



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE DERECHO INTERNACIONAL

"ANALISIS CRITICO DE LOS ACUERDOS DE PROMOCION Y
PROTECCION RECIPROCA DE LAS INVERSIONES".

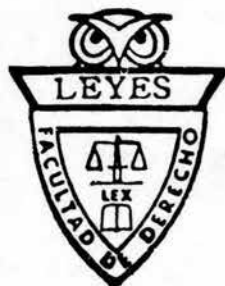
TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADA EN DERECHO

P R E S E N T A :

MAYRA ELENA RAMOS GONZALEZ



ASESOR: LIC. ERNESTO REYES CADENA.

MEXICO, D. F.

2004



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO SEMINARIO DE DERECHO INTERNACIONAL

ING. LEOPOLDO SILVA GUTIERREZ
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
P R E S E N T E.

La alumna **MAYRA ELENA RAMOS GONZÁLEZ** inscrita en el Seminario de Derecho Internacional bajo mi dirección, elaboró su tesis profesional titulada "**ANÁLISIS CRÍTICO DE LOS ACUERDOS DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES**" dirigida por el **LIC. ERNESTO REYES CADENA** trabajo que después de su revisión por quien suscribe, fue aprobado por cumplir con los requisitos reglamentarios, en la inteligencia de que el contenido y las ideas expuestas, en la investigación, así como su defensa en el examen oral, son de la absoluta responsabilidad de su autor, esto con fundamento en el artículo 21 del Reglamento General de Exámenes y la fracción II del artículo 2º de la Ley Orgánica de la Universidad Autónoma de México.

De acuerdo con lo anterior y con fundamento en los artículos 18,19, 20 y 28 del vigente Reglamento General de Exámenes Profesionales, solicito de usted ordene la realización de los tramites tendientes a la celebración del examen profesional de la alumna mencionada.

El interesado deberá iniciar el trámite para su titulación dentro de los seis meses siguientes (contados de día a día)de aquel en que le sea entregado el presente oficio, en el entendido de que transcurrido dicho lapso sin haberlo hecho, caduca la autorización que ahora se le concede para someter su tesis a examen profesional, misma autorización que no podrá otorgarse nuevamente, sino en el caso de que el trabajo recepcional conserve su actualidad y siempre que la oportuna iniciación del trámite para la celebración del examen, haya sido impedida por causa grave, todo lo cual calificará la Secretaría General de la Facultad.

A T E N T A M E N T E
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"
Cd. Universitaria, a 4 de diciembre de 2003

DRA. MARÍA ELENA MANSILLA Y MEJÍA.
DIRECTORA DEL SEMINARIO



SECRETARÍA GENERAL DE LA FACULTAD DE DERECHO

México, D.F. a 29 de septiembre de 2003

Dra. María Elena Mansilla y Mejía
Directora del Seminario de Derecho Internacional
P R E S E N T E.

Por este medio le informo que la pasante Mayra Elena Ramos González concluyó la elaboración de la tesis "Análisis crítico de los Acuerdos de Promoción y Protección recíproca de las Inversiones", trabajo que con esta fecha someto a su consideración para los efectos académicos a que haya lugar.

Atentamente


Ernesto Reyes Cadena
Asesor

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Mayra Elena Ramos González

FECHA: 29/09/04

FIRMA: 

A mi padre.

Por su amor y apoyo incondicional aun
en las peores situaciones.

A mi madre.

Por ser una luchadora social,
darme su ejemplo y enseñarme a luchar por
alcanzar mis sueños.

A mi abuela.

Por su amor ante todas las cosas.

A mis hermanos Rene, Sonia y Mario.

Por su apoyo, amor y sobre todo por
permanecer siempre juntos.

A mis amigos, amigas y compañeros de trabajo.

A esa persona especial.

Por su apoyo y sobre todo por soportarme
como soy.

A mi Universidad, maestros y maestras
universitarias.

A mi país México.

INDICE

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTES DE LOS ACUERDOS DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES.....1

1.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS MUNDIALES.....1

1.2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS EN MÉXICO.....4

1.3. ANTECEDENTES JURÍDICOS.....9

1.3.1. Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones.....21

1.3.2. El antecedente inmediato de los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones: Los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación.....24

CAPÍTULO 2

NATURALEZA JURÍDICA DE LOS ACUERDOS DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES. 32

2.1. NORMAS JURÍDICAS QUE REGULAN LA CELEBRACIÓN DE TRATADOS EN NUESTRO DERECHO INTERNO.....38

2.2. JERARQUÍA DE LOS TRATADOS EN EL ORDEN INTERNO.....46

CAPÍTULO 3

DIFERENCIAS ENTRE LOS ACUERDOS DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES Y LOS ACUERDOS MULTILATERALES DE INVERSIÓN.....53

3.1. ACUERDO SOBRE MEDIDAS DE INVERSIÓN RELACIONADAS CON EL COMERCIO.....59

3.2. ACUERDO GENERAL SOBRE COMERCIO DE SERVICIOS.....60

3.3. ACUERDO SOBRE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADOS CON EL COMERCIO.....	62
---	----

3.4. PRINCIPALES CLÁUSULAS DEL ACUERDO MULTILATERAL DE INVERSIÓN.....	63
--	----

CAPÍTULO 4

MÉXICO Y LOS ACUERDOS DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES.....	69
--	-----------

4.1. PAÍSES CON LOS QUE MÉXICO CONCLUYÓ NEGOCIACIONES RECIENTEMENTE.....	69
---	----

4.2. ACUERDOS FIRMADOS POR MÉXICO.....	69
--	----

4.3. ACUERDOS EN VIGOR.....	70
-----------------------------	----

4.4. INVERSIÓN REALIZADA POR PAÍSES SIGNATARIOS DE LOS ACUERDOS DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES CON MÉXICO.....	72
--	----

4.4.1.1. Empresas con inversión española.....	72
---	----

4.4.1.2. Inversión española realizada entre 1999-2003.....	73
--	----

4.4.1.3. Inversión española acumulada en México.....	73
--	----

4.4.1.4. Distribución sectorial de la inversión española entre enero de 1999 y marzo de 2003.....	74
--	----

4.4.1.5. Destino geográfico de la inversión española entre enero de 1999 a marzo de 2003.....	74
--	----

4.4.2.1. Empresas con inversión suiza.....	75
--	----

4.4.2.2. Inversión suiza realizada entre 1999-2003.....	75
---	----

4.4.2.3. Inversión suiza acumulada en México.....	75
---	----

4.4.2.4. Distribución sectorial de la inversión suiza entre enero de 1999 y marzo de 2003.....	76
---	----

4.4.2.5. Destino geográfico de la inversión suiza entre enero de 1999 a marzo de 2003.....	77
---	----

4.4.3.1. Empresas con inversión argentina.....	77
4.4.3.2. Inversión argentina realizada entre 1999-2003.....	77
4.4.3.3. Inversión argentina acumulada en México.....	78
4.4.3.4. Distribución sectorial de la inversión argentina entre enero de 1999 y marzo de 2003.....	78
4.4.3.5. Destino geográfico de la inversión argentina entre enero de 1999 a marzo de 2003.....	79
4.4.4.1. Empresas con inversión alemana.....	80
4.4.4.2. Inversión alemana realizada entre 1999-2003.....	80
4.4.4.3. Inversión alemana acumulada en México.....	80
4.4.4.4. Distribución sectorial de la inversión alemana entre enero de 1999 y marzo de 2003.....	81
4.4.4.5. Destino geográfico de la inversión alemana entre enero de 1999 a marzo de 2003.....	82
4.4.5.1. Empresas con inversión holandesa.....	82
4.4.5.2. Inversión holandesa realizada entre 1999-2003.....	82
4.4.5.3. Inversión holandesa acumulada en México.....	83
4.4.5.4. Distribución sectorial de la inversión holandesa entre enero de 1999 y marzo de 2003.....	83
4.4.5.5. Destino geográfico de la inversión holandesa entre enero de 1999 a marzo de 2003.....	84
4.4.6.1. Empresas con inversión austríaca.....	85
4.4.6.2. Inversión austríaca realizada entre 1999-2003.....	85
4.4.6.3. Inversión austríaca acumulada en México.....	85
4.4.6.4. Distribución sectorial de la inversión austríaca entre enero de 1999 y marzo de 2003.....	86

4.4.6.5. Destino geográfico de la inversión austríaca entre enero de 1999 a marzo de 2003.....	87
4.4.7.1. Empresas con inversión francesa.....	87
4.4.7.2. Inversión de francesa realizada entre 1999-2003.....	87
4.4.7.3. Inversión de francesa acumulada en México.....	88
4.4.7.4. Distribución sectorial de la inversión francesa entre enero de 1999 y marzo de 2003.....	88
4.4.7.5. Destino geográfico de la inversión francesa entre enero de 1999 a marzo de 2003.....	89
4.4.8.1. Empresas con inversión finlandesa.....	89
4.4.8.2. Inversión finlandesa realizada entre 1999-2003.....	89
4.4.8.3. Inversión finlandesa acumulada en México.....	90
4.4.8.4. Distribución sectorial de la inversión finlandesa entre enero de 1999 y marzo de 2003.....	91
4.4.8.5. Destino geográfico de la inversión finlandesa entre enero de 1999 a marzo de 2003.....	91
4.4.9.1. Empresas con inversión uruguaya.....	92
4.4.9.2. Inversión uruguaya realizada entre 1999-2003.....	92
4.4.9.3. Inversión uruguaya acumulada en México.....	93
4.4.9.4. Distribución sectorial de la inversión uruguaya entre enero de 1999 y marzo de 2003.....	93
4.4.9.5. Destino geográfico de la inversión uruguaya entre enero de 1999 a marzo de 2003.....	94
4.4.10.1. Empresas con inversión portuguesa.....	94
4.4.10.2. Inversión portuguesa realizada entre 1999-2003.....	95
4.4.10.3. Inversión portuguesa acumulada en México.....	95

4.4.10.4. Distribución sectorial de la inversión portuguesa entre enero de 1999 y marzo de 2003.....	96
4.4.10.5. Destino geográfico de la inversión portuguesa entre enero de 1999 a marzo de 2003.....	96
4.4.11.1. Empresas con inversión danesa.....	97
4.4.11.2. Inversión danesa realizada entre 1999-2003.....	97
4.4.11.3. Inversión danesa acumulada en México.....	97
4.4.11.4. Distribución sectorial de la inversión danesa entre enero de 1999 y marzo de 2003.....	98
4.4.11.5. Destino geográfico de la inversión danesa entre enero de 1999 a marzo de 2003.....	99
4.4.12.1. Empresas con inversión sueca.....	99
4.4.12.2. Inversión sueca realizada entre 1999-2003.....	99
4.4.12.3. Inversión sueca acumulada en México.....	100
4.4.12.4. Distribución sectorial de la inversión sueca entre enero de 1999 y marzo de 2003.....	100
4.4.12.5. Destino geográfico de la inversión sueca entre enero de 1999 a marzo de 2003.....	101
4.4.13.1. Empresas con inversión griega.....	102
4.4.13.2. Inversión griega realizada entre 1999-2003.....	102
4.4.13.3. Inversión griega acumulada en México.....	102
4.4.13.4. Distribución sectorial de la inversión griega entre enero de 1999 y marzo de 2003.....	103
4.4.13.5. Destino geográfico de la inversión griega entre enero de 1999 a marzo de 2003.....	104
4.4.14.1. Empresas con inversión surcoreana.....	104
4.4.14.2. Inversión surcoreana realizada entre 1999-2003.....	104

4.4.14.3. Inversión surcoreana acumulada en México.....	105
4.4.14.4. Distribución sectorial de la inversión surcoreana entre enero de 1999 y marzo de 2003.....	105
4.4.14.5. Destino geográfico de la inversión surcoreana entre enero de 1999 a marzo de 2003.....	106
4.4.15.1. Empresas con inversión cubana.....	107
4.4.15.2. Inversión cubana realizada entre 1999-2003.....	107
4.4.15.3. Inversión cubana acumulada en México.....	107
4.4.15.4. Distribución sectorial de la inversión cubana entre enero de 1999 y marzo de 2003.....	108
4.4.15.5. Destino geográfico de la inversión cubana entre enero de 1999 a marzo de 2003.....	109
4.4.16.1. Empresas con inversión italiana.....	109
4.4.16.2. Inversión italiana realizada entre 1999-2003.....	109
4.4.16.3. Inversión italiana acumulada en México.....	110
4.4.16.4. Distribución sectorial de la inversión italiana entre enero de 1999 y marzo de 2003.....	110
4.4.16.5. Destino geográfico de la inversión italiana entre enero de 1999 a marzo de 2003.....	111

CAPÍTULO 5

ANÁLISIS DE LAS PRINCIPALES CLÁUSULAS CONTENIDAS EN LOS ACUERDOS DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES.....	112
5.1. DEFINICIONES.....	112
5.2. ÁMBITO DE APLICACIÓN.....	116
5.3. PROMOCIÓN Y ADMISIÓN.....	116

5.4.	TRATO NACIONAL.....	117
5.5.	TRATO DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA.....	117
5.6.	TRATO MÍNIMO.....	117
5.7.	RÉGIMEN DE EXPROPIACIONES.....	118
5.7.1.	La expropiación en la Propiedad Intelectual Mexicana.....	123
5.8.	INDEMNIZACIÓN POR PÉRDIDAS.....	127
5.9.	RÉGIMEN DE TRANSFERENCIAS.....	128
5.10.	RÉGIMEN DE SUBROGACIÓN.....	129
5.11.	SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS ESTADO-ESTADO.....	129
5.12.	SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS INVERSIONISTA-ESTADO.....	130

ANEXO

ACUERDO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA CONFEDERACIÓN SUIZA PARA LA PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES.....	134
--	-----

CONCLUSIONES	155
---------------------------	-----

BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

La globalización de la economía y la creciente necesidad de proteger las inversiones de los países exportadores de capital así como la necesidad de allegarse de aquéllas por parte de los países huéspedes de esos capitales, hacen posible el logro de acuerdos internacionales sobre protección a las inversiones.

El manejo histórico de la protección de las inversiones ha sido debatido entre los países exportadores de capitales y los huéspedes de los mismos, generalmente los países desarrollados firman acuerdos con los países en vías de desarrollo aunque en ocasiones se dan entre dos países desarrollados con la finalidad de proteger las inversiones de sus inversionistas.

Asimismo la creciente problemática sobre la protección a las inversiones en casos como las expropiaciones que realizaban los países en vías de desarrollo, respecto a propiedades de los inversionistas extranjeros, trajo aparejado el nacimiento de instrumentos jurídicos que lograran cumplir con estos objetivos de protección.

Actualmente los países exportadores de capital y los huéspedes de los mismos han creado instrumentos jurídicos apropiados para tales fines. Uno de estos instrumentos son los Tratados Bilaterales de Inversión, también llamados Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las inversiones, cuya finalidad es promover y proteger la inversión extranjera, como su nombre lo indica.

La necesidad de los países en vías de desarrollo como el nuestro por atraer capitales extranjeros y el ingreso a un mundo globalizado hacen que los países en vías de desarrollo firmen este tipo de Acuerdos que benefician principalmente al inversionista extranjero y no así al inversionista mexicano que

aparece siempre en un plano de desigualdad en muchos aspectos, mismo que se describen en el cuerpo del presente trabajo.

El primer capítulo del presente trabajo tiene como finalidad mostrar los antecedentes, tanto históricos como jurídicos que antecedieron a los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.

El segundo capítulo señala la naturaleza jurídica de dichos Acuerdos en el Derecho mexicano.

El tercer capítulo establece, las diferencias principales entre los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones y el Acuerdo Multilateral de Inversión.

En el cuarto capítulo, se muestra estatus de los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones con los países con los cuales México ha firmado estos Acuerdo, así como las inversiones realizadas por los mismos.

En el quinto capítulo, se realiza un análisis crítico sobre las cláusulas de los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTES DE LOS ACUERDOS PARA LA PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES.

1.1. ANTECEDENTES HISTORICOS MUNDIALES.

Los Tratados Bilaterales de Inversión (BIT), o Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI), surgen por la creciente necesidad de los Estados exportadores de capital para proteger las inversiones de sus connacionales en los Estados receptores de dichas inversiones, como un método tradicional para facilitar el comercio entre los Estados.

El gobierno de los Estados Unidos de América ha desempeñado un papel fundamental en el desarrollo de los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, a lo largo de su historia ha celebrado un gran número de acuerdos, generalmente conocidos como Tratados de Amistad, Comercio y Navegación. El esparcimiento geográfico de dichos Tratados ha reflejado la expansión del comercio exterior americano. Aunque estos Tratados tenían como propósito facilitar el comercio y la navegación, ocasionalmente contenían disposiciones que afectaban la posibilidad de sus nacionales para hacer negocios o tener propiedades en el territorio del Estado receptor de la inversión. Después de la Primera Guerra Mundial, los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación de los Estados Unidos de América trataban cada vez más sobre inversiones en el extranjero, al acordar con otros Estados el establecimiento de negocios, la protección de la propiedad americana, el manejo de acciones arbitrarias o discriminatorias, mecanismos para la solución de conflictos y la protección a la propiedad industrial. Dichas medidas, se vieron acrecentadas.

Para comprender mejor esta situación, nos remontaremos al marco del manejo de las inversiones después de la Guerra fría; en el extremo Oriente el milagro económico posterior a 1945 fue rudamente destrozado por los choques de los años 90's. Rusia, incumplía con sus préstamos al Oeste mientras que China desea ser una potencia económica para el 2020.

*"En el ámbito económico un hombre sobresalió sobre los otros, John Maynard Keynes (quien murió en 1946) su principal ambición había sido descubrir un camino de la tendencia de la economía para cubrir el empleo total. Sin embargo no tuvo éxito al tratar de persuadir a los Estados Unidos de América de aceptar una moneda circulante mundial y un Banco Internacional encargado de la responsabilidad y del establecimiento del déficit y superávit comerciales. Sin embargo su plan para estimular la demanda de inyección de préstamo de dinero por los gobiernos fue adoptada por la mayoría de las administraciones democráticas, ha este nuevo concepto los Británicos añadieron el Estado benefactor. Esto no fue realmente lo que la izquierda había soñado pero en el Reino Unido la salud y el bienestar social estuvieron disponibles universalmente para cada uno de acuerdo a sus necesidades y no sobre la base de sus bienes. En la mayoría de las economías el sector industrial pasa a ser de propiedad pública."*¹

"En Europa existió un sistema similar con características de tinte social y mezcla económica. En Francia se incorporó un plan centralizado y fue incorporado en el Plan Monnet de 1946, mientras tanto en Alemania Occidental, un acercamiento mixto en la dirección económica dio lugar a lo que se conoció como "el Milagro Económico". A excepción de Gran Bretaña las economías restauradas de Europa Occidental crecieron en base a comercio exterior, los británicos únicamente tuvieron un comercio balanceado dominado por la demanda

¹ En www.bized.ac.uk/dataserv/chron/. History of the Post Second World War. University of Bristol. 30 de octubre de 2003.

domestica. Cualquiera de las rutas tomadas por el "Mundo Libre" registra algunas notables victorias a mediados de los 70's todos estos Estados mostraron un alto grado de: rápido y sostenible crecimiento económico, estabilidad a largo plazo en el ciclo de los negocios y bajo desempleo; mientras las tasas de crecimiento británicas buscaron rara vez los niveles alcanzados por las otras crecientes economías, los primeros 30 años de paz dieron como resultado:

- 1. Un largo periodo de pocos conflictos en el continente Europeo por, mas de dos siglos;*
- 2. Un cambio de la profunda fase de depresión comercial, que había resultado en la miseria de los años 20's y 30's;*
- 3. La aceptación de que los gobiernos pudieran tener influencia notable sobre la macroeconomía y también en la entrega de procesos electorales;*
- 4. La construcción completa de las economías destrozadas por la guerra;*
- 5. La aceptación de los Estados Unidos de América de que ellos fueron el motor de la estabilidad económica y tener que aceptar el financiamiento del déficit y superávit de Europa y Japón.²*

"A principios de los 90's, comenzó a ser aparente el origen de un problema por la aceptación del modelo de la post-guerra, esto se basa en los que se conoce como "la Curva de Phillip", lo cual permitía a los políticos estadistas apuntar a un nivel específico de inflación de precios en contra de un nivel de desempleo aceptado. Al hacer esto, en el poder se pudieron confeccionar niveles agradables socialmente de un macro éxito ofreciendo estabilidad económica."³

Previo a esto, en los años setentas se vivieron profundas recesiones, los niveles más altos del desempleo y las altas alzas en los precios, el logro de un

² En <http://www.bized.ac.uk/dataserv/chron/>. History of the Post Second World War. University of Bristol. 30 de octubre de 2003.

³ *Ibidem*.

nuevo método en el manejo de los asuntos económicos se volvió un tema relevante. Al mismo tiempo las economías recién independientes en África y de otros Estados en vías de desarrollo permanecieron convencidas de que la planificación era el modelo para su desarrollo económico. En muchas de estas economías la necesidad de desarrollo llevó a plantear esquemas para llegar a acuerdos con sus contrapartes occidentales.

“El potencial de los recursos de las economías ricas no pasaron desapercibidos por las economías en vías de desarrollo. Los banqueros y los otros sectores financieros comenzaron a llegar astutamente a esos lugares tales como Lagos, Kinshasa y otras viejas colonias. Algunos solo querían el derecho para explotar minerales pero otros querían el sector financiero prestar dinero a las jóvenes administraciones. Esta actividad no fue reservada al sector privado de los bancos o a los empresarios, numerosas organizaciones multilaterales, como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional también prestaron vastas sumas de dinero. El nacimiento de la inversión extranjera directa en receptores desconocidos como Zaire, Perú o México debió abrir el camino para resolver serios problemas del pago de la deuda y una nueva forma de pensar cómo las economías post-coloniales debían encarar el desarrollo.”⁴

1.2. ANTECEDENTES HISTORICOS EN MÉXICO.

El panorama económico en México durante la Segunda Guerra Mundial, se vio afectado por la reducción del comercio al igual que en otras naciones, por esto, México, como muchos otros países en vías de desarrollo que dependían de las importaciones a los países desarrollados, se vio forzado a cubrir su demanda nacional con su propia producción. Durante este período, la industria mexicana creció un porcentaje anual de 7 % y el producto interno bruto aumentó un

⁴ En <http://www.bized.ac.uk/dataserv/chron/>. History of the Post Second World War. University of Bristol. 30 de octubre de 2003.

porcentaje de 6 % anual. Asociados a este auge económico, se observó un crecimiento en el empleo y la productividad.⁵

El Estado mexicano desempeñó un papel crucial, con la implementación de estrategias que dieron soporte al proceso de industrialización, a través de la inversión pública y una política de proteccionismo industrial. Asimismo se concentró en proveedores estratégicos de sectores de infraestructura, como aceite, energía eléctrica, carreteras y agricultura.

Durante la Segunda Guerra Mundial, el proteccionismo fue establecido en el nacimiento de la nueva industria mexicana. Sin embargo al final de la guerra, el gobierno había devaluado su moneda circulante para mantener su política de proteccionismo, lo cual también incluyó normas sobre importaciones y tarifas. Además de la política comercial, fueron otorgados otros incentivos que aumentaron la inversión en la industria; éstas fueron exenciones de impuestos y facilidades de crédito. Fueron permitidas las importaciones de maquinaria y equipo, bajo una tarifa arancelaria libre de impuestos con la finalidad de aumentar la productividad. Durante este período, se estableció que los automóviles destinados al mercado mexicano debían incorporar autopartes nacionales de hasta el 60 % del costo del automóvil, un ejemplo claro de la protección excesiva a los productores nacionales. La protección otorgada a la industria mexicana originó una comparación entre la calidad y precios de los bienes domésticos y los internacionales.

Entre 1959 y 1970, la política económica fue dirigida principalmente al incremento del ahorro interno. El gobierno recurrió a los pasivos externos de largos plazos para financiar la inversión de infraestructura y proveer el suministro de divisas. Para contrarrestar su déficit de balance de pago, el gobierno aumentó

⁵ Cfr. Chapoy Bonifaz Alma y Manrique Campos Irma. Las crisis financieras y la reforma del sistema, Regulación de flujos financieros internacionales.- Edit. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.- 2da Edición.- México 2001.- pp. 215 y 272.

las tarifas de importación y las barreras a las mismas. Es importante señalar que durante este período la economía mexicana estaba confiada con las altas exportaciones de petróleo, ha este período se le denomina "monoexportación". Con la confianza en el alto valor del petróleo, el gobierno mexicano recurrió a los créditos extranjeros excesivos. Así, cuando en 1973 ocurrió la crisis del petróleo se vio afectado.

En 1976 el peso se devaluó, lo cual causó alzas en los precios, salidas de capital y una disminución en el crecimiento de la industria manufacturera. El gobierno tuvo que recurrir al Fondo Monetario Internacional (FMI), lo cual estableció las políticas domésticas seguidas por México, como la eliminación de los subsidios del gobierno y el control de los precios, apertura al comercio internacional, decremento en las tarifas de importación y la reducción de la intervención gubernamental en la economía.

Posteriormente, a mediados de la década de 1980, México comenzó a moverse hacia la liberalización económica, lo cual fue evidenciado con la adopción de una estrategia de cambio estructural, diseñada para remover la inestabilidad que caracterizó la actividad económica durante los años anteriores. Este programa contempló cuatro asuntos fundamentales: disciplina fiscal y austeridad, desregulación federal, privatización de entidades propiedad del Estado; y la liberalización de comercio. Con esto, se buscaba atraer la inversión de extranjera y disminuir la deuda pública.

A partir de la década de los 80's, México ha iniciado su incorporación al nuevo contexto internacional planteado por la globalización, mediante la suscripción de numerosos tratados de libre comercio:

Tratado	Suscripción	Publicación en el Diario Oficial de la Federación
Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio(GATT).	9/octubre/1986	26/noviembre/1986
Foro de Cooperación Económica en Asia el Pacífico (APEC).	17-19/noviembre/1993	
Organización Mundial de Comercio (OMC).	15/abril/1994	30/diciembre/1994
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	17/diciembre/1992	20/diciembre/1993
Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica.	5/abril/1994	10/enero/1995
Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela.	13/junio/1994	1/enero/1995
Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia.	10/septiembre/1994	1/enero/1995
Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos	18/diciembre/1997	1/julio/1998

Mexicanos y la República de Nicaragua.		
Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Chile.	17/abril/1998	1/agosto/1999
Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República del Salvador, Honduras y Guatemala.	28/junio/2000	14/marzo/2001
Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros.	23/marzo/2000	26/junio/2000
Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel.	10/abril/2000	28/junio/2000

Asimismo "Existen diversos instrumentos multilaterales que de alguna manera regulan los flujos de inversión. Entre los principales instrumentos multilaterales se encuentran el Acuerdo de Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio (TRIMs por sus siglas en inglés) el Acuerdo General de Comercio de Servicios (GATS por sus siglas en inglés), ambos forman parte del acervo de instrumentos dentro de la Organización Mundial de Comercio. No obstante, en contraste con la amplitud de la normatividad que existe para los flujos comerciales, actualmente no existe un instrumento multilateral que regule comprensivamente los flujos mundiales de inversión. Es por eso que los países

deben negociar de manera bilateral o regional instrumentos de inversión con altos estándares que promuevan y protejan los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED).

El gobierno mexicano dentro de su estrategia de negociación comercial internacional ha privilegiado la incorporación de capítulos de inversión que contienen altos estándares en disciplinas relacionadas con la inversión en los Tratados de Libre Comercio negociados(...)No obstante, no siempre es posible negociar un Tratado de Libre Comercio con los países exportadores de capital. Para estos casos, el gobierno mexicano decidió negociar Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones. El primer Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones signado por México fue con España el 22 de junio de 1995, aprobado por el Senado de la República el 19 de marzo de 1997.⁶

1.3. ANTECEDENTES JURÍDICOS.

A principios del siglo XX, surgió una pugna por la protección que se debía otorgar a las inversiones de países desarrollados, estos países consideraban que las propiedades de sus inversionistas debían ser protegidas por el Derecho Internacional y que la expropiación de sus propiedades, requerían de una indemnización pronta y adecuada. Posterior a esta pugna se llegó al consenso para que se convirtiera en costumbre internacional la práctica reiterada del pago a los extranjeros por la expropiación de su propiedad.

El Derecho Internacional se ocupó de esta situación partiendo de dos objetivos principalmente, en principio, la costumbre internacional logró que a los inversionistas extranjeros a quienes se les había expropiado su propiedad fueran

⁶ En <http://www.lanic.utexas.edu/sela/AA2K/ES/docs/spfiealcdi9.htm>. Flores Bernés Miguel.- Instrumentos jurídicos de promoción de IED en México, (SP/FIEALC/Di N° 9-2000), Junio 2000, 30 de octubre de 2003.

indemnizados, ya que las resoluciones dictadas por el Derecho Internacional hasta entonces eran consideradas obligatorias por las posibles represalias de carácter tangible por su incumplimiento y en segundo lugar; la protección en la política internacional, y algunas veces el poder militar del Estado del inversionista.

*"El requerimiento de pago de una plena indemnización por expropiación, fue articulado más claramente en los años treinta. Entre 1915 y 1940, el Estado Mexicano ocupó diversas propiedades de extranjeros. Los Estados Unidos de América, cuyos nacionales sufrieron actos de expropiación, pretendieron obtener una indemnización para sus nacionales afectados."*⁷

Como respuesta a las expropiaciones realizadas por México, el entonces Secretario de Estado norteamericano, Cordell Hull en una carta dirigida al Embajador Mexicano en 1932⁸ durante las negociaciones relativas a las expropiaciones mexicanas, estableció por primera vez un método para determinar la indemnización:

"El gobierno de los Estados Unidos de América solamente señala un hecho evidente, cuando se parecía que los precedentes aplicables a las autoridades reconocidas por el Derecho Internacional, sostienen la opinión de Estados Unidos de América en el sentido de que, de conformidad con toda regla de derecho y equidad, ningún gobierno está autorizado a expropiar la propiedad privada, para cualquier propósito, sin que se proporcione un pago pronto, adecuado y efectivo en consecuencia."

⁷ Tal criterio se refleja en el caso Chorzow Factory resuelto por la Corte Permanente de Justicia Internacional (1972), Cf. Jiménez de Aréchaga, Eduardo, El Derecho Internacional Contemporáneo, Edit. Tecnos, Madrid, 1980, pg. 354.

⁸ En <http://www.law.harvard.edu/programs/JeanMonnet/papers,PartGuzman> Andrew T. Explaining the Popularity of Bilateral Investment Treaties: Why LDCs Sign Treaties That Hurt Them. Profesor of University of Chicago Law School, The Jean Monnet Chair, 1997, pg. 4. 30 de octubre de 2003.

*El derecho a expropiar la propiedad privada se encuentra vinculado y condicionado al pago de una indemnización adecuada, efectiva y pronta. La legalidad de una expresión depende, de hecho, de la observancia de este requisito”.*⁹

*“Las declaraciones del Secretario Cordell Hull derivaron en la llamada fórmula Hull – prompt, adequate and effective compensation – referencia anteriormente obligada en los Tratados bilaterales de inversión suscritos entre países desarrollados y países en vías de desarrollo, en cuanto a las condiciones de la indemnización por expropiación. Aunque actualmente no representa el estándar generalmente aceptado, la Fórmula Hull fue considerada durante muchos años una norma consuetudinaria internacional(...). Sin embargo dicha Fórmula fue puesta en tela de juicio por los países en vías de desarrollo que apoyaron una norma internacional alternativa y que finalmente dejaron a la comunidad internacional sin fundamento legal con base en el derecho consuetudinario. La Fórmula Hull fue desafiada por países en desarrollo que reclamaron, con su creciente soberanía, el derecho para determinar cómo tratarían a los inversionistas y el valor de la compensación que se debería aplicar si ese tratamiento fuera suficientemente dañino. Aunque muchos países continúan defendiendo la Fórmula Hull, un gran número de países en vías de desarrollo se oponen a que esta medida sea considerada una regla de derecho consuetudinario.”*¹⁰

El Tratado Bilateral de Inversión nace por la necesidad de cubrir la laguna creada por la defunción de las viejas reglas de la costumbre. Estos Tratados son firmados generalmente entre Naciones desarrolladas y Naciones en vías de desarrollo, y son Tratados internacionales obligatorios que regulan el tratamiento de la inversión extranjera.

⁹ En <http://www.law.harvard.edu/programs/JeanMonnet/papers,PartGuzman> Andrew T. Explaining the Popularity of Bilateral Investment Treaties: Why LDCs Sign Treaties That Hurt Them. Profesor of University of Chicago Law School, The Jean Monnet Chair, 1997, pg. 6. 30 de octubre de 2003.

¹⁰ *Ibidem.* pp. 9 y 10.

Curiosamente, a pesar de que los países en desarrollo como grupo, desaprobaron por largos años la Fórmula Hull, en la actualidad mantienen firmados centenares de Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones que incorporan obligaciones equivalentes a la Fórmula Hull.¹¹

La mayoría de los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones ofrecen a los inversionistas una protección mas amplia y una mayor responsabilidad patrimonial por parte de los Estados anfitriones, que lo que en su momento ofrecía la Fórmula Hull. Por ejemplo, los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones incluyen condiciones que protegen al inversionista extranjero en contra de una "violación contractual" del Estado anfitrión. En otras palabras, el contrato signado entre el inversionista y el anfitrión obliga a ambos. Una violación del contrato hecha por el anfitrión es una violación al Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones y, por consiguiente, una violación al Derecho Internacional. El Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones también protege al inversionista agraviado con mecanismos obligatorios de resolución de disputas; y por consiguiente crea un mecanismo de ejecución mucho más efectivo, es capaz de asegurar un mejor acatamiento del anfitrión a las resoluciones dictadas, esta protección resulta mas amplia que la que ofrecía la Fórmula Hull, ya que los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones permiten a los inversionistas y a los anfitriones establecer que las obligaciones de los contratos cuyas estén sujetas al arbitraje en un foro neutral.

Los Países en vías de desarrollado en contraste con los Países desarrollados, han mostrado un comportamiento contradictorio. En declaraciones públicas durante los años 60's y 70's en las Asambleas Generales de las Naciones

¹¹ En <http://www.law.harvard.edu/programs/JeanMonnet/papers,Part.Cfr.-> Guzman Andrew T. Explaining the Popularity of Bilateral Investment Treaties: Why LDCs Sign Treaties That Hurt Them. Profesor of University of Chicago Law School, The Jean Monnet Chair, 1997, pg. 5. 30 de octubre de 2003.

Unidas¹², el grupo de los Países en vías de desarrollo condenarán a la Formula Hull ya que esta representaba una violación a la Soberanía de las Naciones que expropiaban los bienes, por lo cual necesitaban una norma menos exigente que lo dictado por la Formula Hull. Los Países en vías de desarrollo objetaron arduamente lo dictado por la Formula Hull con la interrogante de la validez del Derecho Internacional consuetudinario. No obstante muchos Países en vías de desarrollo, han celebrado Tratados (Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones) que no sólo implementan la Formula Hull, si no que adicionalmente proveen mucho más protección a los inversionistas extranjeros.

*"El consenso que rodeó a la Regla Hull fue posible durante el primer cuarto de este siglo**, al menos en parte, porque muchos países que actualmente se oponen a la Formula fueron colonias en vez de Estados soberanos. Mientras se encontraron bajo el control de poderes coloniales, la visión de estos Estados fue controlada por sus colonizadores, quienes respaldaban un régimen de total compensación. Además, las colonias no fueron reconocidas como Estados independientes, estableciéndose una visión independiente de cómo la ley internacional debía proteger a los inversionistas, esa visión no tuvo impacto en el establecimiento del derecho consuetudinario internacional. Cuando la descolonización tuvo lugar, los países en vías de desarrollo pudieron sostener sus puntos de vista y estos comenzaron a revelar la determinación del Derecho Internacional. Cuando el número de colonias independientes aumentó, sus opiniones alcanzaron un gran peso en la arena internacional, y cuestionaron a las normas internacionales que previamente habían sido consideradas inobjectables, el estatus de estas normas cambio."¹³*

¹² En <http://www.law.harvard.edu/programs/JeanMonnet/papers,Part>. Cfr.- Guzman Andrew T. Explaining the Popularity of Bilateral Investment Treaties: Why LDCs Sign Treaties That Hurt Them. Profesor of University of Chicago Law School, The Jean Monnet Chair, 1997, pg. 5. 30 de octubre de 2003.- pg. 12. ** (Siglo XX)

¹³ Ibidem.-p. 10.

Después de la Segunda Guerra Mundial, como consecuencia de los constantes conflictos por las nacionalizaciones y expropiaciones las cuales fueron mucho más comunes en países recién comunistas en el este de Europa, la República popular de China, y las colonias que se convirtieron en Estados independientes, buscaron flexibilizar su soberanía recién adquirida. Las expropiaciones continuaron en los 70's, sin embargo disminuyeron.¹⁴

Las disposiciones previstas en materia de nacionalización y expropiación en el ámbito internacional pronto fueron cuestionadas por los países en vías de desarrollo, lo cuales solicitaron medidas menos severas que la Formula Hull que tenia como estándar ser "pronta, adecuada y efectiva". Las disputas fueron inevitables y pronto se busco la apertura de nuevas soluciones.

Mientras el debate sobre el estatus del Derecho Internacional consuetudinario fue creciente, la fuerza de los países en vías de desarrollo socavó la posición de los países desarrollados. A principios de los 60's y mediados de los 70's, la Asamblea General de las Naciones Unidas (la cual se encontraba dominada por los países en vías de desarrollo) dictó una serie de resoluciones, enfatizando la soberanía de las Naciones con respecto a la inversión extranjera.

En este sentido son importantes tres resoluciones: la Resolución 1803 (XVII) relativa a la Soberanía Permanente sobre Recursos Naturales(1962), la Resolución 3171 (XXVIII) (1973) y la Resolución 3281 (XXXIX), Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados, para el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional(1974).

En la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas, una norma se constituye a través de la votación a favor por parte de un promedio de Estados. La norma es expresada en una resolución, si el número requerido de

¹⁴ GUZMAN Andrew T. Explaining the Popularity of Bilateral Investment Treaties.- Op. cit. pg 11.

Estados la aprueba, la resolución es adoptada. Las resoluciones de la Asamblea General no son Tratados y por lo tanto, no implican un compromiso enteramente vinculante y concreto entre uno o más Estados, sino el conjunto de las declaraciones unilaterales que expresan la voluntad de los Estados participantes en las materias que se tratan.

Aún así se admite que las declaraciones de la ONU no tienen un efecto obligatorio, de la misma naturaleza que el Tratado, la adopción de resoluciones es una vía para la manifestación de la *opinio iuris* de los Estados. En el foro de la Asamblea General de la ONU, los países en vías de desarrollo pueden expresar su posición en un contexto más equitativo y equilibrado que en el marco de negociaciones bilaterales con países desarrollados.

En 1962, se aprobó la Resolución sobre la Soberanía Permanente sobre Recursos Naturales, Resolución 1803 (XVII)¹⁵. Esta resolución determinó que los Estados poseen el derecho inalienable sobre sus recursos naturales, y que toda expropiación o nacionalización que fuese realizada por los Estados en contra de la propiedad de extranjeros, se consideraría un acto de naturaleza soberana inatacable, siempre y cuando se cumpliera con las siguientes condiciones:

"La expropiación debería basarse en razones de utilidad pública, seguridad o interés nacional;

Debería pagarse una indemnización apropiada (apropriate compensation) al propietario afectado, de conformidad con las normas vigentes del Estado expropiante

¹⁵ En <http://www.unhcr.ch>. Aprobada el 17 de diciembre de 1962, por ochenta y siete votos a favor, dos en contra y doce abstenciones por parte de diez Estados comunistas, Ghana y Birmania. Vid. Permanent Sovereignty over Natural Resources, G.A. Res. 1803 U.N. GAOR, 17th Sess., Supp. N° 17 U.N.Doc. a/52A (1962), en: United Nations High Commissioner for Human Rights. 30 de agosto de 2003.

Si se derivara alguna controversia relacionada con el pago de la indemnización, deberá agotarse la instancia de la jurisdicción del Estado expropiante, aunque existe la posibilidad de que la disputa sea sometida a arbitraje o adjudicación internacional.

La nacionalización, expropiación o requisita deberán basarse en fundamentos o razones de utilidad pública, de seguridad o de interés nacional, reconocidos como preponderantes sobre los intereses meramente individuales o privados, tanto nacionales como extranjeros. En esos casos, el propietario deberá recibir una indemnización apropiada, de conformidad con las reglas vigentes en el Estado que adopta dichas medidas, en ejercicio de su soberanía conforme al Derecho Internacional. En cualquier caso que la indemnización de lugar a una controversia, deben agotarse los recursos en el Estado que ha adoptado las medidas. Sin embargo, sobre la base del acuerdo de los Estados soberanos u otras partes interesadas, la controversia deberá someterse al arbitraje o a un arreglo judicial internacional.¹⁶

En 1973, se adoptó la Resolución 3171 de la Asamblea General de la ONU (Resolución 3171 – XXVIII Soberanía Permanente sobre Recursos Naturales), adoptada el 17 de diciembre de 1973, de manera adversa a los intereses de los países desarrollados exportadores de capital, estableció en su tercer párrafo, que el monto de la indemnización debería determinarse de conformidad con la legislación nacional de cada Estado expropiante.

“...la aplicación del principio de nacionalización llevada a cabo por los Estados, como una expresión de su soberanía y para salvaguardar sus recursos naturales, implica que cada Estado está autorizado a determinar el monto de indemnización posible y la manera en que ésta habrá de

¹⁶ En <http://www.unhcr.ch>. Permanent Sovereignty over Natural Resources, G.A. Res. 1803 U.N. GAOR, 17th Sess., Supp. N° 17 U.N.Doc. a/52A (1962), en: United Nations High Commissioner for Human Rights. 30 de agosto de 2003.

*pagarse, y que, cualquier disputa que se derive, deberá resolverse de conformidad con la legislación nacional del Estado que lleve a cabo tales medidas.*¹⁷

La referencia al Derecho Internacional, asentada en la resolución 1803, se omitió en la resolución antes señalada, en la misma se obtuvo un resultado de 11 votos en contra y 28 abstenciones hechos por los países desarrollados.

En diciembre de 1974, la Reunión General adoptó la Resolución 3281 (XXIX), la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados (1974). Los antecedentes de la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados, ubican en la Declaración sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional, derivada de la Conferencia de Argel de 1973. En dicha Conferencia se hizo notar que los países subdesarrollados debían asegurar su crecimiento económico, poniendo en práctica un procedimiento adecuado, siendo necesario convocar a un periodo extraordinario de sesiones de la Asamblea General para analizar el tema.¹⁸

El periodo extraordinario se desarrolló del 9 de abril al 2 de mayo de 1974, y como resultado se adoptó la Declaración sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional. El objetivo básico de la Declaración fue eliminar el desequilibrio existente entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo.¹⁹

¹⁷ En <http://www.unhcr.ch>. Permanent Sovereignty over Natural Resources, G.A. Res. 1803 U.N. GAOR, 17th Sess., Supp. N° 17 U.N. Doc. a/52A (1962), en: United Nations High Commissioner for Human Rights. Pp. 548-549. 30 de agosto de 2003.

¹⁸ Ortiz Ahlf, Loretta, Derecho Internacional Público, 2da. Edición.-Oxford University Press.- México 2002.- pg. 225.

¹⁹ Resolución 3201 (s-VI) de la Asamblea General de la ONU, en su Sexto Período Extraordinario de Sesiones, 1° de mayo de 1974, citada en: Székely, Alberto, Instrumentos Fundamentales de Derecho Internacional Público, Tomo II, UNAM, México, 1989, pg. 1103-1107.

El programa de Acción sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional (Resolución 3202, S-VI) incluye entre las medidas a adoptar: "controlar, por parte de los países subdesarrollados afectados, las inversiones extranjeras, las actividades de las empresas multinacionales en su territorio y la propiedad de los medios de producción, cuestiones que deberán regirse por la legislación interna de cada país y someterse a la jurisdicción de sus tribunales.²⁰

Previo a la formulación del Programa de Acción, en la tercera sesión de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés), celebrada en Santiago de Chile, el presidente de México, Luis Echeverría Álvarez, dictó una conferencia. En el cual proponía diversos principios, tales como: el respeto al derecho de cada pueblo a adoptar la estructura económica que le convenga, imprimir a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público, la renuncia a la utilización de presiones económicas para reducir la soberanía política de los Estados, la supeditación del capital extranjero a las leyes del país en que se invierta y la prohibición de asociación de empresas multinacionales.²¹

La Carta de los Deberes y Derechos Económicos de los Estados, Resolución 3281 (XXIX), elaborada en el seno de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo, fue aprobada por la Asamblea General el 12 de diciembre de 1974. Algunos puntos relevantes de la Carta son los siguientes:

" 1. Las relaciones económicas, políticas y de otra índole, entre los Estados, se regirán, entre otros, por los principios de soberanía, integridad territorial e independencia política de los Estados, igualdad soberana entre los Estados, no-agresión, no-intervención, beneficio mutuo entre los Estados, no-agresión,

²⁰ Ortiz Ahlf, Loretta, Derecho Internacional Público. Op. Cit. pg. 225.

²¹ Ibidem.- pg 226.

no-intervención, beneficio mutuo y equitativo, coexistencia pacífica, igualdad de derechos y libre determinación de los pueblos, arreglo pacífico de controversias, respeto a los derechos humanos y de las libertades fundamentales, fomento de la justicia social internacional cooperación internacional para el desarrollo;

2. *Cada Estado es dueño de los recursos naturales que se encuentran en su territorio;*
3. *Todo Estado tiene el derecho inalienable de expropiar y nacionalizar por causas de utilidad pública y con una adecuada indemnización, la propiedad de los extranjeros ubicada dentro de su territorio, siendo competencia del Derecho Nacional el resolver las controversias que surjan con motivo de esas expropiaciones;*
4. *Todo Estado tiene el derecho de regular la inversión extranjera que entre a su país.*²²

En los objetivos de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, destacan la expropiación y la nacionalización como prerrogativas de regulación y discrecionalidad del Estado, a través de una referencia sincrónica del Derecho Nacional que trasciende a un instrumento internacional, como las resoluciones de la Asamblea general de la Organización de las Naciones Unidas. En contraste con los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, las facultades de regulación de los Estados y su legislación nacional en materia de expropiación, encuentran un fuerte contrapeso en una norma vinculante de Derecho Internacional, como lo es la manifestación del consentimiento de los Estados, para asumir obligaciones en el marco de un Tratado.

²² SZÉKELY, Alberto, Instrumentos Fundamentales de Derecho Internacional Público, Tomo II, UNAM, México, 1989, pp. 1109-1122.

La resolución 3281, Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, en su Artículo 2 (2) c, 1974²³, manifiesta la demanda de los países importadores de capital y ostensiblemente, representa la intención de excluir la materia de expropiación del alcance del Derecho Internacional, para situarla dentro del marco del derecho interno, lo cual resultaba inaceptable para los países exportadores de capital:

"Todo Estado tiene el derecho de...c) nacionalizar, expropiar o transferir propiedad de bienes extranjeros, en cuyo el Estado que adopte esas medidas deberá pagar una indemnización apropiada, teniendo en cuenta sus leyes y reglamentos aplicables y todas las circunstancias que el Estado considere pertinentes. En cualquier caso en que la cuestión de la indemnización sea motivo de controversia , ésta será resuelta conforme a la ley nacional del Estado que se nacionaliza por sus tribunales, a menos que todos los Estados interesados acuerden libre y mutuamente que se recurra a otros medios pacíficos sobre la base de la igualdad soberana de los Estados de acuerdo con el principio de libre elección de los medios".^{24}*

"Existe una contradicción entre las resoluciones de la Asamblea General de la Organización de Naciones Unidas analizadas en esta tesis. Mientras la resolución 1803 se apega al Derecho Internacional, tanto la Resolución 1803 se apega al Derecho Internacional, tanto la resolución 3171 como la Resolución 3281,

²³ De los 136 Estados participantes, 120 votaron a favor, incluyendo la totalidad de los países en desarrollo, la totalidad de los países que entonces componían el bloque socialista y seis países desarrollados de economía de mercado. Diez países se abstuvieron y 6 votaron en contra (Estados Unidos, República Federal de Alemania, Reino Unido, Bélgica, Luxemburgo Dinamarca). Vid. SEPÚLVEDA AMOR, Bernardo, "Derecho Internacional y Soberanía Nacional: El Papel del Derecho Internacional en América. La soberanía nacional en la era de la integración regional, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM y The American Society of International Law, México, 1997, pg. 32.

²⁴ * "Ever State has the right to c) nationalize, expropriate or transfer ownership of foreign property, in which case appropriate compensation should be paid by the State adopting such measures, taking into account its relevant laws and regulations and all circumstances that the State considers pertinent. In any case where the question of compensation gives rise to a controversy, it shall be settled under the domestic law of the nationalizing State and by its tribunals, unless it is freely and mutually agreed by all States concerned that other peaceful means be sought on the basis of the sovereign equality of States and in accordance with the principle of free choice of means". Henkin, Louis, et. Al., International Law: Cases and Materials, pg. 111.

*propugnan por una referencia al derecho interno, como la norma a regir en materia de expropiación.*²⁵

El término "indemnización apropiada" muestra claramente la intención de los países en desarrollo, que buscaron una interpretación a la Resolución 1803. La ausencia de una referencia al Derecho Internacional y el enorme poder discrecional que se dejó en manos de los Estados expropiantes, ciertamente no avalaba los requerimientos de los países desarrollados; cuya propuesta alternativa de una indemnización justa (just compensation) en circunstancias relevantes (relevant circumstances) no fue adoptada.

1.3.1. Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones.

Otra institución que es importante mencionar ya que desempeña un papel destacado en la regulación de las inversiones, es la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones (Multilateral Investment Guarantee Agency).

*"Durante la década de los ochenta, los gobiernos de los países en vías de desarrollo, reformando sus sistemas jurídicos con objeto de facilitar el crecimiento de inversiones foráneas en sus economías, eliminando todas las prohibiciones legales que obstaculizan el libre flujo de capitales. Adicionalmente, los inversionistas han requerido por parte de los países receptores contra riesgos de tipo político, económico social."*²⁶

²⁵ Esta discrepancia se abordó en el laudo arbitral del caso *Texaco Overseas Petroleum et. al. v. Libyan Arab Republic* (1977), que involucró reclamaciones en contra de Libia por la nacionalización de todos los derechos, intereses y propiedades de dos compañías petroleras internacionales. Las dos compañías petroleras argumentaron a su favor los términos de la resolución 1803, mientras Libia invocó entre otras fuentes, los Artículos 2 (2) (c) de la Carta (Resolución 3281) y la Resolución 3171. El árbitro se pronunció a favor de las compañías petroleras, argumentando la prevalencia de la resolución 1803 en función de que, a diferencia de las resoluciones 3281 y 3171, aquélla fue apoyada por la mayoría de Estados miembros representando a los diferentes grupos de países (desarrollados y en vías de desarrollo). Vid. LUNG-CHU Chen, *An Introduction to Contemporary International Law*, Yale University Press, New Haven and London, 1989, pp. 336-367.

²⁶ Saldaña Perez, Juan Manuel, "La Agencia Multilateral de Garantías a la Inversión (MIGA) la solución de controversias en materia de inversiones extranjeras en el contexto del Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá", *Revista de Derecho Privado*, UNAM, año 3, N° 9, Septiembre-Diciembre, 1992, México. pp. 549-552.

La Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA, por sus siglas en inglés), se crea el 12 de abril de 1998, bajo los auspicios del Banco Mundial.

Según el Artículo primero de la Convención que establece la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones²⁷, la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones es un organismo internacional autónomo, dotado de plena personalidad jurídica y capacidad para contratar, adquirir enajenar bienes muebles e inmuebles y entablar procedimientos judiciales.

Según lo establecido por el artículo 2 de la Convención la finalidad de la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones es propiciar el flujo de inversiones para fines productivos, principalmente a países en desarrollo, como complemento de las actividades del Banco Mundial de la corporación financiera internacional; mediante actividades encaminadas a promover el flujo de inversiones de un país miembro realizadas en otros países miembros, otorgando garantías contra riesgos no comerciales, restricción de transferencias, expropiación o medidas similares, incumplimiento de contrato, guerra y disturbios civiles.

La Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones no emite ninguna garantía sin la aprobación del país receptor, por lo que es necesario que el Estado receptor se adhiera al Convenio de la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones. México no se ha adherido al programa de aseguramiento de la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones en virtud de la interpretación de la Cláusula Calvo²⁸, que podría constituir un impedimento para la adhesión de México

²⁷ Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency and Commentar on the Convention, The Multilateral Investment Guarantee Agency, Washington D.C., October 11, 1985.

²⁸ La Cláusula Clavo exige la renuncia de los extranjeros a invocar la protección diplomática. En la Constitución mexicana, el extranjero que adquiere un bien inmueble o que contrata una concesión, renuncia a invocar la protección de su gobierno, insertándose tal obligación en un contrato o documento firmado por el propio extranjero. Artículo 27, fr. I de la Constitución Mexicana. Cf. FRIAS, Yolanda, "Cláusula Calvo" en: DICCIONARIO JURÍDICO MEXICANO, 3ª ED., Tomo A-CH, Instituto de Investigaciones Jurídicas- UNAM y Porrúa, México, 1989.

a dicho Convenio. Adicionalmente, la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones comprende medios de solución de controversias que otorgan a inversionistas extranjeros un trato privilegiado con respecto a nacionales y que hacen a un lado la jurisdicción exclusiva del país receptor de la inversión.

En las medidas de aplicación general de la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones establecidas en el párrafo 1.36 de las Reglas de Operación de la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones, se excluyen de la cobertura: las medidas no discriminatorias de aplicación general que los gobiernos adopten normalmente por causa de interés general con el propósito de regular las actividades económicas en su territorio –similar a las modalidades del artículo 25 de la Constitución Mexicana y consistente con lo señalado en la Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados- tales como la imposición de buena fe de impuestos generales, tarifas controles de precios y otras regulaciones económicas, así como legislaciones en materia ambiental y laboral para el mantenimiento de la seguridad pública²⁹, pero si operara la cobertura de la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones en contra de una medida que, aún y cuando sea resultado del ejercicio de las facultades de regulación de los gobiernos, no cumpla con todos los criterios anteriormente mencionados, especialmente si constituye una discriminación en contra del titular de la garantía o esté diseñada para tener un efecto confiscatorio, de tal forma que obligue al inversionista a abandonar su propiedad o a venderla aun precio inferior.

En este sentido la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones hace una clara referencia a los Tratados Bilaterales de Inversión en su párrafo 1.36 de las Reglas de Operación de la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones, la Agencia se asegurará de que no se perjudique el derecho de un país miembro o de

²⁹ Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones, Operational Regulations, The Multilateral Investment Guarantee Agency, Washington D.C., October 11, 1985, rule 1.36.

los inversionistas, conforme a lo dispuesto en los Acuerdos Bilaterales de Inversión, el Derecho Internacional u otros Tratados.

1.3.2. El antecedente inmediato de los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones: Los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación.

A principios del siglo XVIII, los Estados Unidos de América, Japón y algunos países europeos occidentales, concluyeron una serie de Tratados conocidos como Tratados de Amistad, Comercio y Navegación (FMC por sus siglas en inglés), Tratados de Establecimiento o Tratados de Amistad y Comercio, que incluían varias normas de protección a la propiedad, como las restricciones a la expropiación en los Países receptores de la inversión. Este tipo de Tratados versaron, sobre la protección a la inversión extranjera, posterior a la Segunda Guerra Mundial, el auge de los Acuerdos bilaterales de comercio perdieron fuerza ya que un nuevo Tratado multilateral bajo el auspicio del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, ofrecía a los inversionistas una mayor protección a la inversión. Los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación eran diferentes a los Tratados Bilaterales de Inversión (Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones como se les ha denominado en el contexto de las negociaciones de México con otros países) principalmente en dos aspectos: primero, que los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación no solo se referían a la protección de la inversión, si no que también tocaba temas sobre el comercio, navegación y relaciones consulares; segundo, los Tratados Bilaterales de Inversión se firmaban predominantemente entre países desarrollados y en vías de desarrollo, en tanto que los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación se negociaron entre países desarrollados, a la fecha un significativo número de estos Tratados se encuentran en vigor.³⁰

³⁰ United Nations.- Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s, Internal Working Draft.- UNCTAD, Geneva 20-30, May. 1997.-pg. 17

*"Este tipo de Tratados fueron llevados a la práctica por los Estados Unidos de América, el contenido de estos Tratados dependía de la época y de los objetivos de la relación de Estados Unidos de América con sus contrapartes"*³¹. A partir de la Segunda Guerra Mundial, los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación se centraron en la inversión extranjera, se definió entonces cada vez más un mayor grado de protección a los inversionistas y sus propiedades en el territorio del país receptor de la inversión; con el otorgamiento a los inversionistas del derecho a establecerse y llevar a cabo actividades empresariales en el territorio de los Estados parte y recibir protección a sus propiedades. Los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación llegaron a comprender una amplia gama de actividades comerciales e industriales.

A lo largo de los años la protección de la inversión que ofrecían los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación no fue suficiente por dos razones:

Primero, la protección que otorgaba era vaga y resultaba casi imposible plantear la posibilidad de demandar al país receptor de la inversión por violaciones al Tratado.

Segundo, dada la cantidad de materias comprendidas en los Tratados, los Estados políticamente no alineados a los Estados Unidos de América, eran cautelosos y evitaban entablar una relación basada en un Tratado de esta naturaleza. Por otra parte, la cláusula de expropiación en los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación no comprendía el tema de las expropiaciones de ipso (creeping expropriations) y las cláusulas de arbitraje eran escuetas.

La falta de certeza en las disposiciones de los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación, orilló a los Estados Unidos de América a desarrollar un

³¹ Cf, BERGMAN, Mark S., "Bilateral Investment Protection Treaties: An examination of the evolution and significance of the U.S. Prototype Treat", New York University Journal of International Law and Politics, Fall, 1983.

programa para la suscripción de Tratados bilaterales de inversión, como un mecanismo para proteger las inversiones norteamericanas en el extranjero.

A partir de 1982, el gobierno de Estados Unidos de América desarrolló un modelo de Tratado bilateral de inversión, utilizado en las negociaciones de estos acuerdos internacionales. Durante el mismo año, el gobierno americano inició el programa denominado "Programa de Tratados Bilaterales de Inversión de los Estados Unidos de América", y el cual tiene por objeto:

" a) Proteger las inversiones de los Estados Unidos de América en el extranjero en aquellos países en los que los derechos de los inversionistas norteamericanos no se encuentran aún protegidos a través de los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación;

b) Promover la adopción en países extranjeros de políticas nacionales orientadas hacia el mercado, que otorguen un trato justo a la inversión privada;
y,

a) Apoyar el desarrollo de los estándares de Derecho Internacional que sean congruentes con dichos objetivos.³²

Los Tratados bilaterales de los Estados Unidos de América, otorgan seis beneficios básicos a los inversionistas Estadounidenses, que consisten en:

" 1. Aseguran que las empresas Estadounidenses tengan derecho a ser tratadas tan favorablemente como lo sean sus competidoras. Los inversionistas de Estados Unidos de América tienen derecho al mejor de los tratos dentro de los estándares de Trato Nacional y Trato de la Nación mas Favorecida, cuando

³² En: http://www.state.gov/www/issues/economic/ifd_bitprogram.html. Bilateral Investment Treaty Program (BITs), Fact Sheet, released by the Bureau of Economic and Business Affairs, U.S. Department of State, May 5, 1999. Traducción del autor de la presente tesis. 30 de agosto de 2003.

pretendan realizar o realicen una inversión, sujetos a determinadas excepciones o reservas listadas en los anexos de dichos Tratados.

2. Establecen límites claros en la expropiación de las inversiones y otorgan a los inversionistas el derecho a ser indemnizados de manera justa. La expropiación sólo puede llevarse a cabo de conformidad con los estándares de Derecho Internacional, por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria, conforme a un debido proceso legal y mediante el pago de una indemnización pronta, adecuada y efectiva (prompt, adequate and effective³³).

3. Otorgan a los inversionistas el derecho a realizar transferencias relacionadas con las inversiones, dentro y fuera del país receptor de la inversión, sin demora y al tipo de cambio del mercado, tales como intereses, productos de liquidación, ganancias, etc.

5. Limitan la facultad de los gobiernos receptores de inversión para adoptar prácticas ineficientes que distorsionen el comercio, tales como requisitos de contenido nacional o cuotas de exportación, los cuales se consideran requisitos de desempeño y se encuentran prohibidos.

6. Facultad de someter a arbitraje las controversias que surgieran con el país receptor de la inversión, y,

7. Derecho de los inversionistas a contratar el personal ejecutivo de su elección, independientemente de la nacionalidad.³⁴

³³ V. supra, Formula Hull.

³⁴ En: [http:// www.state.gov/www/issues/economic/ffd_bitprogram.html](http://www.state.gov/www/issues/economic/ffd_bitprogram.html) Bilateral Investment Treaty Program (BITs), Fact Sheet, released by the Bureau of Economic and Business Affairs, U.S. Department of State, May 5, 1999. 30 de agosto de 2003.

Las disposiciones del modelo estadounidense incluyen el derecho de establecimiento y al mejor de los tratos de entre el trato nacional de nación mas favorecida, la prohibición de requisitos de desempeño, expropiación e indemnización, transferencias y solución de controversias entre un inversionista y un Estado parte del Acuerdo.

El Acuerdo General sobre de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en ingles), es un acuerdo multilateral que desplazo a los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación a mediados de los años 60s, para abrir paso a una nueva fase importante en el desarrollo histórico de los Tratados Bilaterales de Inversión comenzó a principios de los 60', cuando los países europeos llevaron a cabo negociaciones de Tratados bilaterales que a diferencia de los acuerdos comerciales previos, se referían únicamente a la inversión extranjera y buscaban crear un marco legal básico para gobernar a las inversiones nacionales de un país en el territorio de otro país. Así nació el Tratado Bilateral de Inversión moderno.

Algunos países descubrieron e implementaron un nuevo instrumento para la protección de inversión extranjera denominado Tratado Bilateral de Inversión. Cuando el programa norteamericano de los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación suspendió su operación, varios países europeos se encontraban en negociaciones y firmas de Tratados bilaterales de inversión con países en vías de desarrollo. A diferencia de los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación, los Tratados Bilaterales de Inversión se enfocaron exclusivamente en la protección de la inversión, un tema que no fue no empleado por el Acuerdo General sobre de Aranceles Aduaneros y Comercio.

Alemania fue el primer país en concluir el primer acuerdo bilateral de inversión con Pakistán en 1959, posteriormente procedió a negociar Tratados similares con países en desarrollo, y hoy, numéricamente, se mantiene como líder, al firmar cerca de setenta Tratados Bilaterales. Mientras que Suiza, Francia, Italia,

el Reino Unido, los Países Bajos, y Bélgica siguieron dicho ejemplo. A principios de 1980, los países europeos concluyeron aproximadamente 150 Tratados Bilaterales de Inversión con una amplia gama de países en desarrollo.

Eventualmente, Japón y los Estados Unidos de América se unían al creciente número de Estados desarrollados con programas de celebración de Tratados Bilaterales de Inversión con los Estados en vías de desarrollo.³⁵

"Animado por la experiencia de los europeos, en 1981 Estados Unidos lanzó su propio programa para negociar BITs específicamente con países en desarrollo. Para 1986 los Estados Unidos de América firmo diez Tratados, y el presidente Reagan los sometió en ese año a la aprobación del Senado. Sin embargo las dudas del Senado sobre el efecto de los Tratados en la seguridad nacional de los Estados Unidos de América, retrasaron la ratificación por un tiempo. Pero a fines de 1988, el Senado aprobó, y posteriormente el presidente Reagan firmó, ocho de esos Tratados con la disposición de que "cualquier Parte podría tomar cualquier medida necesaria para enfrentarse a cualquier amenaza inusual o extraordinaria para la seguridad nacional."³⁶

"Debido a que ciertos países no-occidentales se han convertido en países exportadores de capital, ellos también han negociado tratados bilaterales para crear un marco legal para sus inversiones con países específicos. Kuwait, por ejemplo, ha firmado acuerdos con Túnez, Marruecos y Pakistán, Japón ha concluido Tratados Bilaterales de Inversión (Bilateral Investment Treaties) con Egipto, Sri Lanka y China."³⁷

³⁵ Cf. United Nations Conference on Trade and Development.- Bilateral Investment Treaties in the mid-1990s.- UNCTAD.- Geneva, 28-30 May 1997, pp. 17-18.

³⁶ Salacuse Jeswald W. BIT por BIT: El auge de los Tratados Bilaterales de Inversión y su impacto en la Inversión Extranjera de los Países en Desarrollo. Profesor de Derecho Internacional. Escuela Fletcher de Derecho y Diplomacia. Universidad de Tufts. Al preparar este artículo, el autor incorporó entrevistas que sostuvo con negociadores de BITs tanto de países exportadores de capital como de importadores de capital.- pp. 2.

³⁷ Ibidem.-pp. 2-3.

Aunque el Tratado Bilateral de Inversión tradicionalmente es celebrado entre un Estado exportador de capital y un país en vías de desarrollo, ocasionalmente dos países en desarrollo o dos naciones desarrolladas también celebran Tratados Bilaterales de Inversión. Un ejemplo de lo primero es el Tratado Bilateral de Inversión entre Singapur y Sri Lanka (firmado el 9 de mayo de 1980 y entro en vigor el 30 de septiembre de 1980)³⁸. El ejemplo más notable del último es el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos de América, firmado en 1988 con el objetivo de crear el área de libre comercio más grande del mundo. El Capítulo 16 de dicho Acuerdo constituye un Tratado Bilateral de Inversión, en el cual se incluyen principios como Trato Nacional, transferencias monetarias, expropiación y solución de controversias.

El impulso en la celebración de Tratados, en los últimos treinta años ha sido la conducción, de nacionales y compañías de ciertos Estados, de la inversión extranjera a otros países, y la consecuente necesidad de crear un marco legal internacional estable para facilitar y proteger esas inversiones. Los inversionistas no confiaban en la legislación del país anfitrión que sujetaba a su inversión a una variedad de riesgos ya que los países anfitriones podían cambiar fácilmente su legislación después de que la inversión hubiera sido realizada, así como la posible imparcialidad de los responsables de aplicar la legislación local, los inversionistas y sus gobiernos consideraban que la legislación local en algunos países impedían la entrada del capital foráneo, y que trataban a las inversiones extranjeras de una manera arbitraria y discriminatoria, que imponía condiciones onerosas a la operación de las empresas de propiedad privada extranjera. Estas preocupaciones probaron ser más que teóricas, ya que en los años 60's y 70's fueron testigos de numerosas interferencias de los países anfitriones hacia la inversión extranjera en sus territorios.

³⁸ En <http://www.worldbank.org/icsid/treaties/sri-lanka.htm>. International Centre for Settlement of Investment Disputes 20 de septiembre de 1993.

Debe hacerse notar, sin embargo, que partes importantes del mundo en desarrollo se han mantenido fuera del movimiento de los Tratados Bilaterales de Inversión. Con una o dos excepciones, casi toda Latinoamérica todavía está por firmar Tratados Bilaterales de Inversión, sin duda debido a la visión de la Doctrina Calvo de que los inversionistas extranjeros no deben recibir mejor trato que los nacionales.

CAPÍTULO 2

NATURALEZA JURÍDICA DE LOS ACUERDOS DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES.

La naturaleza de los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones se ubican dentro de las Fuentes* del Derecho Internacional¹ en el rubro de los Tratados.

"Los Tratados son el acuerdo de voluntades entre sujetos de la comunidad internacional (Estados u organismos internacionales), que crean, modifican o extinguen derechos y obligaciones."²

Para Carlos Arellano García el Tratado es una especie del género "acto jurídico" y, por tanto, es una doble o múltiple manifestación de voluntades de sujetos de la comunidad internacional con la intención lícita de crear, modificar, extinguir, transmitir, conservar, aclarar, respetar, constatar, certificar, detallar, etcétera, derechos y obligaciones.³

La Convención de Viena sobre el Derechos de los Tratados que emanó de la conferencia diplomática realizada en Viena, Austria, el 23 de mayo de

*La expresión fuente (del latín, fons, fontis) es el manantial de agua que brota de la tierra y aplicada metafóricamente a la ciencia del Derecho alude al origen de las normas jurídicas. ARELLANO GARCÍA, Carlos. Derecho Internacional Privado. Décimo Segunda Edición, Editorial Porrúa, México, 1998. Cf. Diccionario de Derecho Privado. Editorial Labor, S.A. Barcelona, 1954.

Son fuentes formales internacionales aquellas maneras de crear normas jurídicas que obliguen a más de un Estado. El carácter internacional se lo da a una fuente el hecho de que sea susceptible de crear una norma jurídica cuya vigencia sea común o dos o más Estados. Arellano García, Carlos. Derecho Internacional Privado. Decimosegunda Edición, Editorial Porrúa, México, 1998.

¹ Las Fuentes del Derecho se clasifican en dos: Fuentes nacionales y Fuentes internacionales. Las Fuentes nacionales se componen de; 1. Ley, 2. Costumbre, 3. Jurisprudencia, 4 Doctrina y 5. Principios generales del derecho. Las Fuentes internacionales se componen de 1. Tratados, 2. Costumbre, 3. Jurisprudencia, 4. Doctrina internacional (emanada de los congresos científicos y las conferencias diplomáticas), y 5. Doctrina nacional en aspectos iusprivatistas. Contreras Vaca, Francisco J. Derecho Internacional Privado. Oxford University Press, 1998, México.

² Contreras Vaca, Francisco J.- Derecho Internacional Privado-Parte Especial. Ed.-Oxford University Press, México, 1998. pg. 413.

³ Cf. Arellano García Carlos.- Derecho Internacional Privado.- Edit. Porrúa. Décima Segunda Edición.- México, 1998.- pg. 48.

1969,⁴ se refiere a los Tratados celebrados únicamente entre Estados y establece en el inciso a) del Artículo 2º que "a) Se entiende por "tratado" acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el Derecho Internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular."⁵

"De lo anterior, se concluye que no existe ninguna diferencia entre Tratado, acuerdo, convenio, convención, pacto, arreglo, protocolo, estatuto, concordato, declaración, modus vivendi, acuerdo de caballeros, etc., ya que el nombre que se le dé es irrelevante porque los efectos jurídicos son idénticos".⁶

"Las etapas en el proceso de celebración de los Tratados son las siguientes:"

Negociación,

Adopción del texto

Autenticación del texto

Manifestación del consentimiento

Negociación. Tiene por objeto lograr un acuerdo entre las partes a fin de determinar las cláusulas del Tratado.

Adopción del texto. Una vez negociado el Tratado se adopta como definitivo; tradicionalmente los Tratados se adoptaban por el acuerdo unánime de las partes. En la actualidad los Tratados bilaterales se adoptan por

⁴ Suscrita por 70 Estados, de los cuales 44 la han ratificado y 18 de ellos han formulado reservas o declaraciones interpretativas, existiendo ocho objeciones a las mismas. México es parte de esta Convención, la cual fue firmada *ad referendum* por el plenipotenciario mexicano el 23 may. 1969; aprobada por la Honorable Cámara de Senadores del Congreso de la Unión el 29 de dic. 1972, según el decreto de aprobación publicado en el DO 23 mar. 1973; ratificada por el presidente de la República el 5 de julio 1974; depositado el instrumento de ratificación ante la Secretaría General de la Organización de las Naciones Unidas el 25 sep. 1974, y publicado su decreto de promulgación en el DO 14 feb. 1975. Cf. Contreras Vaca, Francisco J. Derecho Internacional Privado-Parte Especial. Ed. Oxford University Press, México, 1998.- pg. 413.

⁵ Ortiz Ahlf, Loreta. Derecho Internacional Público. 2da Edición, Editorial Oxford University Press, México 2002.- pg. 18.

⁶ Contreras Vaca, Francisco J. Derecho Internacional Privado-Parte Especial. Edit. Oxford University Press, México, 1998.- pg. 12 y 13.

unanimidad y los multilaterales, según los dispongan ,los Estados parte, y a falta de acuerdo, por las dos terceras parte presentes votantes (Artículo 9 Convención de Viena).

Autenticación del texto. Es el acto mediante el cual se establece el texto definitivo de un Tratado y en el que se certifica que ese texto es el correcto y auténtico. El artículo 10 de la Convención de Viena hace referencia a la autenticación. El texto de un Tratado quedará establecido como auténtico y definitivo.

Mediante el procedimiento que se prescriba en él o en que convengan los Estados que hayan participado en su elaboración, o

A falta de tal procedimiento, mediante la firma ad referendum o la rúbrica puesta por los representantes de su Estado en el texto de Tratado o en el acto final de la Conferencia en que figure el texto.

Manifestación del consentimiento. Es el acto por el cual los Estados se obligan a cumplir el Tratado. La Convención de Viena señala como formas de manifestación del consentimiento:

La firma (Artículo 12)

El canje de instrumentos que constituyen un Tratado (Artículo 13)

La ratificación (Artículo 14)

La aceptación (Artículo 14)

La aprobación (Artículo 14)

La adhesión (Artículo 15)⁷

⁷ Ortiz Ahlf, Loreta. Derecho Internacional Público. 2da Edición, Editorial Oxford University Press, México 2002.- pg. 18.

El Artículo 7° de la Convención de Viena, establece las características de adopción o autenticación del consentimiento del Tratado por parte del Estado signatario.

"1. Para la adopción o autenticación del texto de un Tratado, o para manifestar el consentimiento del Estado en obligarse por un Tratado, se considera que una persona representa a un Estado:

- a) Si presenta los adecuados plenos poderes; o*
- b) Si se deduce de la práctica seguida por los Estados interesados, o de otras circunstancias, que la intención de esos Estados ha sido considerar a esa persona representante del Estado para esos efectos y prescindir de la presentación de plenos poderes.*

2. En virtud de sus funciones, y sin tener que presentar plenos poderes, se considera que representan a su Estado:

- a) Los Jefes de Estado, jefes de gobierno y ministros de relaciones exteriores, para la ejecución de todos los actos relativos a la celebración de un Tratado;*
- b) Los jefes de misión diplomática, para la adopción del texto de un Tratado entre el Estado acreditante y el Estado ante el cual se encuentran acreditados;*
- c) Los representantes acreditados por los Estados ante una conferencia internacional o ante una organización internacional o uno de sus órganos, para la adopción del texto de un Tratado en tal conferencia, organización u órgano.⁸*

Las reservas son según se define en la Convención de Viena en la fracción 1, inciso d) del Artículo 2° como:

⁸ Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, firmada el 23 de mayo de 1969, Publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 14 de febrero de 1975, entrada en vigor el 27 de enero de 1980.

“Se entiende por “reserva” una declaración unilateral, cualquiera que sea su enunciado o su denominación, hecha por un Estado al firmar, ratificar, aceptar o aprobar un Tratado o adherirse a él, con objeto de excluir o modificar los efectos jurídicos de ciertas disposiciones del Tratado en su aplicación a ese Estado.”⁹

“La práctica contemporánea codificada en la Convención de Viena, admite con liberalidad la formulación de reservas; los únicos casos en que no se admite formular reservas son:

- 1. Cuando están prohibidas expresamente por el Tratado*
- 2. Cuando no se encuentran dentro de las permitidas por un Tratado*
- 3. Cuando el Tratado es omiso al respecto. En este caso las reservas sólo se admiten cuando no son contrarias al objeto y fin del Tratado en cuestión.”¹⁰*

“La manifestación del consentimiento de los Estados contratantes no constituye el punto final del proceso de celebración de un Tratado. Tal momento final es realmente el de la entrada en vigor, a partir del cual el Tratado comienza a obligar a los Estados parte.”¹¹

El artículo 24 de la Convención de Viena establece que:

“Artículo 24 Entrada en vigor

- 1. Un Tratado entrará en vigor de la manera y en la fecha que en él se disponga o que acuerden los Estados negociadores.*

⁹ Ortiz Ahlf, Loreta. Derecho Internacional Público. 2da Edición, Editorial Oxford University Press, México 2002.- pg. 324.

¹⁰ Ibidem.- pg. 19 y 20.

¹¹ Ibidem.- pg. 20 y 21.

2. A falta de tal disposición o acuerdo, el Tratado entrará en vigor tan pronto como haya constancia del consentimiento de todos los Estados negociadores en obligarse por el Tratado.

3. Cuando el consentimiento de un Estado en obligarse por un Tratado se haga constar en una fecha posterior a la de la entrada en vigor de dicho Tratado, éste entrará en vigor con relación a ese Estado en dicha fecha, a menos que el Tratado disponga otra cosa.

4. Las disposiciones de un Tratado que regulen la autenticación de su texto, la constancia del consentimiento de los Estados en obligarse por el Tratado, la manera o la fecha de su entrada en vigor, las reservas, las funciones del depositario y otras cuestiones que se susciten necesariamente antes de la entrada en vigor del Tratado se aplicarán desde el momento de la adopción de su texto.¹²

Respecto a la observancia y aplicación del Tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido de buena fe (pacta sunt servanda):

*"Esta observancia de los Tratados no se verá obstaculizada por el hecho de que existan normas de derecho contrarias a los mismos. Los Estados no pueden invocar las disposiciones de su derecho interno como justificación para en incumplimiento de un Tratado (Artículo 27). Únicamente podrá solicitarse la nulidad relativa de un Tratado por oponerse a normas fundamentales de derecho interno, cuando las violaciones sean manifiestas y evidentes (Artículo 46)."*¹³

Con respecto a la terminación de los Tratados, la Convención de Viena exime a las partes de cumplir el Tratado a partir de la misma, sin afectar ningún derecho, obligación o situación jurídica creada por el Tratado durante su vigencia.

¹² Ortiz Ahlf, Loreta. Derecho Internacional Público. 2da Edición, Editorial Oxford University Press, México 2002.- pg. 330.

¹³ Ibidem.-pg. 21

"Las causas de terminación que regula la Convención de Viena son las siguientes:

- 1. La voluntad de las partes,*
- 2. Denuncia, en el caso de que el Tratado no contenga disposiciones respecto,*
- 3. Celebración de un Tratado posterior,*
- 4. Violación grave de un Tratado,*
- 5. Imposibilidad subsiguiente de cumplimiento,*
- 6. Cambio fundamental de circunstancias*
- 7. Aparición de una nueva norma internacional de ius cogens."¹⁴*

"Respecto al número de Estados que intervienen en la celebración de los Tratados internacionales, pueden ser:

Bilaterales. Los suscriben únicamente dos naciones para solucionar la problemática específica que en la materia se presenta entre ellos.

Multilaterales. Se elaboran para ser suscritos por una gran cantidad de países, de cualquier parte del orbe o de una región geográfica determinada."¹⁵

2.1. NORMAS JURÍDICAS QUE REGULAN LA CELEBRACIÓN DE TRATADOS EN NUESTRO DERECHO INTERNO

En nuestro derecho interno la normatividad vigente que regula la celebración de Tratados se establece principalmente en nuestra Ley suprema la ***Constitución Política de los Estados Unidos de Mexicanos*** (en lo

¹⁴ Ortiz Ahlf, Loreta. Derecho Internacional Público. Op. Cit. pg.35

¹⁵ Contreras Vaca, Francisco J. Derecho Internacional Privado-Parte Especial.Oxford University Press, México, 1998.- pg. 17.

sucesivo **Constitución**) habla de ellos indistintamente refiriendo los términos *Tratados internacionales, Tratados o convenciones diplomáticas* en los Artículos 15, 18, fracción I, Artículo 76, 104 y 133. El Artículo 133 establece que:

*"Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones y leyes de los Estados."*¹⁶

Por otra parte, la **Ley sobre la Celebración de Tratados** publicada en el Diario Oficial de la Federación el 2 de enero de 1992, en su Artículo 2 define, lo que se debe entender como Tratado:

*"El convenio regido por el Derecho Internacional público, celebrado por escrito entre el gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica Mexicanos uno o varios sujetos del Derecho Internacional público, ya sea que para su aplicación se requiera la celebración de acuerdos en materias específicas, cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos de Norteamérica Mexicanos asumen compromisos."*¹⁷

Por lo que respecta a la **Constitución** las bases para la celebración de dichos **Tratados** se establecen en la fracción I del Artículo 76; fracción X; del Artículo 89 y en el Artículo 133, mismos que a continuación se transcriben:

"Artículo 76. Son facultades exclusivas del Senado:

¹⁶ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 1ra Edición, Editorial Delma, México 2002.-pg. 89.

¹⁷ En <http://info4.juridicas.unam.mx/ijure/tcfed/222.htm>. Ley sobre la Celebración de Tratados, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 2 de enero de 1992. 30 de octubre de 2003.

*I. Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal, con base en los informes anuales que el Presidente de la República el Secretario del despacho correspondiente rindan al Congreso; además, aprobar los Tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo de la Unión.*¹⁸

"Artículo 89. Las facultades y obligaciones del presidente son las siguientes:

...

*X. Dirigir la política exterior y celebrar Tratados internacionales, sometiéndolos a la aprobación del Senado...*¹⁹

*"Artículo 133. Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los Tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión..."*²⁰

En la **Ley sobre la Celebración de Tratados** se encuentran las que se establecen en los Artículos 4°, 5° y 6°, los cuales se transcriben a continuación:

"Artículo 4.- Los Tratados que se sometan al Senado para los efectos de la fracción I del artículo 76 de la Constitución, se turnaran a comisión en los términos de la Ley Orgánica del Congreso General de los Estados Unidos de Norteamérica Mexicanos, para la formulación del dictamen que corresponda. En su oportunidad, la resolución del senado se comunicara al Presidente de la República.

¹⁸ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Op. Cit.,- pp. 41 y 42.

¹⁹ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Op. Cit.-pg. 46.

²⁰ *Ibidem.*- pg. 89.

Los Tratados, para ser obligatorios en el territorio nacional deberán haber sido publicados previamente en el Diario Oficial de la Federación.

Artículo 5.- La voluntad de los Estados Unidos de Norteamérica Mexicanos para obligarse por un Tratado se manifestara a través de intercambio de notas diplomáticas, canje o deposito del instrumento de ratificación, adhesión o aceptación, mediante las cuales se notifique la aprobación por el senado del Tratado en cuestión.

Artículo 6.- La Secretaría de Relaciones Exteriores, sin afectar el ejercicio de las atribuciones de las dependencias y entidades de la administración pública federal, coordinara las acciones necesarias para la celebración de cualquier Tratado y formulara una opinión acerca de la procedencia de suscribirlo y, cuando haya sido suscrito, lo inscribirá en el registro correspondiente.²¹

La Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, establece las facultades de la Secretaría de Relaciones Exteriores, la cual tiene como objeto primordial según la fracción I del Artículo 28, lo siguiente:

"I.- Promover, propiciar y asegurar la coordinación de acciones en el exterior de las dependencias y entidades de la administración pública federal; y sin afectar el ejercicio de las atribuciones que a cada una de ellas corresponda, conducir la política exterior, para lo cual intervendrá en toda clase de Tratados, acuerdos y convenciones en los que el país sea parte;²²

²¹ En <http://info4.juridicas.unam.mx/ijure/tafed/222.htm> Ley sobre la Celebración de Tratados, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 2 de enero de 1992. 30 de octubre de 2003.

²² Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.-Edit.- Sista, México 2003.-pg. 10.

Por su parte el Reglamento Interior de la Secretaría de Relaciones Exteriores, en las fracciones V, VII, IX y X del Artículo 9 otorga a la Consultoría Jurídica de la misma Secretaría la facultad de proponer la celebración o llevar su a cabo el seguimiento de los Tratados, al concederle específicamente las siguientes atribuciones:

"V. Participar, por acuerdo del secretario, en la elaboración de proyectos de Tratados internacionales de carácter gubernamental;

...

VII. Llevar los registros de los Tratados que se celebren, terminen o denuncien;

....

IX. Tramitar los requisitos constitucionales para la entrada en vigor, terminación o denuncia de los Tratados internacionales,

...

X. Vigilar, por acuerdo del secretario, la ejecución de los convenios bilaterales en los que México sea parte, cuando la misma no éste encomendada a otra dependencia."²³

En el caso que nos ocupa es importante señalar que la Secretaría de Economía, la Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, la Dirección General de Inversiones Extranjeras, la Dirección General Adjunta de Asuntos Internacionales son la autoridad que tiene a su cargo la negociación de los Tratados de Libre Comercio y de los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, en razón de lo anterior es importante señalar el fundamento jurídico en el cual se basa dicha función, toda vez que uno de los fines primordiales de estos acuerdos es el de proteger la inversión extranjera, es la fracción XII del Artículo 34 de la Ley

²³ En www.sre.gob.mx/ace_rca/historiasre/historia.htm Reglamento Interior de la Secretaría de Relaciones Exteriores, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 10 de agosto de 2001 y reformado en las publicaciones del mismo Diario del 11 de octubre de 2001, 31 de julio de 2002, 21 de agosto de 2002 y 1 de noviembre de 2002. 30 de agosto de 2003.

Orgánica de la Administración Pública Federal, que establece que a la Secretaría de Economía le corresponde el despacho de:

"XII.- Normar y registrar la propiedad industrial y mercantil; así como regular y orientar la inversión extranjera y la transferencia de tecnología,"²⁴

"...no existe ningún ordenamiento legal que establezca un procedimiento específico a seguir para llevar a cabo la negociación y aceptación de los Tratados internacionales, en México ha surgido una clara práctica, la cual podemos resumir en las siguientes etapas:

Negociación. *Los plenipotenciarios mexicanos (delegación mexicana) acreditados por la Secretaría de Relaciones Exteriores como representantes del gobierno de México para participar en una conferencia internacional de la cual ha emanado un Tratado Internacional que interesa al país, pueden en caso de considerarlo conveniente, firmar el pacto ad referendum. Es importante destacar que en México dicha firma no produce efecto en el orden interno, a que la misma no obliga a la Nación, sino que sólo autentica el texto del acuerdo, por lo que llevarlo a cabo o dejarlo de hacerlo produce ningún efecto jurídico en nuestro territorio.*

Análisis interno del Ejecutivo. *Posteriormente, los plenipotenciarios mexicanos a su regreso al país llevan el texto del Tratado a la Secretaría de Relaciones Exteriores para que se inicie su análisis, sin que exista ningún término o forma para realizarlo.*

Envío al Senado. *Si la Secretaría de Relaciones Exteriores, una vez que ha concluido el estudio del acuerdo, lo juzga conveniente remitirá su texto a la Secretaría de Gobernación, para que por conducto sea enviado a la Cámara de Senadores del Congreso de la Unión.*

²⁴ *Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.-Edit.- Sista, México 2003.-pg. 10.*

Análisis interno del Senado. Recibido el texto del Tratado por la Cámara de Senadores, sin tener tiempo límite para ello, realizará su análisis en la forma que estime correcta, (turnándolo a la comisión o comisiones involucradas para dictaminarlo), podrá hacer las declaraciones interpretativas y reservas que considere adecuadas (siempre que la convención lo permita), y si considera que el mismo se encuentra apegado a la Constitución y lo cree conveniente por la mayoría absoluta de los miembros, procederá a aprobarlo e informará tal decisión al titular del Ejecutivo, por conducto de la Secretaría de Gobernación."

Publicación del Decreto de Aprobación del Senado. Recibido por la Secretaría de Gobernación el documento que contiene la aprobación de la Cámara de Senadores,* sin existir término para ello en uso de la facultad concedida al Presidente de la República por el artículo 89, frac. I de nuestra Carta Magna, elabora el "Decreto de Aprobación), el cual una vez firmado por el titular del Ejecutivo se publica en el Diario Oficial de la Federación. Es importante destacar que mediante el "Decreto de Aprobación" sólo se informa a los habitantes de la República la resolución (decreto) del Senado mediante la cual aprueba el Tratado y, en su caso, las reservas y declaraciones interpretativas realizadas, sin incorporar el texto del acuerdo internacional.

Registro del Tratado elaboración del instrumento de ratificación o adhesión. Realizada la publicación del "Decreto de Aprobación" sin existir término para ello, la Secretaría de Relaciones Exteriores procederá a registrar el Tratado en su dependencia y a elaborar el instrumento de ratificación (o el de adhesión si el país no intervino en la negociación), el cual emitirá en nombre del gobierno de México, después será firmado por el Presidente de la República, refrendado por los secretarios de despacho involucrados en la negociación y contendrá las reservas y declaraciones

interpretativas realizadas (si el acuerdo internacional lo permite). Es importante destacar que, a últimas fechas y cuando la materia del Tratado se refiere a áreas locales, la Secretaría de Relaciones Exteriores (para evitar que se discuta una posible vulneración a la autonomía estatal) antes de elaborar el instrumento de ratificación o adhesión pide la opinión y el consentimiento de los gobiernos de las entidades federativas.Una vez ratificado el convenio internacional automáticamente se afecta al sistema normativo de la entidad, conforme a lo dispuesto por el Artículo 133 constitucional que obliga a los jueces de los Estados a ajustarse a lo dispuesto en los Tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en sus constituciones o leyes locales.

Depósito del instrumento de ratificación o adhesión. *Una vez firmado el instrumento de ratificación o adhesión por el Presidente de la República, la Secretaría de Relaciones Exteriores lo mandará depositar ante la dependencia del Estado u organismo internacional que señale el Tratado en la forma que indique, a efecto de que una vez cumplidas las exigencias del acuerdo, obligue al país internacionalmente.*

Publicación del Decreto de Promulgación. *Una vez depositado el instrumento de ratificación o adhesión, la Secretaría de Relaciones Exteriores deberá informarlo a la Secretaría de Gobernación para que, sin existir término para ello en uso de la facultad concedida al presidente de la República por el Artículo 89, frac. I de la Constitución, elabore el "Decreto de Promulgación" del Tratado (conteniendo la firma del primer mandatario como titular del Poder Ejecutivo, respaldado por los Secretarios de Relaciones Exteriores y Gobernación), el cual publicará en el Diario Oficial de la Federación incorporando copia fiel y completa del Tratado, y las reservas y declaraciones interpretativas realizadas, con la finalidad de obligar a los particulares en el orden interno y proveer en la esfera administrativa su exacta observancia. Debe considerarse que una vez publicada la convención, ésta se convierte automáticamente en derecho*

*interno vigente, obliga a los particulares y autoridades a acatar sus disposiciones, sin importar si el acuerdo hubiere iniciado su vigencia internacional con anterioridad.*²⁵

2.2. JERARQUIA DE LOS TRATADOS EN EL ORDEN INTERNO.

"...la Constitución no establece un sistema de fuentes que revele el lugar jerárquico que ocupa cada uno de los ordenamientos jurídicos que lo componen. En consecuencia será función del interprete atribuirle el lugar que ocupe o negarle lugar alguno.

*También será función del interprete previo a la resolución del caso concreto, buscar que tanto el orden internacional como el nacional coexistan armónicamente y puedan tener aplicación de manera simultánea, pero no se trata de anular a una de las dos normas en conflicto, privando totalmente de sus efectos a una de ellas; si no de definir su aplicabilidad a un caso concreto.*²⁶

En este sentido debemos partir de que la propia Constitución reconoce la obligatoriedad general de los Tratados puntualizando la supremacía de la misma, sin embargo han surgido diversas posturas respecto a la jerarquía de los Tratados y las leyes federales en nuestro derecho interno. Al respecto la Suprema Corte de Justicia de la Nación sostuvo lo siguiente:

²⁵ Contreras Vaca, Francisco J. Derecho Internacional Privado-Parte Especial. Oxford University Press, México, 1998.- pg.

²⁶ Sánchez Cordero de García Villegas, Olga.-La Constitución y los Tratados Internacionales. Un acercamiento a la interpretación judicial.- Edit. Supremo Tribunal de Justicia del Estado de Sinaloa México, 1999.-pg.-15 y 16.

“Octava Época

Instancia: Pleno

Fuente: Gaceta del Semanario Judicial de la Federación

Tomo: 60, Diciembre de 1992

Tesis: P. C/92

Página: 27

LEYES FEDERALES Y TRATADOS INTERNACIONALES. TIENEN LA MISMA JERARQUIA NORMATIVA. De conformidad con el artículo 133 de la Constitución, tanto las leyes que emanen de ella, como los Tratados internacionales, celebrados por el ejecutivo Federal, aprobados por el Senado de la República y que estén de acuerdo con la misma, ocupan, ambos, el rango inmediatamente inferior a la Constitución en la jerarquía de las normas en el orden jurídico mexicano. Ahora bien, teniendo la misma jerarquía, el Tratado internacional no puede ser criterio para determinar la constitucionalidad de una ley ni viceversa. Por ello, la Ley de las Cámaras de Comercio y de las de Industria no puede ser considerada inconstitucional por contrariar lo dispuesto en un Tratado internacional.

Amparo en revisión 2069/91. Manuel García Martínez. 30 de junio de 1992. Mayoría de quince votos. Ponente: Victoria Adato Green. Secretario: Sergio Pallares y Lara.

El Tribunal Pleno en su sesión privada celebrada el martes diecisiete de noviembre en curso, por unanimidad de dieciocho votos de los señores ministros Presidente Ulises Schmill Ordóñez, Carlos de Silva Nava, José Trinidad Lanz Cárdenas, Miguel Montes García, Noé Castañón León, Felipe López Contreras, Luis Fernández Doblado, Victoria Adato Green, Samuel Alba Leyva, Ignacio Moisés Cal y Mayor Gutiérrez, Clementina Gil de Lester, Atanasio González Martínez, José Manuel Villagordoa Lozano, Fausta Moreno Flores, Carlos García Vázquez, Mariano Azuela Güitrón, Juan Díaz Romero y Sergio Hugo Chapital Gutiérrez: aprobó, con el

número C/92, la tesis que antecede; y determinó que la votación es idónea para integrar tesis de jurisprudencia. Ausentes: Ignacio Magaña Cárdenas y José Antonio Llanos Duarte. México, Distrito Federal, a dieciocho de noviembre de mil novecientos noventa y dos.

Nota: Esta tesis ha sido abandonada con base en el criterio sustentado por el propio Tribunal Pleno al resolver, el 11 de mayo de 1999, el amparo en revisión 1475/98, promovido por el Sindicato Nacional de Controladores de Tránsito Aéreo, sosteniendo en dicho asunto que los Tratados internacionales están en una jerarquía superior, sobre el derecho federal y el local, salvo que la Constitución General de la República señale algún caso especial. Al respecto, consúltese la tesis P. LXXVII/99, publicada en el Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, Novena Época, Tomo X, noviembre de 1999, página 46, bajo el rubro "TRATADOS INTERNACIONALES. SE UBICAN JERARQUICAMENTE POR ENCIMA DE LAS LEYES FEDERALES Y EN UN SEGUNDO PLANO RESPECTO DE LA CONSTITUCION FEDERAL."²⁷

La Suprema Corte de Justicia de la Nación en la controversia del amparo en revisión 1475/98, promovido por el Sindicato Nacional de Controladores de Tránsito Aéreo se aparta del contenido la tesis antes citada.

"Novena Época

Instancia: Pleno

Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta

Tomo: X, Noviembre de 1999

Tesis: P. LXXVII/99

Página: 46

**TRATADOS INTERNACIONALES. SE UBICAN JERÁRQUICAMENTE
POR ENCIMA DE LAS LEYES FEDERALES Y EN UN SEGUNDO**

²⁷ Gaceta del Semanario Judicial de la Federación.- Tomo 60.- Diciembre de 1992.- Tesis P.C/92.- pg. 27 48

PLANO RESPECTO DE LA CONSTITUCIÓN FEDERAL.

Persistentemente en la doctrina se ha formulado la interrogante respecto a la jerarquía de normas en nuestro derecho. Existe unanimidad respecto de que la Constitución Federal es la norma fundamental y que aunque en principio la expresión "... serán la Ley Suprema de toda la Unión ..." parece indicar que no sólo la Carta Magna es la suprema, la objeción es superada por el hecho de que las leyes deben emanar de la Constitución y ser aprobadas por un órgano constituido, como lo es el Congreso de la Unión y de que los Tratados deben estar de acuerdo con la Ley Fundamental, lo que claramente indica que sólo la Constitución es la Ley Suprema. El problema respecto a la jerarquía de las demás normas del sistema, ha encontrado en la jurisprudencia y en la doctrina distintas soluciones, entre las que destacan: supremacía del derecho federal frente al local y misma jerarquía de los dos, en sus variantes lisa y llana, y con la existencia de "leyes constitucionales", y la de que será ley suprema la que sea calificada de constitucional. No obstante, esta Suprema Corte de Justicia considera que los Tratados internacionales se encuentran en un segundo plano inmediatamente debajo de la Ley Fundamental y por encima del derecho federal y el local. Esta interpretación del artículo 133 constitucional, deriva de que estos compromisos internacionales son asumidos por el Estado mexicano en su conjunto y comprometen a todas sus autoridades frente a la comunidad internacional; por ello se explica que el Constituyente haya facultado al presidente de la República a suscribir los Tratados internacionales en su calidad de jefe de Estado y, de la misma manera, el Senado interviene como representante de la voluntad de las entidades federativas y, por medio de su ratificación, obliga a sus autoridades. Otro aspecto importante para considerar esta jerarquía de los Tratados, es la relativa a que en esta materia no existe limitación competencial entre la Federación y las entidades federativas, esto es, no se toma en cuenta la competencia federal o local del contenido del Tratado, sino que por mandato expreso del propio artículo 133 el presidente de la República y el

Senado pueden obligar al Estado mexicano en cualquier materia, independientemente de que para otros efectos ésta sea competencia de las entidades federativas. Como consecuencia de lo anterior, la interpretación del artículo 133 lleva a considerar en un tercer lugar al derecho federal y al local en una misma jerarquía en virtud de lo dispuesto en el artículo 124 de la Ley Fundamental, el cual ordena que "Las facultades que no están expresamente concedidas por esta Constitución a los funcionarios federales, se entienden reservadas a los Estados.". No se pierde de vista que en su anterior conformación, este Máximo Tribunal había adoptado una posición diversa en la tesis P. C/92, publicada en la Gaceta del Semanario Judicial de la Federación, Número 60, correspondiente a diciembre de 1992, página 27, de rubro: "LEYES FEDERALES Y TRATADOS INTERNACIONALES. TIENEN LA MISMA JERARQUÍA NORMATIVA."; sin embargo, este Tribunal Pleno considera oportuno abandonar tal criterio y asumir el que considera la jerarquía superior de los Tratados incluso frente al derecho federal.

Amparo en revisión 1475/98. Sindicato Nacional de Controladores de Tránsito Aéreo. 11 de mayo de 1999. Unanimidad de diez votos. Ausente: José Vicente Aguinaco Alemán. Ponente: Humberto Román Palacios. Secretario: Antonio Espinoza Rangel.

El Tribunal Pleno, en su sesión privada celebrada el veintiocho de octubre en curso, aprobó, con el número LXXVII/1999, la tesis aislada que antecede; y determinó que la votación es idónea para integrar tesis jurisprudencial. México, Distrito Federal, a veintiocho de octubre de mil novecientos noventa y nueve.

Nota: Esta tesis abandona el criterio sustentado en la tesis P. C/92, publicada en la Gaceta del Semanario Judicial de la Federación Número 60, Octava Época, diciembre de 1992, página 27, de rubro: "LEYES

*FEDERALES Y TRATADOS INTERNACIONALES. TIENEN LA MISMA JERARQUÍA NORMATIVA.*²⁸

El motivo principal que privó en la resolución del amparo en revisión 1475/98 y que determinó que los Tratados internacionales se ubican jerárquicamente por encima de las leyes federales y en un segundo plano respecto de la Constitución Federal, fue la correcta aplicación del convenio 87 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que se refiere a la libertad sindical, sobre las disposiciones contenidas en la Ley Federal de los Trabajadores al Servicio del Estado.

Los argumentos esgrimidos en dicha sentencia, se enfocan a reconocer un derecho fundamental y una garantía constitucional, el derecho a la libre asociación sindical. Dicha sentencia se pronunció a favor de que jerárquicamente privara el convenio de referencia por encima aún de la Ley Federal que se tildó de inconstitucional. La ubicación jerárquica de los Tratados por sobre las leyes federales se desarrolló para sostener la invalidez del artículo impugnado. En el caso en específico es difícil tratar de comprender el hecho de que los Tratados se ubiquen por encima de las leyes federales ya que la Ley Burocrática se tildó de inconstitucional.

En este sentido podemos concluir que los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs) son Tratados bilaterales internacionales que tienen como finalidad primordial el promover y proteger los flujos recíprocos de inversión entre los Estados contratantes.

Los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones contienen lo siguiente en materia de inversión:

Definiciones

²⁸Gaceta del Semanario Judicial de la Federación.- Tomo X, Noviembre, 1999.- Tesis P.LXXVII/99.- pg. 46.

Inversión;

Promoción y admisión;

Trato Nacional;

Trato de las Nación mas Favorecida;

Trato Mínimo;

Régimen de Expropiaciones e indemnización

Indemnización por pérdidas en caso de conflicto armado;

Libertad de transferencias;

Régimen de Subrogación; y,

Solución de controversias.

Principios y disciplinas que se estudiaran en el capítulo 5 del presente trabajo.

CAPÍTULO 3

DIFERENCIAS ENTRE LOS ACUERDOS DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES Y LOS ACUERDOS MULTILATERALES DE INVERSIÓN.

Como ya se mencionó, los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones son tratados bilaterales internacionales que tienen como finalidad primordial el promover y proteger los flujos recíprocos de inversión extranjera directa (IED)¹ entre los Estados contratantes.

Asimismo, los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones establecen derechos y obligaciones entre dos Estados signatarios y se establecen límites a la participación extranjera en las actividades que cada Estado determine respecto a la inversión.

El Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI) era un proyecto de acuerdo multilateral de inversiones que pretendía reunir en un tratado internacional, un conjunto de normas relativas al tratamiento y la protección de las inversiones, así como la solución de controversias. El Acuerdo Multilateral de Inversión sería un tratado autónomo abierto a los 29² de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), así como a la adhesión de países no miembros que quisieran comprometerse a respetar las obligaciones derivadas del acuerdo,

¹ "la IED (Inversión Extranjera Directa) es aquella que tiene características de permanencia y se materializa principalmente instalando una empresa nueva o ampliando una existente; mientras que la inversión de cartera o de portafolio se oriente fundamentalmente a operaciones bursátiles en todas sus variantes y, preponderantemente, hacia diferentes actividades financieras y cambiarias. C. Korten, David.- Cuando las Transnacionales gobiernan el mundo.- Chile, Ed. Cuatro Vientos, 1998. cit. por Wilker, Jorge.- Aspectos Regulatorio-Institucionales de la Inversión. Regulación de flujos financieros internacionales.- Ed. Instituto de Investigaciones Económicas, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.- México 2001.- pp. 80 y 81.

² Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Corea, Chile, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Finlandia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia, Suiza y Turquía. La República Eslovaca firmó en agosto de 2000 el instrumento de adhesión a la OCDE, con lo que una vez que el parlamento de la República Eslovaca ratifique dicho instrumento, serán 30 países miembros de la OCDE.

en dicho tratado se pretendía que todos los signantes estuviesen obligados a abrir todos los rubros a la inversión extranjera.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico es actualmente el foro en el cual todos los miembros son negociadores de buena fe de acuerdos multilaterales de inversión. Entre los miembros de la Organización para la Cooperación el Desarrollo Económico no hay un límite en la participación de los Estados, el grupo negociador del Acuerdo Multilateral de Inversión tuvo un programa activo de servicio especial para informar a los países interesados sobre el estatus y el contenido de las negociaciones.

El acuerdo no estuvo limitado ha aceptar solo a miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico; el Acuerdo Multilateral de Inversión estuvo abierto a otros países y a poder unirse a las obligaciones consagradas en el mismo. Muchos no-miembros activos de la Organización para la Cooperación el Desarrollo Económico siguieron el desarrollo en las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversión, en espera de que las normas del Acuerdo Multilateral de Inversión se aceptaran para futuros acuerdos de inversión. De hecho, cinco economías (Argentina, Brasil, Chile, Hong Kong y Eslovaquia) habían anticipado su participación como observadores en las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversión con la posibilidad de ser signatarios de dicho acuerdo. Así también Latvia, Lituania y Estonia deseaban unirse al acuerdo.

El antecedente inmediato al Acuerdo Multilateral de Inversión surgió a raíz de los esfuerzos de los Estados por negociar acuerdos que protegieran ampliamente las inversiones, como los cerca de 1,100 Tratados Bilaterales de Inversión que se encuentran en vigor alrededor del mundo, estos tratados han sido signados entre los países en desarrollo (a menudo los miembros de la Organización para la Cooperación el Desarrollo Económico) y los países en vías

de desarrollo. Los Estados Unidos, por ejemplo, han firmado 40 Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones a la fecha de los cuales 31 se encuentran en vigor. Multilateralmente, el Banco Mundial, el foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), y la Organización Mundial del Comercio (OMC) han llevado a cabo instrumentos de inversión, sin embargo dichos acuerdos no contemplaban mecanismos de solución de disputas y no existen altos estándares de acuerdos como podría haber existido con el Acuerdo Multilateral de Inversión según lo visualizado por los países pertenecientes a la Organización para la Cooperación el Desarrollo Económico.

Las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversión comenzaron en mayo de 1995, después de la reunión del Consejo de Ministros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, en donde se definió un mandato para que iniciaran las negociaciones del tratado y se constituyera un Grupo de Negociación. Tres años después, en febrero de 1998, las negociaciones comenzaron a ser cuestionadas por distintos sectores³ y fueron suspendidas pocos meses más tarde.

³ "Durante casi cuatro años en el seno de la OCDE se negoció el denominado Acuerdo Multilateral de Inversión (MAI, por sus siglas en inglés), no obstante y debido a diversas presiones políticas domésticas e internacionales su negociación fue un fracaso que ha dejado como lección reconocer al tema de inversión como un tema delicado y altamente controvertido". FLORES BERNÉS, Miguel, "¿Cómo se regularán los flujos de inversión a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio México-UE? (Análisis de los instrumentos jurídicos: Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones y TLCUEM)", Revista Mexicana de Derecho Internacional Privado, N° 8, México, abril de 2000, pág. 93. Cf. DÍAZ BALBUENA, Hugo, L'AMI: vers le gouvernement mondial des multinationales", en: [www.derechos.org/nizcor](http://www.derechos.org/nizkor), y "Our Future under the Multilateral Agreement on Investment" en: www.citizen.org. 30 de Agosto de 2003.

* 2. EXPROPRIATION AND COMPENSATION

2.1. A contracting Party shall not expropriate or nationalize directly or indirectly an investment in its territory of an investor of another Contracting Part or take any measure or measures having equivalent effect (hereinafter referred to as "expropriation") except:

- a) for purpose wich is in the public interest,
- b) on an non-discriminatory basis,
- c) in accordance with due process of law; and
- d) accompanied by payment of prompt, adequate, and effective compensation in accordance with Articles 2.2. to 2.5 below.

2.2. Compensation shall be paid without delay.

2.3. Compensation shall be equivalent to the fair market value of the expropriated investment immediately before the expropriation occurred. The fair market value shall not reflected any change in value because the expropriation had become publicly know earlier.

El primer borrador del Acuerdo Multilateral de Inversión apareció en enero de 1997 y el segundo en mayo de ese año. Estos contuvieron muchos asuntos no resueltos, permitiendo una valoración inicial del alcance del Acuerdo Multilateral de Inversión. El Acuerdo Multilateral de Inversión se compondría de varias disposiciones de los Tratados Bilaterales y regionales de inversión, que actualmente existen en el área de la Organización para la Cooperación el Desarrollo Económico, reuniendo en un solo Tratado la protección de los derechos de los inversionistas extranjeros. Bajo el Acuerdo Multilateral de Inversión los gobiernos tendrían la obligación de no tratar a las empresas multinacionales y los inversionistas extranjeros menos favorablemente que lo que lo harían con las empresas domésticas (Principio de Trato Nacional). También debían expandir cualquier tratamiento favorable ofrecido a sus inversionistas nacionales para todos (Principio de Nación Más Favorecida), la expropiación de una inversión sin compensación estaría prohibida, así como las reglas discriminatorias sobre asuntos como el contenido en productos nacionales, los requisitos de exportación, la repatriación de ganancias (los así llamados requisitos de desempeño) los cuales estarían restringidos.⁴

Lo anterior se puede observar en lo declarado por el comisionado europeo Julie Raynal, en la Conferencia sobre el Acuerdo Regional de la Inversión en los Tratados Bilaterales de Inversión para la Protección y Promoción de la Inversión Extranjera en el Sur de Europa, celebrado el 28 y 29 de mayo del 2001, en Dubrovnik, Croacia. Tratados Bilaterales de Inversión un posible sistema básico multilateral en Inversiones, dos historias independientes o el fortalecimiento mutuo del proceso*

2.4. Compensation shall be fully realisable and freely transferable".

⁴ Documentos de la OCDE en <http://www.oecd.org/pdf/M00003000/M00003034.pdf>. 30 de agosto de 2003.

*(Investment Compact Regional Roundtable on Bilateral Investment Treaties for the Protection and Promotion of Foreign Investment in South East Europe, 28-29 May 2001, Dubrovnik, Croatia.

Bilateral Investment Treaties and a possible basic Multilateral framework on Investment Two independent stories or a mutually reinforcing process.

a) *"Por ejemplo los Tratados Bilaterales de Inversión concluidos por los miembros de la Unión Europea difieren en varios aspectos de los concluidos por los Estados Unidos. Los Tratados Bilaterales de Inversión europeos no incluyen el principio de Trato Nacional en la fase del preestablecimiento, y contienen algunas reservas respecto al principio de no discriminación en las áreas como los servicios audiovisuales, servicios de transporte por aire y tierra, así como el comercio de tales servicios.*

- *Los Tratados Bilaterales de Inversión de los EUA usualmente contienen previsto el Tratamiento Nacional desde el período del preestablecimiento - mientras que en el periodo de negociación contienen muchas excepciones a este principio -, y las amplias cláusulas de protección en contra de la expropiación. También pueden prever un mecanismo de acuerdo de disputa inversionista-Estado. Un conjunto básico de principios de inversión, convenidos multilateralmente y nivelados, consolidaría en una forma transparente y coherente los principios ya establecidos en los Tratados Bilaterales de Inversión y se construirían en los principios básico no discriminatorios de comercio de la WTO.**⁵*

b) *Debe ser creado un sistema multilateral para la INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, y esto no impediría a los Estados de continuar celebrando Tratados Bilaterales de Inversión. Un sistema*

⁵ ** WTO= World Trade Organization.- Organización Mundial de Comercio= OMC.

multilateral podría constituir una clase de principios fundamentales de la INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, teniendo en cuenta países que adicionalmente lo hacen a través de los Tratados Bilaterales de Inversión. En ese sentido, los Tratados Bilaterales de Inversión serían la locomotora, como una fuerza motriz, la cuál dirige el tren entero de los principios multilaterales.⁶

De entre lo señalado en las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversión, se hacía referencia a la importancia del proceso de la liberalización del comercio mundial a que esta se había adelantado significativamente y por consiguiente se necesitaba la liberalización multilateral y protección a la inversión. Los tratados del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio y el Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, cubrían parcialmente ciertos asuntos de inversiones, pero se pone al descubierto la necesidad de reglas integrales que regulen la inversión en todos los sectores, un sistema básico de reglas basadas en la no-discriminación, transparencia y una política ambiental abierta para la inversión extranjera directa que pudiera ser benéfica para la economía mundial. Los Instrumentos antes señalados aunque no contemplan abiertamente el rubro de las inversiones, en algunos rubros hacían referencia a la misma.

⁶ En <http://www.oecd.org>. Rayna Julie I, European Commission. Investment Compact Regional Roundtable on Bilateral Investment Treaties for the Protection and Promotion of Foreign Investment in South East Europe 28-29 May 2001, Dubrovnik, Croatia. Bilateral Investment Treaties and a possible basic Multilateral framework on Investment Two independent stories or a mutually reinforcing process. 29 de agosto de 2003.

3.1. ACUERDO SOBRE MEDIDAS DE INVERSIÓN RELACIONADAS CON EL COMERCIO.

"El Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio empieza por reconocer que ciertas medidas en materia de inversiones pueden causar efectos de restricción y distorsión del comercio. Sin embargo, su ámbito de aplicación se limita exclusivamente a las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio de mercancías ("MICs")-no de servicios-.

La esencia del Acuerdo consiste en prohibir a los miembros aplicar ninguna medida en materia de inversiones relacionadas con el comercio de mercancías que sea incompatible con las obligaciones de trato nacional y de eliminación de restricciones cuantitativas, previstas en los artículos II y XI del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios de 1994. Por otra parte, el Acuerdo establece un Comité de Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio, encargado de vigilar el funcionamiento y la aplicación del Acuerdo.

Finalmente, el Acuerdo dispone que a más tardar cinco años después de su entrada en vigor, el Consejo del Comercio de Mercancías de la Organización Mundial de Comercio examinará su funcionamiento, a efectos de proponer, cuando proceda, modificaciones a su texto y de estudiar si el mismo debe complementarse con disposiciones relativas a la política de inversiones y competencia."⁷

En ese sentido, el alcance del tratado Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio está limitado al ámbito de la inversión en las medidas que guardan relación con el intercambio de bienes, y no puede ocuparse de medidas relativas a la inversión de comercialización de servicios.

⁷ Witker, Jorge.- Aspectos Regulatorio-Institucionales de la Inversión. Regulación de flujos financieros internacionales.- Ed. Instituto de Investigaciones Económicas, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.- México 2001.- pp. 91-92.

El tratado del Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio no se ocupa directamente de las políticas de inversión y preservación de la habilidad del país por regular la admisión y el tratamiento de inversionistas extranjeros. Reconoce que ciertas medidas de inversión pueden tener efectos restrictivos y distorsionados, manifestando que ningún Miembro ejercerá una medida que se encuentra prohibida por las provisiones del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, Artículo de III (Trato Nacional) o Artículo XI (restricciones cuantitativas).

3.2. ACUERDO GENERAL SOBRE COMERCIO DE SERVICIOS.

El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés) es el acuerdo de la Organización Mundial de Comercio que contiene la mayor cantidad de disposiciones relevantes para el tema del trato de la Inversión Extranjera Directa, tanto en materia de protección, como de liberalización. Ello obedece al reconocimiento de que la naturaleza propia del comercio de servicios requiere, en muchos casos, de la presencia física de largo plazo del proveedor del servicio en el mercado, lo que se materializa a través de la Inversión Extranjera Directa.

"El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios consta de tres partes fundamentales: un marco de normas y disciplinas generales aplicable a todas las medidas que afecten el comercio de servicios, compromisos específicos de trato nacional y acceso a mercados, aplicables únicamente a los sectores y subsectores incluidos en las listas de compromisos de cada país, y una serie de anexos específicos que detallan la manera en que las reglas se aplican a ciertos sectores en particular."⁸

"No obstante que este acuerdo como se señalo en el párrafo anterior se trata de un acuerdo relativo a servicios, sin embargo dentro del tercer modo de prestación de servicios denominado presencia comercial aunque no se refiere al término de Inversión Extranjera Directa de cierta forma hace referencia a la misma refiriéndose como:

todo tipo de establecimiento comercial o profesional, a través, entre otros medios de: i) la constitución, adquisición o mantenimiento de una persona jurídica o ii) la creación o mantenimiento de una sucursal o una oficina de representación, dentro del territorio de un miembro con el fin de suministrar un servicio.⁸

Al no ser el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios un acuerdo de inversión en estricto sentido, no contiene disciplinas que en general todos los acuerdos de inversión contienen, sin embargo contempla una serie de obligaciones de gran importancia de entre las cuales se contemplan el trato de nación más favorecida a los servicios y proveedores de servicios de los países miembros en todos los sectores, transparencia, divulgación de la información confidencial, participación creciente de los países en desarrollo, integración económica, acuerdos de integración de los mercados de trabajo, acceso a mercados y trato nacional, en estos dos últimos casos se aplican únicamente a los sectores incluidos en las listas de compromisos de cada país y con las condiciones y reservas pactadas entre los Estados.

En el caso de México se respetan las materias que se consideran competencia del Estado; en las que solo pueden participar personas físicas o jurídicas mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros o bien aquéllas con límites a la participación extranjera.

⁸ Witker, Jorge.- Aspectos Regulatorio-Institucionales de la Inversión. Op. cit.- pg. 92.

⁹ Ibidem.- pg. 93.

3.3. ACUERDO SOBRE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADOS CON EL COMERCIO.

"El Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio no contiene disciplinas de inversión propiamente dichas. Sin embargo, es relevante en esta materia porque sus disposiciones en materia de protección, procedimientos domésticos de observancia y solución de controversias se relacionan directamente con el clima legal de la Inversión Extranjera Directa, en tanto la definición de inversión incluye, en muchos acuerdos internacionales- particularmente, los Tratados Bilaterales de Inversión-, la propiedad intelectual. Dentro de este razonamiento, se considera que dicho Acuerdo generará una serie de externalidades positivas en relación con la protección de la inversión."¹⁰

Al no existir un acuerdo multilateral que se refiriera específicamente a la regulación de la Inversión Extranjera Directa, se ve al Acuerdo Multilateral de Inversión como la solución al mismo con la finalidad de aumentar al máximo las prestaciones de la INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA y minimizar los posibles costos, los Estados Unidos de Norteamérica fue un miembro comprometido y activo para desarrollar una corporación que tuviese como finalidad alcanzar el bienestar, respaldando los principios y normas que exhortarían a las compañías a seguir un bienestar en los ámbitos como derechos humanos, protección ambiental, relaciones laborales, protección al consumidor, desarrollo empresarial, transparencia y lucha contra la corrupción.

El papel de los Tratados Bilaterales de Inversión en las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversión fue de gran importancia, principalmente por que se crearían un instrumento que abarcaría prácticamente todas las cláusulas contempladas en los Tratados Bilaterales de Inversión y otorgando un mayor

¹⁰ Witker, Jorge.- Aspectos Regulatorio-Institucionales de la Inversión.-pg. 94.

protección: la definición de inversión sería muy amplia, mas allá del concepto limitado de inversión extranjera directa, como por ejemplo; el seguro bancario, el sector financiero y otras inversiones de cartera del mismo tipo y de servicios en general. El Acuerdo traspasaría lo establecido para también cubrir el sector de servicios.

3.4. PRINCIPALES CLÁUSULAS DEL ACUERDO MULTILATERAL DE INVERSIÓN.

Un acercamiento a las principales cláusulas que se perfilaban en el Acuerdo Multilateral de Inversión contemplaba los siguientes puntos:¹¹

Ámbito de aplicación. Definía al inversionista como la persona natural o jurídica de la parte contratante. En el caso de la persona natural, se trata de nacionales o residentes permanentes, mientras que en el caso de la persona jurídica, se refiere a personas jurídicas u otras entidades constituida u organizadas bajo la legislación respectiva de la parte contratante.

Definía como inversión a cualquier clase de activo, así como las inversiones directas (creación, expansión o participación en una empresa), inversión de portafolio, bienes raíces, derechos de propiedad intelectual, derechos derivados de un contrato, autorizaciones o permisos.

Derecho de Establecimiento. Establecía la protección del inversionista desde la fase de pre-establecimiento, garantizándole el acceso al mercado.

¹¹ Cfr. The Multilateral Agreement on Investment. The MAI Negotiating Text (as of 24 April 1998), Directorate for Financial, Fiscal and Enterprises Affairs, OECD, www.oecd.org. 29 de Agosto de 2003.

Trato de inversionistas y de inversiones.

- **Trato nacional y de nacional más favorecida;** se pretendía obligar a toda parte contratante a otorgar al inversionista y a la inversión trato nacional y de nación más favorecida.
- **Transparencia;** pretendía obligar a las partes contratantes a publicar toda medida que afecte la operación del acuerdo.

Temas especiales. Se pretendía abarcar temas que no limitarían al inversionista a la contratación de nacionales del Estado huésped de la inversión, la nacionalidad de los altos ejecutivos, así como requisitos de desempeño específicos relacionados con bienes o servicios y el derecho a privatizar por parte del Estado cumpliendo en todo caso con los principios de trato nacional y de nación más favorecida.

Protección a la inversión; Se pretendía obligar a la protección de la inversión en base a lo siguiente:

- **Trato justo y equitativo;** protección y seguridad plenas y constantes, efectos en la operación de la inversión.
- **Expropiación e indemnización;** Se establecía la prohibición de las privaciones de los activos de las empresas extranjeras en el caso en que no trajera aparejada una indemnización. La definición de expropiación del Acuerdo Multilateral de Inversión era tan amplia, que su interpretación daba lugar a comprender cualquier limitación al uso de la propiedad como acto expropiatorio, con el consecuente requerimiento del pago de una indemnización a cargo del Estado que impone dicha limitación. (Una interpretación en ese sentido excedería el concepto tradicional de expropiación comprendido en las legislaciones de los países como México):

"EXPROPIACIÓN E INDEMNIZACIÓN:

Una parte Contratante no deberá expropiar, directa o indirectamente, en su territorio, una inversión realizada por un inversionista de otra Parte Contratante ni adoptar alguna medida o medidas con efectos equivalentes (en lo sucesivo "expropiación"), excepto:

*por un propósito de interés público,
sobre bases no discriminatorias,
de conformidad con el debido proceso legal; y
acompañadas del pago de una indemnización pronta, adecuada efectiva, de conformidad con los Artículos 2.2 a 2.5.*

La indemnización deberá ser pagada sin demora.

La indemnización será equivalente al valor justo del mercado que tenga la inversión expropiada, inmediatamente antes de que la expropiación hubiera ocurrido. El valor justo de mercado no reflejará ningún cambio en la valuación debido a que la expropiación hubiera sido públicamente conocida con anterioridad.

La indemnización será completamente liquidable libremente transferible".¹²

El Acuerdo Multilateral de Inversión partía del principio de que las acciones gubernamentales que producían efectos contrarios a las expectativas de ganancia de los inversionistas, tenían un efecto equivalente a una expropiación – así sea indirectamente - obligaban en consecuencia, a los gobiernos a otorgar una

¹² The Multilateral Agreement on Investment. The MAI Negotiating Text (as of 24 April 1998), Directorate for Financial, Fiscal and Enterprises Affairs, OECD, www.oecd.org. 29 de Agosto de 2003.

indemnización a los inversionistas. En el marco del Acuerdo Multilateral de Inversión – como en el de los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones – la pérdida de una oportunidad de ganancia de una inversión, constituye un perjuicio suficiente para fundamentar la exigencia de una indemnización.

El amplio concepto de expropiación, contenido en el texto consolidado del Acuerdo Multilateral de Inversión, abría la posibilidad para que los inversionistas extranjeros pudieran cuestionar cualquier actividad de los Estados y demandar una indemnización, alegando que la ejecución de dichos actos constituían una expropiación, aún y cuando los Estados actuaban en el marco de sus funciones legítimas para la regulación de la propiedad privada.

El conflicto entre el Derecho interno mexicano e instrumentos como los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones y el Acuerdo Multilateral de Inversión consiste en otorgar al concepto de expropiación un contenido vago y extenso, a la vez que otorga a los inversionistas, especialmente a las empresas multinacionales, el poder de desafiar el ejercicio de las facultades de regulación de la propiedad que corresponden a los Estados soberanos¹³; cuyas legislaciones se enfocan más a la protección de los intereses sociales y no a los fenómenos comerciales internacionales.

• **Protección en caso de conmoción;** disponía que las partes contratantes estarían obligadas a aplicar el trato nacional o de nación más favorecida, en caso de restitución, indemnización, compensación u otros casos similares por pérdidas

¹³ "El AMI lo que hacía era crear todo un nuevo sistema de leyes por encima de los Gobiernos, y de las que se beneficiarían las empresas. Habría representado el mayor giro en el control del poder, que habría pasado de las administraciones políticas al capital. Habría dado un poder inmenso a las empresas por encima de todos nosotros". ALAMEDA, Sol, "Lori Wallach. Sola contra las multinacionales", El País Semanal, 1º de mayo de 2000, pág. 494.

debidas a guerras o conflictos armados, estado de emergencia, revolución, insurrección y otros.

Transferencias. Establecía que todo pago relacionado con una inversión sería libremente transferible sin demora e incluía una lista ilustrativa de transferencias, se debía incluir el capital inicial y montos adicionales para mantener o incrementar su inversión tales como ganancias, pagos realizados bajo un contrato, liquidación de inversión, pagos por expropiación, etc.

Solución de controversias. Comprendía dos tipos de procesos:

- **Entre partes contratantes;** Diferencias entre Estado-Estado se iniciarían consultas entre las partes para tratar de resolver la controversia amigablemente, en caso de no lograrse se procedería de mutuo acuerdo a solicitar la intervención del Grupo de las Parte que formularía recomendaciones. Podrían solicitar la mediación o conciliación, o someterla a un Tribunal arbitral y su laudo sería final y vinculante entre las partes.
- **Una parte contratante y un inversionista;** el inversionista hubiese podido y someter el conflicto para su resolución a los Tribunales judiciales o administrativos del Estado anfitrión, a un mecanismo de solución de controversias acordado con anterioridad al conflicto o a los procedimientos establecidos en el Acuerdo Multilateral de Inversión.

“Dichas cláusulas superan con creces las disciplinas regulatorias del Capítulo XI del NAFTA y sus Acuerdos Paralelos, y vulneran claramente, los Artículos 25, 26, 27 y 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y adicionalmente, la resolución 626 VII de la Asamblea General de las Naciones Unidas que faculta a los Estados a regular ejercer el dominio directo sobre sus recursos naturales. No está demás reiterar que la inversión extranjera

es un complemento fundamental para las economías de países como México, pero siempre que asimilen y acaten (requisitos de desempeño como proteger el medio ambiente, respetar las leyes laborales, etc.) las políticas públicas del Estados Mexicano).¹⁴

En este sentido podemos concluir que la principal causa por la cual los países pertenecientes a la *Organización para la Cooperación el Desarrollo Económico* pretendían la adopción del Acuerdo Multilateral de Inversión, porque a diferencia de los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones se buscaba crear un sistema formado por normas que regularan la inversión extranjera directa y que otorgara más protección a la misma, protección más amplia a la otorgada por los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.

De haberse logrado el Acuerdo Multilateral de Inversión los Estados se hubiesen obligado ha abrir paulatinamente sus economías y las repercusiones para las ahora denominadas economías emergentes, hubiese resultado en un compromiso mayor al acordado a través de los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.

¹⁴En <http://207.248.1.246/Legal/Enlinea/Articulos/articulo/0007>. Witker, Jorge. El Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) en. 29 de Agosto de 2003.

CAPÍTULO 4

MÉXICO Y LOS ACUERDOS DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES.

4.1. PAÍSES CON LOS QUE MÉXICO CONCLUYÓ NEGOCIACIONES RECIENTEMENTE.

México recientemente ha concluido Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones con Islandia el 10 de julio de 2001 y Australia el 16 de Noviembre de 2002.¹

4.2. ACUERDOS FIRMADOS POR MÉXICO.

México ha firmado 20 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones con los siguientes países:

1. España,
2. Suiza,
3. Argentina,
4. Alemania,
5. Países Bajos,
6. Austria,
7. Unión Belgo-Luxemburguesa,
8. Francia,
9. Finlandia
10. Uruguay,
11. Portugal,
12. Italia,

¹ Página electrónica de la Secretaría de Economía <http://www.economia.gob.mx/?P=1210>, 31 de agosto de 2003.
















13. Dinamarca,
14. Suecia,
15. Grecia,
16. Corea del Sur,
17. Cuba,
18. Islandia,
19. República Checa; y,
20. Australia.


4.3. ACUERDOS EN VIGOR.

Actualmente están en vigor 17 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones con los países que a continuación se enlistan:

1. España,
2. Suiza,
3. Argentina
4. Alemania,
5. Países Bajos,
6. Unión Belgo-Luxemburguesa,
7. Austria,
8. Francia,
9. Finlandia,
10. Uruguay,
11. Portugal,
12. Italia,
13. Dinamarca,
14. Suecia,
15. Grecia,
16. Corea del Sur, y
17. Cuba.

En el siguiente cuadro de manera gráfica se muestra el estado que guardan los APPRIs suscritos por México:

	PAIS	FIRMA	APROBACION SENADO	PUBLICACION EN EL D.O.F.
	<u>España</u>	22/junio/1995	16/noviembre/1995	19/marzo/1997
	<u>Suiza</u>	10/julio/1995	16/noviembre/1995	20/agosto/1998
	<u>Argentina</u>	13/noviembre/1996	24/abril/1997	28/agosto/1998
	<u>Alemania</u>	25/agosto/1998	14/diciembre/1998	20/marzo/2001
	<u>Países Bajos</u>	13/mayo/1998	14/diciembre/1998	10/julio/2000
	<u>Austria</u>	29/junio/1998	14/diciembre/1998	23/marzo/2001
	<u>Unión Belgo-Lux.</u>	27/agosto/1998	14/diciembre/1998	19/marzo/2003
	<u>Francia</u>	12/noviembre/1998	17/abril/2000	30/noviembre/2000
	<u>Finlandia</u>	22/febrero/1999	17/abril/2000	30/noviembre/2000
	<u>Uruguay</u>	30/junio/1999	11/diciembre/1999	9/agosto/2002
	<u>Portugal</u>	11/noviembre/1999	17/abril/2000	8/enero/2001
	<u>Italia</u>	24/noviembre/1999	17/abril/2000	17/enero/2003
	<u>Dinamarca</u>	13/abril/2000	28/abril/2000	30/noviembre/2000
	<u>Suecia</u>	3/octubre/2000	3/abril/2001	27/julio/2001
	<u>Grecia</u>	30/noviembre/2000	26/abril/2001	11/octubre/2002

	Corea del Sur	14/noviembre/2000	16/abril/2002	9/agosto/2002
	Cuba	30/mayo/2001	11/diciembre/2001	3/mayo/2002
	Islandia	Pendiente	Pendiente	Pendiente
	República Checa	4/abril/2002	24/octubre/2002	Pendiente
	Australia	Pendiente	Pendiente	Pendiente

Fuente: Página electrónica de la Secretaría de Economía en <http://www.economia.gob.mx>, visitada por última vez el 1 de septiembre de 2003.

4.4. INVERSIÓN REALIZADA POR PAÍSES SIGNATARIOS DE LOS ACUERDOS DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES CON MÉXICO.

Las cifras que a continuación se muestran reflejan la inversión realizada por los países con los cuales México mantiene vigentes Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones a marzo de 2003, últimas cifras emitidas por la Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, Dirección de Calidad y Estadística.

4.4.1.1.- Empresas con inversión española.

Al mes de marzo de 2003 se contaba con el registro de 1,510 sociedades con participación española en su capital social, esto es, el 5.6% del total de sociedades con inversión extranjera directa registradas en México (26,822). Las empresas con inversión española se dedican principalmente a las actividades del sector servicios (38.8% del total), la industria manufacturera (26.0%), y el comercio (25.5%); y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, el Estado de México y Jalisco.

4.4.1.2.- Inversión española realizada entre 1999-2003.

Entre enero de 1999 y marzo de 2003, las empresas con capital español realizaron inversiones por 3,842.3 millones de dólares (md), cantidad que representa el 5.7% de la Inversión Extranjera Directa total que ingresó al país en ese lapso (67,368.5 md)² y el 31.0% de la inversión aportada por los países de la Unión Europea (12,391.7 md). Con ello, España ocupó la segunda posición entre los países de la Unión Europea que en ese lapso materializaron inversiones en México.

4.4.1.3.- Inversión española acumulada en México³.

La inversión española acumulada a partir de 1994 asciende a 4,745.1 md³ y equivale al 4.2% de la Inversión Extranjera Directa total destinada al país entre enero de 1994 y marzo de 2003.



Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión española en México, marzo de 2003.

² No incluye para 2002 y 2003 la estimación de la Inversión Extranjera Directa realizada que aún no ha sido notificada al RNIE.

³ Para el período 1994-1998 la inversión extranjera directa se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas españoles, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de España a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de inversión extranjera directa.

4.4.1.4.- Distribución sectorial de la inversión española entre enero de 1999 y marzo de 2003.

La inversión española canalizada al país entre enero de 1999 y marzo de 2003 se destinó a servicios, que recibió 55.5% del total; la industria manufacturera captó 15.9%; electricidad y agua, 12.0%; el comercio, 10.4%; y otros sectores, 6.2%.

.Principales ramas económicas receptoras de inversión española

	Ramas	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Servicios de instituciones financieras del mercado de valores.	1,396,362.9	36.3
2	Electricidad.	456,551.2	11.9
3	Comercio de productos no alimenticios al por mayor	397,849.2	10.4
4	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados	357,756.1	9.3
5	Servicios relacionados con el transporte aéreo.	205,946.6	5.4
6	Industria automotriz.	185,774.7	4.8
7	Servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito.	129,445.8	3.4
8	Construcción e instalaciones industriales.	124,450.4	3.2
9	Otras industrias manufactureras.	113,669.8	3.0
10	Comunicaciones.	95,596.6	2.5
	Otras	378,855.5	9.8
	Total	3,842,258.8	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión española en México, marzo de 2003.

4.4.1.5.- Destino geográfico de la inversión española entre enero de 1999 y marzo de 2003.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión española, ésta se dirigió principalmente a las siguientes entidades federativas:

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Distrito Federal	3,182,956.2	82.8
2	Nuevo León	204,867.0	5.3
3	Estado de México	136,186.5	3.5
4	Jalisco	81,469.2	2.1
5	Baja California Sur	61,438.4	1.6
6	Quintana Roo	54,568.8	1.4
7	Baja California	54,301.5	1.4
8	Puebla	38,688.1	1.0
9	Coahuila	10,235.6	0.3
10	Querétaro	9,222.3	0.2
	Otros	8,325.2	0.4
	Total	3,842,258.8	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión de española en México, marzo de 2003.

4.4.2.1.- Empresas con inversión suiza.

Al mes de marzo de 2003 se contaba con el registro de 332 sociedades con participación suiza en su capital social, esto es, el 1.2% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (26,822). Las empresas con inversión suiza se dedican principalmente a las actividades del sector servicios (36.4% del total), la industria manufacturera (34.3%) y el comercio (25.9%); y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, el Estado de México y Quintana Roo.

4.4.2.2.- Inversión suiza realizada entre 1999-2003.

Entre enero de 1999 y marzo de 2003, las empresas con capital suizo realizaron inversiones por 619.8 millones de dólares (md), cantidad que representa el 0.9% de la inversión extranjera directa total que ingresó al país en ese lapso (63,371.1 md)⁴ y el 97.4% de la inversión aportada por los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (636.5 md). Con ello, Suiza ocupó la primera posición entre los países de la Asociación Europea de Libre Comercio que materializaron inversiones en México.

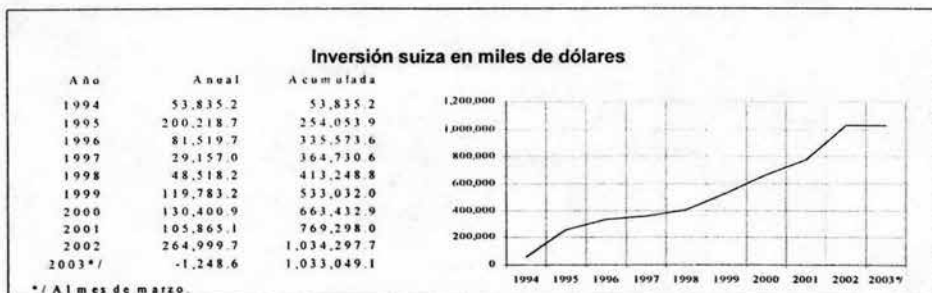
4.4.2.3.- Inversión suiza acumulada en México⁵.

La inversión suiza acumulada a partir de 1994 asciende a 1,033.0 md³ y equivale al 0.9% de la inversión extranjera directa total destinada al país entre enero de 1994 y marzo de 2003.

⁴ No incluye para 2002 y 2003 la estimación de la inversión extranjera directa realizada que aún no ha sido notificada al RNIE.

⁵ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas suizos, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de Suiza a través de sus filiales en otros países pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de inversión extranjera directa.



Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión de Suiza en México, marzo de 2003.

4.4.2.4.- Distribución sectorial de la inversión suiza entre enero de 1999 y marzo de 2003.

La inversión suiza canalizada al país entre enero de 1999 y marzo de 2003 se destinó a la industria manufacturera, que recibió 75.0% del total; el comercio captó 17.9%; y otros sectores, 7.1.

Principales ramas económicas receptoras de inversión suiza

	Ramas	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Fabricación de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático.	190,174.1	30.7
2	Fabricación de estructuras metálicas, tanques y calderas industriales	148,997.4	24.0
3	Comercio de productos no alimenticios al por mayor	99,144.9	16.0
4	Industria farmacéutica.	59,482.8	9.6
5	Fabricación de cemento, cal y yeso	52,540.1	8.5
6	Servicios de instituciones de seguros y fianzas.	41,203.8	6.6
7	Elaboración de otros productos alimenticios para el consumo humano	20,075.1	3.2
8	Elaboración de productos lácteos	18,352.8	3.0
9	Elaboración de productos de plástico.	13,820.6	2.2
10	Otros servicios inmobiliarios.	10,797.3	1.7
	Otras	-34,788.6	-5.5
	Total	619,800.3	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión de Suiza en México, marzo de 2003.

4.4.2.5.- Destino geográfico de la inversión suiza entre enero de 1999 y marzo de 2003.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión suiza, ésta se dirigió principalmente a las siguientes entidades federativas:

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Distrito Federal	398,885.3	64.4
2	Chihuahua	190,177.2	30.7
3	Estado de México	32,789.9	5.3
4	Nuevo León	31,423.9	5.1
5	Veracruz	3,783.4	0.6
6	Querétaro	1,544.3	0.2
7	Baja California	1,307.6	0.2
8	Quintana Roo	803.4	0.1
9	Oaxaca	633.3	0.1
10	Coahuila	489.5	0.1
	Otros	-42,037.5	-6.8
	Total	619,800.3	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión de Suiza en México, marzo de 2003.

4.4.3.1.- Empresas con inversión argentina.

Al mes de marzo de 2003 se contaba con el registro de 458 sociedades con participación argentina en su capital social, esto es, el 1.7% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (26,822). Las empresas con inversión argentina se dedican principalmente a las actividades de servicios (41.9% del total) y del comercio (30.8%), y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Quintana Roo, Estado de México, Baja California y Jalisco.

4.4.3.2.- Inversión argentina realizada entre 1999-2003.

Entre enero de 1999 y marzo de 2003, las empresas con capital argentino realizaron inversiones por 19.4 millones de dólares (md), cantidad que representa el 8.3% de la inversión aportada por los países de la ALADI (233.2 md). Con ello,

Argentina ocupó la sexta posición entre los países de la ALADI que en ese lapso materializaron inversiones en México.

4.4.3.3.- Inversión argentina acumulada en México ¹

La inversión argentina acumulada a partir de 1994 asciende a 34.5 md².



¹ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas argentinos, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de Argentina a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

²Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de IED.

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión de Argentina en México, marzo de 2003.

4.4.3.4.- Distribución sectorial de la inversión argentina entre enero de 1999 y junio de 2003.

La inversión argentina canalizada al país entre enero de 1999 y marzo de 2003 se destinó a servicios, que recibió 52.7% del total; la industria manufacturera captó 19.0%; el comercio, 15.2%; la construcción, 12.9%; y otros sectores, 0.2%.

Principales ramas económicas receptoras de inversión argentina

	Ramas	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados. Excluye los agropecuarios.	6,510.0	33.5
2	Comercio de productos no alimenticios al por mayor. Incluye alimentos para animales.	2,935.9	15.1
3	Edificación.	2,489.5	12.8
4	Industria farmacéutica.	1,944.4	10.0
5	Otros servicios inmobiliarios.	1,665.9	8.6
6	Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	1,661.4	8.6
7	Confección de prendas de vestir	746.5	3.8
8	Servicios de agencias de viajes y almacenaje.	247.9	1.3
9	Fabricación de tejidos de punto	244.6	1.3
	Otras	983.5	5.0
	Total	19,429.6	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión de Argentina en México, marzo de 2003.

4.4.3.5.- Destino geográfico de la inversión argentina entre enero de 1999 y junio de 2003.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión argentina, ésta se dirigió principalmente a las siguientes entidades federativas:

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Distrito Federal	14,946.8	76.9
2	Estado de México	1,339.6	6.9
3	Baja California	930.3	4.8
4	Quintana Roo	619.0	3.2
5	Guerrero	444.6	2.3
6	Nayarit	443.8	2.3
7	Oaxaca	406.3	2.1
8	Sonora	172.8	0.9
9	Jalisco	151.0	0.8
	Otros	-24.6	-0.2
	Total	19,429.6	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión de Argentina en México, marzo de 2003.

4.4.4.1.- Empresas con inversión alemana.

Al mes de marzo de 2003 se contaba con el registro de 808 sociedades con participación alemana en su capital social, esto es, el 3.0% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (26,822). Las empresas con inversión alemana se dedican principalmente al sector servicios (34.7% del total), la industria manufacturera (34.4%) y comercio (25.2%); y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Estado de México y Quintana Roo.

4.4.4.2.- Inversión alemana realizada entre 1999-2003.

Entre enero de 1999 y marzo de 2003, las empresas con capital alemán realizaron inversiones por 1,517.2 millones de dólares (md), cantidad que representa el 2.3% de la inversión extranjera directa total que ingresó al país en ese lapso (67,368.5 md)⁶ y el 12.2% de la inversión aportada por los países de la Unión Europea (12,391.7 md). Con ello, Alemania ocupó la tercera posición entre los países de la Unión Europea que en ese lapso materializaron inversiones en México.

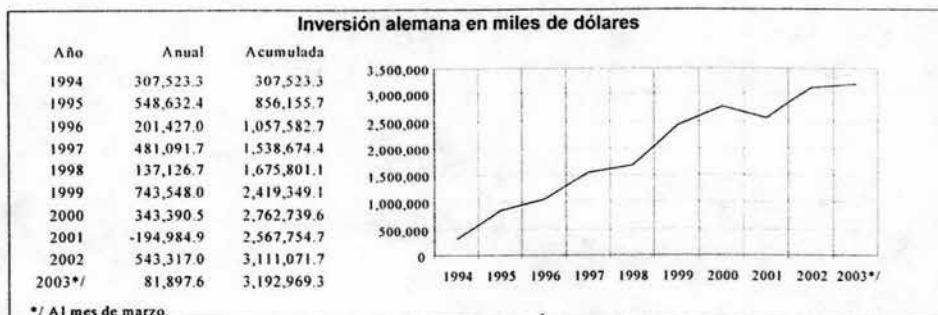
4.4.4.3.- Inversión alemana acumulada en México⁷.

La inversión alemana acumulada a partir de 1994 asciende a 3,193.0 md³ y equivale al 2.8% de la inversión extranjera directa total destinada al país entre enero de 1994 y marzo de 2003.

⁶ No incluye para 2002 y 2003 la estimación de la inversión extranjera directa realizada que aún no ha sido notificada al RNIE.

⁷ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas alemanes, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de Alemania través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de inversión extranjera directa.



Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión de Alemania en México, marzo de 2003.

4.4.4.4.- Distribución sectorial de la inversión alemana entre enero de 1999 y marzo de 2003.

La inversión alemana canalizada al país entre enero de 1999 y marzo de 2003 se destinó a la industria manufacturera, que recibió 77.1% del total; el comercio captó 16.3%; y otros sectores, 6.6%.

Principales ramas económicas receptoras de inversión alemana

	Ramas	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Industria básica del hierro y del acero.	502,457.0	33.1
2	Fabricación de sustancias químicas básicas	452,918.1	29.9
3	Industria automotriz.	327,973.2	21.6
4	Fabricación de otras sustancias y productos químicos.	295,212.0	19.5
5	Comercio de productos no alimenticios al por mayor	247,497.1	16.3
6	Fabricación de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico.	211,965.9	14.0
7	Imprentas, editoriales e industrias conexas.	118,336.0	7.8
8	Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos	88,495.0	5.8
9	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados	61,636.8	4.1
10	Otros servicios inmobiliarios.	36,018.0	2.4
	Otras	-825,340.8	-54.5
	Total	1,517,168.2	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión de Alemania en México, marzo de 2003.

4.4.4.5.- Destino geográfico de la inversión alemana entre enero de 1999 y marzo de 2003.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión alemana, ésta se dirigió principalmente a las siguientes entidades federativas:

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	San Luis Potosí	470,870.3	31.0
2	Estado de México	412,838.6	27.2
3	Puebla	259,031.2	17.1
4	Jalisco	149,069.8	9.8
5	Distrito Federal	48,122.8	3.2
6	Veracruz	48,111.2	3.2
7	Querétaro	44,505.9	2.9
8	Morelos	24,456.5	1.6
9	Tlaxcala	13,707.6	0.9
10	Guanajuato	13,598.7	0.9
	Otros	32,855.7	2.2
	Total	1,517,168.2	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión de Alemania en México, marzo de 2003.

4.4.5.1.- Empresas con inversión holandesa.

Al mes de marzo de 2003 se contaba con el registro de 887 sociedades con participación holandesa en su capital social, esto es, el 3.3% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (26,822). Las empresas con inversión holandesa se dedican principalmente a actividades de servicios (41.5% del total), industria manufacturera (32.0%) y comercio (19.5); y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Estado de México y Nuevo León.

4.4.5.2.- Inversión holandesa realizada entre 1999-2003.

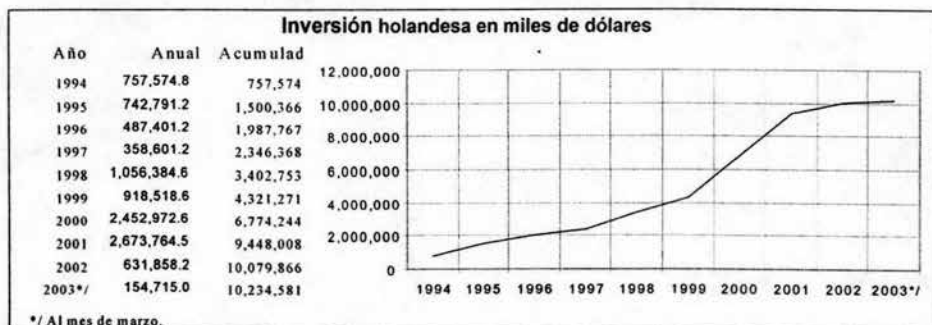
Entre enero de 1999 y marzo de 2003, las empresas con capital holandés realizaron inversiones por 6,831.8 millones de dólares (md), cantidad que representa el 10.1% de la inversión extranjera directa total que ingresó al país en ese lapso (67,368.5 md)⁸ y el 55.1% de la inversión aportada por los países de la Unión

⁸ No incluye para 2002 y 2003 la estimación de la IED realizada que aún no ha sido notificada al RNIE.

Europea (12,391.7 md). Con ello, Holanda ocupó la primera posición entre los países de la Unión Europea que materializaron inversiones en México.

4.4.5.3.- Inversión holandesa acumulada en México⁹.

La inversión holandesa acumulada a partir de 1994 asciende a 10,234.6 md³ y equivale al 9.0% de la inversión extranjera directa total destinada al país entre enero de 1994 y marzo de 2003.



Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión holandesa en México, marzo de 2003.

4.4.5.4.- Distribución sectorial de la inversión holandesa entre enero de 1999 y marzo de 2003.

La inversión holandesa canalizada al país entre enero de 1999 y marzo de 2003 se destinó a la industria manufacturera, que recibió 45.3% del total; el sector servicios captó 34.3%; transportes y comunicaciones, 16.1%; y otros sectores, 4.3%.

⁹ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas holandeses, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas holandesas a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de inversión extranjera directa.

Principales ramas económicas receptoras de inversión holandesa

	Ramas	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Servicios de instituciones de seguros y fianzas.	1,340,673.4	19.6
2	Industria del tabaco	1,315,410.1	19.3
3	Comunicaciones.	1,100,078.5	16.1
4	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados.	480,152.9	7.0
5	Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico.	403,469.9	5.9
6	Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario.	241,889.7	3.5
7	Manufactura de celulosa, papel y sus productos.	231,552.7	3.4
8	Elaboración de productos lácteos	188,811.5	2.8
9	Industria de las bebidas	137,870.7	2.0
10	Fabricación de cocoa, chocolate y artículos de confitería	128,984.4	1.9
	Otras	8,094,763.7	18.5
	Total	6,831,828.8	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión holandesa en México, marzo de 2003.

4.4.5.5.- Destino geográfico de la inversión holandesa entre enero de 1999 y marzo de 2003.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión holandesa, ésta se dirigió principalmente a las siguientes entidades federativas:

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Distrito Federal	2,834,524.6	41.5
2	Nuevo León	2,814,608.4	41.2
3	Estado de México	667,383.4	9.8
4	Jalisco	180,667.9	2.6
5	Chihuahua	82,578.8	1.2
6	Puebla	73,690.8	1.1
7	Tamaulipas	49,863.3	0.7
8	San Luis Potosí	28,398.3	0.4
9	Querétaro	26,405.9	0.4
10	Coahuila	23,890.0	0.3
	Otros	49,817.4	0.8
	Subtotal	6,831,828.8	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión holandesa en México, marzo de 2003.

4.4.6.1.- Empresas con inversión austríaca.

Al mes de marzo de 2003 se contaba con el registro de 59 sociedades con participación austríaca en su capital social, esto es, el 0.2% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (26,822). Las empresas con inversión austríaca se dedican principalmente a las actividades del sector servicios (25 sociedades); la industria manufacturera (15) y el comercio (14); y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Quintana Roo y el Estado de México.

4.4.6.2.- Inversión austríaca realizada entre 1999-2003.

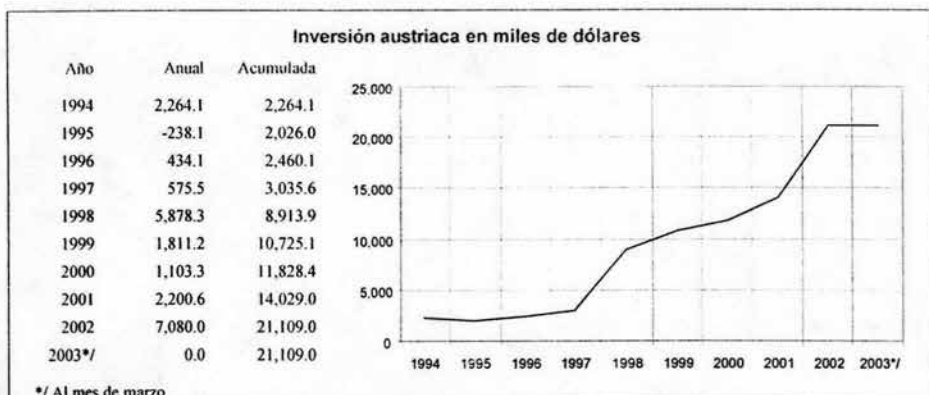
Entre enero de 1999 y marzo de 2003, las empresas con capital austriaco realizaron inversiones por 12.2 millones de dólares (md). Con ello, Austria ocupó la decimosegunda posición entre los países de la Unión Europea que en ese lapso materializaron inversiones en México.

4.4.6.3.- Inversión austríaca acumulada en México¹⁰.

La inversión austríaca acumulada a partir de 1994 asciende a 21.1 md².

¹⁰ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas austríacos, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de Austria a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de inversión extranjera directa.



Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión austriaca en México, marzo de 2003.

4.4.6.4.- Distribución sectorial de la inversión austriaca entre enero de 1999 y marzo de 2003.

La inversión austriaca canalizada al país entre enero de 1999 y marzo de 2003 se destinó a la industria manufacturera, que recibió 88.5% del total; los servicios captaron 7.8%; y otros sectores, 3.7%.

Principales ramas económicas receptoras de inversión austriaca

	Ramas	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Elaboración de productos de plástico.	10,875.9	89.2
2	Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	906.4	7.4
3	Comunicaciones.	211.5	1.7
4	Comercio de productos no alimenticios al por menor	193.3	1.6
5	Otros servicios inmobiliarios.	21.0	0.2
6	Comercio de productos no alimenticios al por mayor	20.4	0.2
7	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados	18.6	0.2
8	Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.	10.7	0.1
9	Fabricación de equipo electrónico de radio, tv., comunicaciones y de uso médico.	7.7	0.1
10	Construcción e instalaciones industriales.	6.8	0.1
	Otras	-77.2	-0.8
	Total	12,195.1	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión austriaca en México, marzo de 2003.

4.4.6.5.- Destino geográfico de la inversión austriaca entre enero de 1999 y marzo de 2003.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión austriaca, ésta se dirigió principalmente a las siguientes entidades federativas:

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Estado de México	8,721.4	71.5
2	Querétaro	2,375.7	19.5
3	Jalisco	609.0	5.0
4	Nayarit	264.5	2.2
5	Distrito Federal	130.5	1.1
6	Quintana Roo	43.3	0.3
7	Oaxaca	10.0	0.1
8	Puebla	8.1	0.1
9	San Luis Potosí	7.7	0.1
10	Baja California Sur	5.9	0.0
	Otros	19.0	0.1
	Total	12,195.1	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión de austriaca en México, marzo de 2003.

4.4.7.1.- Empresas con inversión francesa.

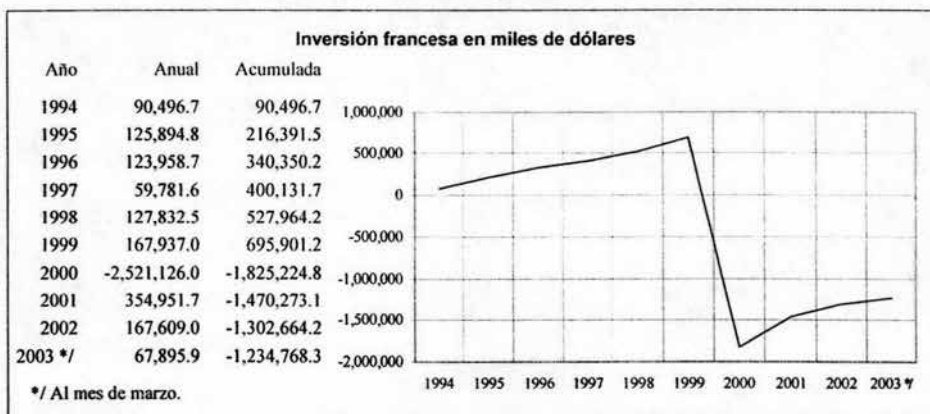
Al mes de marzo de 2003 se contaba con el registro de 668 sociedades con participación francesa en su capital social, esto es, el 2.5% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (26,822). Las empresas con inversión francesa se dedican principalmente al sector servicios (41.5% del total), al comercio (28.1%) y a la industria manufacturera (22.0%); y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Estado de México y Quintana Roo.

4.4.7.2.- Inversión francesa realizada entre 1999-2003.

Entre enero de 1999 y marzo de 2003, las empresas con capital francés registraron una desinversión por -1,762.7 millones de dólares.

4.4.7.3.- Inversión francesa acumulada en México¹¹.

La inversión francesa acumulada a partir de 1994 es de -1,234.8 md².



Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión francesa en México, marzo de 2003.

Principales ramas económicas receptoras de inversión francesa

Ramas	Monto (miles de dólares)
1 Industria automotriz.	204,880.7
2 Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	145,545.8
3 Comercio de productos no alimenticios al por mayor	94,089.4
4 Electricidad.	76,545.1
5 Fabricación de equipo electrónico de radio, tv., comunicaciones y de uso médico.	75,224.2
6 Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados	74,698.6
7 Elaboración de productos lácteos	58,828.9
8 Otros servicios inmobiliarios.	58,743.5
9 Comercio de productos no alimenticios al por menor	29,186.9
10 Servicios de investigación científica prestados por el sector privado.	28,883.3
Subtotal	846,626.4

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión francesa en México, marzo de 2003.

¹¹ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas franceses, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de Francia a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de inversión extranjera directa.

4.4.7.4.- Destino geográfico de la inversión francesa entre enero de 1999 y marzo de 2003.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión francesa, ésta se dirigió principalmente a las siguientes entidades federativas:

	Estado	Monto (miles de dólares)
1	Nuevo León	77,262.3
2	Estado de México	54,682.5
3	Guerrero	29,147.1
4	Sonora	21,612.1
5	Coahuila	17,218.2
6	Tamaulipas	12,545.7
7	Puebla	7,752.0
8	Querétaro	5,379.8
9	Baja California	5,219.4
10	Chihuahua	3,634.9
	Subtotal	234,454.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión francesa en México, marzo de 2003.

4.4.8.1.- Empresas con inversión finlandesa.

Al mes de marzo de 2003 se contaba con el registro de 21 sociedades con participación finlandesa en su capital social, esto es, el 0.1% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (26,822). Las empresas con inversión finlandesa se dedican a las actividades de la industria manufacturera (11 sociedades), servicios (5) y comercio (4); y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Nuevo León y el Estado de México.

4.4.8.2.- Inversión finlandesa realizada entre 1999-2003.

Entre enero de 1999 y marzo de 2003, las empresas con capital finlandés realizaron inversiones por 353.9 millones de dólares (md), cantidad que representa

el 0.5% de la IED total que ingresó al país en ese lapso (67,368.5 md)¹² y el 2.9% de la inversión aportada por los países de la Unión Europea (12,391.7 md). Con ello, Finlandia ocupó la quinta posición entre los países de la Unión Europea que materializaron inversiones en México.

4.4.8.3.- Inversión finlandesa acumulada en México¹³.

La inversión finlandesa acumulada a partir de 1994 asciende a 361.0 md³ y equivale al 0.3% de la inversión extranjera directa total destinada al país entre enero de 1994 y marzo de 2003.



Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión finlandesa en México, marzo de 2003.

¹² No incluye para 2002 y 2003 la estimación de la inversión extranjera directa realizada que aún no ha sido notificada al RNIE.

¹³ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas finlandeses, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de Finlandia a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de inversión extranjera directa.

4.4.8.4.- Distribución sectorial de la inversión finlandesa entre enero de 1999 y marzo de 2003.

La inversión finlandesa canalizada al país entre enero de 1999 y marzo de 2003 se destinó a servicios, que recibió 73.8% del total; y a la industria manufacturera, que captó 26.2%.

Principales ramas económicas receptoras de inversión finlandesa

	Ramas	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados	261,287.7	73.8
2	Fabricación de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos	48,725.3	13.8
3	Otras industrias manufactureras.	40,814.0	11.5
4	Fabricación de maquinaria y equipo para fines específicos	3,391.6	1.0
5	Fabricación de maquinaria y equipo para usos generales	184.1	0.1
6	Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	136.7	0.0
7	Manufactura de celulosa, papel y sus productos.	28.7	0.0
8	Fabricación de equipo electrónico de radio, tv., comunicaciones y de uso médico.	5.3	0.0
9	Fabricación de sustancias químicas básicas	-707.9	-0.2
	Total	353,865.4	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión finlandesa en México, marzo de 2003.

4.4.8.5.- Destino geográfico de la inversión finlandesa entre enero de 1999 y marzo de 2003.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión finlandesa, ésta se dirigió principalmente a las siguientes entidades federativas:

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Puebla	302,090.4	85.4
2	Nuevo León	48,731.2	13.8
3	Jalisco	3,391.6	1.0
4	Baja California	179.0	0.0
5	Estado de México	136.9	0.0
6	Colima	28.7	0.0
7	Quintana Roo	5.4	0.0
8	Tamaulipas	5.1	0.0
9	Distrito Federal	-702.9	-0.2
	Total	353,865.4	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión finlandesa en México, marzo de 2003.

4.4.9.1.- Empresas con inversión uruguaya.

Al mes de marzo de 2003 se contaba con el registro de 82 sociedades con participación uruguaya en su capital social, esto es, el 0.3% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (26,822). Las empresas con inversión uruguaya se dedican principalmente a las actividades de servicios (31 sociedades), la industria manufacturera (25), comercio (22); y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Estado de México, Nuevo León y Quintana Roo.

4.4.9.2.- Inversión uruguaya realizada entre 1999-2003.

Entre enero de 1999 y marzo de 2003, las empresas con capital uruguayo realizaron inversiones por 58.2 millones de dólares (md), cantidad que representa el 0.1% de la inversión extranjera directa total que ingresó al país en ese lapso (67,368.5 md)¹⁴, y el 25.0% de la inversión aportada por los países de la ALADI (233.2 md). Con ello, Uruguay ocupó la primera posición entre los países de la ALADI que en ese lapso materializaron inversiones en México.

¹⁴ No incluye para 2002 y 2003 la estimación de la inversión extranjera directa realizada que aún no ha sido notificada al Registro Nacional de Inversión Extranjera.

4.4.9.3.- Inversión uruguaya acumulada en México¹⁵.

La inversión uruguaya acumulada a partir de 1994 asciende a 108.0 md³.



Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión uruguaya en México, marzo de 2003.

4.4.9.4.- Distribución sectorial de la inversión uruguaya entre enero de 1999 y junio de 2002.

La inversión uruguaya canalizada al país entre enero de 1999 y junio de 2002 se destinó a la industria manufacturera, que recibió 68.8% del total; servicios captó 36.8% y se registró una desinversión en comercio por -5.6%.

¹⁵ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas uruguayos, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de Uruguay a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos. Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de inversión extranjera directa.

Principales ramas económicas receptoras de inversión uruguaya

	Ramas	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Industria automotriz.	39,370.7	58.9
2	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados. Excluye los agropecuarios.	18,836.3	28.2
3	Industria farmacéutica.	9,122.8	13.6
4	Otros servicios inmobiliarios.	5,319.4	8.0
5	Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	426.6	0.6
6	Comercio de productos no alimenticios al por menor, en establecimientos especializados.	239.2	0.4
	Otras	-6,444.4	-9.7
	Total	66,870.6	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión uruguaya en México, marzo de 2003.

4.4.9.5.- Destino geográfico de la inversión uruguaya entre enero de 1999 y marzo de 2003.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión uruguaya, ésta se dirigió principalmente a las siguientes entidades federativas:

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Distrito Federal	54,042.6	92.8
2	Querétaro	5,644.6	9.7
3	Jalisco	166.3	0.3
4	Veracruz	164.1	0.3
5	Quintana Roo	79.1	0.1
	Otros	-1,872.7	-3.2
	Total	58,224.0	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión uruguaya en México, marzo de 2003.

4.4.10.1.- Empresas con inversión portuguesa.

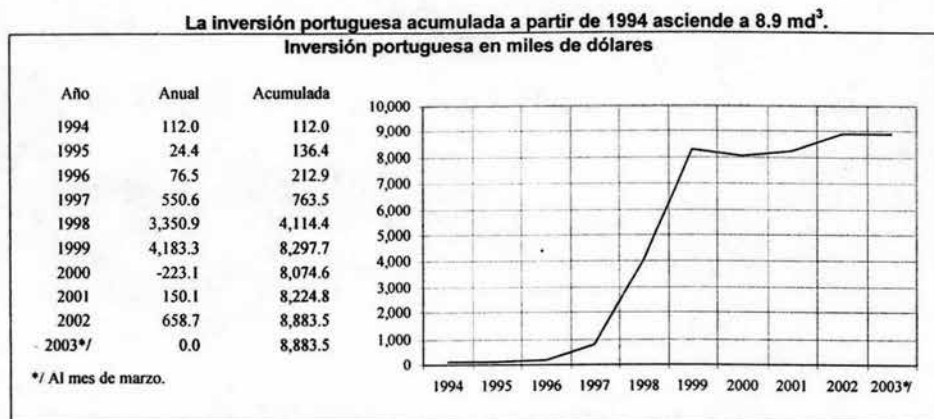
Al mes de marzo de 2003 se contaba con el registro de 19 sociedades con participación portuguesa en su capital social, esto es, el 0.1% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (26,822).

Las empresas con inversión portuguesa se dedican a las actividades del sector servicios (8 sociedades), la industria manufacturera (7) y el comercio (4); y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal y Quintana Roo.

4.4.10.2.- Inversión portuguesa realizada entre 1999-2003.

Entre enero de 1999 y marzo de 2003, las empresas con capital portugués realizaron inversiones por 4.8 millones de dólares md¹⁶. Con ello, Portugal ocupó la decimotercera posición entre los países de la Unión Europea que en ese lapso materializaron inversiones en México.

4.4.10.3.- Inversión portuguesa acumulada en México¹⁷.



Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión portuguesa en México, marzo de 2003.

¹⁶ No incluye para 2002 y 2003 la estimación de la inversión extranjera directa realizada que aún no ha sido notificada al RNIE.

¹⁷ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas portugueses, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de Portugal a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de inversión extranjera directa.

4.4.10.4.- Distribución sectorial de la inversión portuguesa entre enero de 1999 y marzo de 2003.

La inversión portuguesa canalizada al país entre enero de 1999 y marzo de 2003 se destinó a servicios, que recibió 68.4% del total; la industria manufacturera captó 30.6%; y otros sectores, 1.0%.

Principales ramas económicas receptoras de inversión portuguesa

	Ramas	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	2,411.9	50.6
2	Elaboración de productos de plástico.	1,583.1	33.2
3	Servicios de agencias de viajes y almacenaje.	740.0	15.5
4	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados	64.6	1.4
5	Restaurantes, bares y centros nocturnos.	47.4	1.0
6	Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por menor	43.5	0.9
7	Industria básica del hierro y del acero.	10.9	0.2
8	Comercio de productos no alimenticios al por mayor	3.7	0.1
9	Industria del calzado	3.6	0.1
10	Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos	0.2	0.0
11	Fabricación de sustancias químicas básicas	-139.8	-3.0
	Total	4,769.1	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión portuguesa en México, marzo de 2003.

4.4.10.5.- Destino geográfico de la inversión portuguesa entre enero de 1999 y marzo de 2003.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión portuguesa, ésta se dirigió principalmente a las siguientes entidades federativas:

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Quintana Roo	2,928.1	61.4
2	Distrito Federal	1,548.7	32.5
3	Baja California	192.3	4.0
4	Estado de México	43.1	0.9
5	Baja California Sur	39.4	0.8
6	Chihuahua	11.2	0.2
7	Guanajuato	3.6	0.1
8	Nuevo León	2.6	0.1
	Total	4,769.1	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión portuguesa en México, marzo de 2003.

4.4.11.1.- Empresas con inversión danesa.

Al mes de marzo de 2003 se contaba con el registro de 88 sociedades con participación danesa en su capital social, esto es, el 0.3% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (26,822). Las empresas con inversión danesa se dedican principalmente a las actividades de la industria manufacturera (37.5% del total), al sector servicios (30.7%) y al comercio (23.9%); y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Nuevo León y el Estado de México.

4.4.11.2.- Inversión danesa realizada entre 1999-2003.

Entre enero de 1999 y marzo de 2003, las empresas con capital de Dinamarca realizaron inversiones por 674.8 millones de dólares (md), cantidad que representa el 1.0% de la inversión extranjera directa total que ingresó al país en ese lapso (67,368.5 md)¹⁸ y el 5.4% de la inversión aportada por los países de la Unión Europea (12,391.7 md). Con ello, Dinamarca ocupó la cuarta posición entre los países de la Unión Europea que materializaron inversiones en México.

4.4.11.3.- Inversión danesa acumulada en México¹⁹.

La inversión danesa acumulada a partir de 1994 asciende a 813.0 md³ y equivale al 0.7% de la IED total destinada al país entre enero de 1994 y marzo de 2003.

¹⁸ No incluye para 2002 y 2003 la estimación de la inversión extranjera directa realizada que aún no ha sido notificada al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.

¹⁹ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas daneses, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de Dinamarca a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de inversión extranjera directa.



Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión danesa en México, marzo de 2003.

4.4.11.4.- Distribución sectorial de la inversión danesa entre enero de 1999 y marzo de 2003.

La inversión danesa canalizada al país entre enero de 1999 y marzo de 2003 se destinó al sector comercio, que recibió 42.0% del total; la industria manufacturera captó 30.4%; los servicios, 24.9%; y otros sectores, 2.7%.

Principales ramas económicas receptoras de inversión danesa

	Ramas	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Comercio de productos no alimenticios al por mayor	269,667.0	40.0
2	Fabricación de maquinaria y equipo para usos generales	183,353.1	27.2
3	Servicios relacionados con el transporte aéreo.	134,230.1	19.9
4	Otros servicios inmobiliarios.	26,810.0	4.0
5	Distribución y suministro de agua	19,042.3	2.8
6	Elaboración de productos de plástico.	16,151.2	2.4
7	Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.	13,574.8	2.0
8	Elaboración de productos de panadería	7,029.0	1.0
9	Otras	4,989.6	0.7
	Total	674,847.1	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión danesa en México, marzo de 2003.

4.4.11.5.- Destino geográfico de la inversión danesa entre enero de 1999 y marzo de 2003.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión danesa, ésta se dirigió principalmente a las siguientes entidades federativas:

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Distrito Federal	324,574.7	48.1
2	Nuevo León	209,086.4	31.0
3	Estado de México	107,803.8	16.0
4	Jalisco	28,206.6	4.2
5	Guanajuato	4,913.9	0.7
6	Colima	1,648.1	0.2
7	San Luis Potosí	911.7	0.1
8	Quintana Roo	10.3	0.0
9	Morelos	7.8	0.0
10	Puebla	5.3	0.0
11	Yucatán	-90.5	0.0
12	Baja California	-2,231.1	-0.3
	Total	674,847.1	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión danesa en México, marzo de 2003.

4.4.12.1.- Empresas con inversión sueca.

Al mes de marzo de 2003 se contaba con el registro de 113 sociedades con participación sueca en su capital social, esto es, el 0.4% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (26,822). Las empresas con inversión sueca se dedican principalmente a las actividades de la industria manufacturera (42.5% del total), comercio (30.1%) y servicios (24.7%); y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Estado de México y Quintana Roo.

4.4.12.2.- Inversión sueca realizada entre 1999-2003.

Entre enero de 1999 y marzo de 2003, las empresas con capital sueco realizaron inversiones por 171.0 millones de dólares (md), cantidad que representa

el 0.3% de la inversión extranjera directa total que ingresó al país en ese lapso (67,368.5 md)²⁰ y el 1.4% de la inversión aportada por los países de la Unión Europea (12,391.7 md). Con ello, Suecia ocupó la octava posición entre los países de la Unión Europea que materializaron inversiones en México.

4.4.12.3.- Inversión sueca acumulada en México²¹.

La inversión sueca acumulada a partir de 1994 asciende a 404.9 md³ y equivale al 0.4% de la inversión extranjera directa total destinada al país entre enero de 1994 y marzo de 2003.



Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión de Suecia en México, marzo de 2003.

4.4.12.4.- Distribución sectorial de la inversión sueca entre enero de 1999 y marzo de 2003.

La inversión sueca canalizada al país entre enero de 1999 y marzo de 2003 se destinó a la industria manufacturera, que recibió 58.0% del total; los servicios captaron 26.2%; y otros sectores, 15.8%.

²⁰ No incluye para 2002 y 2003 la estimación de la inversión extranjera directa realizada que aún no ha sido notificada al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.

²¹ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas suecos, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de Suecia a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de inversión extranjera directa.

Principales ramas económicas receptoras de inversión sueca

	Ramas	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Industria automotriz.	70,233.8	41.1
2	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados	29,779.3	17.4
3	Comercio de productos no alimenticios al por mayor	27,024.9	15.8
4	Industria farmacéutica.	20,945.5	12.3
5	Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario.	14,604.3	8.5
6	Fabricación de otros productos metálicos	14,437.8	8.4
7	Fabricación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos	2,635.4	1.5
8	Fabricación de maquinaria y equipo para usos generales	2,473.1	1.4
9	Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico	1,549.7	0.9
10	Industria básica del hierro y del acero.	422.2	0.2
	Otras	-13,073.2	-7.5
	Total	171,032.9	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión de Suecia en México, marzo de 2003.

4.4.12.5.- Destino geográfico de la inversión sueca entre enero de 1999 y marzo de 2003.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión sueca, ésta se dirigió a las siguientes entidades federativas:

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Estado de México	101,015.9	59.1
2	Distrito Federal	68,086.8	39.8
3	Chihuahua	1,133.8	0.7
4	Nuevo León	450.0	0.3
5	Baja California Sur	125.3	0.1
6	Quintana Roo	123.3	0.0
7	Veracruz	48.8	0.0
8	Morelos	41.2	0.0
9	Baja California	5.4	0.0
10	Michoacán	2.5	0.0
11	Yucatán	2.4	0.0
12	Guerrero	-2.6	0.0
	Total	171,032.8	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión de Suecia en México, marzo de 2003.

4.4.13.1.- Empresas con inversión griega.

Al mes de marzo de 2003 se contaba con el registro de 10 sociedades con participación griega en su capital social. Las empresas con inversión griega se dedican a las actividades del sector servicios (5), comercio (4) y la industria manufacturera (1); y se localizan en el Distrito Federal, Jalisco, Quintana Roo y Baja California Sur.

4.4.13.2.- Inversión griega realizada entre 1999-2002.

Entre enero de 1999 y marzo de 2003, las empresas con capital griego realizaron inversiones por 0.3 millones de dólares md²². Con ello, Grecia ocupó la décima cuarta posición entre los países de la Unión Europea que en ese lapso materializaron inversiones en México.

4.4.13.3.- Inversión griega acumulada en México²³.

La inversión griega acumulada a partir de 1994 asciende a 0.3 md³.

²² No incluye para 2002 y 2003 la estimación de la inversión extranjera directa realizada que aún no ha sido notificada al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.

²³ Para el período 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas griegos, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de Grecia a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de inversión extranjera directa.



Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión de Grecia en México, marzo de 2003.

4.4.13.4.- Distribución sectorial de la inversión griega entre enero de 1999 y marzo de 2003.

La inversión griega canalizada al país entre enero de 1999 y marzo de 2003 se destinó a servicios, que recibió 96.6% del total; y al comercio que captó 3.4%.

Ramas económicas receptoras de inversión griega

	Ramas	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal	287.5	93.1
2	Otros servicios inmobiliarios	10.8	3.5
3	Comercio de productos no alimenticios al por mayor	7.8	2.5
4	Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco	2.6	0.9
5	Otras industrias manufactureras	0.1	0.0
	Total	308.8	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión de Grecia en México, marzo de 2003.

4.4.13.5.- Destino geográfico de la inversión griega entre enero de 1999 y marzo de 2003.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión griega, ésta se dirigió a las siguientes entidades federativas:

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Jalisco	298.3	96.6
2	Distrito Federal	5.3	1.7
3	Baja California Sur	5.2	1.7
	Baja California	0.1	0.0
	Total	308.8	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión de Grecia en México, marzo de 2003.

4.4.14.1.- Empresas con inversión surcoreana.

Al mes de marzo de 2003 se contaba con el registro de 811 sociedades con participación surcoreana en su capital social, esto es, el 3.0% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (26,822). Las empresas con inversión surcoreana se dedican principalmente a las actividades del sector comercio (59.1% del total) y de la industria manufacturera (32.9%), y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, el Estado de México, Baja California, Jalisco y Puebla.

4.4.14.2.- Inversión surcoreana realizada entre 1999-2003.

Entre enero de 1999 y marzo de 2003, las empresas con capital surcoreano realizaron inversiones por 134.4 millones de dólares (md), cantidad que representa el 0.2% de la inversión extranjera directa total que ingresó al país en ese lapso

(67,368.5 md)²⁴ y el 4.9% de la inversión aportada por los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico (2,716.3 md). Con ello, Corea del Sur ocupó la tercera posición entre los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico que en ese lapso materializaron inversiones en México.

4.4.14.3.- Inversión surcoreana acumulada en México²⁵.

La inversión surcoreana acumulada a partir de 1994 asciende a 590.8 md³ y equivale al 0.5% de la inversión extranjera directa total destinada al país entre enero de 1994 y marzo de 2003 (114,331.6 md).



Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión surcoreana en México, marzo de 2003.

4.4.14.4.- Distribución sectorial de la inversión surcoreana entre enero de 1999 y marzo de 2003.

La inversión surcoreana canalizada al país entre enero de 1999 y marzo de 2003 se destinó a la industria manufacturera, que recibió 64.8% del total; el comercio captó 32.2%; los servicios, 2.8%; y construcción, 0.2%.

²⁴ No incluye para 2002 y 2003 la estimación de la inversión extranjera directa realizada que aún no ha sido notificada al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.

²⁵ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas coreanos, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de Corea a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de inversión extranjera directa.

Principales ramas económicas receptoras de inversión surcoreana

	Ramas	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico.	45,146.4	33.6
2	Comercio de productos no alimenticios al por mayor. Incluye alimentos para animales.	42,285.4	31.5
3	Elaboración de productos de plástico.	20,542.1	15.3
4	Otras industrias manufactureras.	10,055.8	7.5
5	Fabricación de tejidos de punto	7,445.9	5.5
6	Fabricación de otros productos metálicos. Excluye maquinaria y equipo.	4,435.5	3.3
7	Confección de prendas de vestir	3,247.8	2.4
8	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados. Excluye los agropecuarios.	1,702.8	1.3
9	Confección con materiales textiles. Incluye la fabricación de tapices y alfombras de fibras blandas.	1,624.1	1.2
10	Fabricación de otras sustancias y productos químicos.	1,464.5	1.1
	Otras	-3,528.9	-2.7
	Total	134,421.4	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión surcoreana en México, marzo de 2003.

4.4.14.5.- Destino geográfico de la inversión surcoreana entre enero de 1999 y marzo de 2003.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión surcoreana, ésta se dirigió principalmente a las siguientes entidades federativas:

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Baja California	54,192.3	40.3
2	Distrito Federal	39,256.7	29.2
3	Sonora	14,277.7	10.6
4	Puebla	11,704.9	8.7
5	Estado de México	5,411.4	4.0
6	Jalisco	3,442.6	2.6
7	Guanajuato	1,806.3	1.3
8	Michoacán	1,743.2	1.3
9	Coahuila	895.8	0.7
	Otros	1,690.5	1.3
	Total	134,421.4	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión surcoreana en México, marzo de 2003.

4.4.15.1.- Empresas con inversión cubana.

Al mes de marzo de 2003 se contaba con el registro de 111 sociedades con participación cubana en su capital social, esto es, el 0.4% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (26,822). Las empresas con inversión cubana se dedican principalmente a las actividades de servicios (45.0% del total), comercio (39.6%) y la industria manufacturera (12.6%); y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Quintana Roo, Veracruz y Baja California.

4.4.15.2.- Inversión cubana realizada entre 1999-2003.

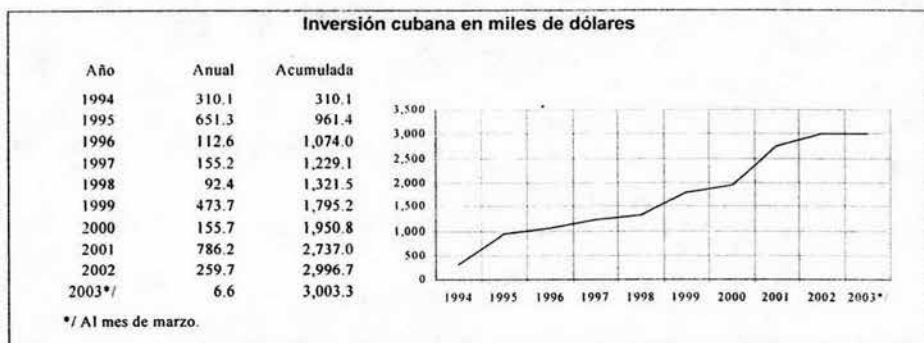
Entre enero de 1999 y marzo de 2003, las empresas con capital cubano realizaron inversiones por 1,681.8 miles de dólares (md), cantidad que representa el 0.1% de la inversión aportada por los países de Centroamérica y el Caribe (1,340.7 millones de dólares). Con ello, Cuba ocupó la octava posición entre los países de Centroamérica y el Caribe que en ese lapso materializaron inversiones en México.

4.4.15.3.- Inversión cubana acumulada en México²⁶.

La inversión cubana acumulada a partir de 1994 asciende a 3,003.3 md².

²⁶ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas cubanos, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de Cuba a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de inversión extranjera directa.



Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión cubana en México, marzo de 2003.

4.4.15.4.- Distribución sectorial de la inversión cubana entre enero de 1999 y marzo de 2003.

La inversión cubana canalizada al país entre enero de 1999 y marzo de 2003 se destinó a servicios, que recibió 66.2% del total; el comercio captó 28.6%; la industria manufacturera, 5.1%; y el sector de la construcción, el 0.1%.

Principales ramas económicas receptoras de inversión cubana

Ramas	Monto (miles de dólares)	Part. %
1 Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	665.2	39.6
2 Otros servicios inmobiliarios.	304.1	18.1
3 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.	300.7	17.9
4 Comercio de productos no alimenticios al por mayor. Incluye alimentos para animales.	179.7	10.7
5 Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados. Excluye los agropecuarios.	65.0	3.9
6 Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico.	36.9	2.2
7 Servicios personales diversos.	28.3	1.7
8 Servicios en centros recreativos y deportivos y otros servicios de diversión prestados por el sector privado. Excluye centros nocturnos.	20.9	1.2
9 Fabricación de tejidos de punto	17.0	1.0
Otras	64.0	3.7
Total	1,681.8	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión cubana en México, marzo de 2003.

4.4.15.5.- Destino geográfico de la inversión cubana entre enero de 1999 y marzo de 2003.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión cubana, ésta se dirigió a las siguientes entidades federativas:

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Veracruz	508.2	30.2
2	Quintana Roo	325.7	19.4
3	Yucatán	279.5	16.5
4	Distrito Federal	275.6	16.4
5	Jalisco	184.3	11.0
6	Baja California	62.5	3.7
7	Nuevo León	26.6	1.6
8	Morelos	8.0	0.5
9	Michoacán	5.2	0.3
10	Estado de México	5.1	0.3
11	Campeche	1.1	0.1
	Total	1681.8	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión cubana en México, marzo de 2003.

4.4.16.1.- Empresas con inversión italiana.

Al mes de marzo de 2003 se contaba con el registro de 656 sociedades con participación italiana en su capital social, esto es, el 2.4% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (26,822). Las empresas con inversión italiana se dedican principalmente a las actividades del sector servicios (44.3% del total), comercio (26.7%) y la industria manufacturera (24.1%); y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Quintana Roo y Baja California Sur.

4.4.16.2.- Inversión italiana realizada entre 1999-2003.

Entre enero de 1999 y marzo de 2003, las empresas con capital italiano realizaron inversiones por 95.2 millones de dólares (md), cantidad que representa el 0.1% de la inversión extranjera directa total que ingresó al país en ese lapso (67,368.5 md)²⁷ y el 0.8% de la inversión aportada por los países de la Unión

²⁷ No incluye para 2002 y 2003 la estimación de la inversión extranjera directa realizada que aún no ha sido notificada al RNIE.

Europa (12,391.7 md). Con ello, Italia ocupó la décima posición entre los países de la Unión Europea que en ese lapso materializaron inversiones en México.

4.4.16.3.- Inversión italiana acumulada en México²⁸.

La inversión italiana acumulada a partir de 1994 asciende a 173.2 md³ y equivale al 0.2% de la inversión extranjera directa total destinada al país entre enero de 1994 y marzo de 2003.



Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión italiana en México, marzo de 2003.

4.4.16.4.- Distribución sectorial de la inversión italiana entre enero de 1999 y marzo de 2003.

La inversión italiana canalizada al país entre enero de 1999 y marzo de 2003 se destinó a la industria manufacturera, que recibió 82.3% del total; la construcción captó 8.3%; el sector servicios, 6.0%; y otros sectores, 3.4%.

²⁸ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas italianos, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas italianas a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de inversión extranjera directa.

Principales ramas económicas receptoras de inversión italiana

	Ramas	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Otras industrias manufactureras.	19,454.6	20.4
2	Elaboración de productos de panadería	16,964.6	17.8
3	Fabricación de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos	16,076.4	16.9
4	Fabricación de maquinaria y equipo para usos generales	10,857.7	11.4
5	Fabricación de sustancias químicas básicas	8,425.0	8.9
6	Construcción e instalaciones industriales.	5,886.0	6.2
7	Elaboración de productos lácteos	5,597.1	5.9
8	Construcción de obras de urbanización.	4,124.2	4.3
9	Elaboración de productos de plástico.	3,933.7	4.1
10	Comercio de productos no alimenticios al por mayor	3,073.2	3.2
	Otras	846.6	0.9
	Total	95,239.1	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión italiana en México, marzo de 2003.

4.4.16.5.- Destino geográfico de la inversión italiana entre enero de 1999 y marzo de 2003.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión italiana, ésta se dirigió principalmente a las siguientes entidades federativas:

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Distrito Federal	47,021.9	49.4
2	Chihuahua	18,102.4	19.0
3	Nuevo León	9,803.9	10.3
4	San Luis Potosí	9,046.3	9.5
5	Jalisco	4,384.1	4.6
6	Coahuila	4,171.3	4.4
7	Baja California	3,287.8	3.5
8	Estado de México	2,512.3	2.6
9	Guanajuato	2,207.2	2.3
10	Quintana Roo	2,135.8	2.2
	Otros	-7,433.9	-7.8
	Total	95,239.1	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera. Inversión italiana en México, marzo de 2003.

CAPÍTULO 5

ANÁLISIS DE LAS PRINCIPALES CLÁUSULAS CONTENIDAS EN LOS ACUERDOS PARA LA PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES.

5.1. DEFINICIONES

Todos los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones contienen este artículo con la finalidad de definir a los inversionistas que han de recibir los beneficios de la protección que concede el Acuerdo y con ello evitar interpretaciones erróneas. Entre las definiciones se encuentran:

Empresa. *"Significa cualquier entidad constituida u organizada conforme a la legislación vigente, tenga o no fines de lucro incluyendo cualquier compañía , sucursal, fideicomiso, participación empresa de propietario único, coinversiones u otra asociación".¹*

Empresa de una Parte. *"Significa una empresa constituida u organizada de conformidad con la ley de una Parte, y una sucursal ubicada en territorio de una Parte y que desempeñe actividades comerciales en la misma."²*

¹ Decreto Promulgatorio del Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la Confederación Suiza para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de Agosto de 1998, pg. 10.

² *ibidem.*-pg 10.

Inversión. Se entiende cualquier tipo de activo y particularmente se incluyen bienes muebles e inmuebles, así como cualesquiera otros derechos como servidumbres, hipotecas, gravámenes, derechos de prenda, acciones y participaciones en sociedades, instrumentos de deuda, propiedad intelectual (derechos de autor y derechos de propiedad industrial el cual abarca toda clase de patentes, modelos de utilidad, diseños y modelos industriales, marcas comerciales o de servicios, nombres comerciales, denominaciones de origen, know-how y goodwill)*, derechos o intereses surgidos de la aportación de capital u otros recursos de una parte destinados a contratos que involucran la propiedad de su inversionista, que incluyen los contratos de concesiones o de construcción. Se excluyen créditos menores a tres años y las obligaciones de pago del Estado o los créditos otorgados al Estado o a una empresa del mismo.

* La propiedad intelectual abarca a los derechos de autor y a la propiedad intelectual. "Los derechos de autor son las cuestiones, reglas, conceptos y principios que tienen que ver con los problemas de los creadores intelectuales en su acepción más amplia, este derecho confiere al autor dos prerrogativas; a) el derecho moral, que consiste en la facultad exclusiva de crear, de continuar y concluir la obra, de modificarla, mantenerla inédita o publicarla, de darle cierto y determinado destino de ponerla en el comercio o retirarla del mismo, así como por la facultad de exigir que se mantenga la integridad de la obra y de su título, e impedir su reproducción en forma imperfecta o desfigurada. b) el derecho pecuniario, económico o patrimonial, por su parte, implica la facultad de obtener una justa retribución por la explotación lucrativa de la obra... El derecho de la propiedad industrial es considerada como el privilegio de usar en forma exclusiva y temporal las creaciones y los signos distintivos de productos, establecimientos y servicios... Un primer grupo de componenteslo constituyen las creaciones nuevas, que se protegen por instrumentos que varían de un país a otro en formalidades y en sus respectivas denominaciones pero que por lo común son las patentes de invención, los certificados de invención y los registros de modelos y dibujos industriales. Un segundo grupo ...consiste en los signos distintivos son los siguientes: las marcas, los nombres comerciales, las denominaciones de origen los anuncios o avisos comerciales. En tercer término se incluyen como vinculada con la propiedad industrial la represión a la competencia desleal. Mas el adelanto económico y el progreso de la ciencia han motivado que el ámbito se amplíe a las esferas de las variedades vegetales, la de los conocimientos técnicos o know-how. Rangel Medina, David.- Derecho de la Propiedad Industrial e Intelectual. 2ª Edición.- Edit. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.- México, D.F., 1992. pg. 8 y 9.

Inversión de un inversionista de una Parte. *“Significa la inversión propiedad o bajo control directa o indirectamente de un inversionista de dicha Parte”³*

Inversionista de una Parte. *“Significa un nacional o una empresa de dicha Parte, que pretenda realizar, realiza o ha realizado una inversión”⁴*

Al emplear la frase de otra parte los negociadores de los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, limitaron las disposiciones del Acuerdo a las Inversiones y a los inversionistas de los Estados Parte de dicho Acuerdo, exclusivamente en las incursiones de tales inversionistas en los Estados contratantes distintos a su país de origen. En este sentido se puede desprender que, los derechos contemplados en los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones solo pueden ser invocados por los inversionistas mexicanos o los Estados con los que ha firmado Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, cuando estos invierten en otro Estado parte, es decir cuando los inversionistas tengan la calidad de extranjeros.

En México, al acotarse la aplicación y protección se excluye a cualquier persona o inversión y el Mecanismo de Solución de Controversias, se aplica únicamente a los inversionistas del otro Estado con el cual México firma el Acuerdo, no así a los mexicanos.

De lo anterior se deriva que el Artículo Primero de la Constitución Política Mexicana podría violentarse debido al trato desigual, derivado de la aplicación de la aplicación de los Acuerdos para Promoción y

³ Decreto Promulgatorio del Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la Confederación Suiza para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones. Op. Cit. Pg. 11.

⁴ Ibidem pg. 11.

Protección Recíproca de las Inversiones, toda vez que se otorga a los extranjeros o más bien a los inversionistas de un Estado Parte, un trato diverso y preferencial en función de su capital, privilegio que le es negado al inversionista nacional.

Territorio. "Significa el territorio de cada Parte e incluye las áreas marítimas adyacentes a la costa del Estado en cuestión....."⁵

Es importante hacer mención que en este tipo de acuerdos la protección a todas las inversiones que realice el inversionista en el Estado receptor de la inversión son bastante amplias, en general abarca todas y cada una de las formas de inversión que los extranjeros en este caso realicen en nuestro país, sin embargo se excluyen los siguientes supuestos: créditos menores a tres años y las obligaciones de pago del Estado o los créditos otorgados al Estado o a una empresa del mismo.⁶

Por lo que respecta a la definición de territorio es bastante amplia e incluye áreas marítimas adyacentes, la zona económica exclusiva y la plataforma continental, que según lo dispuesto por el artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos "...corresponde originalmente a la Nación la cual ha tenido y tiene el derecho de transmitir el dominio de ellas a los particulares, constituyendo la propiedad privada."⁷ Definición que resulta contradictoria ya que el propio acuerdo limita la inversión extranjera a las leyes y reglamentos que la regulen.

⁵ Decreto Promulgatorio del Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la Confederación Suiza para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones. Op. Cit. 11.

⁶ Cf. *Ibidem*. pp. 10 y 11.

⁷ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Op. cit. pg. 19.

5.2. ÁMBITO DE APLICACIÓN.

Se refiere básicamente a la forma en la cual se aplicara dicho acuerdo de conformidad con lo que dispongan las leyes y reglamentos del Estado receptor de la Inversión, en el caso que nos ocupa México, se limita a la aplicación en controversias de las inversiones que se hayan realizado después de entrado en vigor el acuerdo.

5.3. PROMOCION Y ADMISIÓN.

Las inversiones se admiten conforme a la ley nacional vigente. El APPRI no consolida un régimen de inversión ni implica una apertura adicional a la Ley de Inversión Extranjera⁸, por lo que no se incluyen reservas.

La promoción en este tipo de acuerdos es algo que los Países en vías de desarrollo, denominados "economías emergentes", pretenden hacer con sus mercados con la finalidad de ofrecer a los extranjeros el mejor lugar para realizar sus inversiones, allegarse de estas y beneficiar a sus economías, aunada a esta promoción, la protección a las inversiones que realicen los extranjeros en el Estado receptor de la inversión.

Cabe hacer mención que en la práctica con este tipo de acuerdos, existe una brecha bastante amplia los beneficios de la inversión realizada por los nacionales de los Países con economías emergentes y la de los nacionales de los Países desarrollados, es claro que es más factible que el extranjero invierta y sea beneficiado con este tipo de acuerdos, a que mexicano realice alguna inversión en el País en desarrollo, en tal sentido podemos concluir que con los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones se cumple la principal causa que motivo a los países en desarrollo, ha llevar a cabo la firma de este tipo de

⁸ Artículos 7°, 8° y 9° y Sexto, Octavo y Noveno Transitorios de la Ley de Inversión Extranjera.

acuerdos, que tienen como finalidad primordial la protección de las inversiones de sus nacionales en casos como la expropiación, tema que se tocara en este capítulo.

5.4. TRATO NACIONAL.

Se refiere al trato que el país huésped debe dar a la inversión extranjera. La premisa fundamental se ha sustentado en el hecho de que el propio capítulo tiene como objetivo primordial brindar seguridad jurídica al capital foráneo para que este contribuya al desarrollo de la región.

Las partes contratantes no pueden otorgar a los inversionistas de la otra parte, un trato menos favorable que el otorgado a sus propios inversionistas.

En el caso en específico debemos concluir que sobre todo en el caso de las expropiaciones se otorga un trato mas favorable al extranjero que al propio nacional, tal y como lo podemos observar más adelante.

5.5. TRATO DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA.

Obligación de extender a los inversionistas de la otra parte contratante, los beneficios que se otorguen a inversionistas de terceros países.

5.6. TRATO MÍNIMO.

Otorgar a los inversionistas de la otra parte contratante, un trato acorde con el Derecho Internacional, incluido trato justo y equitativo protección y seguridad plenas.

Así apuntar que el tratamiento a la inversión adopta tres modalidades que pretenden, ante todo, garantizar al inversionista extranjero, un trato no discriminatorio que le ofrezca seguridad jurídica y propicie su presencia y expansión en el territorio, las cuales son: Trato Nacional, Trato de la Nación más Favorecida y Trato Mínimo.

5.7. RÉGIMEN DE EXPROPIACIONES.

Establece los criterios para la expropiación (interés público, bases no discriminatorias, debido proceso legal) el pago de la indemnización.

La institución de la expropiación deriva de la función social de la propiedad, como un medio para que el Estado pueda satisfacer las necesidades colectivas mediante la privación de bienes o derechos de un particular.

El concepto de expropiación en el derecho interno mexicano se define de la siguiente manera:

“La expropiación es un acto administrativo derivado de una ley, por medio del cual, el Estado priva para sí, o para un tercero, a una persona de un bien de su propiedad, mediante el pago de una indemnización, para destinarlo a una causa de utilidad pública, a llevarse a cabo directamente por él, o indirectamente por un tercero, que sólo con ese bien puede ser satisfecha, en todo o en parte”.⁹

La Constitución, en el segundo párrafo del Artículo 27, establece lo siguiente:

⁹ Gutiérrez y González, Ernesto.- El Patrimonio. 5ª Edic. Edit. Porrúa.- México, 1995, pg.238.

*"Las expropiaciones sólo podrán hacerse por causa de utilidad pública mediante indemnización"*¹⁰

A su vez, el segundo párrafo de la fracción VI del mismo Artículo, establece que:

*"Las leyes de la Federación y de los Estados en sus respectivas jurisdicciones, determinarán los casos en que sea de utilidad pública la ocupación de la propiedad privada, y de acuerdo con dichas leyes la autoridad administrativa hará la declaración correspondiente".*¹¹

Por su parte la fracción IV del artículo 27 constitucional faculta al Congreso de la Unión y a las legislaturas locales a declarar, mediante la expedición de una ley, las causas de utilidad pública por las que procede expropiar; mientras que a los órganos administrativos compete la declaración concreta de que existe una causa de utilidad pública prevista por la ley, de que existe un bien determinado y debe expropiarse para satisfacer esa utilidad.

La Ley de Expropiación, publicada en el Diario Oficial de la Federación del 25 de noviembre de 1936, en la fracción XII del Artículo 1º, establece que es aplicable a las expropiaciones que realicen la Federación y el gobierno del Distrito Federal.

El punto mas relevante a señalar en esta cláusula es el relativo a los criterio de valuación de la indemnización:

1. El criterio de valuación en la Constitución se establece en el segundo párrafo de la fracción VI, del Artículo 27, el cual señala que el precio de la

¹⁰ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. 1ª Edic. Edit. Delma.- México, 2002, pg.19.

¹¹ *Ibidem.* Op. Cit. Pg 23

indemnización por expropiación se basará en la cantidad que como valor fiscal de ella, figure en las oficinas catastrales o recaudadoras, ya sea que este valor haya sido manifestado por el propietario o simplemente aceptado por él de un modo tácito, por haber pagado sus contribuciones con esta base. El exceso de valor o la disminución del mismo, que haya tenido la propiedad particular por las mejoras o deterioros ocurridos con posterioridad a la fecha de la asignación del valor fiscal, será lo único que deberá quedar sujeto a juicio pericial resolución judicial, aún cuando se trate de objetos cuyo valor no este fijado en las oficinas rentísticas.

2. El criterio de valuación de la indemnización en la Ley de Expropiación rebasa los estándares establecidos en la Constitución, al establecer que el precio que se fijará como indemnización por el bien expropiado, será equivalente al valor comercial¹² que se fije, sin que pueda ser inferior, en el caso de bienes inmuebles, al valor fiscal que figure en las oficinas catastrales o recaudadoras.¹³

De conformidad con lo establecido por el artículo 19 de la Ley de Expropiación, la indemnización será pagada por el Estado cuando la cosa expropiada pase a su patrimonio. Pudiendo pagarse dentro del término de un año a partir de la declaratoria de expropiación, en moneda nacional, sin perjuicio de que se convenga su pago en especie, lo anterior de conformidad con lo establecido por el artículo 20 de la misma Ley.

Las disposiciones de la Ley de Expropiación parecieran ser congruentes con la cláusula de expropiación de los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, en el sentido de otorgan un trato igual, tanto a

¹² DECRETO QUE REFORMA, ADICIONA Y DEROGA DISPOSICIONES DE DIVERSAS LEYES RELACIONADAS CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 22 de diciembre de 1993, 9 días antes de la entrada en vigor del Tratado.

¹³ Ley de Expropiación, artículo 10.

mexicanos y extranjeros con respecto al pago de indemnización. No obstante, el trato otorgado a los extranjeros en virtud de los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones es por mucho ya que establece un valor justo de mercado como criterio de valuación más el pago de intereses desde la fecha de la expropiación hasta la fecha de pago de la indemnización, pago sin demora y en una divisa de libre convertibilidad.

El criterio de valuación en la expropiación que adoptan 31 Entidades Federativas de conformidad con lo dispuesto por el artículo 27, fracción VI Constitucional, difiere entre ellas, en razón de ello cada Entidad Federativa adopta diversos criterios de valuación, por ejemplo:

El Estado de México¹⁴ y Querétaro¹⁵ coinciden con la Ley Federal, en cuanto a la determinación de la indemnización conforme al valor comercial. Los Estados de Aguascalientes¹⁶, Baja California¹⁷, Baja California Sur¹⁸, Campeche¹⁹, Coahuila²⁰, Chihuahua²¹, Durango²², Guanajuato²³, Guerrero²⁴, Hidalgo²⁵,

¹⁴ Artículos 17 y 18 de la Ley de Expropiación del Estado de México, publicada en el Periódico Oficial del Estado el 17 de enero de 1996.

¹⁵ Artículo 8 de la Ley de Expropiación del Estado de Querétaro, publicada el 27 de abril de 1950, artículo reformado el 8 de agosto de 1991.

¹⁶ Artículos 10 y 20 de la Ley de Expropiación del Estado de Aguascalientes, publicada en el Periódico Oficial del Estado el 2 de septiembre de 1945.

¹⁷ Artículos 12, 21 y 22 de la Ley de Expropiación del Estado de Baja California, publicada en el Periódico Oficial del Estado el 28 de febrero de 1954.

¹⁸ Artículos 8 y 16 de la Ley de Expropiación del Estado de Baja California Sur, aprobada por decreto del 15 de junio de 1975.

¹⁹ Artículo 44 de la Ley de Expropiación y demás limitaciones al derecho de propiedad del Estado de Campeche, publicada en el Periódico Oficial del Estado el 15 de enero de 1981.

²⁰ Artículos 11 y 21 de la Ley de Expropiación del Estado de Coahuila, publicada en el Periódico Oficial del Estado el 27 de marzo de 1957.

²¹ Artículos 1701 a 1725 del Código Administrativo del Estado de Chihuahua, publicado en el Periódico Oficial del Estado del día 21 de agosto de 1974.

²² Artículos 9, 18 y 19 de la Ley de Expropiación del Estado de Durango, publicada en el Periódico Oficial del Estado del día 3 de agosto de 1941.

²³ Artículos 7, 29 y 30 de la Ley de Expropiación, de ocupación temporal y de limitación de dominio para el Estado de Guanajuato, publicada en el Periódico Oficial del Estado del día 3 de julio de 1992.

²⁴ Artículos 8, 17 y 18 de la Ley de Expropiación del Estado de Guerrero, promulgada el 5 de octubre de 1945.

²⁵ Artículos 10, 19 y 20 de la Ley de Expropiación por Causa de Utilidad Pública del Estado de Hidalgo, promulgada el 15 de septiembre de 1937.

Michoacán²⁶, Morelos²⁷, Nayarit²⁸, Oaxaca²⁹, Puebla³⁰, Quintana Roo³¹, San Luis Potosí³², Sinaloa³³, Tabasco³⁴, Tamaulipas³⁵, Tlaxcala³⁶, Veracruz³⁷, Yucatán³⁸ y Zacatecas³⁹, basan su criterio de valuación en el valor fiscal o catastral.

De acuerdo a lo antes señalado, se puede concluir que el artículo relativo a expropiaciones contenido en todos los textos de los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones que México a suscritos, no es congruente con lo dispuesto por la Ley de Expropiación en el sentido de que, en el caso expropiaciones a mexicanos el pago si bien es cierto que la indemnización se realiza de acuerdo al valor comercial del bien, manejo similar que se le da en el artículo de expropiación de los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, no obstante el APPRI el Estado se obliga a pagar intereses que se hubieren generado por retraso en el pago de la indemnización y se obliga a realizar dicho pago sin demora caso contrario a lo establecido en la Ley de Expropiación.

²⁶ Artículos 8, 20 y 21 de la Ley de Expropiación del Estado de Michoacán de Ocampo, publicado en el Periódico Oficial del Estado del día 2 de abril de 1964.

²⁷ Artículos 11, 14 y 15 de la Ley de Expropiación por Causa de Utilidad Pública del Estado de Morelos, publicado en el Periódico Oficial del Estado del día 24 de agosto de 1994.

²⁸ Artículo 1° de la Ley de Expropiación del Estado de Nayarit, publicado en el Periódico Oficial del Estado del día 19 de septiembre de 1984.

²⁹ Artículos 10, 19 y 20 de la Ley de Expropiación del Estado de Oaxaca, publicado en el Periódico Oficial del Estado del día 30 de diciembre de 1950.

³⁰ Artículos 10, 14 y 16 de la Ley de Expropiación del Estado de Puebla, promulgada el día 31 de octubre de 1975.

³¹ Artículos 10 y 18 de la Ley de Expropiación del Estado de Quintana Roo, promulgada el día 28 de noviembre de 1978.

³² Artículos 12, 13, 26 y 27 de la Ley de Expropiación, Ocupación Temporal y Limitación del Dominio por causas de utilidad pública para el Estado de San Luis Potosí, publicada en el Periódico Oficial del Estado del día 15 de agosto de 1996.

³³ Artículos 6 y 7 de la Ley de Expropiación reglamentaria del artículo 154 de la Constitución Política del Estado de Sinaloa, publicada en el Periódico Oficial del Estado N° 19, del 13 de febrero de 1937.

³⁴ Artículos 8 y 36 de la Ley de Expropiación del Estado de Tabasco, publicada en el Periódico Oficial del Estado del día 7 de enero de 1959.

³⁵ Artículos 7 y 12 de la Ley de Expropiación, Ocupación Temporal o Limitación de Dominio para el Estado de Tamaulipas, publicada en el Periódico Oficial del Estado del día 25 de abril de 1992.

³⁶ Artículos 12, 13, 16 y 18 de la Ley de Expropiación del Estado de Tlaxcala, decreto N° 134, publicado el 29 de junio de 1977.

³⁷ Artículos 20 y 22 de la Ley de Expropiación para el Estado de Veracruz-Llave, publicada en la Gaceta Oficial del Estado del día 8 de octubre de 1987.

³⁸ Artículos 13, 22 y 23 de la Ley de Expropiación para el Estado de Yucatán, Decreto n° 91, publicada en el Diario Oficial del Gobierno del Estado del día 13 de octubre de 1938.

³⁹ Artículos 6, 12, 13, 14 y 15 de la Ley de Expropiación para el Zacatecas, publicado el 23 de septiembre de 1944.

Respecto a la normatividad en las Entidades Federativas es claro que el artículo de expropiación en los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones otorga a los extranjeros un mejor trato que a los mexicanos al obligar al Estado a indemnizar al extranjero en razón del valor comercial del bien, sin demora, completamente liquidable, a través de divisas de libre convertibilidad e intereses generados por incumplimiento en el pago.

5.7.1. LA EXPROPIACIÓN EN LA PROPIEDAD INTELECTUAL MEXICANA.

Es importante señalar que la propiedad intelectual para efectos de los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones es definida como inversión, puede ser también expropiada por causa de utilidad pública mediante el pago de una indemnización, la propiedad intelectual " *es el conjunto de normas que regulan las prerrogativas y beneficios que las leyes reconocen y establecen en favor de los autores y de sus causahabientes, por la creación de obras artísticas, científicas, industriales y comerciales.*"⁴⁰

De este derecho de propiedad intelectual se desprenden dos ramas: 1. Los Derechos de Autor y 2. la Propiedad Industrial.

1. *"En tanto las obras apuntan a la satisfacción de sentimientos estéticos o tiene que ver con el campo del conocimiento de la cultura en general, las reglas que las protegen integran la propiedad intelectual en un sentido estricto derechos de autor, que también se conoce como propiedad literaria, artística y científica, las cuestiones, reglas, conceptos y principios que tienen que ver con los problemas de los creadores intelectuales en su acepción más amplia."*⁴¹

⁴⁰ Rangel Medina, David.- Derecho de la Propiedad Industrial e Intelectual. 2ª Edición.- Edit. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.- México, D.F., 1992. pg. 7-8.

⁴¹ Ibidem 1992. pp. 7-8.

El derecho de autor otorga dos prerrogativas y privilegios a su autor⁴²: 1. "El derecho moral está representado básicamente por la facultad por la facultad exclusiva de crear, de continuar concluir la obra, de modificarla o destruirla; por la facultad de mantenerla inédita o publicarla, con su nombre, con un seudónimo o en forma anónima; por la prerrogativa de elegir intérpretes de la obra, de darle cierto y determinado destino y de ponerla en el comercio o retirarla del mismo, así como por la facultad de exigir que se mantenga la integridad de la obra y de su título, e impedir su reproducción en forma imperfecta o desfigurada.⁴³ y 2. " El derecho pecuniario, económico o patrimonial, por su parte, implica la facultad de obtener una justa retribución por la explotación lucrativa de la obra, y tiene como contenido sustancial el derecho de su publicación, el derecho de reproducción, de traducción y de adaptación; el derecho de ejecución y el de transmisión.⁴⁴

"En cambio, si la actividad del intelecto humano se aplica a la búsqueda de soluciones concretas de problemas también específicos en el campo de la industria y del comercio, o a la selección de medios diferenciadores de establecimientos, mercancías y servicios, entonces estamos frente a los actos que son objeto de la propiedad industrial."⁴⁵

La Ley Federal del Derecho de Autor en su artículo 147 contempla la posibilidad de que las obras literarias o artísticas sean de publicadas o traducidas por causas de utilidad pública y mediante pago de una indemnización:

"Artículo 47. Se considera utilidad pública la publicación o traducción de obras literarias o artísticas necesarias para el adelanto de la ciencia, la cultura y la educación nacionales. Cuando no sea posible obtener el consentimiento del titular de los derechos patrimoniales correspondientes, y mediante pago de una

⁴² Ley Federal del Derecho de Autor.- Edit. Sista.- México, D.F., 1994.- pg. 6.

⁴³ Ibidem.- pg. 8.

⁴⁴ Ibidem.- pg. 8.

⁴⁵ Rangel Medina, David.- Derecho de la Propiedad Industrial e Intelectual. Op Cit. Pg. 8.

remuneración compensatoria, el Ejecutivo Federal, por conducto de la Secretaría de Educación Pública, de oficio o a petición de parte podrá autorizar la publicación o traducción mencionada. Lo anterior será sin perjuicio de los tratados internacionales sobre derechos de autor y derechos conexos suscrito y aprobados por México.⁴⁶

2. "Es la actividad del intelecto humano que se aplica a la búsqueda de soluciones concretas de problemas específicos en el campo de la industria y del comercio o la selección de medios diferenciadores de establecimientos, mercancías y servicios, constituye el objeto de la propiedad industrial."⁴⁷

El derecho de la propiedad industrial es; "considerado como el privilegio de usar en forma exclusiva y temporal las creaciones y los signos distintivos de productos, establecimientos y servicios, se considera que comprende cuatro grupos de instituciones."⁴⁸

Los cuatro grupos a que hace referencia el Dr. Rangel Medina son:

1. Creaciones nuevas, tales como; patentes de invención, los certificados de invención y los registros de modelos y dibujos industriales.
2. Signos distintivos, tales como; marcas, nombres comerciales, denominaciones de origen y avisos comerciales, y,
3. Las que por los adelantos tecnológicos han motivado a la creación de; las variedades vegetales y el know-how.⁴⁹

⁴⁶ Ley Federal del Derecho de Autor.- Edit. Op. Cit. pg. 32.

⁴⁷ Cfr.- Rangel Medina, David.- Derecho de la Propiedad Industrial e Intelectual. 2ª Edición.- Edit. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.- México, D.F., 1992. pg. 8.

⁴⁸ Rangel Medina, David.- Derecho de la Propiedad Industrial e Intelectual.- Op. Cit.- pg. 9.

⁴⁹ Cfr.- Rangel Medina, David.- Derecho de la Propiedad Industrial e Intelectual. 2ª Edición.- Edit. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.- México, D.F., 1992. pg. 9.

El artículo 77 de la Ley de la Propiedad Industrial admite la posibilidad de que las patentes sean otorgadas mediante licencias de utilidad pública:

"Artículo 77. Por causas de emergencia o seguridad nacional y mientras duren éstas, el Instituto, por Declaración que se publicará en el Diario Oficial, determinará que la explotación de ciertas patentes pueda hacerse mediante la concesión de licencias de utilidad pública, en los casos en que, de no hacerlo así, se impida, entorpezca o encarezca la producción, prestación o distribución de satisfactores básicos para la población. Para la concesión de estas licencias se procederá en los términos del párrafo segundo del artículo 72 y no podrán tener carácter de exclusivas o transmisibles."⁵⁰

El inversionista extranjero proveniente de un Estado parte (cualquier Estado con el cual México haya firmado un APPRI) y el mexicano, se encuentran en una misma situación jurídica, al ser sujetos de una expropiación por parte del Estado Mexicano. Sin embargo, el inversionista de la otra parte tiene a su favor un trato diverso y privilegiado, en comparación con el trato recibido por el inversionista nacional.

A pesar de estar ambos inversionistas – nacional y extranjero – en una misma situación jurídica, no tienen las mismas posibilidades de ser titulares de los mismos derechos. En resumen: aunque son iguales, se les trata de forma desigual, se restringe a los mexicanos a una garantía individual, ignorando lo dispuesto en el artículo 1° de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Las condiciones de pago de la indemnización, vulneran la garantía de igualdad, al establecer un diferencia de trato en función de la nacionalidad, pues en caso de que sus bienes sean expropiados por el Estado Mexicano, los

⁵⁰ Legislación de Derechos de Autor.- 6ª Edición.- Edit. Sista. México, D.F. pg. 254.

inversionistas del otro Estado, deberán recibir una indemnización equivalente al valor justo del mercado más interés. En contraste, si los bienes de un mexicano son expropiados por la Federación o las entidades federativas, aquel tendrá el derecho a recibir una indemnización según los estándares establecidos en la Ley de Expropiación- si es la Federación o el gobierno del Distrito Federal el que expropia – o en la Ley de la entidad federativa correspondiente.

5.8. INDEMNIZACIÓN POR PÉRDIDAS.

Se otorga trato nacional y trato de nación más favorecida en caso de que los inversionistas sufran pérdidas debidas a conflictos armados, estado de emergencia, disturbios civiles o situaciones similares.

Tal y como se ha comentado a lo largo del presente capítulo la protección a las inversiones de los extranjeros es basta, se obliga al Estado a indemnizar a los extranjeros en caso de sufrir pérdidas por conflictos armados, etc., el gobierno mexicano es un gobierno que aún no logra alcanzar consensos entre todos los factores reales de poder, el gobierno mexicano pudiera en este caso ser el mayor perdedor en este tipo de Acuerdos, ya que por tratar de allegarse de mayores flujos de inversión extranjera que ciertamente, son de suma importancia para la economía nacional, no son las únicas formas de tener una economía sana, sin embargo a largo plazo podría resultar contraproducente para el gobierno mexicano.

Otra rasgo desigual de este tipo de Acuerdos en específico en el APPRI firmado con Suiza se establece que se indemnizará al inversionista de la otra parte en caso fortuito o de fuerza mayor, esto resulta realmente absurdo ya que el ser humano no puede prever este tipo de actos, sin embargo el gobierno mexicano nuevamente se encuentra en desigualdad con los inversionistas de la otra parte,

ya que generalmente por parte del gobierno el mexicano no recibe ninguna indemnización ya que el Estado mexicano no esta obligado a ello.

5.9. RÉGIMEN DE TRANSFERENCIAS.

Este régimen otorga libertad para remitir los pagos con la inversión. Estas transferencias permite a los inversionistas del otro Estado la transferencia sin retraso en una divisa de libre convertibilidad y de acuerdo al tipo de cambio vigente en la fecha de la transferencia, en los pagos relacionados con las inversiones particularmente en los pagos por conceptos de ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos de administración, asistencia técnica, ganancias en especie, otros monteo derivados de la inversión, productos derivados de la venta total o parcial de la inversión, o de su liquidación total o parcial, pagos realizados conforme aun contrato del que sea parte el inversionista o su inversión, incluyendo los pagos de un contrato de préstamo, pagos derivados de la indemnización por concepto de expropiación o pérdidas y pagos conforme a la aplicación de las disposiciones relativas a la solución de controversias.⁵¹

De tal forma podemos concluir que los beneficios otorgados a los inversionistas extranjeros son más favorecedores que a los mexicanos, toda vez que el Estado receptor de la inversión asume el riesgo cambiario de la indemnización en los casos antes señalados, por ende, actuar en un plano de desigualdad con los mexicanos y además injusta frente a los extranjeros.

⁵¹ Cfr. Decreto Promulgatorio del Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la Confederación Suiza para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de Agosto de 1998. Op. Cit. Pg. 12.

5.10. RÉGIMEN DE SUBROGACIÓN.

En caso de que exista una garantía contra riesgos no comerciales, se reconoce la subrogación de cualquier derecho relacionado con la garantía, que realice un inversionista a favor del Estado del cual es nacional o de una agencia aseguradora por él designada.

En caso de una controversia, México establece que ésta solamente podrá ser planteada ante tribunales nacionales o de arbitraje internacional, por el propio inversionista.

El Estado Mexicano en razón del régimen de subrogación pasa de ser un sujeto de derecho privado a un sujeto de derecho público al poder en caso de decidirlo el inversionista de la otra parte subrogar sus derechos al Estado del cual es nacional.

5.11. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS ESTADO-ESTADO

Establece un procedimiento para resolver dificultades que surjan por la interpretación y aplicación de los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.

Los Estados contratantes se obligan en esta cláusula a consultar y negociar cualquier asunto relacionado con la interpretación o la aplicación del APPRI en caso de que llegase a surgir alguna controversia respecto al mismo, y adicionalmente se someten al arbitraje en caso de no llegar a algún acuerdo respecto a alguna interpretación o aplicación.

5.12. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS INVERSIONISTA-ESTADO.

Permite que los inversionistas extranjeros puedan acceder al arbitraje internacional para hacer valer sus derechos. México incluye en sus acuerdos el que, para evitar la existencia de procedimientos paralelos y resoluciones contradictorias, el inversionista puede optar por la vía arbitral o por procedimientos ante tribunales locales, en México son excluyentes.

Establece una instancia de consultas y negociaciones y de arbitraje internacional para que el inversionista (quien puede acudir a los Tribunales nacionales u optar por el arbitraje internacional) someta una reclamación a un tribunal arbitral, derivada de una presunta violación del Estado parte de una de las obligaciones de los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, que hubieran causado daño o pérdida al inversionista o a su inversión.⁵²

Si se opta por el arbitraje existen tres alternativas para la aplicación de estas reglas: el Convenio de CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a las Inversiones) sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados, celebrado en Washington el 18 de marzo de 1965, las Reglas del Mecanismo Complementario del CIADI o las Reglas de Arbitraje de CNUDMI (Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional) Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.⁵³

⁵² Cfr. Decreto Promulgatorio del Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la Confederación Suiza para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de Agosto de 1998 Op. Cit. p. 14.

⁵³ Idem.- p. 12.

Uno de los objetivos de la cláusula de solución de controversias en los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones según lo establecido por el artículo 2 del Apéndice del Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones suscrito entre México y Suiza, consiste en establecer un mecanismo para la solución de los controversias en materia de inversión que asegure, trato igual entre inversionistas el Estado receptor de la inversión, de conformidad con el principio de reciprocidad internacional, como debido proceso legal ante un tribunal imparcial, este tipo de Acuerdos al ser tan parecidos en la parte de inversiones y solución de controversias a los Tratados de Libre Comercio en mas de una ocasión le han sido aplicables argumentos de diversos autores, como el que a continuación se transcribe:

"Para México, el planteamiento de este objetivo tiene bondades relativas. Resulta difícil imaginar la existencia de un beneficio mutuo, que acarree ventajas efectivas para México, mediante la aplicación del principio de reciprocidad o la invocación de la regla que exige el trato igual entre inversionistas, cuando nuestro país no es un exportador de capital y sí en cambio, es un importante receptor de inversión proveniente de Canadá y Estados Unidos..."⁵⁴

En el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), por primera vez el Estado mexicano aceptó dirimir controversias con inversionistas extranjeros en foros internacionales⁵⁵, abandonó de esta forma su tradicional postura de que todas las controversias debían abordarse ante los tribunales nacionales.

⁵⁴ Pérez Miranda Rafael.- La Protección de la Inversión Extranjera y la Solución de Controversias en la materia, Alegatos, N° 32, México, 1996.- pg. 33.

⁵⁵ Cfr. Sepúlveda Amor Bernardo.- Derecho Internacional y Soberanía Nacional: El Tratado de Libre Comercio y las Reivindicaciones de la Jurisdicción Mexicana, en: El Papel del Derecho Internacional en América. La soberanía nacional en la era de la integración regional, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM y The American Society of International Law.- México.-1997.- pg.38.

Al existir dos opciones para los extranjeros en caso de controversias: el acudir ante una instancia local o bien al arbitraje internacional o bien primero a los tribunales locales y posteriormente al arbitraje internacional, se transgrede la garantía de igualdad a que los inversionistas nacionales nunca podrían tener derecho a ambas opciones.

Aunque de conformidad con el artículo 27 Constitucional, los extranjeros deben renunciar a la protección diplomática de los países de los cuales son nacionales (al constituir una sociedad o al adquirir un bien inmueble) México otorga legitimación activa en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte a los inversionistas canadienses o estadounidenses para llevar al Estado mexicano ante un tribunal arbitral, sujetándose al laudo que dicho Tribunal emita y cuyo cumplimiento será obligatorio para el Estado.⁵⁶

Un ejemplo de lo anterior aconteció en el caso *Metalclad Corp. vs Estados Unidos Mexicanos*, por la negativa a la solicitud de una autorización para construir y operar un confinamiento de residuos peligrosos, en el cual el Tribunal arbitral dictó un laudo, condenó al gobierno mexicano al pago de dieciséis millones de dólares por la aplicación de una medida considerada como equivalente a expropiación.⁵⁷

La trasgresión a la garantía de igualdad afecta la esfera jurídica de los nacionales, pues los extranjeros al amparo de los Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, reciben un trato más favorable en caso de ser privados de sus bienes o derechos patrimoniales.

⁵⁶ Cfr. Sepúlveda Amor Bernardo.- Derecho Internacional y Soberanía Nacional. Op. Cit.- pg. 37.

⁵⁷ Notas periodísticas. Pierde Gobierno Juicio ante el TLC.- Reforma, 31 de agosto de 2000, Supera sanción de TLC gasto en áreas naturales y Puede México apelar sentencia, Reforma 1° de septiembre de 2000, El fallo a favor de Metalclad, decisión errónea: ecologistas y Prepara México impugnación ante el BM por la controversia con Metalclad.- La Jornada, 1° de septiembre de 2000, Ignoró Panel de TLC Constitución de México.- El universal, 1° de septiembre de 2000, Millonaria sanción a México; debe pagar 16 mdd a Metalclad.- El Financiero, 8 de septiembre de 2000.

*“Conceder un régimen preferencial al inversionista extranjero, sustrayéndolo de la jurisdicción nacional para que resuelva sus diferencias con el Estado mexicano por la vía del arbitraje internacional significa restar vigencia al orden jurídico de este país, o, peor aún, derogarlo en beneficio de inversionistas extranjeros. El respeto y la aplicación del sistema legal establecido por el Estado mexicano es uno de los elementos constitutivos de la soberanía, reconocido por el derecho internacional. El imperio de ese orden jurídico supone por necesidad el agotamiento de los recursos que la justicia mexicana otorga a todo individuo antes de que se pretenda acudir a otras instancias, sometiendo la disputa al arbitraje internacional”.*⁵⁸

⁵⁸ Pérez Miranda Rafael.- La Protección de la Inversión Extranjera y la Solución de Controversias en la materia. Op. Cit.- pg. 26-27.

ANEXO

Acuerdo

entre

los Estados Unidos Mexicanos

y

la Confederación Suiza

para la Promoción y Protección Recíproca

de las Inversiones

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Consejo Federal Suizo, en adelante denominados "las Partes";

Deseando intensificar la cooperación económica para el beneficio de ambos Estados;

Proponiéndose crear y mantener condiciones favorables para las inversiones de los inversionistas de una Parte en el territorio de la otra Parte;

Reconociendo la necesidad de promover y proteger la inversión extranjera con el objetivo de fomentar su prosperidad económica;

Han acordado lo siguiente;

Artículo 1

Definiciones

Para los efectos del presente Acuerdo:

- (1) **empresa** significa cualquier entidad constituida u organizada conforme a la legislación vigente, tenga o no fines de lucro, incluyendo cualquier compañía, sucursal, fideicomiso, participación, empresa de propietario único, coinversión u otra asociación.
- (2) **Empresa de una Parte** significa una empresa constituida u organizada de conformidad con la ley de una Parte, y una sucursal ubicada en territorio de una Parte que desempeñe actividades comerciales en la misma.
- (3) **Inversión** significa cualquier tipo de activo y particularmente:
 - (a) bienes muebles, bienes inmuebles adquiridos o utilizados con fines económicos, así como cualesquiera otros derechos in rem, tales como servidumbres, hipotecas, gravámenes, derechos de prenda;
 - (b) acciones, partes o cualquier otra forma de participación en compañías;
 - (c) reclamaciones pecuniarias o de cualquier ejecución con un valor económico, excepto reclamaciones de dinero que deriven exclusivamente de contratos comerciales para la venta de bienes o servicios, y la extensión de crédito relacionado con una transacción comercial, cuya fecha de vencimiento sea menor a tres años, tal como el financiamiento al comercio;
 - (d) derechos de autor, derechos de propiedad industrial (tales como patentes, modelos de utilidad, diseños o modelos industriales, marcas comerciales o de servicios, nombres comerciales, indicaciones de origen), "*know-how*" y "*goodwill*";
 - (e) derechos o intereses surgidos de la aportación de capital u otros recursos en el territorio de una Parte destinados a una actividad económica en ese territorio, tales como los contratos que involucran la presencia de la propiedad de un inversionista en el territorio de dicha Parte, incluyendo contratos "llave en mano" o de construcción, o concesiones.

La obligación de pago de, o el otorgamiento de un crédito al Estado o a una empresa del estado no se considera una inversión.

- (4) **Inversión de un inversionista de una Parte** significa una inversión propiedad o bajo control, directa o indirectamente, de un inversionista de dicha Parte;
- (5) **Inversionista de una Parte** significa un nacional o una empresa de dicha Parte, que pretenda realizar, realiza o ha realizado una inversión.
- (6) **Territorio** significa el territorio de cada Parte e incluye las áreas marítimas adyacentes a la costa del Estado en cuestión, i.e. la zona económica exclusiva y la plataforma continental, en la extensión en que dicho Estado pueda ejercer derechos soberanos o tenga jurisdicción sobre esas áreas de acuerdo con el Derecho Internacional.

Artículo 2

Ámbito de Aplicación

El Presente Acuerdo se aplicará a las inversiones de inversionistas de una Parte, realizadas en el territorio de la otra Parte de conformidad con sus leyes y reglamentos, sean estos anteriores o posteriores a la entrada en vigor del Acuerdo, así como a los inversionistas de una Parte. Sin embargo, no se aplicará a divergencias o controversias que hayan surgido antes de su entrada en vigor.

Artículo 3

Promoción y Admisión

- (1) Cada Parte, con la intención de incrementar significativamente los flujos de inversión de los inversionistas de la otra Parte, puede facilitar información detallada referente a:
 - (a) oportunidades de inversión en su territorio;
 - (b) las leyes, reglamentos o disposiciones que, directa o indirectamente, afecten a la inversión extranjera incluyendo, entre otros, regímenes cambiarios y de carácter fiscal; y,
 - (c) estadísticas sobre inversión extranjera.

- (2) Cada Parte admitirá la entrada y la expansión de inversiones de inversionistas de la otra Parte de conformidad con sus leyes y reglamentos, así como con el Artículo 5 de este Acuerdo.
- (3) Cada Parte otorgará, de conformidad con sus leyes y reglamentos, los permisos necesarios en relación a tales inversiones, incluyendo permisos para llevar a cabo acuerdos de licencia y contratos para asistencia técnica, comercial o administrativa, así como autorizaciones requeridas para las actividades de consultores o expertos.

Artículo 4

Protección y Tratamiento

- (1) A las inversiones de inversionistas de cada Parte les será otorgado en todo momento un trato justo y equitativo y gozarán de protección y seguridad plenas en el territorio de la otra Parte, de conformidad con el Derecho Internacional. Ninguna de las Partes perjudicará en modo alguno, por medio de medidas discriminatorias, la administración, mantenimiento, uso, goce o disposición de inversiones en su territorio de inversionistas de la otra Parte.
- (2) Cada una de las Partes, dentro de su territorio, otorgará a las inversiones de inversionistas de la otra Parte trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a las inversiones de sus propios inversionistas o a las inversiones de inversionistas de un tercer Estado, cualquiera que sea más favorable para el inversionista en cuestión.
- (3) Cada una de las Partes, dentro de su territorio, otorgará a los inversionistas de la otra Parte, en relación con la administración, mantenimiento, uso, goce o disposición de sus inversiones, trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas o a inversionistas de cualquier tercer Estado, cualquiera que sea más favorable para el inversionista en cuestión.
- (4) Si una Parte otorga ventajas especiales a inversionistas de cualquier tercer Estado, en virtud de un acuerdo que establezca una zona de libre comercio, una unión aduanera, un mercado común o una organización regional similar o por virtud de un acuerdo para evitar la doble tributación, no estará obligada a otorgar dichas ventajas a inversionistas o a las inversiones de inversionistas de la otra Parte.

Artículo 5

Requisitos de Desempeño

- (1) Ninguna de las Partes podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos, o hacer cumplir ningún compromiso o iniciativa, en relación con cualquier inversión de un inversionista de la otra Parte en su territorio:
 - (a) exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios;
 - (b) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;
 - (c) adquirir, utilizar u otorgar una preferencia a bienes producidos o a servicios prestados por personas en su territorio;
 - (d) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;
 - (e) restringir la venta en su territorio de bienes o servicios que tal inversión respectivamente produce o presta, relacionando de cualquier manera dicha venta al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias que se generen de divisas;
 - (f) transferir a una persona en su territorio, tecnología, un proceso productivo u otro tipo de conocimiento reservado (*know-how*), salvo cuando el requisito se imponga o el compromiso o iniciativa se hagan cumplir por un tribunal judicial, administrativo o autoridad de competencia para remediar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia o para actuar de una manera que no sea inconsistente con otras disposiciones de éste Acuerdo; o
 - (g) actuar como proveedor exclusivo de los bienes que produce o los servicios que presta a una región específica o mercado mundial.

- (2) Ninguna de las Partes podrá condicionar la recepción de una ventaja o que se continúe recibiendo la misma en relación con una inversión en su territorio por parte de un inversionista de la otra Parte, en cumplimiento de cualquiera de los siguientes requisitos:
 - (a) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;
 - (b) comprar, utilizar o acordar una preferencia a bienes producidos en su territorio, o comprar bienes de productores en su territorio;

- (c) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión; o
 - (d) restringir las ventas en su territorio de bienes o servicios que tal inversión respectivamente produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias que generen divisas.
- (3) Los párrafos (1) y (2) no deberán ser interpretados como impedimento para que una Parte condicione la admisión de una inversión de un inversionista de la otra Parte de acuerdo con requisitos distintos a los previamente establecidos.

Artículo 6

Transferencias

- (1) Cada Parte permitirá a los inversionistas de la otra Parte la transferencia sin retraso en una divisa de libre convertibilidad de pagos relacionados con una inversión, particularmente de:
- (a) ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos de administración, asistencia técnica y otros honorarios, ganancias en especie y otros montos derivados de la inversión;
 - (b) productos derivados de la venta total o parcial de la inversión, o de la liquidación total o parcial de la inversión;
 - (c) pagos realizados conforme a un contrato del que sea parte el inversionista o su inversión, incluyendo pagos efectuados conforme a un contrato de préstamo;
 - (d) pagos derivados de la indemnización por concepto de expropiación o pérdidas, y
 - (e) pagos conforme a la aplicación de las disposiciones relativas a la solución de controversias.
- (2) Las transferencias deberán ser realizadas al tipo de cambio del mercado vigente en la fecha de la transferencia.

Artículo 7

Expropiación e Indemnización

- (1) Ninguna de las Partes podrá nacionalizar ni expropiar, directa o indirectamente, una inversión de un inversionista de la otra Parte en su territorio, ni adoptar medida alguna equivalente a la expropiación o nacionalización de esa inversión ("expropiación"), excepto:
 - (a) por causa de utilidad pública;
 - (b) sobre bases no discriminatorias;
 - (c) con apego al principio de legalidad; y
 - (d) mediante indemnización conforme a los párrafos (2) a (4).
- (2) La indemnización será equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes de que la medida expropiatoria se haya llevado a cabo ("fecha de expropiación"), y no reflejará cambio alguno en el valor por razones de que la intención de expropiar se haya conocido con antelación a la fecha de expropiación. Los criterios de valuación incluirán el valor corriente, el valor de los activos incluyendo el valor fiscal declarado de bienes tangibles, así como otros criterios que resulten apropiados para determinar el valor justo de mercado.
- (3) El pago de la indemnización se hará sin demora y será completamente liquidable.
- (4) La cantidad pagada el día del pago no será inferior a la cantidad equivalente que por indemnización se hubiera pagado en una divisa de libre convertibilidad en el mercado financiero internacional en la fecha de expropiación, y esta divisa se hubiese convertido a la cotización de mercado vigente en la fecha de expropiación, más los intereses que hubiese generado a una tasa comercial razonable para dicha divisa hasta la fecha del día del pago.

Artículo 8

Indemnización por pérdidas

Cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte, respecto de las inversiones que sufran pérdidas en su territorio debido a conflictos armados o contiendas civiles, a caso fortuito o de fuerza mayor, trato no menos favorable,

con respecto a una contraprestación de valor, que el que otorgaría a sus propios inversionistas o a inversionistas de cualquier tercer Estado, cualquiera que sea más favorable para dicho inversionista.

Artículo 9

Subrogación

Si una Parte o la entidad por ella designada ha otorgado cualquier garantía financiera sobre riesgos no comerciales en relación con una inversión efectuada por uno de sus inversionistas en el territorio de la otra Parte, la Parte o su entidad designada serán beneficiarias directas de todo tipo de pago al que pudiese ser acreedor el inversionista desde el momento en que haya cubierto la presunta pérdida del inversionista. En caso de controversia, exclusivamente el inversionista podrá iniciar, o participar en, los procedimientos ante el tribunal nacional o someter el caso al arbitraje internacional de conformidad con las disposiciones del Artículo 11 del presente Acuerdo.

Artículo 10

Otras obligaciones

- (1) Si las disposiciones de la legislación de cualquiera de las Partes o de acuerdos internacionales otorgaren a las inversiones de inversionistas de la otra Parte un trato más favorable que el previsto en este Acuerdo, dichas disposiciones prevalecerán sobre el otorgado por este Acuerdo en todo lo que le sea más favorable.
- (2) Cada Parte cumplirá cualquier otra obligación que haya asumido con respecto a las inversiones en su territorio por inversionistas de la otra Parte.

Artículo 11

Solución de Controversias entre una Parte y un Inversionista de la otra Parte

Con relación a la solución de controversias entre una Parte y un inversionista de la otra Parte, las disposiciones contenidas en el Apéndice del presente Acuerdo serán completamente aplicables.

Artículo 12

Solución de Controversias entre las Partes respecto de la Interpretación o Aplicación de este Acuerdo

- (1) Las Partes acuerdan consultar y negociar cualquier asunto relacionado a la interpretación o la aplicación de este Acuerdo en caso de surgir alguna controversia respecto del mismo. Las Partes otorgarán la atención y oportunidad necesarias para llevar a cabo dichas consultas y negociaciones. Si las Partes acuerdan sobre el tema de controversia, se redactará un acuerdo por escrito entre las mismas.
- (2) En caso de que las consultas y negociaciones no resolviesen la controversia en un plazo de seis meses a partir de la fecha de solicitud de dichas consultas, cualquiera de las Partes podrá, salvo que las mismas hayan acordado algo distinto, someter la controversia a un tribunal arbitral compuesto de tres miembros. Cada Parte deberá designar un árbitro. El tercer árbitro, quien será el Presidente del tribunal arbitral y nacional de un tercer Estado, deberá ser designado por acuerdo de los otros dos árbitros. En caso de que alguno de los árbitros no se encuentre disponible para desempeñar sus funciones, se designará un árbitro sustituto según lo dispuesto en este Artículo.
- (3) Si una de las Partes no designara a su árbitro dentro de un período de dos meses después de que la otra Parte haya sometido la controversia a un tribunal arbitral y haya designado a su árbitro, esta última podrá solicitar al Presidente de la Corte Internacional de Justicia hacer la designación correspondiente. Si éste último no pudiera realizar dicha designación o fuera nacional de cualquiera de las Partes, el Vicepresidente de la Corte hará la designación. Si, por cualquiera de las mencionadas razones, el Vicepresidente no estuviera capacitado para designarle, la designación será efectuada por el siguiente miembro más antiguo de la Corte.
- (4) En caso de que los dos árbitros designados por las Partes no lleguen a un acuerdo en un plazo de dos meses a partir de su nombramiento respecto del Presidente, cualquiera de las Partes podrá solicitar al Presidente de la Corte Internacional de Justicia que realice la designación correspondiente. Si este último estuviera imposibilitado para realizar dicha designación o es nacional de alguna de las Partes, el Vicepresidente hará la designación. Si por cualquiera de las mencionadas razones, el Vicepresidente estuviera imposibilitado para designarle, la designación será hecha por el siguiente miembro más antiguo de la Corte.
- (5) El tribunal determinará sus propios procedimientos, salvo que las Partes acuerden lo contrario. El tribunal decidirá la controversia de conformidad con este Acuerdo y las reglas aplicables del Derecho Internacional. El tribunal decidirá por mayoría de votos. Dicha decisión será definitiva y obligatoria para ambas Partes.

Artículo 13

Entrada en Vigor

- (1) Las Partes deberán notificarse entre sí por escrito sobre el cumplimiento de sus requisitos constitucionales en relación a la aprobación y entrada en vigor de este Acuerdo.
- (2) Este Acuerdo entrará en vigor 30 días después de la fecha en que la última notificación referida en el párrafo (1) anterior haya sido recibida por la Parte en cuestión.

Artículo 14

Vigencia y Terminación

- (1) Este Acuerdo permanecerá en vigor por un período inicial de diez años y continuará vigente en lo sucesivo por un período indefinido de tiempo, salvo que se le de por terminado de acuerdo con el párrafo (2) de este Artículo.
- (2) Cualquier Parte Contratante podrá dar por terminado este Acuerdo al final del período inicial de diez años o en cualquier momento en lo sucesivo, mediante notificación por escrito a la otra Parte con doce meses de antelación.
- (3) Con relación a las inversiones realizadas antes de la terminación de este Acuerdo, sus disposiciones continuarán surtiendo efectos respecto a dichas inversiones por un período de diez años posteriores a la fecha de terminación.

Hecho en la Ciudad de México, por duplicado, el 10 de julio de 1995, en los idiomas francés, español e inglés siendo cada texto igualmente auténtico. En caso de cualquier divergencia en la interpretación, la versión en idioma inglés prevalecerá.

Por el Gobierno de los Estados Unidos
Mexicanos

Por el Consejo Federal Suizo

APÉNDICE

Solución de Controversias entre una Parte y un Inversionista de la otra Parte

Artículo 1

Definiciones

Para los fines de este Apéndice:

inversionista contendiente significa un inversionista que formula una reclamación en los términos dispuestos por el presente Acuerdo;

partes contendientes significa el inversionista contendiente y la Parte contendiente;

parte contendiente significa el inversionista contendiente o la Parte contendiente;

Parte contendiente significa la Parte contra la cual se hace una reclamación en los términos dispuestos por el presente Acuerdo;

CIADI significa el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones;

Convenio de CIADI significa el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados, celebrado en Washington el 18 de marzo de 1965;

Convención de Nueva York significa la Convención de Naciones Unidas sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, celebrada en Nueva York, el 10 de junio de 1958;

Secretario General significa el Secretario General de CIADI;

tribunal significa un tribunal arbitral establecido conforme al Artículo Quinto de este Apéndice;

tribunal de acumulación significa un tribunal arbitral establecido conforme al Artículo Sexto de este Apéndice; y

Reglas de Arbitraje de CNUDMI significa las Reglas de Arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), aprobadas por la Asamblea General de las Naciones Unidas, el 15 de diciembre de 1976.

Artículo 2

Solución de Controversias entre una Parte y un Inversionista de la otra Parte

- (1) Este Apéndice establece un mecanismo para la solución de controversias en materia de inversión que se susciten a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo, y que asegure, tanto un trato igual entre inversionistas

de las Partes de acuerdo con el principio de reciprocidad internacional, como el debido ejercicio de la garantía de audiencia y defensa dentro de un proceso legal ante un tribunal imparcial.

- (2) Un inversionista de una Parte podrá, por cuenta propia o en representación de una empresa de la otra Parte que sea una persona moral de su propiedad o bajo su control, directa o indirectamente, someter una reclamación a arbitraje cuyo fundamento sea el que la otra Parte ha violado una obligación establecida en el presente Acuerdo, siempre y cuando el inversionista o su inversión hayan sufrido pérdidas o daños en virtud de la violación o a consecuencia de ella. Una empresa que sea una inversión no podrá someter una reclamación a arbitraje conforme a este Apéndice.
- (3) Si un inversionista somete una reclamación a arbitraje conforme a este Apéndice, ni él ni su inversión que sea una empresa podrán iniciar procedimientos ante tribunal nacional alguno; si un inversionista o su inversión que es una empresa inicia procedimientos ante un tribunal nacional, el inversionista no podrá someter una reclamación a arbitraje conforme a este Apéndice.
- (4) Un inversionista no podrá someter una reclamación a arbitraje conforme a este Apéndice si han transcurrido más de tres años a partir de la fecha en la cual el inversionista tuvo conocimiento o debió haber tenido conocimiento de las pérdidas o daños sufridos.

Artículo 3

Solución de Reclamaciones mediante Consulta y Negociación

Las partes contendientes intentarán primero dirimir la controversia por vía de consulta o negociación.

Artículo 4

Sometimiento de la Reclamación al Arbitraje

- (1) Siempre que hayan transcurrido seis meses desde que tuvieron lugar los actos que motivan la reclamación y que el inversionista contendiente haya notificado por escrito por lo menos con tres meses de anticipación a la Parte contendiente su intención de someter la reclamación a arbitraje, el inversionista contendiente podrá someter la reclamación a arbitraje de acuerdo con:
 - (a) el Convenio de CIADI, siempre que, tanto la Parte contendiente como la Parte del inversionista, sean Estados Parte del mismo;

- (b) las Reglas del Mecanismo Complementario de CIADI, cuando la Parte contendiente o la Parte del inversionista, pero no ambas, sean Estado Parte del Convenio de CIADI;
 - (c) un tribunal ad-hoc el cual, salvo que se haya acordado de otro modo por las partes de la controversia, se establecerá conforme a las Reglas de Arbitraje de CNUDMI.
- (2) Las reglas de arbitraje aplicables conforme al párrafo (1) del presente Artículo regirán el arbitraje, salvo en la medida de lo modificado por este Apéndice.

Artículo 5

Número de Árbitros y Método de Nombramiento

- (1) Salvo que las partes contendientes acuerden algo distinto, el tribunal estará integrado por tres árbitros, un árbitro nombrado por cada una de las partes contendientes y el tercero, quien será el presidente del tribunal arbitral, designado por las partes contendientes de común acuerdo.
- (2) Los árbitros designados conforme a este Apéndice, deberán contar con experiencia en Derecho Internacional y en materia de inversiones.
- (3) En caso de que un tribunal establecido conforme a este Apéndice no se integre en un plazo de 3 meses a partir de la fecha en que la reclamación se someta al arbitraje, ya sea porque una parte contendiente no designe árbitro o las partes contendientes no logren un acuerdo en la designación del presidente del tribunal arbitral, el Secretario General, a petición de cualquier parte contendiente, nombrará, a su discreción, al árbitro o árbitros aún no designados. Sin embargo, en caso del nombramiento del presidente del tribunal, el Secretario General deberá asegurarse que dicho presidente no sea nacional de la Parte contendiente ni nacional de la Parte del inversionista contendiente.

Artículo 6

Acumulación de Procedimientos

- (1) Un tribunal de acumulación establecido conforme a este Artículo se instalará con apego a las Reglas de Arbitraje de CNUDMI y procederá de conformidad con lo establecido en dichas Reglas, salvo lo dispuesto por el presente Apéndice.
- (2) Los procedimientos se acumularán en los siguientes casos:
 - a) cuando un inversionista contendiente presente una reclamación a arbitraje en representación de una empresa que esté efectivamente bajo su control y, de manera paralela, otro u otros inversionistas que tengan participación en la misma empresa, pero sin tener control de ella, presenten reclamaciones a arbitraje por cuenta propia como consecuencia de las mismas violaciones; o
 - b) cuando se sometan a arbitraje dos o más reclamaciones que planteen en común cuestiones de hecho y de derecho.
- (3) El tribunal de acumulación resolverá sobre la jurisdicción a la que habrán de someterse las reclamaciones y examinará conjuntamente dichas reclamaciones, salvo que determine que los intereses de cualquiera de las partes contendientes se verían perjudicados.

Artículo 7

Derecho Aplicable

- (1) Un tribunal establecido conforme a este Apéndice decidirá las controversias sometidas a su consideración de conformidad con el presente Acuerdo y las demás reglas aplicables del Derecho Internacional.
- (2) Cualquier interpretación que conjuntamente y de común acuerdo formulen las Partes sobre una disposición de este Acuerdo, será obligatoria en cualquier tribunal establecido de conformidad con este Apéndice.

Artículo 8

Laudo Definitivo

- (1) Cuando un tribunal establecido conforme a este Apéndice dicte un laudo definitivo, sólo podrá acordar, conjunta o separadamente:
 - (a) daños pecuniarios y los intereses correspondientes;
 - (b) la restitución de la propiedad, en cuyo caso el laudo dispondrá que la Parte contendiente pueda pagar daños pecuniarios, más los intereses que procedan, en lugar de la restitución.
- (2) Cuando la reclamación la haga un inversionista en representación de una empresa:
 - (a) el laudo que prevea la restitución de la propiedad dispondrá que la restitución sea otorgada a la empresa;
 - (b) el laudo que conceda daños pecuniarios y los intereses correspondientes dispondrá que la suma de dinero sea pagada a la empresa.
- (3) El laudo dispondrá que es dictado sin perjuicio de los derechos que tenga un tercero sobre la reparación de los daños que haya sufrido, conforme a la legislación local aplicable.
- (4) Un tribunal establecido conforme a este Apéndice no podrá ordenar a una Parte a pagar daños que tengan carácter punitivo.

Artículo 9

Definitividad y Ejecución del Laudo

- (1) Un laudo dictado por un tribunal establecido conforme a este Apéndice será obligatorio para las partes contendientes y únicamente respecto del caso concreto.
- (2) Conforme a lo dispuesto en el procedimiento de revisión aplicable a laudos provisionales, las partes contendientes cumplirán los laudos sin demora.
- (3) Cada Parte dispondrá la ejecución de laudos en su territorio.

- (4) Los inversionistas contendientes podrán recurrir a la ejecución de un laudo arbitral conforme al Convenio de CIADI o a la Convención de Nueva York.
- (5) Para los efectos del Artículo I de la Convención de Nueva York, se considerará que la reclamación que se somete a arbitraje conforme a este Apéndice ha surgido de una relación o transacción comercial.

Artículo 10

Pagos conforme a Contratos de Seguro o Garantía

En un procedimiento de arbitraje conforme a lo previsto en este Apéndice, una Parte no aducirá como defensa, reconvencción, derecho de compensación u otros, que el inversionista contendiente recibió o recibirá, de acuerdo a un contrato de seguro o garantía, indemnización u otra compensación por todos o parte de los presuntos daños.

Artículo 11

Publicación de laudos

Los laudos definitivos se publicarán únicamente en caso de que exista acuerdo por escrito entre las partes contendientes.

Artículo 12

Exclusiones

No estarán sujetas al mecanismo de solución de controversias de este Apéndice, las resoluciones que adopte una Parte, las cuales, por razones de seguridad nacional, prohíban o restrinjan la adquisición de una inversión en su territorio, que sea propiedad o esté controlada por sus nacionales, por parte de inversionistas de la otra Parte, de conformidad con la legislación de cada Parte.

Protocolo

Al momento de la firma del presente Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones entre los Estados Unidos Mexicanos y la Confederación Suiza, los suscritos plenipotenciarios acordaron además establecer las siguientes disposiciones, mismas que deben ser consideradas como parte integrante del referido Acuerdo.

Ad Artículo 1

La exclusión de ciertos elementos de la definición del término "inversión" es sin perjuicio de los derechos y obligaciones relacionados con dichos elementos.

Ad Artículo 3

Las Partes reconocen que es inadecuado alentar la inversión por medio de un relajamiento de las medidas internas aplicables a las áreas de salud, seguridad o medio ambiente. En consecuencia, ninguna Parte deberá renunciar a aplicar o de cualquier otro modo derogar, u ofrecer renunciar o derogar, dichas medidas como medio para inducir el establecimiento, la adquisición, la expansión o conservación de la inversión de un inversionista en su territorio. Si una Parte estima que otra Parte ha alentado una inversión de tal manera, podrá solicitar consultas.

Las Partes reconocen que la entrada y expansión de las inversiones en su territorio por inversionistas de la otra Parte debe ser acorde con los instrumentos relevantes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en el campo de las inversiones internacionales.

Ad Artículo 4

- (1) No obstante lo dispuesto en los párrafos (2) y (3), las Partes pueden otorgar a sus propios inversionistas, dentro del marco de su política de desarrollo, incentivos especiales con el propósito de estimular la creación de industrias locales, siempre y cuando no afecten significativamente la inversión y las actividades de los inversionistas de la otra Parte en relación con una inversión.
- (2) No obstante el principio de trato nacional, las Partes podrán exigir a un inversionista de la otra Parte, o a una empresa en su territorio que sea propiedad o se encuentre bajo control de dicho inversionista, que proporcione información rutinaria con fines estadísticos relacionados con su inversión.

Ad Artículo 5

- (1) No obstante lo establecido en los párrafos (1) y (2), el Gobierno Mexicano puede imponer requisitos en relación con una inversión en su territorio en

los siguientes sectores: Servicios de Entretenimiento, Industria Automotriz, Transportación de Agua, Industria Maquiladora (Decreto "Maquiladora"), Manufactura para la Exportación ("Decreto "ALTEX", Decreto "PITEX"), siempre y cuando dichos requisitos estén previstos en la legislación nacional al momento de la entrada en vigor del presente Acuerdo. Los inversionistas suizos deben gozar de un trato no menos favorable que el otorgado a inversionistas de un tercer Estado.

- (2) En virtud de que los requisitos establecidos en el párrafo (1) antes mencionado serán liberalizados en el contexto del TLCAN o de cualquier otra forma, debe otorgárseles trato de la nación más favorecida a los inversionistas suizos.
- (3) El párrafo (2) no debe ser interpretado en el sentido de impedir que una Parte condicione la recepción de una ventaja o la continuación de su recepción, en relación con una inversión en su territorio, conforme a un requisito de localización geográfica de producción o a la creación de empleos o capacitación de trabajadores.

Ad Artículo 6

Las Partes reconocen que este Artículo debe ser aplicado de conformidad con las disposiciones de los instrumentos relevantes de la OCDE tal y como fueron aceptados por las Partes, incluyendo en particular, disposiciones sobre controles temporales del principio de libre transferencia.

Hecho en la Ciudad de México, por duplicado, el día 10 de julio de 1995, en los idiomas francés, español e inglés, siendo cada texto igualmente auténtico. En caso de divergencia en cuanto a su interpretación, prevalecerá el texto en idioma inglés.

Por el Gobierno de los Estados
Unidos Mexicanos

Por el Consejo Federal Suizo

CONCLUSIONES

PRIMERA. Los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones son tratados Bilaterales de Inversión, celebrados entre dos Estados, generalmente entre un País en vías de desarrollo (actualmente denominadas economías emergentes) y los países desarrollados, cuyo principal fin es proteger las inversiones extranjeras en el Estado huésped, con la finalidad de lograr mayor inversión exterior.

SEGUNDA. Los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca tienen como finalidad primordial la promoción y protección de las inversiones extranjeras, sin embargo la promoción se destina única y exclusivamente a la entrada de capitales extranjeros y no a la exportación de capitales a otros Estados por parte de inversionistas mexicanos.

TERCERA. El principal beneficiario por la firma de los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones es el inversionista extranjero, que obtiene a todas luces un trato más favorable que el inversionista local, al ser el único reconocido como inversionista en dichos Acuerdos, al lograr altos estándares de protección a sus inversiones.

CUARTA. Los principales propulsores de la adopción de los Tratados Bilaterales de Inversión son los países desarrollados al lograr proteger con altos estándares internacionales las inversiones de sus nacionales y aprovechándose de la situación económica de los países en desarrollo para lograr el ingreso de capitales extranjeros que permitan la reactivación de sus economías internas.

QUINTA. Los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones violan el principio de igualdad consignado en el Artículo 1° Constitucional al tratar de forma más favorable a los inversionistas extranjeros que a los nacionales.

SEXTA. La firma de los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, en el caso mexicano es realizada por el creciente deseo de los países en vías de desarrollo en ingresar a la economía de mercado y atraer capitales extranjeros con la finalidad de fortalecer la economía nacional

SÉPTIMA. La firma de los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones será benéfica cuando ambas partes se beneficien y no cuando el beneficio es privativo del extranjero, y no se estimule a los inversionistas mexicanos.

OCTAVA. La expropiación es un acto administrativo del Estado a través del cual priva a un particular de la propiedad de sus bienes. En la legislación mexicana, el concepto tradicional de expropiación de circunscribe a actos que importan la privación física de los bienes o aquellos actos reconocidos por la legislación como equiparables a la figura de expropiación como por ejemplo la requisita, servidumbre administrativa que implica la constitución de un derecho público real por el Estado, nacionalización, ocupación temporal, etc.

NOVENA. El concepto de expropiación en el Derecho Internacional comprende, además de los actos de privación de la propiedad, todos aquellos casos en los que, sin que necesariamente se realice una transmisión de la propiedad del afectado al Estado o a un tercero, se afecten los intereses patrimoniales de los inversionistas extranjeros.

DÉCIMA. El concepto de expropiación, así como los elevados estándares para la determinación de la indemnización determinados por el Derecho Internacional, son resultado de la imposición de los países desarrollados, a los países importadores de capital.

DECIMOPRIMERA. La prerrogativa establecida en los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones en el caso de la expropiación por parte del Estado mexicano a las inversiones de los extranjeros ocasiona un conflicto con el Derecho interno mexicano, cuyos estándares en materia de expropiación e indemnización son distintos en cuanto al alcance del concepto de expropiación, los criterios de valuación y las instancias para impugnar el acto expropiatorio, se transgreden las garantías de igualdad, principio de legalidad, garantía de competencias constitucionales y de la facultad regulatoria del Estado mexicano en materia de propiedad.

DECIMOSEGUNDA. La trasgresión a la garantía de igualdad afecta la esfera jurídica de los mexicanos, al recibir un mejor trato el inversionista extranjeros al amparo de los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.

DECIMOTERCERA. Las condiciones de pago de la indemnización por expropiación, previstas en la ley de expropiación y de las leyes estatales, deben ser homologadas con las condiciones establecidas en los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, con el fin de proveer garantías de trato igual entre los mexicanos y los inversionistas extranjeros.

DECIMOCUARTA. Una reforma a la legislación federal y local respecto a la expropiación solucionaría el problema de desigualdad en la misma. Esta reforma consistiría en incluir en las legislaciones local y federal, la determinación de precio de la indemnización conforme al valor comercial el pago de intereses, desde la fecha de la expropiación hasta la fecha de pago.

DECIMOQUINTA. El fortalecimiento de la economía no depende de allegarse de capitales foráneos, a través de Acuerdos que contravienen lo dispuesto por la Constitución, a fin de favorecer a la inversión extranjera y aceptar las condiciones de los países exportadores de capital. El

fortalecimiento de la economía mexicana debe darse de dentro hacia afuera y no a la inversa, fortalecer la economía nacional a través de programas sectoriales que permitan a la pequeña y mediana empresa el crecimiento económico y tecnológico de su actividad, con la finalidad de lograr el bienestar y el fortalecimiento del crecimiento económico de México, y no la dependencia excesiva de los capitales foráneos que se provoca con la inversión extranjera.

1. BIBLIOGRAFÍA

1. ARELLANO GARCIA, Carlos, Derecho Internacional Privado, 12ª ed., Porrúa, México, 1998.
2. CHAPOY BONIFAZ, Alma y MANRIQUE CAMPOS, Irma. Las crisis financieras y la reforma del sistema, Regulación de flujos financieros internacionales.- Edit. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.- 2da Edición.- México 2001.
3. FOLSON, Ralph H., International Business Transactions, American Casebook Series, West Publishing Co., St. Paul Minnesota, 1986.
4. HENKIN, Louis, et. al., Interantional Law: Cases and Materials, 3a ed., American Casebook Series, West Publishing, St. Paul, Minnesota, 1993.
5. LUNG-CHU Chen, An Introduction to Contemporary International Law, Yale University Press, New Haven and London, 1989.
6. MOLLOY, et. al., El derecho de Estados Unidos en torno al comercio y la Inversión, Vol. 1, National Law Center for Inter.-American Free Trade y UNAM, México, 1999.
7. ORTIZ AHLF, Loretta, Derecho Internacional Público, 2ª ed., Harla, México, 1993.
8. PEREZNIETO CASTRO Leonel, Derecho internacional Privado. Parte General, 6ª ed., Harla, México, 1995.

9. RANGEL MEDINA David, panorama del Derecho Mexicano. Derecho Intelectual, UNAM Y Mc Graw Hill, México, 1998.

SORENSEN Max, Derecho Internacional Público, 6ª reimp, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

2. LEGISLACIÓN

10. CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, que reforma la del 5 de febrero de 1857, publicada en el Diario Oficial, Epoca 4º, Tomo V, numero 30, lunes 5 de febrero de 1917 y decreto que reforma, adiciona y deroga el artículo 115, primera sección, 23 de diciembre de 1999.
11. CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE EL DERECHO DE LOS TRATADOS, firmada el 23 de mayo de 1969 y publicada en el Diario Oficial de la federación el 14 de febrero de 1975.
12. LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1993, reformada por decretos del 24 de diciembre de 1996, 23 de enero de 1998 y 19 de enero de 1999.
13. LEY DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de junio de 1991, reformada mediante decretos
14. LEY SOBRE LA CELEBRACIÓN DE TRATADOS, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 2 de enero de 1992.
15. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. Texto Oficial, SECOFI-Miguel Angel Porrúa, México, 1994. -

16. ACUERDO ENTRE EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL REINO DE ESPAÑA PARA LA PROMOCION Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 19 de marzo de 1997.
17. ACUERDO ENTRE EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA CONFEDERACIÓN SUIZA PARA LA PROMOCION Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de agosto de 1998.
18. ACUERDO ENTRE EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL REINO DE LOS PAISES BAJOS PARA LA PROMOCION Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 10 de julio de 2000.
19. BILATERAL INVESTMENT TREATY PROGRAM (BITs), Fact Sheet, released by the Bureau of Economic and Business Affairs, U.S. Department of State, May 5, 1999, en [www.state.gov/www/issues/economic/ifd bit programm.html](http://www.state.gov/www/issues/economic/ifd_bit_programm.html).

3. OTROS TEXTOS

20. CONVENTION ESTABLISHING THE MULTILATERAL INVESTMENT GUARANTEE AGENCY AND COMMENTARY ON THE CONVENTION, Multilateral Investment Guarantee Agency, Washington, D.C., October 11, 1985.

21. Example of a Bilateral Investment Treaty with the U.S., released by de Bureau of Economic, Business and Agricultural Affairs, December 1997, en: www.state.gov/www/issues/economic/ifd_bitprogram.html.

22. LEGAL FRAMEVORK FOR THE TREATMENT OF FOREIGN INVESTMENT, REPORT TO THE DEVELOPMENT COMMITTEE AND GUIDELINES ON THE TREATMENT OF FOREING DIRECT INVESTMENT, Volumen II, The World Bank Group, 1992.

23. INTERNATIONAL INVESTMENT INSTRUMENTS. A COMPENDIUM, Vol. II, Regional Instruments, United Nations Conference on Trade and Development, Geneva, 1996.

24. PERMANENT SOVEREIGNTY OVER NATURAL RESOURCES, G.A. Res. 1803, U.N. GAOR, 17th Sess., Supp. N° 17 U.N. Doc. A/52A (1962), en: United Nations High commissioner for Human Rights. www.unhchr.ch.

25. The Multilateral Agreement on Investment. The MAI Negotiating Text (as of 24 April 1998), Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs, OECD, www.oecd.org.