

EL ARBITRAJE INVERSIONISTA ESTADO

Dr. RUBEN MUÑIZ¹

Después de las palabras tan orientadoras del Doctor Cremades en horas de la mañana de hoy, y posteriormente de las palabras de nuestro moderador Antonio Hierro, hemos avanzado en la introducción del tema. Ellos han reflejado la situación actual del arbitraje de inversiones.

Inicialmente quisiéramos recalcar que este tema del arbitraje de inversiones constituye evidentemente una parte integral del arbitraje en general, del arbitraje comercial, y ha tenido un desarrollo vertiginoso prácticamente a partir de los años ochenta. Coincidente este desarrollo con el fracaso de la negociación del llamado Acuerdo Multilateral de Inversiones, el AMI, y también con el inicio de la ola neoliberal que abarcó prácticamente todos los años ochenta y noventa.

Una de las particularidades más relevantes de estos tratados consiste en colocar en un plano de igualdad para la solución de sus diferencias al ente público por excelencia, al Estado, por una parte y al inversionista, persona privada, por otra, cuando este último acude a una instancia arbitral internacional para alegar un quebrantamiento de las condiciones de su inversión, de conformidad con un tratado determinado de promoción y protección de inversiones.

Ello implica, como acertadamente ha señalado José E. Alvarez, "que a diferencia de la mayoría de los regímenes legales internacionales, el régimen de inversiones garantiza a sus beneficiarios no estatales derechos directamente ejecutables a nivel internacional"²

Esta particularidad es en sí misma compleja y ha conducido a contribuir a ampliar el ámbito de la subjetividad jurídica internacional en el derecho internacional público. Merece por sí misma, creo yo, un serio estudio que se sale lógicamente del marco de este evento y basta en este contexto señalar además que esta posibilidad en los acuerdos bilaterales de inversión no es recíproca. Basta señalar que la posibilidad de dirimir controversias ante un tercero por violaciones de normas internacionales que se le brinda a la figura privada en esta relación, no es recíproca respecto al Estado huésped de la inversión a quien no se le reconoce. Luego entonces, nos encontramos con un carácter no recíproco de una obligación internacional, de derecho internacional público, y que realmente se sale de los marcos tradicionales de este tipo de relación.

Las razones históricas que condujeron a este sistema las definió muy bien esta mañana el Doctor Cremades. La llamada diplomacia de las cañoneras que no solo se empleó aquí en América Latina, se empleó también para abrir los puertos de Japón, para abrir los puertos de Corea a base de cañonazos y Comodoro Perry logró introducir a los Estados Unidos en Japón. Evidentemente frente a esa actividad, como el propio Cremades muy bien señaló, bajo el llamado ropaje de la protección diplomática, surgieron como reacción natural, yo diría correcta y consecuente, las llamadas doctrinas Drago y Calvo.

Este sistema se complementa, además de este régimen sustantivo de los Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones y otros similares, con el elemento digamos adjetivo del llamado arbitraje de inversiones.

¹ Profesor Titular del Instituto Superior de Relaciones Internacionales de Cuba (ISRI) y árbitro de la Corte Cubana de Arbitraje Comercial Internacional

² Contemporary International Law: An "Empire of Law" or the "Law of the Empire" José E. Alvarez, American University International Law Review, page 823

En el fondo, el acudir a un arbitraje internacional de inversiones no es más que un beneficio que han obtenido los inversionistas, que prejuzga de antemano la falta de capacidad y honestidad de los tribunales nacionales receptores de inversión. Ese es en última instancia a mi entender el objetivo de este arbitraje internacional de inversiones. Quizás esta tesis no la comparten todos, es la mía. Por otra parte hay que tener en cuenta que para ello se creó un instrumento de derecho internacional, un tratado que creó al organismo CIADI -dependiente del Banco Mundial- como ejecutante, como transmisor, como gestor fundamental de este sistema de arbitraje internacional.

Creo que hay que empezar por la economía y ponernos en la situación actual. Aquí se muestra la tabla de cómo se han comportado las inversiones en el año 2008 y 2009³, el flujo de las inversiones directas en el mundo. Como ven ha habido una tasa decreciente entre los años 2008, 2009. Evidentemente la mayor pérdida para la economía desarrollada con -41.2, destacándose Estados Unidos. Llamo la atención que nuestra región América Latina y el Caribe tuvo una tasa de crecimiento negativa de un 40%, un poco menor que la de Estados Unidos. Y llamo la atención también de cómo China prácticamente no tuvo en ese contexto de dos dígitos decrecimiento. Fue la única gran economía con un decrecimiento de un sólo dígito, con solo un 2.2%.

Al veinte de mayo del 2010, hace un mes, según el informe mundial de inversiones del 2010 de la UNCTAD, los acuerdos de inversiones en el mundo -no evidentemente todos los que están en funciones pero por lo menos los registrados por la UNCTAD- ascendían a 2757⁴. Además de ello, tenemos los acuerdos de cooperación con disposiciones relativas a las inversiones que son 302. Y para completar el cuadro, puesto que es imposible separarlos, están los acuerdos de doble imposición que rondan los tres mil en el mundo.

Consecuentemente vamos viendo también en esta panorámica, digamos estadística -y ya comenzamos a entrar en nuestro tema propiamente de arbitraje- como prácticamente era asintótica hasta el año 1993 la cantidad de arbitrajes de inversiones en el mundo. Se disparan a partir de esa fecha, van subiendo y tienen su punto de máxima con 45 -que son los registrados- en los años 2003, 2004, 2005 donde se destacan fundamentalmente los arbitrajes producto de la gestión de cambio del Estado argentino. A partir de aquí comienza un movimiento que todavía no se puede llamar de decrecimiento pero evidentemente vuelven a bajar y a estabilizarse después del enorme pico que tuvieron en ese período 2003 - 2005⁵.

En la actualidad, los casos registrados llegan a unos 350 y si ustedes se dan cuenta, prácticamente la mayor parte de todos esos arbitrajes están concebidos en el contexto del CIADI. Aunque si observamos bien, veremos como otras fuentes de arbitraje internacional han ido quizás erosionando un poco la posición del CIADI como monopolio en cuanto a este tipo de arbitraje.

Aquí verán una panorámica, ya en el CIADI propiamente dicho que es el que mantiene este tipo de estadística, de cuál es la base del consentimiento invocada para establecer la jurisdicción del CIADI en los casos registrados. Estoy hablando en porcentajes y en términos cumulativos. Como ven, evidentemente son los tratados bilaterales de inversión los que brindan el 62% del total de la base del consentimiento para ello⁶.

³ Ver anexo 1

⁴ Ver anexo 2

⁵ Ver anexo 3

⁶ Ver anexo 4

El otro gran grupo está dado por los contratos de inversión Inversionista Estado puntuales, no bajo los tratados bilaterales de inversión sino propiamente contratos. Muchos de ellos caen dentro de las llamadas cláusulas paraguas, el resto son relativamente pocos. Llama la atención que las propias leyes internas de los Estados receptores llegan a un 5% aquellos casos que le brindan la jurisdicción al CIADI y el NAFTA, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, llega a un 4%.

Ahora bien, como ustedes saben, en los casos Inversionista Estado, por lo general el Estado es el que es demandado. Y aquí este pastel⁷ es extraordinariamente representativo. ¿Quiénes son los demandados en los casos CIADI? Los pedazos más importantes son América del Sur con Argentina a la cabeza, África sub-sahariana con un 16%, Europa Oriental y Asia Central (las llamadas economías de transición), Asia del sur, oriental y el Pacífico, América del Norte, Centro América y el Caribe. Y como ustedes pueden ver, Europa Occidental solamente en un 1% de los casos registrados por el CIADI ha sido objeto de alguna reclamación por un inversionista.

Evidentemente estos tratados bilaterales de inversión son muy nominales. Muy raro encontrar a un inversionista de Burundi que invierta en Francia, sin embargo lo opuesto es lo normal. Es lo común y esto es extraordinariamente importante para poder darnos cuenta de la gran asimetría de este tipo de tratados. Correspondientemente a esta situación en cuanto a quienes son los Estados a los cuales los inversionistas demandan, aquí tenemos cuales son los árbitros que componen los tribunales arbitrales en el CIADI y vemos como, si bien Europa Occidental como Estado solamente es demandado un 1%, sus árbitros constituyen el 48% del total de los árbitros que actúan en casos CIADI.⁸

Yo no quiero poner en duda aquí, ni por asomo, la gran independencia y autonomía de los árbitros. No me refiero a ello, pero evidentemente hay algo que no está en correspondencia. Puede ser un problema de capacitación, oportunidad o selección, difícilmente algo achacable sencillamente a la casualidad, pero lo cierto es que el sistema actual condiciona que la absoluta mayoría de los árbitros sean nacionales de los países desarrollados y exportadores de capital; evidentemente el sustrato ideológico de las personas es algo que no se puede obviar.

Lo anterior se agudiza según la región de que se trate, vemos por ejemplo que Asia del Sur, oriental y del Pacífico tiene una proporción de árbitros similar a la proporción de casos en los que ellos son demandados. En cambio, América del Sur con un 30%, sólo tiene un 10%. Esto se ve mejor en la próxima tabla⁹ donde está extraordinariamente bien claro la diferencia abismal que existe en cuanto a la proporción de la representatividad de la región geográfica de la que provienen los árbitros respecto a la región geográfica que es demandada: Europa Occidental 1%, árbitros nombrados 48% y la otra relación, como se ve, es totalmente diferente.

Pasando a otro asunto. ¿Cuáles fueron los principales temas de los laudos de arbitraje de inversiones del 2009?¹⁰ Estoy hablando de los temas sustantivos, lógicamente los procesales son muchos más. Primero la definición de inversión. ¿Qué se considera inversión? Eso es algo sobre lo cual este sistema actual no se ha podido poner de acuerdo. Lo mismo se incorpora en un caso determinado una definición de inversión a partir de los criterios clásicos de duración, determinados montos y riesgos, como hay otra en la que se incluye el elemento de desarrollo del Estado Receptor. En otra definición puede sencillamente eliminarse alguno de estos elementos, depende del criterio del tribunal arbitral que conozca del caso.

⁷ Ver anexo 5

⁸ Ver anexo 6

⁹ Ver anexo 7

¹⁰ Ver anexo 8

El segundo tema de mayor vigencia en el caso de los laudos de arbitraje de inversiones del año 2009, es el de la llamada cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF), tanto desde el punto de vista jurisdiccional como sustantivo. ¿Por qué se hace la salvedad? Esta es una cláusula que proviene del antiguo GATT, o mejor dicho con anterioridad a la creación del GATT ya se utilizaba en el Derecho Internacional aplicada sobre todo a los tratados de libertad de comercio y navegación. Esta cláusula se convierte en una de los fundamentos del mecanismo creador y regulador del sistema internacional del comercio en el marco primero del GATT, y posteriormente de la OMC.

En síntesis, la Cláusula de Nación Más Favorecida plantea que no puede haber discriminación respecto a terceros. Lo que yo le doy a uno, se lo tengo que dar a un tercero. En el caso del GATT y de la OMC, una **concesión en concreto** que le otorgue un **miembro** a otro **miembro** se extiende a otro **miembro**; es conveniente hacer hincapié en que se trata de concesiones entre miembros, es decir entre aquellos que se encuentran sometidos a un mismo régimen disciplinario comercial. Pero la comprensión, la definición o el concepto que se le ha brindado a esta cláusula por muchos tribunales arbitrales, ha partido de una interpretación totalmente extensiva que prácticamente ha creado lo que se ha dado en conocer un shopping arbitral, o sea un arbitraje de compra, en el que el inversionista se siente con derecho de pasar de una cláusula que aparece en el Tratado de Promoción y Protección de Inversiones suscrito entre los Estados - siendo el inversionista nacional de uno de ellos-, a otra cláusula sobre el mismo tema que aparezca en otro acuerdo de inversión suscrito por el Estado receptor, sencillamente porque aquella representa mejores condiciones para su inversión que la que aparece en el acuerdo firmado por el Estado del cual es nacional, obviándose de esta manera los elementos específicos del tracto negociador en cada caso.

Lo anterior, crea una imprevisibilidad absoluta. Cualquier negociador sabe perfectamente que cuando se negocia un acuerdo de este tipo se hace a partir de las condiciones concretas, además de un elemento de toma y daca en un aspecto u otro. Y sencillamente esa interpretación extensiva ha desbordado incluso los aspectos sustantivos: premisas, prerrogativas, entre otras que establece el acuerdo, para recaer en el elemento jurisdiccional en cuanto al foro, los términos y las condiciones en las que se puede llevar a cabo el arbitraje correspondiente. Es decir, que fácilmente un inversionista puede pedir, y de hecho lo hace, que por ejemplo si en su tratado bilateral se establecen seis meses para una negociación previa antes de pasar a un arbitraje Inversionista-Estado, se apliquen tres meses pues en otro tratado firmado por ese país receptor con otro tercer país el plazo no es de seis sino de tres meses. Esto evidentemente crea grandes complicaciones desde el punto de vista de la predictibilidad del sistema.

Por último, los otros dos temas, la expropiación y su variante la llamada expropiación indirecta, y el tratamiento justo y equitativo, crean también grandes contradicciones y aparecen entre los principales temas que se reflejaron en los laudos arbitrales durante el año 2009.

Nos referiremos brevemente a ellas.

Del concepto clásico de expropiación, sobre el dominio, se ha ido pasando al concepto de la expropiación indirecta, al de expropiación sobre el uso y disfrute. Evidentemente se crea así una tierra de nadie y una situación en la que en muchas ocasiones, como hoy señalaba el profesor Cremades, se produce un conflicto de intereses entre el interés legítimo de legislar, de regular por ejemplo aspectos medio ambientales e incluso sociales. Hay un caso famosísimo relativo a Sudáfrica en el que un inversionista se quejó de que, debido a una ley Sudafricana que establecía que el personal de la gerencia de su firma tenía que tener una participación de personas de la raza negra, ello implicaba una especie de expropiación pues le quitaba la posibilidad de seleccionar libremente a las personas a emplear, o sea, hasta eso se puede llegar.

Sobre el tratamiento justo y equitativo, aún no hay un acuerdo en los propios tribunales arbitrales. Es muy interesante ver como, tanto en el caso de la expropiación -sobre todo de la expropiación indirecta, como del trato justo y equitativo los Estados Unidos, en la medida en que ha transcurrido el tiempo, han ido modificando sus proyectos de negociación, de modelos de negociación de APRI. Han ido pasando de unos conceptos de expropiación y tratamiento justo y equitativo muy favorables al inversionista a conceptos mucho más favorables a la interpretación estatal, en favor del Estado.

Lógicamente los propios Estados Unidos han sido objeto de demandas y decisiones arbitrales contrarias a sus intereses nacionales, tanto en el concepto de expropiación como del tratamiento justo y equitativo. Y el Estado norteamericano no ha tenido temor en reaccionar a esto, y tratar de buscar interpretaciones, fórmulas cada vez más restrictivas para poder defender su Estado de los excesos de reclamaciones por parte de inversionistas extranjeros.

¿Cuáles son las tendencias en el arbitraje de inversiones? Primero, se mantienen y acentúan las posiciones divergentes sobre una misma materia. Esto se muestra si se estudian los casos de este año. Crecen los casos de recusación de los árbitros y los cuestionamientos a su independencia, los crecientes costos de los procedimientos arbitrales, lo de las cajas de documentos que señaló el profesor Cremades -él no ha sido el único que lo ha sufrido. No hemos sabido que hacer con las cajas de documentos enviados por letrados en representación de los inversionistas en proceso de arbitraje de inversión. Cuando las hemos revisado, hemos encontrado materiales aportados en doctrina y textos legales por todos ya conocidos. A ello se añade la ausencia de transparencia en estos procesos. El sistema se convierte cada vez más, por consiguiente, en incoherente, inconsistente y poco predecible. Especialmente en algo totalmente falto de predictibilidad.

Por otra parte, la segunda tendencia es que se ha iniciado un proceso de revisión por parte de los principales actores internacionales de las disposiciones más conflictivas que aparecen en los actuales APPRI's. Como ya mencioné, está el caso de los Estados Unidos con su modelo del 2004. Está el caso de Noruega y está el caso de otros Estados que se han dado cuenta de esta situación y están tratando de abarcar el elemento sustantivo de una forma más coherente y completa. Y ha sido con el ánimo lógicamente de clarificar el sentido y asegurar una mayor coherencia y predictibilidad.

También, se ha iniciado la revisión de las reglas de arbitraje tanto de la UNCITRAL como de la CCI y se explora la posibilidad de aplicar métodos alternativos en la solución de diferencias en el derecho internacional de inversiones, así como en el desarrollo de políticas preventivas de disputas.

Hay otro elemento interesante que creo debemos tocar, sin perjuicio de que lógicamente la Ministra de Defensa Legal de Bolivia cuando haga su intervención posiblemente lo mencione como un elemento fundamental. Me refiero al consentimiento, que todos sabemos es la base del arbitraje. ¿A qué consentimiento nos referimos en el caso del CIADI con respecto a los acuerdos de inversión?

Los acuerdos de inversión son una trampa. Una vez que usted entra allí es muy difícil que salga por la sencilla razón de que, aún tras la denuncia de ese tratado, hay una cláusula especial la cual estipula que las disposiciones de ese tratado estarán vigentes diez, quince años, inmediatamente después de la denuncia por una de las Partes del tratado. Luego entonces, usted para acabar con un acuerdo de inversión tiene que llegar a una renegociación con la otra Parte, o a una abrogación, o sea, eliminar totalmente el acuerdo por ambas partes.

Entonces, ¿qué sucede? La mayor parte de los acuerdos de inversión tienen como una de las posibilidades de foro arbitral la elección del inversionista. Es decir, en esa tienda nada más que puede comprar el inversionista. El Estado no tiene ninguna facultad para poder elegir el foro, es una de las

ventajas que tiene este arbitraje. Una de las posibilidades que tiene el inversionista es acudir al CIADI. Esos acuerdos se firmaron inmediatamente después, en el momento en que estaba entrando en vigor el tratado que crea el CIADI. Lo que ocurre es que aun cuando usted decida salir de la convención del CIADI, cumpliendo con el plazo determinado –supongamos, porque no le guste esa extraordinaria desproporción entre casos y árbitros-, entonces, de todas maneras su consentimiento está obligado por esos acuerdos, los cuales a lo mejor no quiere denunciar por razones de política internacional del Estado en cuestión. Sin embargo, lo están sometiendo a una jurisdicción que expresamente el Estado en cuestión ha rechazado.

Recientemente ha habido un caso. El CIADI asumió, o su Secretaría recibió un caso de una compañía norteamericana que impuso una reclamación al Estado Plurinacional de Bolivia, y lo recibió a pesar de que han pasado todas las formalidades, todo el tiempo correspondiente para la salida de Bolivia de esa convención. Y se hace sobre la base del valor del consentimiento en el acuerdo bilateral de inversión vigente entre el Estado del cual es nacional el reclamante y el Estado boliviano.

Finalmente. ¿Qué desafíos tiene ante sí el sistema actual de arbitraje de inversiones?

En primer lugar la legitimidad del sistema. Es cierto que un Estado al obligarse por un tratado lo hace precisamente en virtud de su soberanía aunque ello menoscabe el conjunto de las competencias derivadas de la misma. Pero evidentemente hay elementos en la actuación de este sistema que afecta su legitimidad ante los estados que de buena fe se han incorporado al mismo y cada día son más aquellos que no están conformes con esa forma de actuar.

Por otra parte, la coherencia y predictibilidad. No se trata de un sistema jurídico o de otro. Tanto en el sistema jurídico del Commonwealth, como en el sistema Romano Germánico hay una coherencia en la aplicación del derecho bien sea preceptiva, de precedentes o una combinación de ambas. En el caso de los tribunales arbitrales, no hay una coherencia, no hay un sistema, no hay una sistematicidad. Se aplica de una manera una cosa hoy y mañana otro tribunal la aplica de otra forma. Por consiguiente, el término coherencia no se puede realmente aplicar al sistema actual del arbitraje, lo que redundaría en una falta absoluta de predictibilidad.

Y por último, algo muy importante que es el equilibrio. Equilibrio que se manifiesta no sólo en cuanto a la proporción de árbitros y demandados, sino también en cuanto a los deberes y derechos de cada Parte en un acuerdo. Es evidente que todos comprendemos el papel del inversor. El inversionista evidentemente asume un riesgo con su capital. ¿Pero, hasta qué punto tiene que ser tan irrestricto y tan poco recíproco por parte del Estado receptor ese riesgo, esa cobertura de riesgo o el cumplimiento hasta el infinito de las llamadas "expectativas legítimas" con respecto a los inversionistas?

Para concluir podemos resaltar en primer lugar que el marco regulatorio jurídico internacional actual adolece de carencias esenciales, que son derivadas de su naturaleza no recíproca, destinada a una protección sobredimensionada de los intereses de los inversionistas en detrimento de los de los Estados receptores. Esto se manifiesta tanto en la esfera sustantiva del contenido de los tratados de inversión, como en la de las instancias arbitrales destinadas a conocer las disputas sobre la base de estas normas.

Por otra parte, el actual inconexo sistema internacional de inversión no satisface ya los requerimientos de los inversionistas ni de los Estados receptores. En la misma medida en que este sistema se vuelve cada vez más inconexo, más incoherente, los mismos inversionistas van perdiendo la confianza en él. Se van produciendo constantes desavenencias, interpretaciones contradictorias y fallos impugnables. Es el momento de pasar a una nueva concertación internacional para establecer un nuevo marco regulatorio

internacional de las inversiones. Con la adopción de normas recíprocas y mutuamente aceptables, cuyas disposiciones sean lo más transparentes posible.

Recientemente estuve conversando con alguien que pudiera considerarse como uno de los padres o creadores del actual sistema y coincidíamos, todos los que participamos en esa conversación, en que el sistema se le ha ido de las manos a sus creadores. Nadie pensó que este sistema de arbitraje internacional de inversiones se iba a convertir en lo que es hoy.

¿Cuáles son las soluciones que se pueden avizorar? Primero las sustantivas. Evidentemente, las disposiciones de los acuerdos tienen que ser complementadas, tienen que ser sustituidas quizás por disposiciones más precisas. Y en segundo lugar, el régimen de solución de diferencias Inversionista - Estado, desde el punto de vista adjetivo, tiene que modificarse para buscar una mayor legitimidad y una mayor consecuencia.

Ahora, las alternativas. ¿Dónde hacemos esto?, ¿cómo se hace?, ¿cómo logramos solucionar el sistema? ¿Cómo revertir esta situación? Aquí hay un elemento de necesidad, hay una necesidad mutua de la inversión, del inversionista que precisa también la recepción estatal, y del propio Estado. Las inversiones se están reduciendo, por lo que el ámbito de búsqueda de soluciones a la inversión por parte de los Estados tiene que crecer. Cada día es mayor el énfasis que hacen los Estados en cuanto a la asimilación por los medios propios de las inversiones, al aumento del ahorro nacional. Y esta acción económica puede traer como consecuencia que el antiguo "ábrete sésamo" para las inversiones extranjeras vaya cambiando.

Este panorama no es tan sencillo. Los Estados Unidos, por ejemplo, el mayor receptor de inversiones del mundo, está cada vez más temeroso de que en una situación de baja de las acciones de sus compañías nacionales, compañías extranjeras estén asimilando y se vayan convirtiendo en inversionistas cada vez más potentes de los centros fundamentales de producción y servicios en su territorio. Vale la pena señalar como ejemplo de esta situación tanto la estatización temporal en Francia de la Citroën, como en el caso de los Estados Unidos la participación accionaria mayoritaria en la General Motor. Evidentemente es temporal, pero está ahí y eso implica una resistencia a que se vaya eso a manos de inversionistas extranjeros.

Hay otro elemento muy importante. Casi el 80 - 85% del total de las inversiones, de los flujos de inversiones se realizan entre países del Grupo de los Veinte. Y este grupo se encuentra volcado en trabajos de política general en cuanto al acomodo de las situaciones económicas internacionales. No dudo que en algún momento el tema del régimen de inversiones salga del marco exclusivo de lo que ha sido hasta ahora, de la OECD, el diálogo Norte-Sur, para caer en las manos del Grupo de los Veinte. Y hay un grupo de trabajo que con la ayuda básica de la secretaría de la UNCTAD, de la OECD, está trabajando en ello e incluso en la designación de un nuevo modelo que pudiera servir de fundamento para un nuevo sistema internacional.

Les agradezco su atención.

ANEXO 1

Flujos de Inversión directa por regiones y mayores economías 2008-2009 en miles de millones de dólares de los EUA

Región/Economía	2008	2009	Tasa de crecimiento (%)
Mundo	1697,4	1040,3	-38,7
Economías desarrolladas	962,3	565,6	-41,2
Europa	518,3	373,5	-27,9
Estados Unidos	316,1	135,9	-57,0
Economías en desarrollo	620,7	405,5	-34,7
Africa	87,6	55,9	-36,2
A. Latina y el Caribe	144,4	85,5	-40,7
Asia y Oceanía	388,7	264,1	-32,1
China	92,4	90,0	-2,6
Europa del Sur-Este y la CIS	114,4	69,3	-39,4

Fuente: UNCTAD

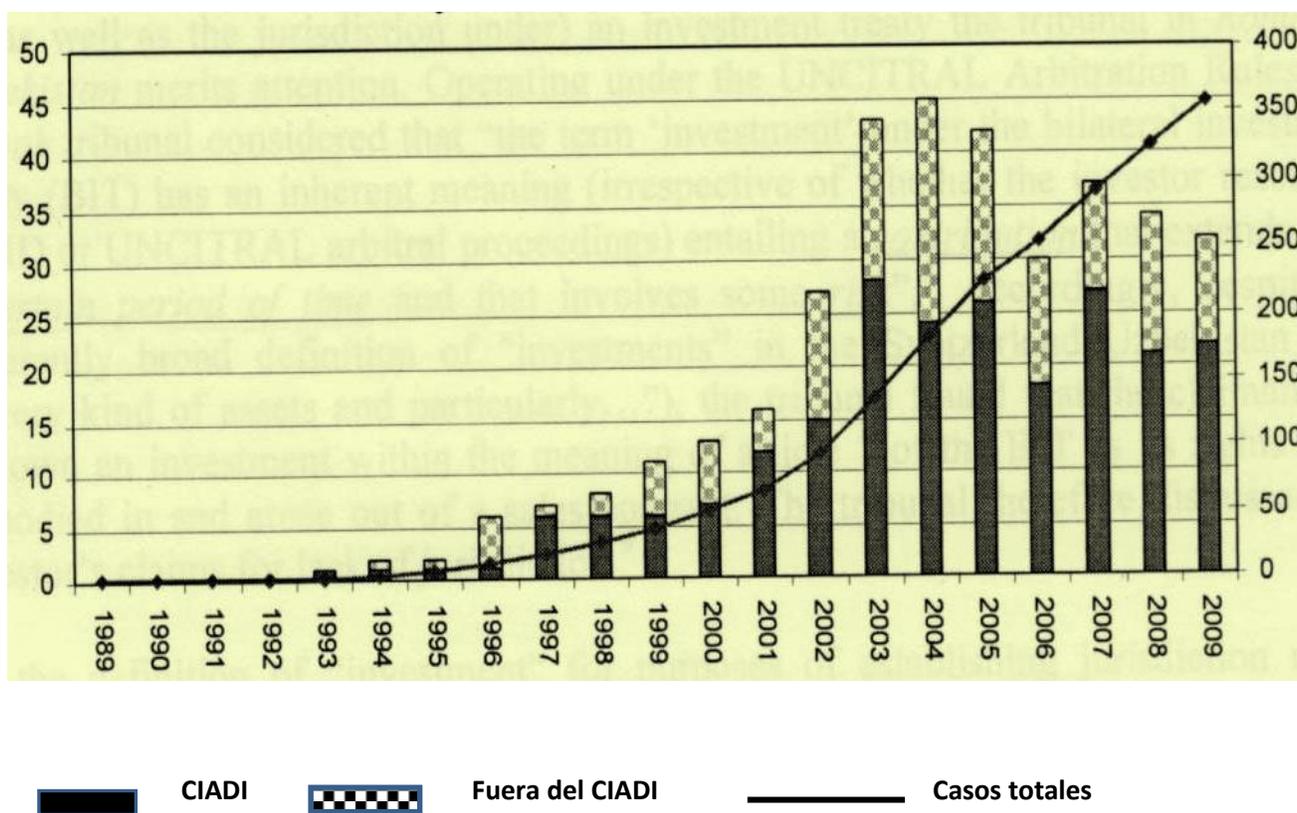
ANEXO 2**Situación al 20 de mayo del 2010**

Acuerdos de Inversión	2757
Acuerdos de cooperación con disposiciones relativas a las inversiones	302
Acuerdos de doble imposición	2927

Fuente: Informe Mundial de Inversiones 2010 de la UNCTAD

ANEXO 3

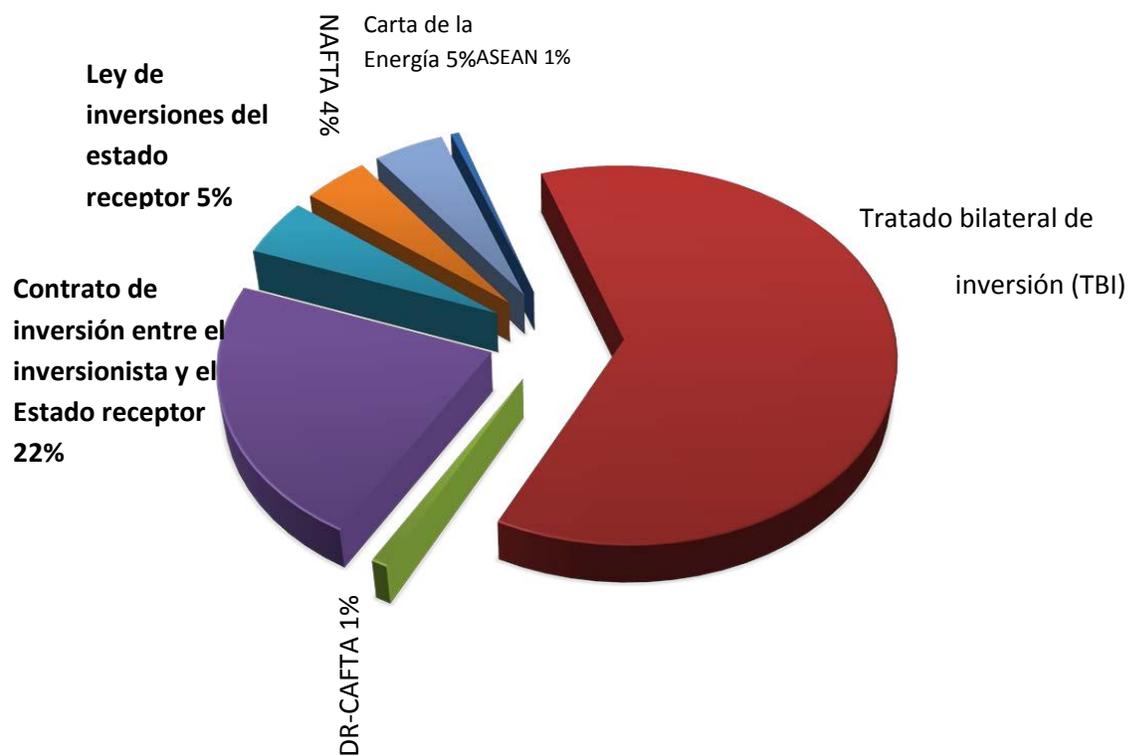
Arbitraje de inversión conocidos (totales y nuevos casos por año)



Fuente: UNCTAD

ANEXO 4

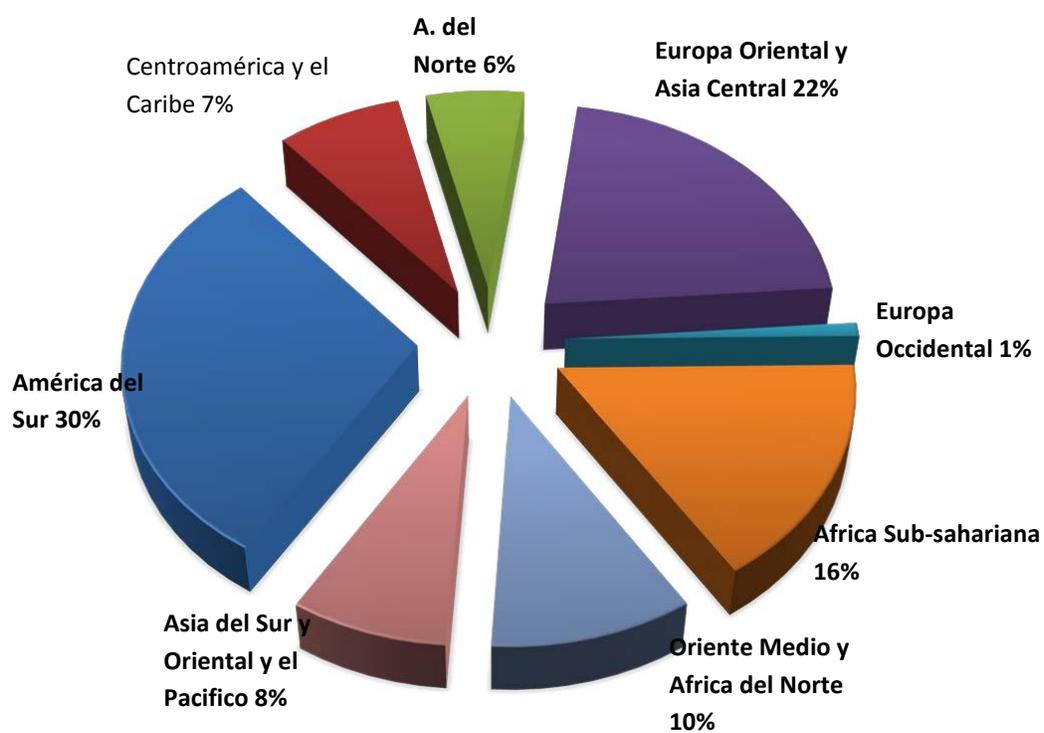
Base del consentimiento invocada para establecer la jurisdicción del CIADI en los casos registrados (Por cientos)



Fuente: CIADI

ANEXO 5

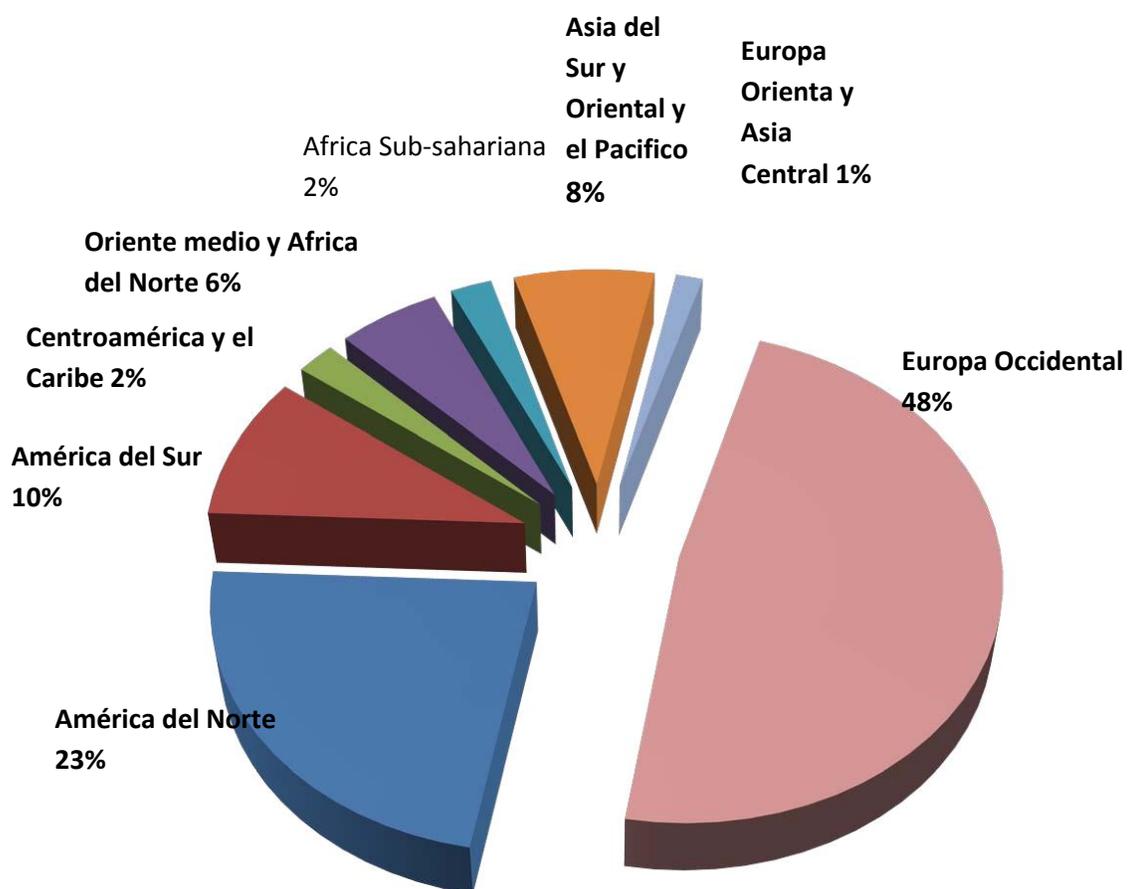
Distribución por región geográfica de todos los casos CIADI según los Estados parte de que se trate(Por cientos)



Fuente: CIADI

ANEXO 6

Distribución de los nombramientos de árbitros, conciliadores y miembros de comités ad hoc, nombrados en los casos CIADI por región geográfica de proveniencia (nacionalidad) en Por Cientos



Fuente: CIADI

ANEXO 7

Correlación entre el porcentaje del total de casos en que los Estados por regiones son demandados ante el CIADI y el porcentaje por regiones de procedencia de árbitros nombrados para casos del CIADI.

Región	Estados demandados	Árbitros nombrados
Europa occidental	1	48
América del Norte	6	23
América del Sur	30	10
Asia del Sur y Oriental y Pacífico	8	8
Oriente Medio y África del Norte	10	6
Centroamérica y el Caribe	7	2
África Sub-sahariana	16	2
Europa Oriental y Asia Central	22	1

ANEXO 8

PRINCIPALES TEMAS DE LOS LAUDOS DE ARBITRAJE DE INVERSIONES EN EL 2009

- **Definición de inversión**
- **MFN (jurisdiccional y sustantiva)**
- **Expropiación**
- **Tratamiento Justo y equitativo**