

EL LADO OSCURO DE LOS ACUERDOS DE INVERSIÓN

diciembre 2011

El firmar tratados internacionales de inversión, con la esperanza de atraer inversiones extranjeras, ha sido durante décadas una de las estrategias clave de los gobiernos que buscan mejorar el desarrollo económico. El lado menos conocido de esta historia es que, al firmar tratados de inversión, los gobiernos están entregando el derecho soberano de regular en el interés de las personas y el medio ambiente y se exponen al riesgo de gastar millones en demandas judiciales que podrían haber sido utilizados para servir a las necesidades de sus pueblos. Es hora de poner bajo la lupa el lado oscuro de las inversiones.

La historia que todos hemos escuchado más de una vez

¿Cuántas veces has escuchado a políticos, economistas, hombres de negocios o periodistas diciendo que, si un país quiere desarrollarse, sólo necesita tres cosas: ¡inversión, inversión e inversión! Esta recomendación sigue una de las premisas básicas de la economía neoliberal: "La inversión extranjera directa (IED) es una condición previa para el desarrollo". Y la fórmula diseñada fue muy simple: *Para desarrollarse, se necesita crecimiento> para crecer, se necesita IED> para atraer IED se necesita proteger a los inversores> la única manera de proteger a los inversores es mediante la firma de los acuerdos de inversión.*

Los gobiernos de todo el mundo adoptaron la receta sin reparos y los tratados de inversión han proliferado en las últimas dos décadas. Mientras que en 1989 sólo había 385 Tratados Bilaterales de Inversión (TBI), hoy hay 2.807 TBIs firmados en todo el mundo. La Unión Europea por sí sola tiene 1.300 TBIs, equivalente a un increíble 46% del total de acuerdos. En 2010, se concluyeron cada semana más de tres tratados de inversión (UNCTAD, 2011).

Por otra parte, desde la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, los capítulos de protección de inversiones han sido piezas clave e integral de los Tratados bilaterales y regionales de Libre Comercio (TLC) de Estados Unidos. Europa también ha seguido últimamente este camino. Con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, el 1 de diciembre de 2009, la Comisión Europea (CE) tiene ahora la competencia para negociar la protección de las inversiones¹. Esto ha llevado a la inclusión de

¹ Para mayor información sobre los cambios introducidos por el Tratado de Lisboa en relación con la inversión, véase el Reporte de S2B "Los acuerdos de inversiones de la UE en la era del Tratado de Lisboa" (octubre de 2010):

capítulos de protección de inversiones en las negociaciones de los Tratados de Libre Comercio (TLC) con Canadá, India, Singapur y Malasia².

Descubriendo el lado oscuro

Si bien los gobiernos han firmado sin cuestionamientos estos tratados de inversión bajo la creencia de que "atraerían" capital extranjero³, estos han omitido –o prefirieron ignorar– el leer la letra pequeña. En consecuencia, se ha ignorado en gran medida el lado oscuro de los acuerdos de inversión:

- Los acuerdos de inversión asignan a una de las partes (los gobiernos) todos los deberes y obligaciones y, a la otra (las empresas), todos los derechos y la protección.
- Los acuerdos de inversión permiten a las corporaciones multinacionales demandar a los gobiernos ante tribunales arbitrales internacionales no transparentes cuando estos gobiernos intentan regular a favor del interés público. Sin embargo, los gobiernos no pueden tomar ninguna acción a escala internacional contra las multinacionales si estas cometen abusos contra los derechos humanos o provocan daños al medio ambiente, o simplemente no cumplen con sus compromisos.
- Los acuerdos de inversión conceden a las empresas inversiones libres de riesgos.

http://www.s2bnetwork.org/fileadmin/dateien/downloads/eu_investment_reader_sp.pdf

² Véanse las versiones filtradas de los textos de los mandatos de los capítulos de protección de inversiones en los TLCs de la UE con Canadá, India y Singapur: <http://www.s2bnetwork.org/themes/eu-investment-policy/eu-documents/text-of-the-mandates.html>

³ Muchos estudios han evaluado si existe una correlación directa entre la firma de los acuerdos de inversión y la atracción de inversión extranjera directa. La evidencia muestra que "los tratados de inversión no son suficientes ni necesarios para atraer inversión extranjera" (Bernasconi-Osterwalder et al, 2011: 12).

Las corporaciones y los abogados al volante

Las empresas transnacionales (ETN), como no es de extrañar, han defendido durante décadas un régimen internacional de inversiones sesgado a favor del inversor. Y podría decirse que han tenido un éxito notable, ya que las actuales reglas de inversión internacional conceden privilegios inmensos a los inversores, mientras que no les imponen ninguna obligación vinculante. Por otra parte, estos acuerdos obligan a los gobiernos a asumir todos los riesgos cuando el negocio sale mal o, meramente, si un gobierno decide imponer políticas que afecten a las ganancias de las empresas.

Este sesgo a favor de los inversores es el resultado de agresivos grupos de presión empresarial. En Bruselas, por ejemplo, los principales grupos de presión empresarial, como la patronal europea BusinessEurope y el Foro Europeo de Servicios (ESF por su sigla en inglés), vienen desde hace décadas defendiendo la liberalización de las inversiones y la protección de los inversores. Estos grupos han logrado un acceso privilegiado a la Comisión Europea y han conseguido moldear la agenda comercial de la Unión Europea (UE) para que esta responda a sus aspiraciones (Corporate Europe Observatory, 2009). Cuando la Comisión Europea adquirió las competencias sobre protección de inversiones, no pasó mucho tiempo antes de que estos grupos de presión exigieran que la UE "asegure el más alto nivel de protección para sus inversores en los mercados clave. Tanto si estas negociaciones forman parte de acuerdos de libre comercio como si se desarrollan por separado". También reclamaron que "se consulte a BusinessEurope sobre todos los aspectos" (BusinessEurope, 2010). Tanto la Comisión Europea como el Parlamento Europeo, un nuevo objetivo de los grupos de presión debido a los poderes recién adquiridos en virtud del Tratado de Lisboa, no han dudado en ceder a las demandas de las empresas. Un miembro del Parlamento Europeo, el eurodiputado Carl Schlyter, ha confirmado la influencia que los grupos de presión corporativos ejercieron durante los debates parlamentarios sobre la nueva política de inversiones de la UE (Corporate Europe Observatory, 2011 y 2011A).

Las corporaciones transnacionales tienen intereses obvios en impulsar un régimen a su favor. Lo que ha recibido menos atención ha sido el papel de los abogados que promocionan tratados que favorecen a

los inversores. La opinión generalizada, hasta ahora, era que los abogados que actúan como árbitros se limitan a aplicar las leyes existentes. Sin embargo, ante un examen más minucioso, se hace evidente que estos abogados han jugado, en muchos casos, el papel de legisladores. Los árbitros no sólo se han manifestado a favor de un sistema de arbitraje internacional (en oposición a la utilización de los tribunales nacionales para resolver las controversias relativas a inversiones)⁴ y han abogado por mantener la redacción de las normas de los tratados de inversión de forma imprecisa para maximizar las oportunidades de arbitraje sobre inversiones, sino que, en algunos casos, han criticado públicamente las decisiones de gobiernos que buscaron limitar el alcance de las reglas de arbitraje inversionista-Estado⁵.

Por otra parte, Gus Van Harten (2011), profesor de derecho en materia de inversiones, ha descubierto, a partir de una nueva base de datos, que un "pequeño grupo de 20 a 30 árbitros parece estar impulsando una interpretación expansiva de los tratados". Al interpretar las normas en los tratados de inversión de una manera excesivamente amplia, los árbitros han promovido un sistema que ofrece a los inversores más posibilidades para demandar a los gobiernos en el mayor número posible de circunstancias.

Si los países decidieran empezar a reformar sus modelos de TBIs para que los términos que establecen fueran más restrictivos (menos ambiguos), los inversores tendrían menos posibilidades de demandar a los gobiernos, lo que, a su vez, daría lugar a menos casos para los árbitros. Esta situación ha sido bien descrita por Van Harten y Loughlin (2006:148): *"Los árbitros designados de manera privada, por tanto, son más proclives a favorecer la expansión del alcance y el poder compensatorio del arbitraje de inversiones y tendrán incentivos comerciales para interpretar la competencia de los tribunales de inversión de manera expansiva"*.

⁴ Algunos árbitros destacados han escrito en defensa del sistema de arbitraje internacional. Véase, por ejemplo, 'Denial of Justice in International Law'. Jan Paulsson. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

⁵ Este sería el caso de William Park, un conocido árbitro, que cuestionó las revisiones en el TBI de 2004 de EE.UU. (Aguilar Alvarez and Park, 2003). Schwebel (2011), otro destacado árbitro, criticó a EE.UU. por incorporar una redacción más restrictiva de la cláusula de trato justo y equitativo, y llegó a llamar al nuevo modelo de TBI de EE.UU. "un ejercicio de desarrollo regresivo del derecho internacional" (Schwebel, 2011: 161).

Vale la pena señalar que el 70 por ciento de los árbitros designados para casos en el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) son de Europa Occidental y América del Norte (CIADI, 2011), lo cual ha conducido a la opinión de que los árbitros son parte de “una red cerrada de ‘viejos amigos’, en que a los abogados y los árbitros les interesa intercambiarse favores entre sí” (Buxton, 2011:5).

Además de las cuestiones éticas que plantea el hecho de que los abogados de inversión tengan incentivos financieros para perpetuar un régimen internacional injusto, también preocupa que los árbitros tiendan a llevar distintos sombreros. Es bastante común que los árbitros también actúen como abogados defensores de empresas (a veces la misma empresa que era el demandante en un caso sobre el que tuvo que juzgar como árbitro) o gobiernos, y que tengan también actividades académicas donde dan opiniones de expertos. Esto ha suscitado dudas sobre su independencia e imparcialidad (Waibel and Wu, 2011), pero también muestra cómo, combinando estos diferentes roles, están influyendo en el sistema de arbitraje internacional. Como expertos, abogan por que la formulación de las normas de inversión siga siendo lo más vaga posible; como árbitros, aplican una interpretación amplia de las normas y, por lo tanto, conceden a las corporaciones el derecho a indemnización y, por último, como abogados (por lo general parte de grandes bufetes jurídicos), cobran millones a las empresas y los gobiernos por sus servicios.

Los beneficiarios finales son, por supuesto, las corporaciones transnacionales (ETN), que recurren cada vez más a la posibilidad de demandar a los gobiernos. En 1990, el número total de casos presentados por las empresas transnacionales contra los Estados en el marco del Tribunal Internacional del Banco Mundial (CIADI)⁶ fue de sólo 26, pero durante la década de 1990, y especialmente desde el año 2000, el número de casos aumentó de forma espectacular. Entre 2000 y 2010, se presentaron 262 casos, por lo que a fines de 2010 el número total de casos interpuestos era de 331 (CIADI, 2011). Los Tratados Bilaterales de Inversión (TBIs) han jugado un papel importante en esta tendencia, ya que el 63% de todos los casos presentados ante el CIADI se ampararon en

este tipo de tratados como base principal para su admisión (CIADI, 2011).

Si bien hay otros tribunales internacionales, como la Cámara de Comercio Internacional, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), la Cámara de Comercio de Estocolmo y la Corte Internacional de Arbitraje de Londres, el CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones) ha sido el tribunal de arbitraje preferido de los inversores. De acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2011), que mantiene una base de datos y estadísticas de todos los casos conocidos en diferentes tribunales internacionales, 245 de los 390 casos basados en tratados a finales de 2010 se presentaron bajo las reglas del CIADI.

Cuando exploramos qué empresas transnacionales están detrás del aumento de las demandas judiciales contra los Estados, no debería de sorprendernos que la mayoría sean empresas con sede en Europa y América del Norte. Según una base de datos pública que incluye 249 casos, el 45% de las demandas fueron presentadas por empresas de EE.UU. y el 31%, por empresas de Europa Occidental y del Norte (IIAPP, 2011).

CASOS EMBLEMÁTICOS

Corporaciones vs derecho a la salud (Philip Morris contra Uruguay)

Cuando Uruguay trató de proteger la salud pública mediante la aplicación de restricciones a la publicidad de cigarrillos, fue demandado por Philip Morris. Philip Morris argumentó que la propuesta de Uruguay de incluir imágenes gráficas de las consecuencias del fumar para la salud y advertencias que cubren el 80% de los paquetes de cigarrillos eran medidas "irrazonables" sin relación con los objetivos de salud pública y una expropiación de las marcas de Philip Morris. (Para los detalles de este caso, véase: Montecino and Dreyfus, 2010, y Porterfield and Byrnes, 2011)

Corporaciones vs el derecho a responder a la crisis financiera (CMS y otras 40 empresas vs Argentina)

Cuando la Argentina tomó medidas en respuesta a la crisis financiera de 2001-2002, como la congelación de tarifas de servicios públicos (energía, agua, etc.) y devaluó su moneda, fue golpeada por más de 40 demandas de los inversionistas. Grandes empresas como CMS Energy (EE.UU.), Suez y Vivendi (Francia), Anglian Water (Reino

⁶ Aunque el CIADI se estableció en 1966, el organismo estuvo prácticamente inactivo durante sus primeros 30 años de existencia.

Unido) y Aguas de Barcelona (España) exigieron millones en compensaciones por pérdidas de ingresos. (Para más detalles del caso, véase: Phillips, 2008)

Corporaciones vs derecho a la protección del medio ambiente (Metalclad vs. México)

Cuando México negó a la compañía estadounidense Metalclad el permiso para operar un vertedero de desechos tóxicos y, en su lugar, declaró el área como reserva natural para proteger el medio ambiente, Metalclad respondió exigiendo 130 millones de US\$ en compensación por los daños y la pérdida de ganancias futuras. (Para más detalles del caso, véase: Forum on Democracy and Trade; and Ripinsky and Williams, 2008)

Corporaciones vs derecho al agua (Bechtel vs Bolivia)

Cuando las familias que viven con sólo 60 dólares por mes en Bolivia protestaron contra un incremento en las tarifas de agua de más del 50%, Bolivia fue demandada por la estadounidense Bechtel y la española Abengoa por US\$50 millones debido a que las protestas obligaron a la empresa a abandonar el país. El aumento de las tarifas equivalía al 25% de los ingresos de las familias bolivianas, que debían elegir entre pagar por alimentos o por el agua. (Para más detalles del caso, véase: Democracy Center, 2006)

Demandar a los gobiernos se ha convertido en una industria lucrativa y las exigencias de indemnización han ido en aumento. En 1999, la corporación Methanex reclamaba 970 millones de US\$ (dólares estadounidenses) en concepto de daños y perjuicios a Estados Unidos (UNCTAD, 2005). Sólo siete años después, dicha solicitud parecía pequeña en comparación con las nuevas demandas de las empresas. En 2006, la corporación Occidental Petroleum exigía a Ecuador una compensación de 3.000 millones de US\$ (Vis-Dunbar, Damon, 2008) y, en 2007, Saba Fakes demandaba 19.000 millones de US\$ en daños y perjuicios de Turquía (Ogilvie, Hannah, 2010).

Aun cuando los daños y perjuicios otorgados por los tribunales no siempre alcanzan las aspiraciones de las corporaciones, pueden sumar cifras astronómicas. Si bien la mayoría de las indemnizaciones por daños y perjuicios no son públicas, algunos de los casos conocidos ayudan a poner de relieve los beneficios financieros obtenidos por las corporaciones. En 2010, a Ecuador se le ordenó pagar 698,6 millones de US\$ en la disputa de Chevron contra Ecuador (American Lawyer, 2011). Otros laudos destacados incluyen el caso de la República Checa, a quien se le ordenó pagar

a Central European Media (CME) 270 millones de US\$ (más intereses)⁷ o el caso del Líbano, que se vio obligado a pagar a France Telecom 266 millones de US\$(más intereses)⁸.

Cuando los gobiernos y las empresas deciden resolver las controversias extrajudicialmente, los resultados son aún menos públicos. Sin embargo, se sabe que, en 2010, Venezuela resolvió una disputa con la empresa Holcim por 650 millones de US\$ en compensación por la nacionalización de las operaciones de cemento (Goldhaber, 2011).

Parece haber una tendencia hacia demandas cada vez más ambiciosas. La revista *The American Lawyer*, que presenta anualmente una tabla de ranking del arbitraje internacional, advierte que "presentar una demanda de mil millones de dólares ya no es suficiente para destacar en una encuesta de arbitraje internacional. Tampoco es suficiente el ganar unos míseros 100 millones de US\$" (Goldhaber, 2011).

¿Quién paga la cuenta?

Es evidente que los países en desarrollo salen perdiendo, ya que suelen ser quienes reciben las demandas. En 2010, se presentaron 51 casos en contra de países en desarrollo, frente a los 17 en contra de países desarrollados. El país que encabeza el ranking de las demandas es Argentina, con 51 casos (principalmente debido a los programas de reforma económica que se llevaron a cabo después de la crisis financiera y económica de 2001), seguido por México, con 19, y por Ecuador, con 16 (UNCTAD, 2011). Los países en desarrollo son objeto de muchas más demandas en comparación con los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) que tienen firmados. Por ejemplo, Argentina, que cuenta con 58 TBIs, ha sido demandada 51 veces, mientras que Alemania, que tiene 136 TBIs, ha sido demandada una sola vez.

El caso de Argentina, aunque extremo, sigue siendo un recordatorio de la enorme carga económica que podrían enfrentar los países en desarrollo al firmar tratados de inversión. Las indemnizaciones contra la Argentina alcanzan un total de 912 millones de US\$, equivalente al salario medio anual de 140.000 maestros o de 75.000 médicos de hospitales públicos. Por otra parte, las demandas pendientes en el CIADI

⁷ <http://www.iiapp.org/case/cme-v-czech-republic>

⁸ <http://www.iiapp.org/case/france-telecom-v-lebanon>

contra la Argentina se estiman en 20.000 millones de US\$ (Fernández Moores, 2008), casi seis veces el actual presupuesto público de salud del país (3.400 millones de US\$) o casi tres veces el actual presupuesto público de educación (7.400 millones de US\$)⁹.

Los países en desarrollo no sólo tienen que pagar a las corporaciones millones de dólares en indemnizaciones por daños, sino que también están obligados a pagar millones más en costos de arbitraje y abogados. Aunque la UNCTAD (2005) estima que el costo promedio de arbitraje para los gobiernos es de entre 1 millón y 2 millones de US\$, muchos países han tenido que pagar mucho más. El caso de la compañía alemana Fraport vs Filipinas es un ejemplo donde el gobierno filipino ya ha gastado 58 millones de US\$ de fondos públicos para pagar a sus abogados locales y extranjeros en el caso de arbitraje (House of Representatives Philippines, 2011). En comparación con el presupuesto de 2012 de Filipinas, esta suma equivaldría al salario de 12.500 profesores durante un año, la vacunación de 3,8 millones de niños contra enfermedades como la tuberculosis, la difteria, el tétanos o la polio, o la construcción de dos nuevos aeropuertos (Aquino III, 2011).

En última instancia, son los pueblos quienes asumen una doble carga. Por un lado, dado los abusos de las empresas transnacionales y, por otro, dado el desvío de sus impuestos para pagar millones a estas empresas por sus demandas internacionales.

Es hora de un debate público sobre los "beneficios" de los tratados de inversión

La conclusión es que los acuerdos de inversión dan a las corporaciones garantías de ganancias a expensas del bien público; permiten a las empresas reclamar millones de los gobiernos cuando no les gustan sus políticas e impiden que los gobiernos impongan restricciones a las empresas o regulen a favor del interés de sus pueblos.

⁹ Los cálculos del salario promedio de un médico en la Argentina se basan en: <http://www.semanaprofesional.com/?nota=22581>; las cifras del presupuesto público se basan en: http://www.mecon.gov.ar/onp/html/presutexto/proy2012/ley/pdf/anexo_estadistico/cuadros_comparativos/cap1cu02.pdf [Todo consultado el 2 de noviembre de 2011].

Es hora de que empecemos a preguntar: ¿cuando nuestros gobiernos firman tratados de inversión, están realmente ayudando al desarrollo o están, en cambio, incrementando aún más el poder de las corporaciones? ¿No deberían las corporaciones ser responsables de las decisiones comerciales que toman y asumir los riesgos cuando estas salen mal, de la misma forma que cualquier ciudadano? ¿No deberían los gobiernos ser capaces de tomar decisiones que mejoren nuestras vidas, incluso aunque las ganancias de las corporaciones se vean afectadas, sin el riesgo de ser demandados? Estas son algunas de las preguntas clave que se han mantenido fuera del debate público durante demasiado tiempo. Nuestro papel consiste en abrir el debate sobre los "beneficios" del régimen de inversión internacional. Empecemos a descubrir el lado oscuro de los acuerdos de inversión.

BIBLIOGRAFÍA

Aguilar Alvarez, Guillermo and Park, William W. (2003) New Face of Investment Arbitration: NAFTA Chapter 11, 28 Yale J. Int'l L. 365 Disponible en http://heinonlinebackup.com/hol/cgi-bin/get_pdf.cgi?handle=hein.journals/yjil28§ion=20 (consultado el 14 de diciembre de 2011)

Aquino III, Benigno S. (2011) President Aquino's 2012 Budget Message. Disponible en <http://www.gov.ph/2011/07/26/president-aquinos-2012-budget-message/> (consultado el 13 de noviembre de 2011)

American Lawyer (2011) Arbitration Scorecard 2011: Ten Big Awards. Disponible en <http://www.law.com/jsp/tal/PubArticleTAL.jsp?id=1202498052041> (consultado el 15 de diciembre de 2011)

Bernasconi-Osterwalder, Nathalie et al (2011) "Investment Treaties & Why they matter to sustainable development: questions and answers", IISD.

BusinessEurope (2010) Priorities for external competitiveness 2010-2014 - Building on Global Europe. Disponible en <http://www.businesseurope.eu/DocShareNoFrame/docs/4/KELPKDJCFNGOMOENABCKMBPPDWD9DB1AW9LTE4Q/UNICE/docs/DLS/2010-00538-E.pdf> (consultado el 12 de diciembre de 2011)

Buxton, Nick (2011) Cazadores de ambulancias. Cómo los abogados corporativos están alimentando el auge del arbitraje sobre inversiones. TNI y Corporate Europe Observatory. Disponible en http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/download/legalised_profiteering-es.pdf (consultado el 4 de diciembre de 2011)

Corporate Europe Observatory (2009) An Open Door Policy For Big Business. Disponible en <http://www.corporateeurope.org/publications/open-door-policy-big-business> (consultado el 4 de diciembre de 2011)

Corporate Europe Observatory (2011) "MEP: lobbyism main reason for bad policy". Disponible en

<http://www.corporateeurope.org/blog/mep-lobbyism-main-reason-bad-policy> (consultado el 10 de diciembre de 2011)

Corporate Europe Observatory (2011a) "Investment rights stifle democracy" Disponible en

<http://www.corporateeurope.org/sites/default/files/sites/default/files/files/resource/ivestment%20rights%20stifl%20democracy.pdf> (consultado el 10 de diciembre de 2011)

Democracy Center (2006) Bechtel vs Bolivia: Details of the Case and the Campaign. Disponible en

<http://democracyctr.org/bolivia/investigations/bolivia-investigations-the-water-revolt/bechtel-vs-bolivia-details-of-the-case-and-the-campaign/> (consultado el 1 de diciembre de 2011)

Fernández Moores, Lucio (2008) En los multimillonarios juicios ante el CIADI, Argentina va empatando. Diario Clarín. Disponible en <http://edant.clarin.com/diario/2008/04/06/elpais/p-02201.htm> (consultado el 13 de noviembre de 2011)

Forum on Democracy and Trade (n/a) Metalclad v. Mexico. Disponible en

<http://www.forumdemocracy.net/article.php?id=110> (consultado el 1 de diciembre de 2011)

Goldhaber, Michael D. (2011) The 2011 Arbitration Scorecard: High Stakes, The American Lawyer. Disponible en <http://www.law.com/jsp/cc/PubArticleCC.jsp?id=1202499018258> (consultado el 10 de diciembre 2011)

House of Representatives Philippines (2011) Minutes from the Committee on Transportation. Disponible en <http://www.congress.gov.ph/download/commdaily/CDB%20Vol%201%20No.%2089%20%2803.15.11%29.pdf> (consultado el 13 de noviembre de 2011)

ICSID (2011) Caseload – Statistics Issue 2011-2. Disponible en <http://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=ICSIDDocRH&actionVal=ShowDocument&CaseLoadStatistics=True&language=English21> (consultado el 30 de noviembre de 2011)

IIAPP - Open Database International Investment Arbitration + Public Policy (2011) Claimant Nationality by Treaty Type. Disponible en

http://iiapp.org/media/uploads/report_of_claimant_nationality_by_treaty_type.pdf (consultado el 16 de diciembre de 2011)

Klätger, Roland (2011) 'Fair and Equitable Treatment' in International Investment Law. Cambridge University Press, Hul

Montecino, Juan Antonio and Dreyfus, Rebecca (2010) Philip Morris vs. Uruguay, Foreign Policy in Focus, March 4. Disponible en http://www.fpiif.org/articles/philip_morris_vs_uruguay (consultado el 1 de diciembre de 2011)

Ogilvie, Hannah (2010) Saba Fakes v. Republic of Turkey - revisiting the definition of 'investment' under public international law, International Arbitration Newsletter. Disponible en <http://www.dlapiper.com/saba-fakes-v-republic-of-turkey-revisiting-the-definition-of-investment-under-public-international-law/> (consultado el 15 de diciembre de 2011)

Phillips, Tony (2008) Argentina versus el Banco Mundial: ¿Juego limpio o partido arreglado?, Center for International Policy (CIP). Disponible en www.cipamericas.org/es/archives/649 (consultado el 1 de diciembre de 2011)

Porterfield, Matthew C. and Byrnes, Christopher R. (2011) Philip Morris v. Uruguay: Will investor-State arbitration send restrictions on tobacco marketing up in smoke?, Investment Treaty News, July 12. Disponible en <http://www.iisd.org/itn/2011/07/12/philip-morris-v-uruguay-will-investor-state-arbitration-send-restrictions-on-tobacco-marketing-up-in-smoke/> (consultado el 1 de diciembre de 2011)

Ripinsky, Sergey and Williams, Kevin (2008) Case Summary Metalclad Corporation v. Mexico. Disponible en http://www.biicl.org/files/3929_2000_metalclad_v_mexico.pdf (consultado el 1 de diciembre de 2011)

Schwebel, Stephen M. (2011) Justice in International Law: Further Selected Writings. Cambridge University Press

UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development (2005) Investor-State Disputes arising from Investment Treaties: a Review. Disponible en http://www.unctad.org/en/docs/iteit20054_en.pdf (consultado el 3 de diciembre de 2011)

UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development (2011) World Invest Report Non-Equity Modes of International Production and Development. Disponible en http://www.unctad.org/en/docs/wir2011_embargoed_en.pdf (consultado el 12 de noviembre de 2011)

Van Harten, Gus and Loughlin, Martin (2006) Investment Treaty Arbitration as a Species of Global Administrative Law, The European Journal of International Law Vol. 17(1): 121-150.

Van Harten, Gus (2007) Investment Treaty Arbitration and Public Law. Oxford, New York: Oxford University Press

Van Harten, Gus (2011) Observations about Investor-state arbitration. Presentation at public forum on international investment treaties (5 November, Brussels). Disponible en www.s2bnetwork.org/fileadmin/dateien/downloads/Van_Harten_Observations_about_Ivestor_State_Arbitration_WoA_day_1.pdf (consultado el 13 de diciembre de 2011)

Vis-Dunbar, Damon (2008) Occidental Petroleum Corporation and Occidental Exploration and Production Company v. the Republic of Ecuador: US oil company passes jurisdictional hurdle in arbitration with Ecuador, Investment Treaty News. Disponible en <http://www.iisd.org/itn/2008/09/22/occidental-petroleum-corporation-and-occidental-exploration-and-production-company-v-the-republic-of-ecuador-us-oil-company-passes-jurisdictional-hurdle-in-arbitration-with-ecuador/> (consultado el 13 de diciembre de 2011)

Waibel, Michael and Wu, Yanhui (2011) Are arbitrators political? Disponible en http://www.asil.org/midyearmeeting/pdfs/papers/November_5_2pm/Are%20Arbitrators%20Political.pdf (consultado el 6 de diciembre de 2011)