.*** 105 p. Sales No. E.01.II.D.3. \$15.

***Transfer of Funds.*** 68 p. Sales No. E.00.II.D.27. \$12.

***Employment.*** 69 p. Sales No. E.00.II.D.15. \$12.

***Taxation.*** 111 p. Sales No. E.00.II.D.5. \$12.

***International Investment Agreements: Flexibility for Development.*** 185 p. Sales No. E.00.II.D.6. \$12.

***Taking of Property.*** 83 p. Sales No. E.00.II.D.4. \$12.

***Trends in International Investment Agreements: An Overview.*** 112 p. Sales No. E.99.II.D.23. \$12.

***Lessons from the MAI.*** 31 p. Sales No. E.99.II.D.26. \$12.

***National Treatment.*** 104 p. Sales No. E.99.II.D.16. \$12.

***Fair and Equitable Treatment.*** 64 p. Sales No. E.99.II.D.15. \$12.

***Investment-Related Trade Measures.*** 64 p. Sales No. E.99.II.D.12. \$12.

***Most-Favoured-Nation Treatment.*** 72 p. Sales No. E.99.II.D.11. \$12.

*Admission and Establishment.* 72 p. Sales No. E.99.II.D.10. \$12.

*Scope and Definition.* 96 p. Sales No. E.99.II.D.9. \$12.

*Transfer Pricing.* 72 p. Sales No. E.99.II.D.8. \$12.

*Foreign Direct Investment and Development.* 88 p. Sales No. E.98.II.D.15. \$12.

## B. Current Studies

### Series A

No. 30. *Incentives and Foreign Direct Investment.* 98 p. Sales No. E.96.II.A.6. \$30. [Out of print.]

No. 29. *Foreign Direct Investment, Trade, Aid and Migration.* 100 p. Sales No. E.96.II.A.8. \$25. (Joint publication with the International Organization for Migration.)

No. 28. *Foreign Direct Investment in Africa.* 119 p. Sales No. E.95.II.A.6. \$20.

No. 27. *Tradability of Banking Services: Impact and Implications.* 195 p. Sales No. E.94.II.A.12. \$50.

No. 26. *Explaining and Forecasting Regional Flows of Foreign Direct Investment.* 58 p. Sales No. E.94.II.A.5. \$25.

No. 25. *International Tradability in Insurance Services.* 54 p. Sales No. E.93.II.A.11. \$20.

No. 24. *Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment.* 108 p. Sales No. 93.II.A.10. \$20.

No. 23. *The Transnationalization of Service Industries: An Empirical Analysis of the Determinants of Foreign Direct Investment by Transnational Service Corporations.* 62 p. Sales No. E.93.II.A.3. \$15.

No. 22. *Transnational Banks and the External Indebtedness of Developing Countries: Impact of Regulatory Changes.* 48 p. Sales No. E.92.II.A.10. \$12.

No. 20. *Foreign Direct Investment, Debt and Home Country Policies.* 50 p. Sales No. E.90.II.A.16. \$12.

## Contratos de Estado

---

No. 19. *New Issues in the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*. 52 p. Sales No. E.90.II.A.15. \$12.50.

No. 18. *Foreign Direct Investment and Industrial Restructuring in Mexico*. 114 p. Sales No. E.92.II.A.9. \$12.

No. 17. *Government Policies and Foreign Direct Investment*. 68 p. Sales No. E.91.II.A.20. \$12.50.

### ASIT (SAIC) Advisory Studies (Anteriormente Current Studies, Series B)

#### *ASIT SAIC Advisory Studies (Anteriormente Current Studies, Series B)*

No. 17. *The World of Investment Promotion at a Glance: A survey of investment promotion practices*. UNCTAD/ITE/IPC/3. Free of charge.

No. 16. *Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey*. 180 p. Sales No. E.01.II.D.5. \$23. Summary available from <http://www.unctad.org/asit/resumé.htm>.

No. 15. *Investment Regimes in the Arab World: Issues and Policies*. 232 p. Sales No. E/F.00.II.D.32.

No. 14. *Handbook on Outward Investment Promotion Agencies and Institutions*. 50 p. Sales No. E.99.II.D.22. \$15.

No. 13. *Survey of Best Practices in Investment Promotion*. 71 p. Sales No. E.97.II.D.11. \$35.

No. 12. *Comparative Analysis of Petroleum Exploration Contracts*. 80 p. Sales No. E.96.II.A.7. \$35.

No. 11. *Administration of Fiscal Regimes for Petroleum Exploration and Development*. 45 p. Sales No. E.95.II.A.8.

No. 10. *Formulation and Implementation of Foreign Investment Policies: Selected Key Issues*. 84 p. Sales No. E.92.II.A.21. \$12.

No. 9. *Environmental Accounting: Current Issues, Abstracts and Bibliography*. 86 p. Sales No. E.92.II.A.23.

C. Estudios no incluidos en colecciones

*FDI in Least Developed Countries at a Glance: 2003.* Forthcoming.

*Foreign Direct Investment and Performance Requirements: New Evidence from Selected Countries.* 318 p. Sales No. E.03.II.D.32.

[http://www.unctad.org/en/docs/iteia20037\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/iteia20037_en.pdf).

*FDI in Land-Locked Developing Countries at a Glance.* 112 p. UNCTAD/ITE/IIA/2003/5.

*FDI in Least Developed Countries at a Glance: 2002.* 136 p.

UNCTAD/ITE/IIA/6. [http://www.unctad.org/en/docs/iteia6\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/iteia6_en.pdf).

*The World of Investment Promotion at a Glance. Advisory Studies, No. 17.* 80 p. UNCTAD/ITE/IPC/3.

[http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcd3\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcd3_en.pdf).

*The Tradability of Consulting Services.* 189 p. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.8.

[http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm8\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm8_en.pdf).

*Compendium of International Arrangements on Transfer of Technology: Selected Instruments.* 307 p. Sales No. E.01.II.D.28. \$45.

[http://www.unctad.org/en/docs/psiteipcm5\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/psiteipcm5_en.pdf).

*FDI in Least Developed Countries at a Glance.* 150 p. UNCTAD/ITE/IIA/3.

[http://www.unctad.org/en/pub/poiteiad3\\_en.htm](http://www.unctad.org/en/pub/poiteiad3_en.htm).

*Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential.* 89 p.

UNCTAD/ITE/IIT/Misc.15. Free of charge. Also available from

<http://www.unctad.org/en/docs/poiteitm15.pdf>.

*TNC-SME Linkages for Development: Issues-Experiences-Best Practices. Proceedings of the Special Round Table on TNCs, SMEs and Development, UNCTAD X, 15 February 2000, Bangkok, Thailand.* 113 p.

UNCTAD/ITE/TEB1. Free of charge.

*Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia.* 200 p. Sales No. E.98.II.D.4. \$48.

*Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia. Executive Summary and Report of the Kunming Conference.* 74 p. Free of charge.



*Small and Medium-sized Transnational Corporations. Executive Summary and Report of the Osaka Conference.* 60 p. Free of charge.

*Small and Medium-sized Transnational Corporations: Role, Impact and Policy Implications.* 242 p. Sales No. E.93.II.A.15. \$35.

*Measures of the Transnationalization of Economic Activity.* 93 p. Sales No. E.01.II.D.2. \$20.

*The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries.* 283p. Sales No. E.00.II.D.35. \$42.

*Integrating International and Financial Performance at the Enterprise Level.* 116 p. Sales No. E.00.II.D.28. \$18.

*FDI Determinants and TNC Strategies: The Case of Brazil.* 195 p. Sales No. E.00.II.D.2. \$35. Summary available from <http://www.unctad.org/en/pub/psiteiitd14.en.htm>.

*The Social Responsibility of Transnational Corporations.* 75 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc. 21. Free of charge. [Out of stock.] Available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm21.en.pdf>.

*Conclusions on Accounting and Reporting by Transnational Corporations.* 47 p. Sales No. E.94.II.A.9. \$25.

*Accounting, Valuation and Privatization.* 190 p. Sales No. E.94.II.A.3. \$25.

*Environmental Management in Transnational Corporations: Report on the Benchmark Corporate Environment Survey.* 278 p. Sales No. E.94.II.A.2. \$29.95.

*Management Consulting: A Survey of the Industry and Its Largest Firms.* 100 p. Sales No. E.93.II.A.17. \$25.

*Transnational Corporations: A Selective Bibliography, 1991-1992.* 736 p. Sales No. E.93.II.A.16. \$75.

*Foreign Investment and Trade Linkages in Developing Countries.* 108 p. Sales No. E.93.II.A.12. \$18.

*Transnational Corporations from Developing Countries: Impact on Their Home Countries.* 116 p. Sales No. E.93.II.A.8. \$15.

*Debt-Equity Swaps and Development.* 150 p. Sales No. E.93.II.A.7. \$35.

*From the Common Market to EC 92: Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations.* 134 p. Sales No. E.93.II.A.2. \$25.

*The East-West Business Directory 1991/1992.* 570 p. Sales No. E.92.II.A.20. \$65.

*Climate Change and Transnational Corporations: Analysis and Trends.* 110 p. Sales No. E.92.II.A.7. \$16.50.

*Foreign Direct Investment and Transfer of Technology in India.* 150 p. Sales No. E.92.II.A.3. \$20.

*The Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey of the Evidence.* 84 p. Sales No. E.92.II.A.2. \$12.50.

*Transnational Corporations and Industrial Hazards Disclosure.* 98 p. Sales No. E.91.II.A.18. \$17.50.

*Transnational Business Information: A Manual of Needs and Sources.* 216 p. Sales No. E.91.II.A.13. \$45.

*The Financial Crisis in Asia and Foreign Direct Investment: An Assessment.* 101 p. Sales No. GV.E.98.0.29. \$20.

*Sharing Asia's Dynamism: Asian Direct Investment in the European Union.* 192 p. Sales No. E.97.II.D.1. \$26.

*Investing in Asia's Dynamism: European Union Direct Investment in Asia.* 124 p. ISBN 92-827-7675-1. ECU 14. (Joint publication with the European Commission.)

*International Investment: Towards the Year 2002.* 166 p. Sales No. GV.E.98.0.15. \$29. (Joint publication with Invest in France Mission and Arthur Andersen, in collaboration with DATAR.)

*International Investment: Towards the Year 2001.* 81 p. Sales No. GV.E.97.0.5. \$35. (Joint publication with Invest in France Mission and Arthur Andersen, in collaboration with DATAR.)

*Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook.* 182 p. Sales No. E.94.II.A.11. \$45. (Joint publication with the World Bank.)

## Contratos de Estado

---

***The Impact of Trade-Related Investment Measures on Trade and Development: Theory, Evidence and Policy Implications.*** 108 p. Sales No. E.91.II.A.19. \$17.50. (Joint publication with the United Nations Centre on Transnational Corporations.)

***Transnational Corporations and World Development.*** 656 p. ISBN 0-415-08560-8 (hardback), 0-415-08561-6 (paperback). £65 (hardback), £20.00 (paperback). (Published by International Thomson Business Press on behalf of UNCTAD.)

***Companies without Borders: Transnational Corporations in the 1990s.*** 224 p. ISBN 0-415-12526-X. £47.50. (Published by International Thomson Business Press on behalf of UNCTAD.)

***The New Globalism and Developing Countries.*** 336 p. ISBN 92-808-0944-X. \$25. (Published by United Nations University Press.)

***World Economic Situation and Prospects 2002.*** 51 p. Sales No. E.02.II.C.2. \$15. (Joint publication with the United Nations Department of Economic and Social Affairs.)

***World Economic Situation and Prospects 2001.*** 51 p. Sales No. E.01.II.C.2. \$15. (Joint publication with the United Nations Department of Economic and Social Affairs.)

## D. Revistas

***Transnational Corporations Journal*** (formerly *The CTC Reporter*). Published three times a year. Annual subscription price: \$45; individual issues \$20. [http://www.unctad.org/en/subsites/dite/1\\_itnecs/1\\_tnecs.htm](http://www.unctad.org/en/subsites/dite/1_itnecs/1_tnecs.htm).

---

**Selección de publicaciones de la UNCTAD sobre las ETN y la IED**

---

Las publicaciones de las Naciones Unidas pueden obtenerse en las librerías o de los distribuidores de todo el mundo.

Usted puede consultar a su librería o escribir,

ÁFRICA, ASIA Y EUROPA, a:

Sección de Ventas  
Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra  
Palacio de las Naciones  
CH-1211 Ginebra 10

Suiza

Tel.: (41-22) 917-1234

Fax: (41-22) 917-0123

Correo electrónico: [unpubli@unog.ch](mailto:unpubli@unog.ch)

ASIA Y EL PACÍFICO, EL CARIBE, AMÉRICA LATINA  
Y AMÉRICA DEL NORTE, a:

Sección de Ventas  
Oficina DC2-0853  
Secretaría de las Naciones Unidas  
Nueva York, NY 10017

Estados Unidos

Tel.: (1-212) 963-8302 ó (800) 253-9646

Fax: (1-212) 963-3489

Correo electrónico: [publications@un.org](mailto:publications@un.org)

Todos los precios están en dólares de los Estados Unidos.  
Si desea más información sobre la labor de la División de la Inversión,  
la Tecnología y el Fomento de la Empresa, de la UNCTAD, diríjase a:

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo  
División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa  
Palacio de las Naciones, Oficina E-10054  
CH-1211 Ginebra 10, Suiza

Tel.: (41-22) 907-5651

Fax: (41-22) 907-0498

Correo electrónico: [natalia.guerra@unctad.org](mailto:natalia.guerra@unctad.org);

<http://www.unctad.org>

---

## CUESTIONARIO

### Contratos de Estado

Nº de venta: S.05.II.D.5

Deseamos mejorar la calidad y acrecentar el interés de la labor que realiza la División de la Inversión, la Tecnología y de Fomento de la Empresa de la UNCTAD y, a este efecto, nos gustaría conocer la opinión de los lectores sobre la presente publicación y sobre publicaciones análogas. Por este motivo agradeceríamos sobremanera a los lectores que completasen este cuestionario y lo remitiesen a la dirección siguiente:

Encuesta entre los lectores  
División de la Inversión, la Tecnología y de  
Fomento de la Empresa de la UNCTAD  
Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra  
Palacio de las Naciones  
Despacho E.9123  
CH-1211 Ginebra 10  
Suiza  
Fax: +41 22 907 0194

1. Nombre y señas del que responde (facultativos):

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2. De los conceptos siguientes, ¿cuál es el que mejor se aplica a su esfera personal de trabajo?

- |                            |                          |  |                          |
|----------------------------|--------------------------|--|--------------------------|
| Administración pública     | <input type="checkbox"/> | Empresa pública                              | <input type="checkbox"/> |
| Empresa privada            | <input type="checkbox"/> | Institución universitaria o de investigación | <input type="checkbox"/> |
| Organización internacional | <input type="checkbox"/> | Medios de comunicación social                | <input type="checkbox"/> |
| Entidad no lucrativa       | <input type="checkbox"/> | De otra clase (precítese) _____              |                          |

3. ¿En qué país trabaja usted?

\_\_\_\_\_

4. ¿Cómo valora usted el contenido de la presente publicación?

Excelente  Suficiente

Bueno  Insuficiente

5. ¿Qué utilidad tiene la presente publicación para su trabajo?

Muy útil  De cierta utilidad  Sin interés

6. Sírvase indicar los tres aspectos que más le han gustado de la presente publicación:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

7. Sírvase indicar los tres aspectos que menos le han gustado de la presente publicación:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

8. Si ha leído usted alguna otra de las publicaciones de la División de la Inversión, la Tecnología y de Fomento de la Empresa de la UNCTAD, ¿qué valoración global le merecen estas publicaciones?

Uniformemente buenas  Buenas en general, pero con algunas excepciones

Generalmente mediocres  Poco valiosas

9. En promedio, ¿qué utilidad tienen estas publicaciones para su trabajo personal?

Muy útiles  De cierta utilidad  Sin interés

**Contratos de Estado**

---

10. ¿Recibe usted con regularidad *Transnational Corporations* (antes *The CTC Reporter*), la revista que la División publica tres veces al año con el asesoramiento de acreditados expertos?

Sí  No

Si no la recibe, sírvase indicar a continuación si desea que le enviemos un ejemplar de muestra a las señas facilitadas por usted.

-----