



NOTA DE POLÍTICA N° 8

NUEVOS TRATADOS BILATERALES DE INVERSIÓN PARA RESGUARDAR EL INTERÉS PÚBLICO, DERECHOS HUMANOS Y MEJORES PRÁCTICAS DE RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL ¹

GERMÁN ALARCO

Profesor de la Escuela de Postgrado de la Universidad del Pacífico e investigador del CIUP. Licenciado en Economía de la UP. Maestro en Economía (CIDE), con más de 16 libros y 45 artículos académicos en revistas internacionales y nacionales. Fue presidente del Ceplan, viceministro de Economía, exfuncionario del BCRP, funcionario público en México y director de empresas públicas. g.alarcotosoni@up.edu.pe

CÉSAR CASTILLO

Profesor del Departamento de Economía y del Departamento de Ciencias Sociales y Políticas de la Universidad del Pacífico. Licenciado y Magister en Economía de la Universidad del Pacífico. Estudia una Maestría en Filosofía en la PUCP. Fue consultor del CEPLAN y asistente de investigación de la Escuela de Postgrado de la Universidad del Pacífico. c.castillog@up.edu.pe

MARTIN ASTOCONDOR

Bachiller en Economía de la Universidad Nacional Agraria La Molina y con estudios concluidos en la Maestría de Economía de los Recursos Naturales y Medio Ambiente por la misma universidad. Asistente de investigación en la Escuela de Postgrado de la Universidad del Pacífico. ma.astocondorv@up.edu.pe

1. Resumen Ejecutivo

La acumulación de acuerdos internacionales de inversión (AII) va de la mano con el crecimiento de los flujos de inversión extranjera directa (IED), pero sus factores explicativos en las economías receptoras son muy diversos: tamaño de los mercados internos, nivel de ingresos, facilidades de infraestructura y de servicios, nivel y abundancia de capital humano, proximidades, disponibilidad de materias primas e insumos, entre otros. Brasil es un buen ejemplo de cómo con muy pocos AII, se constituye en el principal receptor de inversión en América Latina. Los tratados bilaterales de inversión (TBI) son el medio a partir del cual se establecen las condiciones y las reglas para resolver las controversias en torno a la IED. Se debe anotar también que la mayoría de los TBI se realizan entre una economía desarrollada y otra en desarrollo o entre economías subdesarrolladas. Rara vez se firman TBI entre economías desarrolladas.

En el Perú, los registros de la entrada de la IED son positivos en las décadas de los años ochenta, noventa y entre los años 2000 y 2017. Sin embargo, el flujo neto, descontando de esta la reinversión de utilidades de las empresas extranjeras, es negativo en la década de los ochenta.

1. Una versión más extensa de este documento fue desarrollado y financiado por la Friedrich Ebert Stiftung Perú, con el título de "Inversión extranjera directa y solución de controversias", publicado en setiembre del 2018. Se agradece el apoyo de Toribio Sanchium como asistente de investigación. Asimismo, los comentarios de Patricia del Hierro.

Asimismo, si a estos resultados se les deduce las utilidades generadas, los flujos se vuelven también negativos en el periodo 2000-2017. Solo en la década de los años noventa, estos flujos netos fueron positivos.

A partir de 2014, en el marco de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), se están transparentando las objeciones a estos acuerdos por parte de los gobiernos, la sociedad civil y hasta el sector privado, en el sentido que se debe establecer salvaguardas en pro del interés público. Tampoco deben restringir indebidamente la formulación de políticas públicas, garantizar inversiones socialmente responsables, evitar crisis de legitimidad del sistema actual y aumentar la coherencia del sistema.

El Perú no ha realizado esfuerzo alguno por modificar el contenido de sus TBI, de acuerdo con las directivas establecidas por la UNCTAD. Estas comprenden: fijar salvaguardas en pro del interés público, no restringir la formulación de políticas públicas, incorporar criterios de responsabilidad social empresarial, privilegiar la problemática de los derechos humanos (DD. HH.), crear instancias mediadoras previas al arbitraje, entre otros elementos. Los TBI firmados por el Perú en el siglo XXI tienen pocas mejoras respecto de los signados en la década de los noventa. Los capítulos de inversión de los tratados de libre comercio (TLC) introducen también nuevos riesgos y problemas. Los Acuerdos de Cooperación y Facilitación de las Inversiones (ACFI) del Brasil serían una excelente opción para el Perú.

Los ACFI firmados por Brasil, a partir de 2015, incluyen el fomento y la facilitación de inversiones más allá de la protección; asimismo, establecen que la inversión debe contribuir al desarrollo sostenible de los Estados. Se incorporan también cláusulas sobre responsabilidad social empresarial basadas en la propuesta de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), tales como: el respeto de los DD. HH., construcción de capacidades locales, desarrollo del capital humano, entre otras. Se incluye un ómbudsman para recibir inquietudes y reclamos de las inversiones, y un comité conjunto para la prevención de controversias y cooperación entre Estados.

El análisis de Olivet, Müller y Ghiotto (2017) sobre los procesos de arbitraje de América Latina y el Caribe (ALC), entre 1995 y 2017, señala que las controversias sometidas a arbitraje a nivel mundial se han elevado de 6 casos en 1995 a 817 en 2017. De este total, 234 casos, equivalentes al 28,6%, fueron contra países de la ALC. Al respecto, cabe resaltar que nuestra región en el mismo período, 1995-2016, recibió solo el 9,4% de la IED mundial (UNCTAD 2017). Por ello, somos una de las regiones del mundo que ha recibido más demandas.

La mayoría de los reclamos se llevan a cabo bajo los auspicios del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI). Hasta el 2018, la resolución de conflictos, en el marco del CIADI, ha significado compensaciones a cargo del Estado peruano a los demandantes por US\$ 43,7 millones; mientras que las partes demandantes han desembolsado US\$ 109 millones a favor del Perú.

Sin embargo, el costo administrativo y operativo de esos procesos concluidos ha sido de US\$ 46 millones, lo cual ha generado para el Estado peruano un saldo neto de solo US\$ 19,4 millones. En cambio, otra ha sido la realidad de Argentina y Venezuela, que han tenido fallos negativos; estos los obligarían a desembolsar poco más de US\$ 15.000 millones, como resultado de los procesos en el CIADI. En la actualidad, hay demandas contra el Perú por US\$ 510 millones; a estas, habría que agregar la de Odebrecht, a propósito del Gasoducto Sur Peruano, que acaba de implicar la contratación de estudios de abogados por parte del Estado peruano por US\$ 6,9 millones.

En los últimos años, los sectores minería y la industria petrolera han presentado demandas a la mayoría de países de América Latina y el Caribe (ALC). De los 234 casos presentados contra países de ALC, 54 están relacionados con la minería, gas y petróleo, equivalentes al 23% de las demandas, la mitad de estas demandas se presentaron a partir del año 2011. Es obvio que la resolución de conflictos mediante el CIADI reduce la soberanía del país en cuestión. También hay problemas relativos a sus altos costos y de índole legal (se circunscribe a los contratos y no considera el derecho internacional sobre otras materias). Además, hay quejas relativas a la falta de transparencia, legitimidad y problemas de puerta giratoria entre árbitros a favor y en contra de los Estados, entre otras observaciones puntuales.

En la medida en que se han privatizado los bienes públicos han surgido los conflictos entre los sistemas de protección de inversiones y los DD. HH. En el documento se reseñan algunos conflictos, destacando los relativos al agua. Asimismo, se incorporan otros casos paradigmáticos, como Vatenfall contra el Estado alemán, Phillip Morris contra Uruguay, Cargill contra México, Tampa Electric contra Guatemala y Burlington Resources contra Ecuador. Es imprescindible la priorización de la defensa de los DD. HH. por encima de los tratados de comercio e inversión. No solo están sobre la mesa las iniciativas de la UNCTAD y del Brasil en concreto; sino que el país (Estado y los organismos no gubernamentales-ONG) debe ser un actor importante en ayudar a concretar la iniciativa del Consejo de Derechos Humanos (CDH) de las Naciones Unidas para la elaboración del instrumento vinculante que obligue a las empresas transnacionales y otras empresas con respecto al desarrollo sostenible y los DD. HH.

El Estado peruano debe tomar conciencia sobre la necesidad de actualizar los TBI firmados; asimismo, es urgente la revisión y el ajuste de los capítulos sobre inversión de los respectivos TLC signados por el país. Se deben asumir las mejores prácticas internacionales, especialmente de la UNCTAD. Hay mucho trabajo técnico por realizar. Por el momento, si bien no se ha perdido dinero por los mecanismos para la solución de controversias actuales, esta situación podría revertirse en cualquier momento. También es clave la clara redefinición de los objetivos, la estrategia y las acciones con relación a la IED en una perspectiva de mediano y largo plazo, enmarcada dentro de un plan integral de desarrollo sostenible nacional para el mismo horizonte de tiempo. Asimismo, sería importante realizar una reingeniería en las instituciones que abordan estos temas.

TABLA DE CONTENIDO

I. Acuerdos internacionales de inversión (AII) (en un marco bilateral, regional o internacional) y evolución de la IED.....	6
1. Los AII en el mundo y en el Perú, y la evolución de la IED.....	6
2. Tratados bilaterales de inversión (TBI)	8
3. Comentarios sobre los capítulos de inversión en los TLC y, en particular, el TLC del Perú con Estados Unidos.....	9
4. Brasil: los Acuerdos de Cooperación y Facilitación de las Inversiones (ACFI), una alternativa a los TBI.....	10
II. Mecanismos de solución de controversias: CIADI y CNUDMI.....	12
1. El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI).....	12
2. Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI).....	13
3. Evaluación general de arbitrajes para América Latina y el Caribe.....	15
III. Controversias en el CIADI: historia y situación actual.....	17
1. Casos atendidos y resultados.....	17
2. Casos en proceso.....	18
3. Resultados para el Gobierno peruano en perspectiva comparada con países seleccionados.....	18
IV. Protección de inversiones y derechos humanos.....	22
1. Perspectiva general.....	22
2. Algunos conflictos entre inversionistas y derechos humanos.....	23
3. Propuestas para compatibilizar el trato a la inversión y los derechos humano.....	24
V. Recomendaciones de política.....	27
VI. Bibliografía.....	29
Anexos.....	33
Anexo 1. Desempeño de los AII y la IED.....	33
Anexo 2. Casos de arbitraje pendientes en países seleccionados de Latinoamérica, 2008-2017.....	35
Anexo 3. Casos de arbitraje concluidos en los que participa el Estado peruano.....	37

Introducción

Los flujos migratorios poblacionales, de IED y, en general, los movimientos de capitales en la modalidad de créditos y deuda de corto, mediano y largo plazo, son expresión concreta de la globalización en los tiempos contemporáneos. Sin embargo, la asimetría en el trato de estos diferentes componentes es obvia, con clara ventaja al capital, que puede moverse con libertad por casi todas partes del mundo. La IED es uno de los elementos centrales de los procesos de globalización económica con impactos económicos significativos en las economías receptoras y también emisoras de esos flujos de inversión. La IED, como parte de la inversión, es útil para la ampliación de la capacidad productiva y de la demanda en la fase preoperativa.

Los objetivos de este documento son múltiples. En primer lugar, analiza los acuerdos internacionales de inversión (AII) y los tratados bilaterales de inversión (TBI), y su relación con la atracción de IED. También se analiza, de manera somera, los capítulos de inversión en los tratados de libre comercio (TLC) y la experiencia particular de Brasil, el principal receptor de inversión de la región y, al mismo tiempo, con acuerdos bilaterales de inversión que no afectan la soberanía y los DD. HH.

En segundo lugar, se explican los mecanismos de solución de controversias del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI); y se muestra una evaluación general de los procesos de arbitraje para América Latina y el Caribe (ALC). En tercer lugar, se realiza una evaluación de los casos atendidos y resueltos en el CIADI, presentando los resultados para el Perú en perspectiva comparada con otros países de la región. En cuarto lugar, se analiza la problemática de la protección de inversiones y los DD. HH., incorporando la propuesta del Consejo de Derechos Humanos (CDH) de las Naciones Unidas. Por último, se dan recomendaciones de política para el Perú.

Las principales interrogantes de este estudio son:

- ¿En qué consisten los AII y TBI?
- ¿Cuáles son y en qué consisten los mecanismos de solución de controversias para las inversiones?
- ¿Qué es y cómo funciona el CIADI?
- ¿Cuál es el balance de los procesos interpuestos en el CIADI contra el Estado peruano en una perspectiva internacional comparada?
- ¿Por qué se pueden producir conflictos entre los sistemas de protección de inversiones y los DD. HH.?
- ¿Qué puede hacer el Perú para mantener la atractividad de la IED y, al mismo tiempo, preservar su soberanía y la salvaguarda de los DD. HH. de sus ciudadanos?

El desarrollo de este documento y el previo implicó acceder a los sistemas de información del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), CIADI, CNUDMI, ProInversión y UNCTAD. Debe anotarse la existencia de problemas con la estadística sobre la IED peruana registrada en ProInversión, pues no existe la obligatoriedad para su reporte, a diferencia de lo que ocurre en otros países vecinos, como Chile, donde esta debe autorizarse y registrarse cuando supera los US\$ 10 millones. Tampoco existe información

oficial cuando se transfiere, parcial o totalmente, las participaciones del capital social de una empresa extranjera hacia otra, salvo que esté asociada a un contrato de concesión o a una asociación pública privada. Por otra parte, este estudio se acompañó de una búsqueda bibliográfica sobre los temas abordados. Cabe señalar que esta es una breve investigación exploratoria de carácter general, razón por la cual queda pendiente la profundización de muchos de los elementos aquí presentados, incluyendo sus recomendaciones.

I. ACUERDOS INTERNACIONALES DE INVERSIÓN (AII) (EN UN MARCO BILATERAL, REGIONAL O INTERNACIONAL) Y EVOLUCIÓN DE LA IED

Los AII son un elemento importante para promover las corrientes de inversión extranjera. En particular, se trata de un instrumento estratégico de la mayoría de los países en desarrollo para atraer inversión extranjera. Los encargados de la formulación de políticas y los analistas del tema tienen que conocer qué papel desempeñan estos tratados. En el anexo 1 se explica el desempeño entre las AII y la IED en el ámbito mundial y en el Perú.

1. Los AII en el mundo y en el Perú, y la evolución de la IED

Los AII se convirtieron en una herramienta que contribuye a atraer y proteger inversión extranjera, que complementan las normas y los reglamentos nacionales al ofrecer garantías relacionadas con la protección de la inversión, estabilidad, transparencia y previsibilidad del macro nacional de políticas. Este instrumento ha sido principalmente usado en los países en vías de desarrollo. La UNCTAD (2009) los agrupa según el tipo de acuerdos: los TBI y, por otra parte, los diversos tipos de acuerdos de cooperación económica que entran en una categoría de Acuerdos de Inversión y Comercio Preferencial (AICP).

A pesar de la difícil coyuntura económica mundial, los AII han seguido creciendo en los últimos años. Al sumar 37 nuevos AII en el año 2016, el total de tratados asciende a 3.324 acuerdos. Ese año se rescindieron al menos 19 AII, tendencia que se mantendría y que refleja las maniobras más generales de los gobiernos para modificar sus políticas de inversión internacional (UNCTAD 2017). A finales de 2014, los representantes de los gobiernos, sector privado y sociedad civil se reunieron, en el marco de la UNCTAD, para decidir la reforma de los AII luego de 60 años de aplicar este instrumento. Los cuestionamientos se referían a los riesgos imprevistos de los AII, razón por la cual es necesario establecer salvaguardas y aprovecharlos a favor del desarrollo sostenible.

En concreto, se acordó abordar cinco retos principales: i) salvaguardar el derecho a regular en pro del interés público, con el fin de garantizar que los límites impuestos por los AII a la soberanía de los Estados no restrinjan, de manera indebida, la formulación de las políticas públicas; ii) reformar la solución de controversias sobre inversiones para hacer frente a la crisis de legitimidad del sistema actual; iii) promover y facilitar las inversiones mediante la potenciación efectiva de esta dimensión de los AII; iv) garantizar una inversión responsable para minimizar sus posibles efectos negativos; y v) aumentar la coherencia sistémica del régimen de los AII para subsanar las deficiencias, duplicaciones e incoherencias del sistema actual y dar coherencia a las relaciones de inversión.

La fase 1 de la reforma de los AII está consolidada, los nuevos tratados han seguido la Hoja de Ruta de la UNCTAD, que establece cinco áreas de acción: salvaguardar el derecho a regular, a la vez que se proporciona protección; reformar la solución de controversias en materia de inversiones; promover y facilitar la inversión; asegurar una inversión responsable; y mejorar la consistencia sistémica. La reforma de la solución de controversias ocupa un lugar destacado de las prioridades; para ello, han adoptado medidas concretas (por ejemplo, la inclusión de cláusulas orientadas a la reforma en los nuevos tratados y los trabajos sobre la creación de un tribunal internacional de las inversiones) en varios niveles, incluido el multilateral. La facilitación de las inversiones ha suscitado un mayor interés. Además, los tratados recientes incluyen nuevas cláusulas que preservan el derecho de los Estados receptores a regular o fomentar una inversión socialmente responsable.

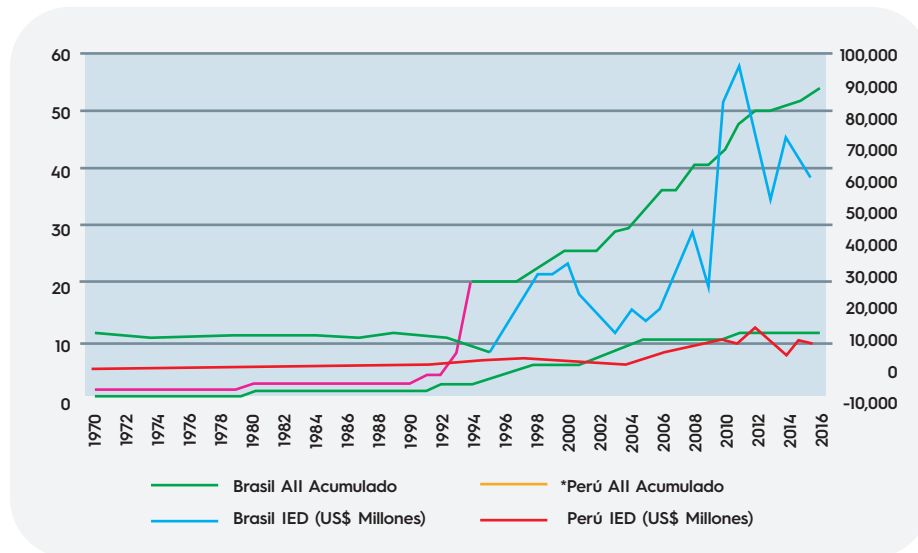
La fase 2 de la reforma de los AII, que se encuentra en marcha, tiene como objetivo principal modernizar el acervo de tratados de la vieja generación. Más de 2.500 AII vigentes en la actualidad (el 95% de todos los tratados vigentes) se consideran de vieja generación y se concertaron antes de 2010. A finales de 2016, estos viejos tratados representaban prácticamente todos los casos de controversias entre inversionistas y el Estado. Estos tratados no solo perpetúan las inconsistencias y crean superposiciones, también fragmentan las relaciones entre los tratados y plantean desafíos de interacción.

La reforma de los AII ha avanzado de modo significativo, excepto en el Perú. Si se comparan los AII del Perú realizados en la década de los noventa respecto de los signados en la primera década del siglo XXI, se observa que los cambios incorporados son reducidos. Estos se limitan a detallar las particularidades regulatorias de cada una de las partes que intervienen en el tratado y anotar que ninguno de los países va a relajar medidas en los campos de la salud, seguridad y medioambiente para promover los flujos de inversión².

Críticas a los AII: a pesar del incremento de los AII como instrumento dinamizador de la inversión extranjera, este tipo de acuerdo ha recibido críticas de que no han sido suficientes para promover corrientes de IED. Según la UNCTAD (2009), los tomadores de decisión deben conocer el papel que desempeñan estos tratados y en qué medida contribuyen a recibir más IED. Asimismo, el efecto de los AII en las corrientes de inversión depende del tipo concreto de tratado de inversión. En el gráfico 1 se compara los AII acumulados y los flujos anuales de IED de Perú y Brasil. En el caso de Brasil, este país tiene 11 AII firmados; caso contrario al de Perú, que registra algo más de 50 acuerdos firmados. A pesar de esta diferencia, en el año 2016, los flujos de inversión extranjera en Brasil ascendieron a US\$ 58.680 millones, cifra superior a lo registrado por Perú, de US\$ 6.862 millones.

2. Al respecto, se analizó el tratado de Perú-Colombia de 2007 respecto del tratado del Perú con el Reino de España de 1994, que entró en vigencia en 1996.

Gráfico 1. AII acumulados y flujo anual de IED, 1970-2016: Perú y Brasil (US\$ millones)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTAD (2018)

2. Tratados bilaterales de inversión (TBI)

A finales de la década del cincuenta, el tratado de inversión extranjera más utilizado fueron los tratados bilaterales de inversión (TBI) para la promoción y protección de la inversión, que fueron los más numerosos e importantes. Este tipo de tratado reemplazaba al Tratado de Amistad, Comercio y Navegación, que establecía normas sobre distintos aspectos de la cooperación bilateral en materia económica y política. Por el contrario, el TBI moderno se caracterizó por tratar, de manera exclusiva, las cuestiones relacionadas con la admisión, el trato y la protección de la inversión extranjera. De los diferentes tipos de acuerdos internacionales de inversión, los TBI se mantiene como los más numerosos e importantes.

La UNCTAD (2009) determinó los posibles efectos de los TBI en los flujos de inversión extranjera hacia los países en desarrollo: efecto de compromiso, se origina por el vínculo que otorga a los inversores extranjeros una protección y un trato satisfactorio, con la consecuente reducción de los riesgos e incremento de la IED procedente de los países de origen asociados. Los estudios que abordan esta hipótesis consideran las corrientes de IED bilaterales entre pares de países receptores en desarrollo y países de origen desarrollados como variable dependiente. Además, se examina si la concertación de TBI —normalmente su firma, rara vez su ratificación— ha contribuido a incrementar las corrientes de IED de los países de origen hacia los países receptores que han suscrito el tratado, y en qué momento lo han hecho.

El segundo efecto es el demostrativo, en el cual los TBI muestran la seriedad de las intenciones del país receptor en lo que se refiere a la mejora de los derechos de propiedad para todos los inversores. Por consiguiente, pueden fomentar la IED procedente de todos los países y no solo de las partes contratantes de esos tratados. Para comprobar esta hipótesis se suelen utilizar las corrientes totales de IED hacia los países receptores en desarrollo y el número de TBI concertados, por lo general con países miembros de la OCDE, y en ocasiones también con países en desarrollo, como variable explicativa fundamental.

El tercer efecto es el sustitutivo, relativo a la mejora de la calidad institucional, habida cuenta de que mejorarla lleva tiempo. Los inversores extranjeros pueden considerar que los TBI compensan las deficiencias institucionales y, por lo tanto, esos tratados estimulan las corrientes de IED de esos inversores. Esta hipótesis puede comprobarse utilizando tanto las corrientes bilaterales como las corrientes agregadas de IED. Por último, los TBI incluyen disposiciones "firmes" a favor de los inversores extranjeros con más posibilidades de fomentar la IED. Estas se centran en la comparación de las corrientes procedentes de países que han concertado TBI con disposiciones "más firmes" con aquellas cuyas disposiciones son "más débiles".

Muchos de estos tratados disponen que tanto los Estados como los inversores extranjeros pueden recurrir al arbitraje internacional. El número de TBI ha aumentado considerablemente, en particular durante los años noventa. De un total de 386 TBI firmados hacia fines de los años ochenta, el número se elevaba a 2.957 a finales de 2016. La mayoría de esos tratados son entre un país desarrollado, por un lado, y un país en desarrollo, por el otro; sin embargo, la proporción de TBI concertados entre los países en desarrollo y entre estos y los países en transición está en aumento. Los países desarrollados rara vez firman TBI entre sí.

3. Comentarios sobre los capítulos de inversión en los TLC y, en particular, el TLC del Perú con Estados Unidos

Según Bedoya (2015), los TLC³ utilizan, en relación con el tema de las inversiones, definiciones amplias y flexibles que se pueden prestar a múltiples interpretaciones. Por ejemplo, incluyen los recursos pertenecientes a los pueblos indígenas, como tierras y territorios, así como sus licencias y concesiones para el uso de recursos hídricos y forestales. Asimismo, las organizaciones económicas, productivas, y de servicios de comunidades campesinas e indígenas pueden ser caracterizadas como inversionistas. Por lo tanto, las empresas transnacionales podrían argumentar que los campesinos e indígenas son inversionistas nacionales y, por ello, no deben recibir un trato más favorable que ellas. Es decir, podrían reclamar por trato discriminatorio, así como por las facilidades y los derechos exclusivos que tienen esas poblaciones respecto al uso de los recursos otorgados por la legislación nacional.

Un ejemplo está relacionado con el Convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT): los gobiernos que quieran implementar este convenio podrían ser demandados por discriminación, por parte de las empresas transnacionales con intereses en los mismos territorios. Otro aspecto preocupante está referido al concepto de expropiación. Las provisiones del TLC sobre la expropiación están entre las más radicales: el concepto de expropiación ha sido expandido, enormemente, con la introducción de la expropiación indirecta.

Mientras el concepto tradicional de la expropiación estuvo limitado a la apropiación del uso, título o beneficio de la propiedad privada por el Estado con la provisión de una compensación al propietario, la expropiación indirecta contempla acciones que son "equivalentes" a la expropiación.

3. En particular, el TLC firmado entre el Perú y los Estados Unidos.

Por expropiación indirecta se entiende el conjunto de medidas que puede tomar un Gobierno, las cuales afectarían las expectativas de ganancia futura del inversionista. El artículo 10.7.I. del TLC del Perú con Estados Unidos sobre expropiación, acordado por nuestros negociadores, abordó dos situaciones: “la primera es la expropiación directa, en donde una inversión es nacionalizada” y “la segunda es la expropiación indirecta, en donde un acto o una serie de actos de una parte tienen el efecto equivalente al de una expropiación directa, sin la transferencia formal del título o del derecho del dominio”.

Esta interpretación da a las ganancias potenciales la misma categoría otorgada a las inversiones efectivas. Es decir, la promulgación de una ley u otro instrumento de regulación cuyo objetivo sea, por ejemplo, proteger el medioambiente, la salud, una futura reforma tributaria o cualquier otra medida que pueda ser percibida como una interferencia a la capacidad de las empresas de obtener una ganancia futura, puede ser considerada como expropiación indirecta. Existen algunos antecedentes al respecto: bajo el TLC de América del Norte (TLCAN), los gobiernos firmantes han sido obligados a compensar a empresas extranjeras por pérdidas de ganancias esperadas, producto de la aplicación de provisiones legales que regulan el uso de sustancias tóxicas, la gestión de los desechos y el aprovechamiento de los recursos naturales. Otro aspecto por tomar en cuenta está relacionado con los mecanismos de resolución de disputas (Bedoya 2015).

El TLC otorga a las corporaciones extranjeras el derecho de exigir compensación monetaria, en caso consideren que sus derechos como inversionistas están siendo afectados por las decisiones adoptadas por los gobiernos receptores. Estos casos son evaluados por tribunales especiales fuera del país receptor de la inversión, bajo un régimen de audiencias, usualmente secretas; además, no tienen la obligación de permitir la participación de ciudadanos particulares u organizaciones de la sociedad civil que se vean afectadas por sus actividades. Dichos tribunales suplantando la autoridad de los sistemas judiciales nacionales y sus disposiciones no pueden ser apeladas.

Además, en los TLC no se reconoce al Estado receptor de la inversión el derecho de llevar una controversia con la empresa inversionista ante esos mismos tribunales. Por ejemplo, bajo el TLCAN, empresas transnacionales han presentado denuncias en contra de medidas que las autoridades de México y Canadá habían tomado para proteger el interés público frente a impactos generados por sus actividades. En muchos casos, los Gobiernos de estos países se han visto obligados a indemnizar a las empresas por montos elevados (Bedoya 2015). Otro tema relevante es que, por medio de los TLC, se prohíbe el establecimiento de los requisitos de desempeño utilizados en una política industrial. Una evaluación más completa sobre los TLC puede revisarse en Alarco (2018, 2017a y 2015a).

4. Brasil: los Acuerdos de Cooperación y Facilitación de las Inversiones (ACFI), una alternativa a los TBI

Un caso interesante para análisis es el de Brasil, en tanto no tiene TBI pero es el principal emisor y receptor de IED en América Latina. En los años noventa, en pleno auge de los tratados de inversión en América Latina, el Gobierno brasileño firmó 14 TBI entre 1994 y 1999.

Sin embargo, ninguno fue ratificado por la fuerte oposición del Congreso Nacional, cuyo argumento principal consistía en la restricción al derecho nacional de regular a la par que otorgaban beneficios adicionales a los inversores extranjeros, respecto a los inversores nacionales (Vieira 2017). En razón de estas controversias, el Gobierno brasileño no firmó el convenio CIADI de 1965.

En los últimos años, la importancia de las inversiones provenientes del Brasil en el flujo mundial de IED ha generado un debate sobre los tratados de inversión. Arroyo y Ghiotto (2017) señalan que las empresas brasileñas duplicaron sus inversiones en cinco años, siendo su principal destino América Latina y África. Asimismo, para el año 2010, de las 17 empresas latinoamericanas que invirtieron en Europa, 12 empresas tenían origen brasileño. Sin embargo, el Gobierno tuvo que acudir, a partir de 2015, a los nuevos ACFI. Esto se llevó a cabo debido a la presión de los países socios por negociar acuerdos de inversión, así como a los problemas generados por los TBI tradicionales, de manera principal, por las cláusulas para la inversión extranjera, pues les permite demandar al Estado en arbitrajes internacionales sin acudir al órgano judicial local.

Características de los ACFI

Vieira (2017)⁴ presenta un análisis sobre los nuevos ACFI propuestos por Brasil. Este documento señala los aspectos nuevos, así como los puntos en común y las diferencias en las cláusulas con los TBI tradicionales.

Los ACFI forman parte de la nueva generación de acuerdos sobre inversión que tiene una mirada de largo plazo. Entre las principales diferencias con los TBI tradicionales se encuentra el nuevo concepto de fomentar y facilitar las inversiones mutuas, con el objetivo de impulsar los flujos de inversión recíproca y no solo proteger las IED. La definición de inversión es fundamental para este tipo de tratado, pues considera el tipo de inversión que debe tener un papel importante en el desarrollo sostenible de los Estados. Además, en esta no se considera a las inversiones de cartera, constituidas principalmente por inversiones de corto plazo y especulativas.

En cuanto al principio de trato nacional y nación más favorecida, disponen que los inversores extranjeros deben ser tratados de manera no menos favorable que los inversores nacionales o los inversores de terceras partes. Algunas excepciones se conservan de los TBI tradicionales, como la prohibición de las inversiones en regiones fronterizas. Este nuevo acuerdo no limita la promulgación de requisitos o restricciones legales, siempre y cuando no sean discriminatorias; es decir, cuando una norma no modifica las condiciones de competencia a favor de sus propios inversionistas respecto a los inversionistas extranjeros.

Un aspecto novedoso, respecto a otros acuerdos de inversión, es la inclusión de cláusulas sobre responsabilidad social empresarial basadas en la propuesta de la OCDE para empresas multinacionales. En las ACFI negociadas, recientemente, se introduce excepciones específicas para la protección de la vida humana, animal y vegetal. Esto último va en la línea de las inversiones responsables, que contribuyen al desarrollo sostenible.

4. Vieira fue el coordinador general de Políticas de Comercio e Inversión del Ministerio de Hacienda de Brasil, al momento de la firma y aprobación del ACFI Brasil-México.

Según el ACFI, cada Estado socio debe crear un mecanismo centralizado (ómbudsman) para recibir inquietudes y reclamos de los inversores. Esta nueva entidad analiza los reclamos y las preguntas en coordinación con las entidades públicas, a partir de procedimientos expeditivos, y brinda una respuesta o solución al inversor. El objetivo es que el inversor extranjero tenga a su disposición los medios efectivos para superar los problemas y los desafíos que enfrentan para realizar y mantener la inversión, y para fomentar un buen ambiente de negocios. En el caso de Brasil, se designó como ómbudsman a la Cámara de Comercio Exterior, un organismo interministerial responsable de formular, adoptar y coordinar políticas de comercio e inversión.

Otra innovación es la constitución de un Comité Conjunto para la prevención de controversias y cooperación entre Estados. En caso de controversias, si las partes no encuentran puntos en común, los Estados pueden iniciar un arbitraje internacional como último recurso. Este arbitraje debe tener como principal fin determinar si el Estado receptor violó alguna de las disposiciones del acuerdo; de ser así, recomendar que el Estado ajuste o elimine la medida que no cumple con las exigencias.

La cooperación entre Estados, atribuida al Comité Conjunto, es ejercida a partir del desarrollo de una Agenda para la Mayor Cooperación, que puede incluir temas como: la facilitación de la visa de negocios, intercambio de información sobre legislación y logística. Estos temas avanzarán dependiendo de los intereses comunes de los Estados socios.

II. MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS: CIADI Y CNUDMI

1. El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)

El CIADI se crea en 1966, como resultado de la firma del Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados. Este último aparece como un tratado multilateral, formulado por los directores ejecutivos del Banco Mundial con el apoyo de juristas de los diferentes Estados miembros, con el fin de promover la inversión privada en el ámbito internacional. El CIADI se reconoce como una institución de arreglo de diferencias en materia de inversión, independiente, apolítica y eficaz. Según la propia institución, su contribución positiva al proceso de inversiones se debe a que promueve la confianza en el procedimiento de resolución de controversias (CIADI 2017a).

El CIADI prevé el arreglo de diferencias mediante conciliación, arbitraje o comprobación de hechos. El proceso del CIADI está diseñado para tener en cuenta las características particulares de las diferencias relativas a inversiones internacionales y de las partes involucradas (CIADI 2017a). De ese modo, mantiene un equilibrio entre los intereses de los inversionistas y de los Estados receptores. El proceso de evaluación de los casos o disputas es considerado por una Comisión de Conciliación o un Tribunal de Arbitraje independiente. A cada caso se le asigna un equipo que brinda asistencia especializada a lo largo del proceso.

Como bien señala Shihata (1986), el CIADI está conformado por un representante de cada uno de los 153 Estados contratantes, los cuales cuentan con un voto. De esta manera, se garantiza la igualdad de representación para todos los Estados miembros del CIADI. Asimismo, el Consejo Administrativo del CIADI aprueba las regulaciones y reglas referidas a las disputas en materia de inversión y a la elección de su Secretario General.

La asistencia administrativa brindada por el CIADI también incluye el tratamiento de los arbitrajes entre Estados e inversionistas bajo el Reglamento de la CNUDMI, bajo tratados de libre comercio y otras disposiciones de resolución de diferencias ad hoc. En estos procedimientos, el apoyo del CIADI abarca desde la organización de las audiencias hasta la prestación de servicios administrativos comparables a aquellos prestados en los propios casos del CIADI. El Secretariado del CIADI también actúa como autoridad nominadora, y decide propuestas para la recusación de árbitros, cuando así se le solicita.

Es obvio que la solución de controversias mediante el CIADI reduce la soberanía de los Estados. El CIADI no es un tribunal internacional; se trata de un organismo que crea tribunales arbitrales ad hoc, con decisiones inapelables. Estas decisiones son emitidas por un puñado de árbitros, sin sustento en el derecho internacional, quienes procuran basarse más en los precedentes de otros casos y operan con sustento en la interpretación de los TBI. También hay quejas relativas a la falta de transparencia, legitimidad y problemas de puerta giratoria entre árbitros, a favor y en contra de los Estados, entre otras observaciones (Echaide 2013).

2. Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI)

La CNUDMI es el órgano jurídico de las Naciones Unidas en el ámbito mercantil internacional. Su objetivo es formular la normativa adecuada que regula las operaciones comerciales, de tal manera de promover el comercio en el ámbito global. Las actividades principales de esta instancia son las siguientes (CNUDMI s.f.):

1. Elaboración de convenios, leyes modelo y normas aceptables a escala mundial.
2. Preparación de guías jurídicas y legislativas, y la formulación de recomendaciones de gran valor práctico.
3. Presentación de información actualizada sobre jurisprudencia referente a los instrumentos y normas de derecho mercantil uniforme, y sobre su incorporación al derecho interno.
4. Prestación de asistencia técnica en proyectos de reforma de la legislación.
5. Organización de seminarios regionales y nacionales sobre derecho mercantil uniforme.

La CNUDMI posee seis diferentes grupos de trabajo, responsables de desarrollar los temas importantes que serán incluidos en su programa de trabajo. Cada uno está integrado por todos los Estados Miembros del Acuerdo de Naciones Unidas. En el cuadro 1 se muestran los principales documentos normativos para el arreglo de controversias.

- Grupo de Trabajo I - Microempresas y Pequeñas y Medianas Empresas
- Grupo de Trabajo II - Arreglo de Controversias (ver el cuadro 1)
- Grupo de Trabajo III - Reforma del Sistema de Solución de Controversias entre Inversionistas y Estados
- Grupo de Trabajo IV - Comercio Electrónico
- Grupo de Trabajo V - Régimen de la Insolvencia
- Grupo de Trabajo VI - Garantías Mobiliarias

Cuadro 1. Principales documentos normativos sobre el Arreglo de Controversias

Año	Norma	Finalidad y contenido básico
1958	Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras ("Convención de Nueva York")	Su finalidad principal es evitar que las sentencias arbitrales, tanto extranjeras como no nacionales, sean objeto de discriminación. Por ello, obliga a los Estados parte a velar por que dichas sentencias sean reconocidas en su jurisdicción y puedan ejecutarse en ella, en general, de la misma manera que las sentencias o laudos arbitrales nacionales.
1976, 2010, 2013	Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI	Consta de una amplia gama de normas procesales. En ellas, para la sustanciación de procedimientos arbitrales, las partes pueden convenir que se entablen a raíz de sus relaciones comerciales. Se utilizan, de manera amplia, en arbitrajes ad hoc, así como en arbitrajes administrados por instituciones.
1980	Reglamento de Conciliación de la CNUDMI	Ofrece un juego completo de reglas procesales, a las que las partes podrán hacer remisión en su contrato para la solución de todo conflicto que pueda surgir en sus relaciones comerciales. Regula, asimismo, la confidencialidad, la admisibilidad de las pruebas en otros procedimientos y los límites del derecho de las partes a recurrir a la vía judicial o arbitral en el curso de un procedimiento conciliatorio.
2014	Reglamento de la CNUDMI sobre la Transparencia en los Arbitrajes entre Inversionistas y Estados en el Marco de un Tratado	Comprende un conjunto de normas procesales que garantizan la transparencia y el acceso público a los arbitrajes entre inversionistas y Estados, entablados en el marco de un tratado.
2014	Convención de las Naciones Unidas sobre la Transparencia en los Arbitrajes entre Inversionistas y Estados en el Marco de un Tratado ("Convención de Mauricio sobre la Transparencia")	Instrumento mediante el cual, en los tratados de inversiones aprobados antes del 1 de abril de 2014, las partes expresan su consentimiento a la aplicación del Reglamento de la CNUDMI sobre la Transparencia en los Arbitrajes entre Inversionistas y Estados en el Marco de un Tratado ("Reglamento sobre la Transparencia" o "Reglamento").

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de CNUDMI (s.f.).

El Grupo de Trabajo II se ha dedicado al desarrollo de un régimen uniforme para la resolución de controversias comerciales. Asimismo, pone en evaluación las condiciones estandarizadas para el establecimiento de los acuerdos de arbitraje y la operatividad del Tribunal Arbitral, a partir de medidas cautelares. La resolución de controversias en la CNUDMI se rige bajo una serie de normativas, dentro de las cuales destacan las convenciones y reglamentos detallados en el cuadro 1. Entre estos, destacan la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras de 1958, el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI en sus tres versiones de 1976, 2010, 2013 y el Reglamento de Conciliación de la CNUDDMI de 1980.

3. Evaluación general de arbitrajes para América Latina y el Caribe

Olivet, Müller y Ghiotto (2017) presenta un análisis interesante de los procesos de arbitraje de inversiones entre firmas extranjeras y Estados de América Latina y el Caribe (ALC), entre 1995 y 2017. En primer lugar, según este documento, las controversias sometidas a arbitraje en el mundo se han elevado de 6 casos en 1995 a 817 en 2017. De este total, 234 casos, equivalentes al 28,6 %, fueron contra Estados de ALC. Al respecto, se debe resaltar que nuestra región en el mismo período, 1995-2016, recibió solo el 9,4% de la IED mundial (UNCTAD 2017), razón por la cual somos una de las regiones del mundo con mayor número de demandas.

Asimismo, señala que existen muchos centros de arbitraje en todo el mundo donde las disputas relacionadas con inversiones pueden resolverse. Sin embargo, la mayoría de los casos a nivel mundial y la mayoría de los reclamos contra Estados de ALC se llevan a cabo bajo los auspicios del CIADI (185 casos). De manera específica, el 79% de todas las reclamaciones se presentaron ante este centro de arbitraje. Argentina es un buen ejemplo, pues 54 de sus 60 reclamaciones se resolvieron en el CIADI. Otros centros de arbitraje donde se han resuelto algunas disputas son el Tribunal Permanente de Arbitraje de La Haya en los Países Bajos (25 casos) y el Tribunal de Arbitraje Internacional de Londres (3 casos).

Además de seleccionar el foro de arbitraje, los inversores tienen derecho a elegir las reglas de arbitraje que regirán el caso. En los casos contra países de ALC, los inversionistas eligieron las reglas del CIADI en 146 de los 234 reclamos contra la región. Al agregar el Mecanismo Complementario del CIADI (CIADI AF16), utilizado 31 veces, se puede concluir que las normas del CIADI se usaron para resolver disputas en el 76% de los reclamos contra países de ALC. Los inversores también recurrieron a las reglas de la CNUDMI, utilizadas en el 24% de los casos restantes .

5

Otro aspecto por resaltar es que de los 42 países de ALC, el 52,4% (22 países) ha estado sujeto a demandas bajo el sistema de arbitraje internacional, entre los que destacan: Argentina (60 casos), Venezuela (44 casos), México (27 casos), Ecuador (23 casos), Bolivia (14 casos) y Perú (13 casos). Estos representan el 77,3% del total de demandas en la región.

5. Los inversores, por lo general, recurren a las reglas de la CNUDMI y otros tribunales cuando el país en cuestión no se ha suscrito al CIADI o se ha retirado de él, como en el caso de Bolivia, Ecuador y Venezuela. De las 14 reclamaciones contra Bolivia y de las 23 reclamaciones contra Ecuador, 9 y 12, respectivamente, se decidieron según las reglas de la CNUDMI. Venezuela solo se retiró del CIADI en 2012, razón por la cual la mayoría de los reclamos en su contra continuaron bajo la supervisión del CIADI.

Las demandas presentadas contra los Estados de ALC han mostrado una dinámica particular, pues aumentaron de manera significativa en los últimos años. A partir de 1996, en que se presenta el primer caso en contra de Venezuela, se tiene un promedio de 11 casos anuales. Al año 2003, en que se inicia la mayoría de demandas en la región, de los 24 casos presentados, 20 correspondieron a Argentina.

Para finales de 2017, de 234 casos, 170 han concluido, 18 continúan, 42 fueron resueltos por acuerdo de las partes, 110 casos terminaron en decisión del tribunal y 64 continúan pendientes. Si consideramos que 152 casos terminaron (entre acuerdo de las partes y decisiones del tribunal), esto equivale a que el 70% de las demandas acabaron a favor del inversor y el restante 30%, a favor de los Estados. Otro elemento por destacar se refiere a que los Estados son siempre perdedores en el sistema de arbitraje internacional, aunque en muchos casos la decisión del tribunal no va en contra del Estado. Esto sucede porque gastan grandes sumas de dinero en contratar estudios de abogados, cuyo costo por asesoría puede llegar hasta los US\$ 1.000 por hora. Un ejemplo es el caso de Ecuador: en el año 2013 había desembolsado US\$ 155 millones en gastos de defensa y arbitraje.

Entre los países que perdieron la mayoría de las demandas en ALC, en primer lugar, se encuentra Argentina: de un total de 42 casos concluidos, 37 se decidieron a favor de los inversionistas (88% del total de demandas). El segundo país con mayor número de demandas es Venezuela, de los 24 casos concluidos, 17 se decidieron a favor del inversionista (71%).

Respecto a las sumas reclamadas por los demandantes, desde 1996, ascienden a US\$ 145.800 millones. Sobre los casos concluidos (ya sea por acuerdo entre las partes o decisión de arbitraje) y cuyos montos son conocidos, los Estados han sido ordenados a pagar a los inversionistas un total de US\$ 20.600 millones. Esta suma equivale a 10 veces los US\$ 2.000 millones que México ha presupuestado para la reconstrucción del terremoto de 2017 o también corresponde a la mitad del presupuesto de salud pública en Argentina y, además, podría cubrir el presupuesto de salud y educación para Bolivia en 4 años.

Cabe resaltar que las demandas presentadas por los inversionistas en el CIADI tienen como casa matriz, principalmente, Estados Unidos, con un total de 78 demandas; seguidos de inversores de países europeos y Canadá, que en total representan el 88,8% de las demandas.

También existen disputas entre los países de la región: Chile tiene 7 demandas contra Estados de ALC; seguido de Barbados, con 6 demandas, todas ellas contra Venezuela; y solo 2 fueron presentadas por compañías de Argentina, el país más demandado de la región. Las demandas se basan en los tratados firmados entre los países, que pueden ser acuerdos de libre comercio (TLC) que cuentan con un capítulo sobre protección de inversiones o acuerdos específicos de protección de inversiones (TBI).

Entre las demandas presentadas contra países latinoamericanos, la mayoría de los inversionistas citaron presuntas violaciones de TBI (208 casos), seguidos por TLC (39 casos). Si Estados Unidos es el país donde se origina la mayor cantidad de demandas, no sorprende que los TBI firmados sean los más invocados, junto con los TLC, el TLCAN y el TLC entre Centroamérica y los Estados Unidos (CAFTA, por sus siglas en inglés).

Además, la mayoría de inversores que presentaron demandas contra Venezuela invocaron los TBI de ese país con los Países Bajos (15 casos) y España (8 casos).

A nivel sectorial

En los últimos años, los sectores que han presentado demandas a la mayoría de Estados de América Latina han sido la minería y la industria petrolera. De los 234 casos presentados contra países de ALC, 54 están relacionados con la minería, el gas y el petróleo, es decir el 23% de demandas, la mitad de estas demandas se presentaron a partir del año 2011. Es necesario resaltar que las políticas gubernamentales buscan proteger el medioambiente y los derechos de las comunidades, así como las políticas para hacer que las compañías paguen más impuestos al Estado, y esto ha sido un desafío para las inversiones extranjeras.

Con respecto a los tribunales de arbitraje, están conformados por un panel de 3 árbitros. Por lo general, un árbitro es nominado por el inversionista; otro, por el Estado y hay un presidente, elegido por mutuo acuerdo entre las partes. Según Olivef, Müller y Ghiotto (2017), un pequeño grupo de árbitros ha sido nombrado de manera constante. Los 10 árbitros que han participado en la mayoría de demandas (ya sean nominados por las partes o designados como presidente) están involucrados en el 72% de todos los casos en la región para la cual el tribunal ya ha sido establecido. En otras palabras, casi 3/4 de los casos presentados en ALC son decididos por los mismos árbitros. Resalta el hecho de que algunos árbitros son favoritos de los Estados; en cambio, otros son favoritos de los inversores. El árbitro francés Brigitte Stern tiene la mayor nominación por parte de los Estados; mientras que Horacio Grigera Naón, de Argentina y Charles Brower, de Estados Unidos, son los árbitros más a menudo nominados por los inversores.

En la mayoría de los casos, las partes han empleado un pequeño número de bufetes de abogados. El bufete de abogados más utilizado por los inversores es Freshfield Bruckhaus Deringer, que ha participado en 37 casos; le siguen King & Spalding, con 27 casos, y Baker & McKenzie. Con la excepción de una pequeña minoría, los Estados también tienden a contratar firmas internacionales de abogados para defenderlos. Así, entre los bufetes de abogados con mayor contratación por parte de los Estados, se encuentran: Foley Hoag (25 casos, utilizados con frecuencia por Venezuela y Ecuador), Dechert (16 casos, Bolivia lo utiliza a menudo), Pillsbury Winthrop Shaw Pittman (14 casos, contratados casi de manera exclusiva por México) y Arnold & Porter (12 casos, representa a los países de Centroamérica y el Caribe, en especial Panamá y la República Dominicana).

III. CONTROVERSIAS EN EL CIADI: HISTORIA Y SITUACIÓN ACTUAL

1. Casos atendidos y resultados

Según el CIADI (2017b), los casos atendidos desde el año 1972 hasta el presente están concentrados en la región de Europa Oriental y Asia Central; le sigue América del Sur, subregión que agrupa cerca del 23% de los casos tratados por el CIADI; Europa Occidental y América del Norte solo representan el 12% del total de casos; el 88% restante está localizado en zonas que incluyen, en su mayoría, a países en vías de desarrollo.

Del total de los procedimientos de arbitraje del CIADI, un 64% han sido diferencias decididas por el tribunal y el resto han sido diferencias resueltas por avenimiento o terminadas por otro medio. El 36% restante se divide de la siguiente manera: 30,4% corresponde a terminaciones del procedimiento y 5,6%, a acuerdos de avenimiento incorporados en el laudo a solicitud de las partes implicadas. Del porcentaje de procedimientos terminados, el 9,6% se debe a solicitud de una de las partes y el 16,6%, a la solicitud de ambas.

2. Casos en proceso

Los casos de arbitraje pendientes registrados en la base de datos del CIADI ascienden a 241, mientras que son solo 2 los casos de conciliación. Por su parte, del total de los casos concluidos: 413 corresponden a arbitrajes y 8, a conciliación. En el cuadro 2 se muestra la lista de casos pendientes y concluidos, según país sudamericano demandado. En esta región se han registrado un total de 99 casos de arbitraje concluidos y 45 casos de arbitraje pendientes. El Estado más demandado es Argentina, que tiene 13 casos pendientes y 41 casos concluidos. El Perú aparece como Estado demandado con un total de 3 casos pendientes y 14 casos concluidos. Entre 2008 y 2017 se han registrado 39 casos pendientes en Sudamérica.

Cuadro 2. Casos pendientes y concluidos de arbitraje en países seleccionados de Latinoamérica

País	Casos pendientes	Casos concluidos
Argentina	13	41
Bolivia	1	2
Chile	2	2
Colombia	3	0
Ecuador	1	13
México	6	0
Paraguay	0	3
Perú	3	14
Uruguay	1	1
Venezuela	21	23

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de CIADI (2017a).

3. Resultados para el Gobierno peruano en perspectiva comparada con países seleccionados

Desde su creación, el CIADI ha acogido un total de 17 casos en los que el Estado peruano ha estado implicado. Del total de procesos de arbitraje, 14 ya están concluidos y 3 tienen el estatus de pendiente. El primer caso registrado en el tribunal del CIADI tuvo como demandante a Compagnie Minière Internationale Or S.A. (Caso CIADI N°

El anexo 2 detalla los casos de arbitraje pendientes en países seleccionados de Latinoamérica, en el período 2008-2017, y en el anexo 3 se muestran todos los casos de arbitraje concluidos del Gobierno peruano. Además, se incluyen el motivo de la demanda, algunos estimados de los costos del proceso para ambas partes y el desembolso realizado por la parte perdedora del proceso. De estos casos de arbitraje, 7 resultaron a favor del Estado peruano, 3 a favor de las empresas demandantes, 2 culminaron por mutuo acuerdo de las partes y 2 culminaron porque el tribunal se declaró incompetente o porque se denegó la demanda.

En total, los montos demandados por la parte privada fueron US\$ 6.300 millones. De este monto, el Estado solo ha pagado US\$ 43,7 millones (3,46% del monto total demandado en los casos perdidos); mientras que las partes demandantes han desembolsado un total aproximado de US\$ 109 millones al Estado peruano. Este último representa el 3,14% de los montos demandados en los casos ganados por el Estado peruano.

Asimismo, a lo largo de estos 14 procesos, el Estado ha tenido que asumir un costo estimado de US\$ 46 millones y ha percibido, en términos netos, US\$ 19,4 millones como resultado de los procesos arbitrales. En cuanto a los casos de arbitraje pendientes, la parte privada demanda al Estado peruano por un total de US\$ 510 millones. Aquí falta agregar a Odebrecht, a propósito de la suspensión de obras en el gasoducto Sur Peruano. Como se aprecia en el cuadro 3, todos los procesos se relacionan con el sector transporte. Hasta el momento, la situación ha sido favorable para el Estado peruano.

Cuadro 3. Casos de arbitraje pendientes en los que participa el Estado peruano

Caso N°	Demandante (s)	Motivo de la demanda	Fecha registro del arbitraje	Monto demandado (US\$)
ARB/11/21	DP World Callao S.R.L., P&O Dover (Holding) Limited, and The Peninsular and Oriental Steam Navigation Company	El Gobierno del Perú, y en particular el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, no estuvieron dispuestos a entablar negociaciones significativas orientadas a alcanzar un acuerdo que resolviera el problema de competencia desleal generada por la concesión del Muelle Norte. La competencia desleal se generó por la adjudicación de la concesión del Muelle Norte basada en un esquema de tarifas más bajas y no en el mayor monto de inversión, tal como se hizo en la concesión del Muelle Sur.	22/07/2011	100.000.000
ARB/17/3	Metro de Lima Línea 2 S.A.	El Perú cometió una infracción al no entregar el área de la concesión en los plazos y condiciones establecidos, y por "la falta de aprobación y aprobación tardía de los Estudios de Ingeniería de Detalle".	01/02/2017	260.000.000
ARB/17/9	Lidercón, S.L.	Se han incumplido normas sobre la exclusividad de la empresa para realizar revisiones técnicas en Lima Metropolitana.	05/04/2017	150.000.000

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de CNUDMI (s.f.).

En cuanto a los otros países de la Alianza del Pacífico, en el cuadro 4 se puede observar los procesos de arbitraje del CIADI: 4 procesos para Chile, 3 procesos de arbitraje relacionados con Colombia y 6 procesos en los que aparece como demandado el Gobierno mexicano. Con respecto a las demandas contra el Estado chileno, el monto demandado por las partes privadas ascendió a US\$ 211,5 millones. De ese total, solo 2 de los procesos chilenos están concluidos, el resto todavía se mantiene pendiente. En uno de los casos resueltos, la parte demandante fue la perdedora (caso CIADI N° ARB/04/7); y en el caso CIADI N° ARB/01/7, el tribunal de arbitraje obligó al Estado chileno a pagar una suma aproximada de US\$ 5,8 millones, equivalente a un poco más del 27% del total demandado por la parte privada. Para el caso de Colombia, los montos demandados por los denunciantes ascienden a US\$ 5.700 millones. Asimismo, los procesos de arbitraje contra México muestran una suma total demandada de US\$ 15.537 millones por la parte privada.

Argentina ha registrado 54 casos. El monto demandado implicado ha sido de US\$ 26.000 millones. A su vez, el Estado argentino ha pagado el mayor monto en comparación con los países latinoamericanos analizados: US\$ 8.200 millones en total. El siguiente país con el mayor monto a pagar por las demandas es Venezuela, con un total de US\$ 7.100 millones, que ha debido devolver la mayor cantidad de dinero por los procesos de arbitraje, US\$ 446 millones. Por último, en el caso de Ecuador se tienen 14 casos, 13 concluidos y 1 pendiente. El monto total implicado en todas las demandas al Gobierno ecuatoriano es de US\$ 4.800 millones. El Estado ecuatoriano es uno de los que ha pagado el menor monto por indemnizaciones: US\$ 3.6 millones.

Cuadro 4. Montos estimados para los casos de arbitraje en los principales países de América Latina

Países	N° de casos concluidos	N° de casos pendientes	N° de casos concluidos	Monto demandado (millones US\$)	Costas/ asumidas por el demandante (millones US\$)	Costas/ asumidas por el Estado (millones US\$)	Monto pagado por el demandante (millones US\$)	Monto pagado por el estado (millones US\$)
Argentina	54	13	41	26.059,10	66,45	10,50	0,20	8.216,90
Chile	4	2	2	211,47	0,48	4,08	0,16	5,87
Colombia	3	3	0	5.700,00	-	-	-	-
Ecuador	14	1	13	4.826,92	-	-	70	3,60
México	6	6	0	15.537,00	-	-	-	-
Perú	17	3	14	6.810,42	44,23	46,00	109,13	43,68
Venezuela	44	21	23	48.983,27	150,22	101,99	446,16	7.111,98
Total	142	49	93	108.128,18	44,23	46,00	109,29	49,55

1/: Los montos de costas no están disponibles para todos los casos. Por ello, el dato del cuadro está subestimado.

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de CIADI (2017a) y UNCTAD (s.f.).

IV. Protección de inversiones y derechos humanos

En la medida en que se privatizaron los bienes públicos, uno de los efectos más visibles fueron los conflictos entre los sistemas de protección de inversiones y los DD. HH. Según Echaide (2015), la tensión entre Estado e inversionistas se origina por la vulneración de la protección de las inversiones al régimen internacional de DD. HH. El conflicto surge por diversas razones: el incumplimiento de los compromisos contraídos por las empresas privadas, la modificación y la anulación de contratos por parte del Estado. Estas tensiones se transparentan en cuanto estos casos son elevados al CIADI, que solo salvaguarda la relación entre inversionistas y Estados.

1. Perspectiva general

Las tensiones entre Estado e inversionista han generado un debate académico internacional que por su carácter paradigmático, así como la implicancia de lo ético, involucra aspectos nuevos del derecho internacional público y lo más complejo del derecho civil (derecho de daños). Por eso, Echaide (2015) trata de responder o aproximarse a replicar las siguientes cuestiones: ¿Hasta qué punto la discusión sobre regímenes de inversión y de DD. HH. se distancia del concepto existente de la responsabilidad social empresarial (RSE)?; ¿cuáles podrían ser los parámetros de nuevos códigos en materia de responsabilidad social internacional y cómo podrían aportar al desarrollo y garantía de los DD. HH. y los valores democráticos?

Un caso en discusión que involucra a ambos regímenes, de inversión y derecho internacional, es el tema del agua y el saneamiento. De acuerdo con Echaide (2016), hay dos modos de regulación sobre este recurso. Por un lado, tenemos la regulación mediante un derecho instituido en acuerdos internacionales especializados en materia de agua, congruentes con los DD. HH., y que consagran al agua como un bien social. Sin embargo, su aplicación no es directamente vinculante y depende de la voluntad de los Estados en cuanto a su ratificación. Se trata de instrumentos internacionales con un nivel de cumplimiento laxo o *soft law*, ley suave. Por otro lado, encontramos un conjunto de normas internacionales conformadas por un bloque jurídico mercantil, *lex mercatoria*, es decir la ley mercante o ley del comerciante, que forman organismos especializados en materia de comercio, pero con una profunda raíz mercantilista y antidemocrática en el proceso de toma de decisiones.

Este caso, por ser importante, merece ser debatido en vista de que se trata de dos regímenes: de inversión y de DD. HH., útiles para la gestión y uso de uno de los recursos esenciales de la sociedad: el agua. El debate gana más peso porque el consumo/uso y la gestión del agua para la calidad de vida de las generaciones presentes y futuras dependerá, en gran parte, del grado de eficacia que el derecho logre tener, pero no de ciertas normas, sino en la búsqueda de una congruencia que otorgue al sistema jurídico la previsibilidad deseada (Echaide, 2016). Por esto, en esta discusión se busca hallar el punto común que permita coherencia entre ambos regímenes, para evitar consecuencias negativas futuras. En Argentina, el agua no se puede regular exclusivamente a partir de normas comerciales, pues es un bien público.

2. Algunos conflictos entre inversionistas y derechos humanos

En los últimos años se han incrementado las tensiones entre inversionistas extranjeros y Estados, a propósito de la vulneración de los DD. HH. Este tipo de conflictos han terminado en diversas demandas ante el CIADI. Entre los casos paradigmáticos de demandas, se encuentran: Vattenfall contra Alemania, Phillip Morris contra Uruguay, Cargill contra México, Tampa Electric contra Guatemala y Burlington Resources contra el Ecuador.

Alemania afrontó 2 demandas en el CIADI por parte de la empresa sueca Vattenfall. La primera consistió en solicitar una indemnización al Estado alemán por un valor de US\$ 1.900 millones, debido a la demora de los permisos para construir y operar una central térmica de carbón en Hamburgo, pues los habitantes locales se opusieron al establecimiento de la planta, cuyo reclamo hacía hincapié en el impacto que ocasionaría en el cambio climático y en el río Elba. La segunda demanda fue presentada en 2012, cuando la empresa volvió a demandar a Alemania porque estableció medidas de política pública para revertir su plan de energía nuclear, tras el desastre de Fukushima en Japón, el año 2011. Vattenfall presentó la queja ante el CIADI, pidiendo un pago de US\$ 4.600 millones. El proceso de reversión de esta política energética se debió al reclamo de la población y obligó al Gobierno a extender los permisos de funcionamiento de las plantas nucleares vigentes (Corporate Europe Observatory 2013).

El segundo caso es la demanda presentada por Phillip Morris International (PMI) en 2010, ante el CIADI, contra Uruguay. Según la empresa, Uruguay, con sus medidas antitabaco implantadas en 2006, violaba el TBI Uruguay-Suiza, pues el Presidente uruguayo promovió la creación de una ley para desalentar el consumo de cigarrillos en la población. Esta norma promovía que la tipografía por utilizar para las cajetillas de cigarros sea la misma en todos los casos, sin colores ni otro elemento gráfico que las distinga, con excepción de la marca. PMI solicitó el pago de US\$ 25 millones, al considerar que las políticas antitabaco perjudicaban comercialmente a la empresa. El fallo salió a favor de Uruguay y, por ello, PMI se vio obligada a pagar US\$ 7 millones.

Cargill, proveedor de productos y servicios alimenticios de agricultura, financieros e industriales en el mundo, demandó en 2004 a México, por introducir un impuesto sobre el jarabe de maíz de alta fructuosa. La empresa señaló ante el CIADI que sus inversiones en la industria del jarabe de maíz habían sido afectadas, de manera negativa, por la adopción de esta medida desde el año 2002. La reclamación se sustentó en el establecimiento, por parte del Congreso Federal mexicano, de un impuesto del 20% a las bebidas que utilizaran edulcorantes no elaborados con caña de azúcar (CIADI 2008). Luego del proceso de arbitraje, México se vio obligado a pagar US\$ 90 millones.

La demanda de Tampa Electric contra Guatemala, el año 2010, se debió a la introducción de una ley que pretendía rebajar los precios de la electricidad para facilitar el acceso de sus ciudadanos a servicios básicos. Este reclamo terminó con un fallo a favor de la empresa y el Gobierno guatemalteco tuvo que pagar US\$ 25 millones.

Esta disputa surgió, según la empresa, por la afectación que el marco regulatorio guatemalteco le generó a propósito de los criterios establecidos por la Comisión Nacional de Energía Eléctrica para la determinación de las tarifas de distribución de energía a la Empresa Eléctrica de Guatemala S.A., sociedad distribuidora de electricidad, en la cual Tampa Electric tenía una participación indirecta.

El caso Burlington Resources contra Ecuador se refirió a la explotación petrolera de la empresa que afectó los derechos de pueblos indígenas de la Amazonia ecuatoriana, generando impactos en la salud pública, la protección del medioambiente y el orden público por conflictos violentos debido a las actividades de la empresa. La firma, con sede en los Estados Unidos, inició su demanda contra Ecuador alegando incumplimiento por parte del Gobierno para proteger sus operaciones de la oposición indígena local; además, por su oposición al Gobierno para aumentar los niveles de participación pública en los contratos de producción compartida. En una decisión inicial, el tribunal redujo su autoridad a las reclamaciones de expropiación bajo el TBI Estados Unidos-Ecuador. Esta demanda involucró disputas similares a las iniciadas por otras empresas, como, por ejemplo, el conocido caso Chevron contra Ecuador, que ha motivado una campaña internacional por parte de la empresa contra dicho país y viceversa. En este caso, la justicia ecuatoriana condenó a la petrolera a pagar US\$ 9.000 millones por daños probados al ambiente en el país, en una zona con la mayor biodiversidad del planeta.

3. Propuestas para compatibilizar el trato a la inversión y los derechos humanos

Las tensiones surgidas como consecuencia de las demandas planteadas por los inversores extranjeros contra los Estados ha abierto una discusión que también se ha producido en el Consejo de Derechos Humanos (CDH)⁶ de las Naciones Unidas, en cuanto a la necesidad de elaborar códigos vinculantes para la operación de las empresas transnacionales (ETN) en armonía con los DD. HH.

La necesidad de este nuevo instrumento surgió en el año 2014, a partir de las propuestas del CDH que aprobó la resolución 26/9 para elaborar un instrumento global, legalmente vinculante, sobre las inversiones extranjeras y otras empresas comerciales con respecto a los DD. HH. Esta iniciativa fue lanzada oficialmente en 2012, en la Cumbre de los Pueblos de Río+20. En dicha Cumbre, a partir de las recomendaciones de las víctimas, las comunidades afectadas, los movimientos sociales y otras organizaciones de la sociedad civil en África, Asia, América Latina, Europa, Estados Unidos y Canadá, se acordó preparar el Tratado Internacional de los Pueblos. Este documento político, elaborado entre los años 2013 y 2014, tuvo dos propuestas principales: a) relieves la rendición de cuentas y b) buscar alternativas que aborden la necesidad de un cambio en el modelo de operación de las ETN, que eviten la violación de los DD. HH. y la impunidad.

6. El CDH es el cuerpo intergubernamental del sistema de Naciones Unidas responsable de la promoción y protección de los DD. HH. en el mundo. Tiene la capacidad de discutir todas las cuestiones temáticas relativas a los DD. HH. y a las situaciones que requieren su atención durante todo el año. Este Consejo está compuesto por 47 Estados Miembros de las Naciones Unidas, que son elegidos por la Asamblea General de las Naciones Unidas y se reúnen en la Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra. El CDH fue creado por Naciones Unidas, el 15 de marzo de 2006.

Global Campaign to Dismantle Corporate Power and Stop Impunity (2015) es una red de más de 200 movimientos sociales, organizaciones y comunidades afectadas que se resisten al acaparamiento de tierras, extracción minera, salarios de explotación y destrucción ambiental de parte de las ETN en diferentes regiones, elaboró ocho propuestas para el instrumento internacional legalmente vinculante para este tipo de empresas. A continuación, se presentan de manera resumida.

a. Enfocarse en las empresas transnacionales. Las ETN son entidades individuales o grupos económicos/financieros que, mediante la inversión directa o indirecta y por medio de sus filiales, operan sus actividades económicas dentro o fuera del país de origen. El 85% de estas empresas trabajan de esa forma y su sede central se ubica en países del hemisferio norte. Las ETN se han convertido en actores importantes y poderosos. En muchos casos, sus actividades afectan los DD. HH. de manera directa o indirecta. Asimismo, se benefician de los TLC, TBI y acuerdos de la Organización Mundial de Comercio que cuentan con sistemas de protección y arbitraje cuyo objetivo, en gran medida, es proteger los intereses de los inversionistas. Sin embargo, no existen instrumentos internacionales similares en el caso de los DD. HH. para hacer frente a las ETN.

b. Afirmar la obligación de respetar los DD. HH. El instrumento legalmente vinculante tiene que especificar, como una obligación, el respeto a todos los DD. HH., sea nacional e internacional. Asimismo, debe especificar las obligaciones de las ETN en relación con los grupos vulnerables, sobre todo a los más afectados: niños, jóvenes, mujeres, migrantes, indígenas y defensores de los DD. HH. Esta obligación a las ETN también debe aplicarse a sus filiales, cadena de proveedores, concesionarios y subcontratistas. En otras palabras, el nuevo instrumento legalmente vinculante debe introducir la obligación de las ETN a respetar el derecho internacional de los DD.HH., derecho laboral y las leyes ambientales internacionales. Además, tiene que indicar la compensación de forma efectiva y adecuada a las personas, entidades y comunidades perjudicadas por su actividad. De esa forma, las ETN serán responsables cuando violan los DD.HH.

c. Obligar a los Estados a proteger los derechos humanos. El instrumento debe afirmar la obligación de los Estados de proteger los DD. HH. ante los actos cometidos por las ETN, así como especificar las medidas correspondientes. Debe incluir la regulación de las ETN para prevenir las violaciones de los DD. HH. Asimismo, se debe establecer mecanismos para el acceso a la justicia y a la reparación de las víctimas y comunidades afectadas. También, debe establecer las obligaciones específicas y detalladas del Estado en cuanto a la protección de los DD. HH.

d. Reafirmar la primacía de los derechos humanos sobre los tratados comerciales y de inversión. Los TLC y TBI han otorgado un poder económico, político y legal a las ETN sobre la soberanía de los Estados. Por eso, los acuerdos comerciales y de inversión están por encima de los DD. HH. Los tribunales de arbitraje inversionista-Estado ya no son confiables, pues otorgan la potestad a la ETN para demandar al Estado. De esa forma, las ETN imponen su voluntad y promueven su interés; mientras los Estados, por proteger los DD. HH., son obligados a pagar compensaciones a las ETN. Por estas razones, este nuevo instrumento debe reafirmar que los DD. HH. son superiores a las normas internacionales de comercio e inversión, y debe estar sujeto a las normas internacionales de los DD. HH.

e. Establecer la responsabilidad civil y penal de las ETN y sus directivos. El nuevo instrumento legal debe exigir a los Estados responsabilizar legalmente en su jurisdicción nacional a las ETN y a sus directivos. Esta regla tiene como principio la doble imputación: la persona jurídica y los individuos que toman decisiones (responsables). Esta medida es clave, porque las ETN tienen como práctica externalizar costos, riesgos y pasivos asumidos solo por filiales, sedes, proveedores y subcontratistas; mientras obtienen grandes beneficios y actúan con impunidad.

f. Incluir obligaciones para las instituciones económico-financieras internacionales y regionales. Las políticas económicas impuestas por instituciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM) y otras entidades con influencia mundial han contribuido a la impunidad de las ETN, que en muchos casos son responsables de numerosas violaciones de DD. HH. Por medio de políticas de ajuste estructural y las condiciones exigidas por parte de estas instituciones, se obliga a los Estados a abrir sus puertas a las ETN. El ajuste estructural, por lo general, combina la devaluación de la moneda nacional, el aumento de las tasas de interés, la reducción de gastos, la desregulación de mercados, la reducción o eliminación de normas laborales y ambientales, las privatizaciones, entre otros; que son algunas de las políticas impuestas a los países del hemisferio sur por el FMI y el BM.

g. Establecer mecanismos internacionales para hacer cumplir el tratado. Un elemento central es la falta de mecanismos de monitoreo de las ETN en el ámbito internacional, que permite la impunidad en el caso de violaciones de los DD. HH. Para prevenir esto se recomienda crear tres órganos: un órgano de supervisión de cumplimiento, un centro público para el control de las ETN y un tribunal mundial sobre las ETN y DD. HH. El órgano supervisará si los Estados y las ETN respetan las obligaciones y ponen en práctica los tratados. Las ETN tienen que cooperar con estas instituciones, proporcionando la información y los datos necesarios. El mencionado organismo recibirá las quejas de las víctimas del abuso de DD. HH. por parte de las ETN. También se recomienda crear un Centro Público para el control de las ETN, cuya obligación será analizar, investigar e inspeccionar las prácticas de estas empresas y sus efectos sobre los DD. HH. Por último, el Tribunal se encargará de recibir, investigar y juzgar las quejas contra las ETN, y tendrá en cuenta la responsabilidad civil y penal de estas y sus ejecutivos (principio de doble acusación).

h. Proteger las negociaciones de la influencia de las ETN. El 25 de julio de 2000, las Naciones Unidas, con la participación de la sociedad civil, pactó una alianza con 44 ETN. A esta última se le denominó "parte interesada". El objetivo de la alianza consistía en el cumplimiento, de manera voluntaria, del Pacto Global de las Naciones Unidas por parte de las ETN, que promueve diez principios universalmente aceptados en materia de DD. HH., derecho laboral, medioambiente y contra la corrupción.

Global Campaign to Dismantle Corporate Power and Stop Impunity ¿(2015)? sostiene que este enfoque voluntario ha fracasado. Por ello, es vital considerar medidas para evitar la influencia de las ETN en todo el proceso de preparación y negociación del nuevo instrumento internacional. En otras palabras, la elaboración de los instrumentos de regulación debe ser democrática y transparente con el fin de prevenir y sancionar las violaciones a los DD. HH. por parte de las ETN. Por lo tanto, no pueden ser juez y parte a la vez.

El grupo de trabajo creado por el Consejo de Derechos Humanos ha tenido tres períodos de sesiones sobre el tema. En su sesión celebrada el 27 de octubre de 2017 se establecieron los elementos para el proyecto de instrumento internacional jurídicamente vinculante sobre ETN y otras empresas, con respecto a los DD. HH. (CDH 2017). Los propósitos de esta norma son cuatro: 1) asegurar la responsabilidad civil, administrativa y penal de las ETN en relación con violaciones o abusos de DD. HH.; 2) incluir mecanismos que garanticen el acceso a la justicia y una reparación efectiva para esas violaciones o abusos a los DD. HH., cometidos por las ETN, incluido un recurso adecuado y las garantías de no repetición, así como el fortalecimiento de la cooperación internacional entre todos los actores relevantes; 3) incluir obligaciones para prevenir dichos impactos adversos a los DD. HH.; y 4) reafirmar que las obligaciones de los Estados partes, en relación con la protección de los DD. HH., no terminan en sus fronteras territoriales.

V. Recomendaciones de política

1. La reforma de los AII ha avanzado de manera significativa, excepto en el Perú. Si se comparan los AII del Perú realizados en la década de los noventa respecto de los signados en la primera década del siglo XXI, se observa que los cambios incorporados son reducidos. Estos se limitan a detallar las particularidades regulatorias de cada una de las partes intervinientes en el tratado y a anotar que ninguno de los países relajará las medidas en los campos de la salud, seguridad y medioambiente para promover los flujos de inversión.
2. Cabe anotar que el Estado peruano no ha seguido la hoja de ruta de la UNCTAD para los nuevos tratados. Con relación a la fase 2 para modernizar el acervo de tratados de la vieja generación, propuesta por el mismo organismo internacional, no existe información de que el Gobierno peruano haya avanzado en la citada dirección.
3. Las mejoras realizadas por el Perú en los TBI y/o capítulos de Inversión de los TLC no tienen los alcances y la profundidad de los elementos incorporados en los ACFI, ACFI del Brasil. Los ACFI incluyen el fomento y la facilitación de inversiones más allá de la protección; asimismo, establecen que la inversión debe contribuir al desarrollo sostenible de los Estados. Se incorporan también cláusulas sobre responsabilidad social empresarial basadas en la propuesta de la OCDE, que comprende el respeto de los DD. HH., la construcción de capacidades locales, el desarrollo del capital humano, entre las principales.

4. La mayoría de los reclamos se llevan a cabo bajo las reglas del CIADI. Desde su creación, el CIADI ha acogido un total de 17 casos en los que el Estado peruano ha estado implicado. En total, el Estado ha percibido US\$ 19,4 millones en términos netos, como resultado de los procesos arbitrales. En cuanto a los casos de arbitraje pendientes, la parte privada demanda al Estado peruano por un total de US\$ 510 millones. Hasta el momento, la situación ha sido favorable para nuestro país, pero podría cambiar en cualquier momento. Por ello, se recomienda que los nuevos TBI deben incluir un modelo de “ombudsman”, como el de los ACFI, para recibir inquietudes y reclamos, tanto de los inversionistas como del Gobierno; así como de un comité conjunto para la prevención de controversias y cooperación entre Estados, antes de acudir a la CIADI.
5. Los marcos regulatorios de los TBI, en general, no guardan vinculación alguna con los DD. HH. ni el desarrollo sostenible. Le corresponde al Perú analizar el tema de las inversiones extranjeras y otras empresas comerciales con respecto a los DD. HH. ¿Hasta qué punto la discusión sobre regímenes de inversión y de DD. HH. se distancia del concepto existente de la RSE?; ¿cuáles podrían ser los parámetros de nuevos códigos en materia de responsabilidad social internacional y cómo podrían aportar al desarrollo y garantía de los DD. HH. y los valores democráticos? A modo de ejemplo, el caso del agua es importante para debatir el tema, pues se trata de dos regímenes: de inversión y de DD. HH. útiles para la gestión y uso de uno de los recursos esenciales de la sociedad: el agua.
6. Por todo ello, el Perú debe actualizar los TBI vigentes de acuerdo con las directivas establecidas por la UNCTAD (como mínimo) o tomar como referencia el modelo de ACFI del Brasil, de forma tal que se promueva la IED tomando en cuenta la responsabilidad social empresarial, la defensa de los DD. HH. y la creación de instancias mediadores previas para la resolución de conflictos, entre otros elementos por rescatar. Asimismo, tanto el Gobierno peruano como las ONG nacionales deben participar de manera activa en la elaboración del instrumento vinculante que obligue a las ETN con respecto a los DD. HH. propuesto por el Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas.

BIBLIOGRAFÍA

- ACFI (2017). Acuerdo de Cooperación y de Facilitación de las Inversiones entre los Estados Unidos Mexicanos y la República federativa del Brasil. [En línea]. Ciudad de México. <http://sil.gobernacion.gob.mx/Archivos/Documentos/2016/03/asun_3343651_20160308_1457448539.pdf>.
- Agencia de Promoción de la Inversión Privada-Perú-ProInversión (s.f.a). “Inversión extranjera”. [En línea]. <<http://www.proinversion.gob.pe/modulos/jer/Plantilla-PopUp.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=5975>>.
- Agencia de Promoción de la Inversión Privada-Perú-ProInversión (s.f.b). “ProInversión institucional”. [En línea]. <<https://www.proinversion.gob.pe/modulos/LAN/landing.aspx?are=0&pfl=1&lan=10&tit=proinversi%C3%B3n-institucional>>.
- Alarco, G. y Castillo C. (2018). TLC UE, Perú, Colombia y Ecuador. ¿Dónde estamos y hacia dónde vamos. [En línea]. Lima: Red Peruana por una Globalización con Equidad(RedGE). <http://www.redge.org.pe/sites/default/files/Folleto%20TLC%20UE%20_%20Alarco%20FINAL.pdf>.
- Alarco, G. (2017a). Lecturas prohibidas. Lima: Otra Mirada.
- Alarco, G. (2017b). “Tratados del libre comercio, crecimiento y producto potencial en Chile, México y Perú”. Economía UNAM, vol. 14 (42), pp. 24-46.
- Alarco, G. (2017c). “Políticas de inversión y crecimiento económico: mitos y realidades”. En: TOCHE, E. (comp.). El arte de desgobierno. Serie: Perú Hoy N° 31. Lima: DESCO, pp. 277-300.
- Alarco, G. (2016). “Distribución factorial del ingreso y regímenes de crecimiento en América Latina 1950-2012”. Revista Internacional del Trabajo, No. 135, pp. 79-103.
- Alarco, G. (2015a). “Desempeño comercial y evaluación general en perspectiva internacional comparada”. En: ALARCO, G., BEDOYA, C., GAMERO, J. y LLAMOZA, J. A cinco años del TLC con Estados Unidos: ¿Quién va ganando? Lima: REDGE, pp. 9-47.
- Alarco, G. (2015b). “Estado y mercado en el Perú contemporáneo”. En: Serie Perú Hoy, N° 28. Lima: DESCO, pp. 19-46.
- Alarco, G. y Castillo, C. (2018). Estudio de caso “Inversión extranjera directa y solución de controversias”. Lima: Friedrich Ebert Stiftung.
- Arroyo, A. y Ghiotto, L. (2017). “Brasil y la nueva generación de Acuerdos de Cooperación y Facilitación de Inversiones: un análisis del Tratado con México”. Relaciones Internacionales, vol. 26 (52), pp. 39-54.

- Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (2017). Memoria 2016. Lima: BCRP.
- Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (2014). Memoria 2013. Lima: BCRP.
- Banco Mundial-BM (s.f). "Indicadores del desarrollo mundial". [En línea]. <<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=World-Development-Indicators>>.
- Bedoya, C. (2015). "Impacto de la protección de inversiones en los TLC y el mecanismo inversionista-Estado". En: ALARCO, G., BEDOYA, C., GAMERO, J. y LLAMOZA, J. A cinco años del TLC con Estados Unidos: ¿Quién va ganando? Lima: REDGE, pp. 49-74.
- Boyer, R. (2007). Crisis y regímenes de crecimiento: una introducción a la teoría de la regulación. Madrid y Buenos Aires: Miño y Dávila editores.
- CAITISA (2017). Informe ejecutivo. Auditoría integral ciudadana de los tratados de protección recíproca de inversiones y del sistema de arbitraje en materia de inversiones en Ecuador. Quito: IAEN.
- Castillo, C. (2015). "Distribución factorial del ingreso en el Perú 1940-2012". Tesis de maestría. Universidad del Pacífico. Lima.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (¿DE QUÉ AÑO O AÑOS?). La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. [En línea]. Santiago: CEPAL. <<https://www.cepal.org/es/publicaciones/ied>>.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (s.f). "CEPALSTAT. Base de datos y publicaciones estadísticas". <<http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Portada.html>>.
- Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones-CIADI (2017a). "Inicio y Base de datos de casos". <<https://icsid.worldbank.org/sp/>>.
- Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones-CIADI (2017b). Carga de casos del CIADI-Estadísticas (Edición 2017-2). [En línea]. Washington, D.C.: CIADI. <[https://icsid.worldbank.org/en/Documents/resources/ICSID%20Web%20Stats%202017-2%20\(Spanish\)%20Final.pdf](https://icsid.worldbank.org/en/Documents/resources/ICSID%20Web%20Stats%202017-2%20(Spanish)%20Final.pdf)>
- Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones-CIADI (2010). Carga de casos del CIADI-Estadísticas (Edición 2010-1). [En línea]. Washington, D.C.: CIADI. <<https://icsid.worldbank.org/en/Documents/resources//2010-1%20Spanish.pdf>>.

- Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones-CIADI (2008). "Caso CIADI No.ARB(AF)/04/01 - Corn Products International, INC demandante y Los Estados Unidos Mexicanos demandada". [En línea]. <[https://www.investorstatelawguide.com/documents/documents/AF-0005-04-%20Corn%20Products%20v.%20Mexico%20-%20Decision%20on%20Responsibility%20\(redacted\).pdf](https://www.investorstatelawguide.com/documents/documents/AF-0005-04-%20Corn%20Products%20v.%20Mexico%20-%20Decision%20on%20Responsibility%20(redacted).pdf)>.
- Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones-CIADI. (1970). History of the ICSID Convention. Vol. I. [En línea]. Washington, D.C.: CIADI. <<https://icsid.worldbank.org/en/Documents/resources/History%20of%20ICSID%20Convention%20-%20VOLUME%20I.pdf>>.
- Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional-CNUDMI (s.f). "Sobre la CNUDMI". <<http://www.uncitral.org/uncitral/es/about>>.
- Consejo de Derechos Humanos-CDH (2017). Elementos para el proyecto de instrumento internacional jurídicamente vinculante sobre empresas transnacionales y otras empresas con respecto a los Derechos Humanos. [En línea]. Ginebra: CDH. <http://www.ohchr.org/Documents/HRBodies/HRCouncil/WGTransCorp/Session3/LegallyBindingInstrumentTNCs_OBEs_SP.pdf>.
- Congreso Constituyente Democrático (1993). Constitución política del Perú 1993. Lima.
- Corporate Europe Observatory (2013). "Capítulo 2: Controversias relacionadas con tratados de inversión: un gran negocio para la industria del arbitraje". [En línea]. <<https://corporateeurope.org/es/2013/03/capitulo-2-controversias-relacionadas-con-tratados-de-inversion-un-gran-negocio-para-la>>
- Echaide, J. (2016). "Demandas en el CIADI y el derecho humano al agua: ¿tratados de inversión vs. Derechos Humanos?". International Law: Revista Colombiana de Derecho Internacional, 31, pp. 81-114.
- Echaide, J. (2015). "Protección internacional de las inversiones y Derechos Humanos: ¿Quién es responsable?". XVI Congreso Nacional y VI Latinoamericano de Sociología Jurídica: Latinoamérica entre disensos y consensos, nuevos abordajes en sociología jurídica. Argentina, octubre.
- Echaide, J. (2013). "CIADI y soberanía". Revista Le Monde Diplomatique, vol. 14 (163), pp. 8-9.
- Echaide, J. (2012). "El proceso de mercantilización de bienes comunes como expresión de la acumulación originaria hoy y su relación con la liberalización comercial". Revista Interdisciplinaria de Gestión Social, vol. 1 (1), pp. 277-292.

- Global Campaign to Dismantle Corporate Power and Stop Impunity (2015). "8 Proposals for the New Legally Binding International Instrument on Transnational Corporations (TNCs) and Human Rights". [En línea]. <<https://www.tni.org/files/publication-downloads/written-contribution-of-the-global-campaign.pdf>>.
- Kalecki, M. (1956). Teoría de la dinámica económica: ensayos sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Magud, N. y Sosa, S. (2015). Investment in Emerging Markets. We are not in Kansas Anymore...Or Are We? [Working Paper 15/77]. Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- Ministerio de Economía y Finanzas (2018). "Acerca de la inversión privada-Normativa general". [En línea]. <<https://www.mef.gob.pe/es/acerca-de-las-asociaciones-publico-privadas-apps/normativa-general>>.
- Olivet, C., Müller, B. y Ghiotto, L. (2017). ISDS in numbers: Impacts of Investment Arbitration against Latin America and the Caribbean. Amsterdam: Transnational Institute. www.ISDS-AmericaLatina.org
- Serrano, A., Converti, K. y Navarro, F. (2017). "Informe: Evaluación y alternativas al CIADI". En: Centro Estratégico Latinoamericano de Geopolítica-Celag. <<http://www.celag.org/wp-content/uploads/2017/05/Informe.-Evaluaci%C3%B3n-y-alternativas-regionales-al-CIADIT.pdf>>.
- Shihata, I. (1986). "Towards a Greater Depoliticization of Investment Disputes: The Roles of ICSID and MIGA". ICSID Review—Foreign Investment Law Journal, vol. 1 (1), pp. 1-15.
- UNCTAD (2017). Informe sobre las inversiones en el mundo 2017. La inversión y la economía digital. [En línea]. Ginebra: Naciones Unidas. <http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2017_overview_es.pdf>.
- UNCTAD (2016). Informe sobre las inversiones en el mundo 2016. Nacionalidad de los inversores: retos para la formulación de políticas. [En línea]. Ginebra: Naciones Unidas. <http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2016_overview_es.pdf>.
- UNCTAD (2015). Informe sobre las inversiones en el mundo 2015. Reforma de la gobernanza internacional en materia de inversiones. [En línea]. Ginebra: Naciones Unidas. <http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2015overview_es.pdf>.

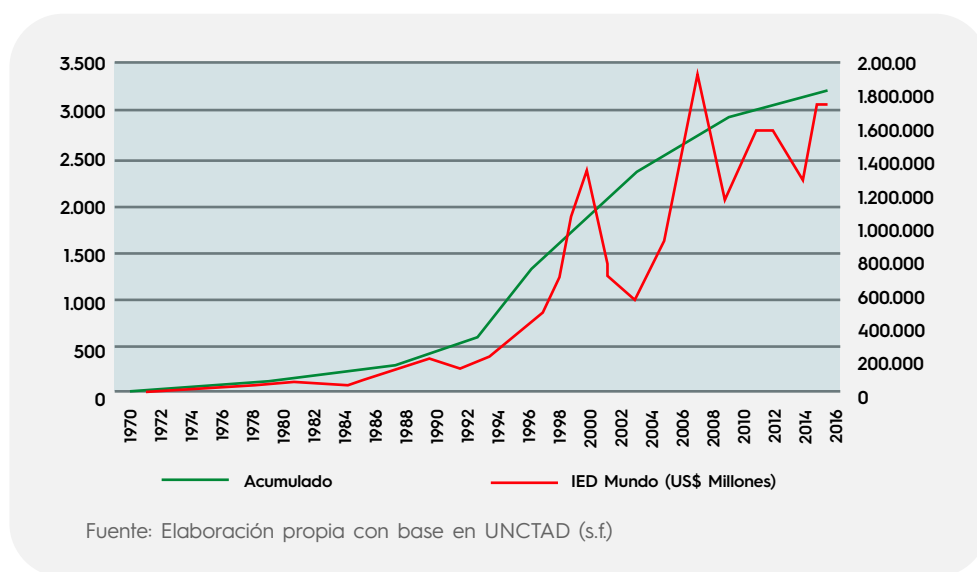
- UNCTAD (s.f). "Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1970-2016". En: UNCTADStat. <<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx? ReportId=96740>>.
- Vieira, J. (2017). "Acuerdos de Cooperación y Facilitación de Inversiones (ACFI) de Brasil y últimos avances". En: Investment Treaty News. <<https://www.iisd.org/itn/es/2017/06/12/brazils-cooperation-facilitation-investment-agreements-cfia-recent-developments-jose-henrique-vieira-martins/>>.

ANEXOS

Anexo 1. Desempeño de los AII y la IED

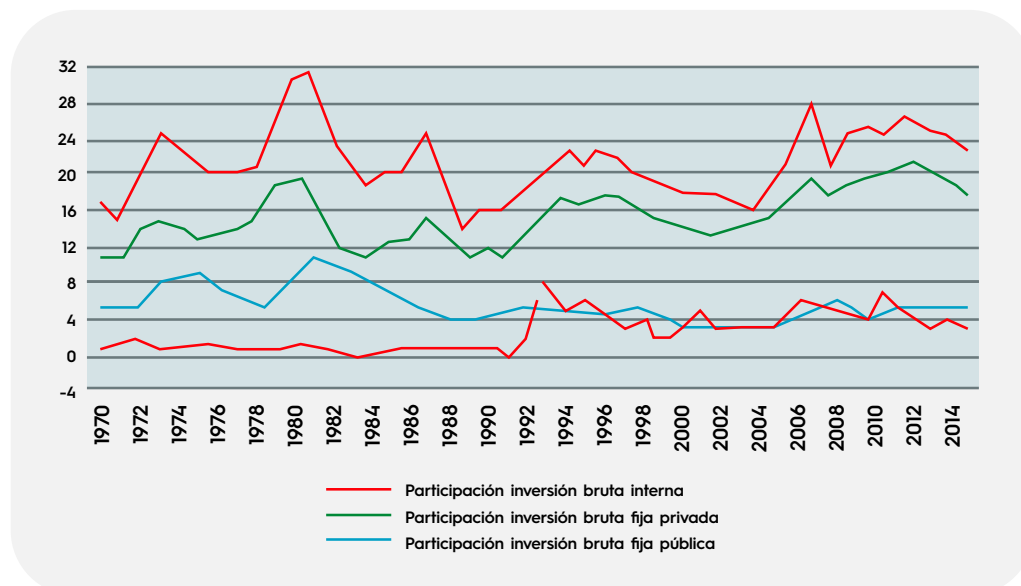
El gráfico 1.1 muestra el desempeño de los AII y la IED en el período 1970-2016 en el mundo. El acumulado en el ámbito mundial de este tipo de acuerdos ha mostrado una tendencia creciente, que se ha mantenido a lo largo del período, principalmente a partir de la década de los noventa. En esta década se inician las reformas neoliberales en muchos países en vías de desarrollo. Por otro lado, la IED tiene el mismo comportamiento, pero con una caída en 2001 para luego recuperarse en 2004, teniendo el pico máximo en el año 2007 (US\$ 1.909.234 millones), que está asociado al boom de los commodities. Al respecto, el crecimiento de los AII en el mundo estuvo acompañado de los grandes niveles de inversión extranjera, iniciados en los años noventa.

Gráfico 1.1
AII acumulados y flujo anual de IED en el mundo, 1970-2016 (US\$ millones)



En el caso del Perú, en el gráfico 1.2 se establece una relación comparativa entre la evolución de la IED, la inversión bruta interna total y sus componentes privado y público. El auge de la inversión privada en dicho período se produce en consonancia con el crecimiento de la IED en el país. En contraposición, el peso de la inversión pública disminuye y no así la evolución de la inversión bruta total. En ese sentido, a partir de los años noventa, la inversión privada se convierte en el principal componente explicativo de la inversión nacional total; sin embargo, en la primera mitad del período 1990-2000, esta tiene como parte principal a la entrada de capital extranjero. A partir de dicho período, la inversión pública se estanca. La IED se mueve casi al mismo ritmo que la inversión privada y la inversión bruta fija.

Gráfico 1.2.
Evolución de la inversión total, inversión privada, inversión pública y la IED, 1970-2016 (% PBI)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTAD (s.f)

La información mostrada refleja que el peso de la IED sigue bordeando los mismos niveles de la inversión pública en el país. Hacia los cuatro últimos años del período, la IED se ha mostrado muy por debajo de la formación bruta de capital fijo público. Esta desaceleración se entiende como resultado de la caída anticipada de los precios de exportación, y refleja la continua relevancia de la inversión estatal para sostener el aparato productivo nacional. Sobre todo, en este contexto, en el que la participación de los flujos de capital extranjero hacia el país se ha reducido y se ha visto desplazada por la reinversión de utilidades de las empresas filiales en el medio local. Entre 2012 y 2016, la IED como aporte de capital solo representa un 30%; mientras que la reinversión de utilidades es de 53%, aproximadamente.

Anexo 2. Casos de arbitraje pendientes en países seleccionados de Latinoamérica, 2008-2017

Caso número	Demandantes	País demandado
ARB/17/17	MetLife, Inc., MetLife Servicios S.A. and MetLife Seguros de Retiro S.A.	Argentina
ARB/15/48	Abertis Infraestructuras, S.A.	Argentina
ARB/15/39	Salini Impregilo S.p.A.	Argentina
ARB/14/32	Casinos Austria International GmbH and Casinos Austria Aktiengesellschaft	Argentina
ARB/09/1	Teinver S.A., Transportes de Cercanías S.A. and Autobuses Urbanos del Sur S.A.	Argentina
ARB/17/16	Carlos Ríos and Francisco Ríos	Chile
ARB/16/41	Eco Oro Minerals Corp.	Colombia
ARB(AF)/16/5	América Móvil S.A.B. de C.V.	Colombia
ARB/16/6	Glencore International A.G. and C.I. Prodeco S.A.	Colombia
ARB/08/6	Perenco Ecuador Limited	Ecuador
ARB(AF)/17/3	Vento Motorcycles, Inc.	México
ARB(AF)/17/2	Eutelsat S.A.	México
UNCT/17/1	Mr. Joshua Dean Nelson and Mr. Jorge Blanco	México
ARB(AF)/16/3	B-Mex, LLC and others	México
ARB(AF)/15/2	Lion Mexico Consolidated L.P.	México
ARB(AF)/12/4	Telefónica S.A.	México
ARB/17/9	Lidercón, S.L.	Perú
ARB/17/3	Metro de Lima Línea 2 S.A.	Perú
ARB/11/21	DP World Callao S.R.L., P&O Dover (Holding) Limited, and The Peninsular and Oriental Steam Navigation Company	Perú

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de CIADI (2017a).

Anexo 2. Casos de arbitraje pendientes en países seleccionados de Latinoamérica, 2008-2017

Caso número	Demandantes	País demandado
ARB/16/9	Italba Corporation	Uruguay
ARB(AF)/17/4	Venoklim Holding B.V.	Venezuela
ARB(AF)/17/1	Air Canada	Venezuela
ARB/16/40	Saint Patrick Properties Corporation	Venezuela
ARB/16/23	Agroinsumos Ibero-Americanos, S.L. and others	Venezuela
ARB(AF)/16/1	Luis García Armas	Venezuela
ARB/14/10	Highbury International AVV, Compañía Minera de Bajo Caroní AVV, and Ramstein Trading Inc.	Venezuela
ARB(AF)/14/1	Anglo American PLC	Venezuela
ARB/13/11	Valores Mundiales, S.L. and Consorcio Andino S.L.	Venezuela
ARB/12/23	Tenaris S.A. and Talta - Trading e Marketing Sociedade Unipessoal Lda.	Venezuela
ARB/12/22	Venoklim Holding B.V.	Venezuela
ARB/12/20	Blue Bank International & Trust (Barbados) Ltd.	Venezuela
ARB/12/18	Valle Verde Sociedad Financiera S.L.	Venezuela
ARB/11/26	Tenaris S.A. and Talta - Trading e Marketing Sociedade Unipessoal Lda.	Venezuela
ARB/11/25	OI European Group B.V.	Venezuela
ARB/11/19	Koch Minerals Sàrl and Koch Nitrogen International Sàrl	Venezuela
ARB/11/1	Highbury International AVV and Ramstein Trading Inc.	Venezuela
ARB/10/19	Flughafen Zürich A.G. and Gestión e Ingeniería IDC S.A.	Venezuela
ARB/10/9	Universal Compression International Holdings, S.L.U.	Venezuela
ARB/09/3	Holcim Limited, Holderfin B.V. and Caricement B.V.	Venezuela

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de CIADI (2017a).

NOTA DE POLÍTICA N° 8

NUEVOS TRATADOS BILATERALES DE INVERSIÓN PARA RESGUARDAR EL INTERÉS PÚBLICO, DERECHOS HUMANOS Y MEJORES PRÁCTICAS DE RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL



Pacífico
Escuela de Gestión
Pública

Anexo 3. Casos de arbitraje concluidos en los que participa el Estado peruano

Caso número	Demandante(s)	Costas del sector privado (US\$)	Costas del Estado (US\$)	Pagos de la parte perdedora (US\$)	Parte perdedora
ARB/03/28	Duke Energy International Peru Investments No. 1 Ltd.	9.715.837,25	5.248.930,23	18.440.746,00	Estado peruano
ARB/07/6	Tza Yap Shum	33.936,97	4.147.254,30	1.013.507,54	Estado peruano
ARB/10/2	Convia Callao S.A. and CCI - Compañía de Concesiones de Infraestructura S.A.	2.954.937,00	4.234.978,53	2.117.489,27	Parte privada
ARB/10/17	Renée Rose Levy de Levi	2.229.829,61	5.238.568,81		Parte privada
ARB/11/9	Caravelí Cotaruse Transmisora de Energía S.A.C.		3.101.121,82	3.097.691,82	Parte privada
UNCT/13/1	The Renco Group, Inc.	4.585.421,93	8.422.778,62		Parte privada
ARB/11/17	Renée Rose Levy and Gremcitel S.A.	2.146.858,72	5.874.978,96	2.146.858,72	Parte privada
ARB/12/5	Isolux Corsán Concesiones S.A.			36.875.308,18	Parte privada
ARB/12/28	Pluspetrol Perú Corporation and others	12.727.962,90	3.376.174,00	64.893.603,00	Parte privada
ARB/14/21	Bear Creek Mining Corporation	9.832.152,75	6.357.384,05	24.223.775,29	Estado peruano
ARB/98/6	Compagnie Minière Internationale Or S.A.	Se dio término por mutuo acuerdo de las partes.			
ARB/03/4	Industria Nacional de Alimentos, S.A. and Indalsa Perú, S.A. (Empresas Lucchetti, S.A. and Lucchetti Perú, S.A.)	El tribunal se declaró incompetente para conocer sobre el fondo de la presente competencia. El informe final no da cuenta de los costos incurridos ni reclamados por cada una de las partes.			
ARB/06/13	Aguaytia Energy, LLC	Se denegó la demanda de Aguaytia Energy, LLC y se decidió que cada parte asuma sus propios costos legales y gasto. Además, que asuman de manera equitativa los pagos hechos al CIADI.			
ARB/16/33	APM Terminals Callao S.A.	Se dio término por mutuo acuerdo de las partes.			

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de CIADI (2017a).

La Escuela de Gestión Pública de la Universidad del Pacífico (EGP)

La EGP tiene como objetivo contribuir con la mejora de la gestión pública en nuestro país, a través de la formación de funcionarios en el diseño, formulación, implementación y evaluación de políticas, programas y proyectos de alta rentabilidad económica y social; el asesoramiento de iniciativas de los agentes que estén involucrados en la toma de decisiones públicas; y el desarrollo de investigación y consultoría aplicada. Todo ello en el marco de una cultura ética y responsable.

Escuela de Gestión Pública (EGP) Universidad del Pacífico

Jr. Sánchez Cerro N° 2050 - Jesús María, Lima, Perú
Teléf: (+51) 1 219-0100
<http://www.up.edu.pe/egp>
informesegp@up.edu.pe