



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

SEMINARIO DE DERECHO FISCAL Y FINANZAS PUBLICAS

LA ADHESION DE MEXICO A LA AGENCIA MULTILATERAL DE GARANTIA DE INVERSIONES COMO MECANISMO PARA CONTRIBUIR A SANEAR SUS FINANZAS PUBLICAS.

## TESIS

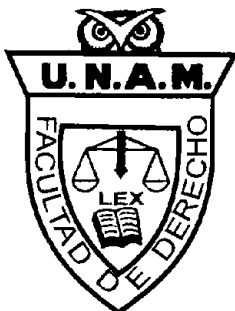
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN DERECHO

PRESENTA:

JORGE ALBERTO URBETA GONZALEZ



LIC. MARGARITA PALOMINO GUERRERO



CIUDAD UNIVERSITARIA

2005.

m340958



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.



LIBERTAD NACIONAL  
AVENIDA DE  
MEXICO

UNIDAD DE SEMINARIOS "JOSE VASCONCELOS"  
FACULTAD DE DERECHO  
SEMINARIO DE DERECHO FISCAL Y  
FINANZAS PUBLICAS

Cd. Universitaria, D. F., 18 de Enero de 2005.

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIERREZ**  
**DIRECTOR GENERAL DE LA**  
**ADMINISTRACION ESCOLAR DE LA U.N.A.M.**  
**Presente.**

Por este conducto, me permito comunicar a usted, que el pasante **URBIETA GONZALEZ JORGE ALBERTO** bajo la supervisión de este Seminario, elaboró la tesis intitulada "**LA ADHESIÓN DE MÉXICO A LA AGENCIA MULTILATERAL DE GARANTÍA DE INVERSIONES COMO MECANISMO PARA CONTRIBUIR A SANEAR SUS FINANZAS PÚBLICAS**".

Con fundamento en los artículos 8º fracción V del Reglamento de Seminarios, 19 y 20 del Reglamento General de Exámenes de la Universidad Nacional Autónoma de México, por haberse realizado conforme a las exigencias correspondientes, se aprueba la nombrada tesis, que además de las opiniones que cita, contiene las que son de exclusiva responsabilidad de su autor. En consecuencia, se autoriza su presentación al Jurado respectivo.

"El interesado deberá iniciar el trámite para su titulación dentro de los siete meses siguientes (contados de día a día) a aquél en que le sea entregado el presente oficio, en el entendido de que transcurrido dicho lapso sin haberlo hecho, caducará 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 circunstancia grave, todo lo cual calificará la Secretaría General de la Facultad".

Atentamente  
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"  
Director.

**LIC. MIGUEL ANGEL VÁZQUEZ ROBLES**

FACULTAD DE DERECHO  
SEMINARIO DE DERECHO FISCAL Y FINANZAS PUBLICAS

Autoriza a la Biblioteca General de Bibliotecas de la UNAM a depositar en su archivo electrónico y a prestar al contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Jorge Alberto Urbieto González

FECHA: 11 de febrero de 2005

FIRMA: [Firma manuscrita]

## AGRADECIMIENTOS

A la nación mexicana, siempre heroica, por derramar sudor y sangre en la construcción de las instituciones que hoy hacen posible el advenimiento de una Nueva República.

A los hombres y mujeres que construyeron, construyen y seguirán construyendo la magna obra que es la Universidad Nacional Autónoma de México, símbolo de la fusión espiritual de una nación ardiente por re-evolucionar.

A los forjadores intemporales de la Facultad de Derecho, gracias a quienes aprendí, que Themis, como toda divinidad, solamente se manifiesta ante quien tiene fe en ella.

A los que han hecho posible el trabajo de la Fundación Alberto y Dolores Andrade, quienes imprimieron en mi corazón, el altruismo, la filantropía y el compromiso social.

A quienes concibieron un día la creación de un Centro de Estudio de Lenguas Extranjeras, y a quienes lo operan, gracias a quienes obtuve las herramientas necesarias para la elaboración de la presente investigación.

A la Licenciada Margarita Palomino Guerrero, por enseñarme que el único tesoro que no se gasta al compartir, es el conocimiento, por todas sus luces, y por permitirme el honor de reconocermelo como su discípulo. Gracias *magister*.

Y a Claudio Iván Galván Hernández.

*DEDICATORIA*

*A mis creadores, mentores y mecenas*

*Licenciado Gilberto Urbieta Paz*

*y*

*Leticia González Becerra*

**LA ADHESIÓN DE MÉXICO A LA AGENCIA MULTILATERAL DE GARANTÍA  
A INVERSIONES COMO MECANISMO PARA CONTRIBUIR A SANEAR SUS  
FINANZAS PÚBLICAS**

Introducción. . . . . x

Abreviaturas. . . . . xiii

*CAPÍTULO I*

**ANTECEDENTES DE LA AGENCIA MULTILATERAL DE GARANTÍA A  
INVERSIONES (AMGI)**

*1.1*

Estructura y fines del BIRF antes de la creación de la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones. . . . . 3

*1.2*

La Inversión Extranjera Directa en la década de 1980. . . . . 25

*1.3*

Regulación internacional en materia de Inversión Extranjera Directa antes de 1988. . . . . 49

*1.4*

Negociaciones que dieron por resultado la creación de la AMGI a través de la firma de su Convenio Constitutivo. . . . . 81

## *CAPÍTULO II*

### ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DE LA AMGI

#### *2.1*

Naturaleza Jurídica de la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones. . . . . 105

#### *2.2*

Procedimiento de adhesión de un Estado miembro del Banco Mundial a la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones. . . . . 120

#### *2.3*

Funcionamiento de los seguros, reaseguros y coaseguros que brinda la AMGI. . . . . 132

#### *2.4*

Funcionamiento de la asesoría que brinda la AMGI a sus países miembros. . . . . 168

#### *2.5*

Mecanismos de solución de controversias a la luz del Convenio Constitutivo de la AMGI. . . . . 175

## *CAPÍTULO III*

### OPERATIVIDAD DE LA AGENCIA MULTILATERAL DE GARANTÍA A INVERSIONES

#### *3.1*

Análisis de la efectividad de la AMGI. . . . . 203

#### *3.2*

Resultados de la AMGI en países desarrollados. . . . . 228

#### *3.3*

Resultados de la AMGI en países en vías de desarrollo. . . . . 236

## CAPÍTULO IV

### EFFECTOS FINANCIEROS DE LA POSIBLE SUSCRIPCIÓN DE MÉXICO A LA AMGI

#### 4.1

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y el Convenio constitutivo de la AMGI. . . . . 272

#### 4.2

La regulación mexicana en materia de protección a la inversión. . . . . 291

#### 4.3

Acercamientos de la AMGI con México. . . . . 305

#### 4.4

Costo económico y social de la suscripción de México a la AMGI. . . . . 316

#### 4.5

Beneficios de atraer a la Inversión Extranjera Directa –certeza jurídica para México y para sus inversionistas-. . . . . 325

#### 4.6

La AMGI como orientador de los flujos de inversión. . . . . 333

#### 4.7

Mecanismos jurídicos nacionales para que la AMGI sea una alternativa para el saneamiento de las finanzas públicas. . . . . 337

Conclusiones. . . . . 348

Fuentes. . . . . 354



## *INTRODUCCIÓN*

Elegimos estudiar a un miembro del Grupo del Banco Mundial, específicamente a la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones, así como la posible suscripción por parte del Estado mexicano al Convenio Constitutivo de dicha Agencia.

En una época en donde parecería que estamos deseosos de señalar culpables y enemigos de la economía nacional, los nombres de Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional, aparecen de inmediato, razón por la que consideramos importante enfocar nuestro esfuerzo en estudiar objetivamente a los protagonistas del sistema financiero mundial.

Por lo que establecemos como planteamiento del problema:

¿Debe México suscribir el Convenio Constitutivo de la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones para así lograr sanear sus finanzas públicas?

Y como hipótesis de trabajo:

Puesto que la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones ha demostrado ser una institución eficiente, con un impacto positivo en las finanzas públicas de sus países miembros, la suscripción de México a ella sería una posible solución para sanear nuestras finanzas.

La presente investigación es desarrollada a lo largo de cuatro capítulos. En el primer capítulo hablamos del surgimiento de las gemelas de Bretton Woods (BM y FMI), de su evolución de institución crediticia a impulsora del desarrollo en una época en donde los grandes proyectos de infraestructura fueron apoyados por estas instituciones a partir de créditos blandos; que conforme se

fueron encareciendo los créditos, el papel de la Inversión Extranjera empezó a ser más preponderante, y de cómo esos flujos de inversión se dirigieron a los países con mercados internos amplios, y grandes abastecimientos de recursos naturales, pese a que las legislaciones de estos países no fueran amigables con la Inversión Extranjera, debido a la lucha nacionalismo-intervencionismo imperante en esa época; también se analizan los primeros esfuerzos por regular, primero a nivel bilateral y después a nivel multilateral dichos flujos de capital, hasta la entrada en vigor del Convenio Constitutivo de la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones en 1988.

En el segundo capítulo definimos la naturaleza jurídica de la AMGI, explicamos su estructura y funcionamiento; en el mismo sentido, explicamos el procedimiento de adhesión al Convenio Constitutivo de la AMGI que México habría de seguir de así considerarlo prudente, estableciendo requisitos administrativos y de costas; resaltamos el papel de la AMGI como institución de seguros contra riesgos no comerciales y de consultoría técnica en materia de promoción y protección a la Inversión Extranjera Directa, para cerrar el capítulo con el tema de la solución de controversias entre la AMGI y sus países miembros, así como entre ella y sus clientes, las Empresas Transnacionales.

El análisis de los proyectos asegurados por la Agencia, y su importancia en el desarrollo de los países, es el objetivo del tercer capítulo, en donde se detalla el flujo de las inversiones de los PD hacia los PED por sector y por país, así como los Planes y Programas desarrollados por la Agencia para promover la inversión, ya sea a través de recursos electrónicos y multimedia, o a través de la creación de Agencias Nacionales de Promoción a la Inversión, entre otros, además de que se hace un breve estudio de su interrelación con agencias de aseguramiento a la inversión tanto públicas como privadas.

Finalmente se analiza en el cuarto capítulo la incompatibilidad de los principios de la constitución con los de la AMGI, con los de los tratados ratificados por México en materia de inversión y con los de la Ley de Inversión Extranjera, además se cuestiona el papel de la Inversión Extranjera Directa en el desarrollo de los países.

Por tanto, concluimos que no podemos suscribir el Convenio Constitutivo de la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones debido a que está en clara contradicción con los principios de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

## ABREVIATURAS

|         |   |
|---------|---|
| ABI     | Acuerdos Bilaterales de protección a la Inversión   |
| ACP     | África, Caribe y Pacífico   |
| AGAC    |   |
| AMAI    | Agencia Multilateral de Aseguramiento a la Inversión  |
| AMGI    | Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones  |
| AID     | Asociación Internacional para el Desarrollo   |
| AL      | América Latina  |
| ALC     | América Latina y el Caribe  |
| APPI    | Asociación Internacional para la Promoción y Protección de la Inversión                                   |
| AS      | Autoridad Suscriptora   |
| BID     | Banco Interamericano de Desarrollo  |
| BIRF    | Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento   |
| BM      | Banco Mundial   |
| CACIC   | Corte de Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio   |
| CADI    | Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados |
| CARICOM | Comunidad del Caribe  |
| CC      | Cláusula Calvo  |
| CIADI   | Centro Internacional de Arreglo de Diferencias en materia de Inversión                                    |
| CEE     | Comunidad Económica Europea   |
| CELAA   | Comité Ejecutivo Legal Asiático-Africano  |
| CFE     | Corporación de Fomento a la Exportación   |
| CFI     | Corporación Financiera Internacional  |
| CG      | Contrato de Garantía  |
| CIJ     | Corte Internacional de Justicia   |
| CNUDMI  | Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional                                       |
| CRPI    | Centro Virtual de Recursos para la Promoción de la Inversión  |
| DC      | Doctrina Calvo  |

|        |  |
|--------|--|
| DEG    | Derechos Especiales de Giro                                  |
| DI     | Derecho Internacional  |
| EAI    | Esquema de Aseguramiento Internacional a la Inversión        |
| EMS    | Expropiación y Medidas Similares                             |
| ET     | Empresas Transnacionales                                     |
| FIAS   | Servicio de Consultoría en Inversión Extranjera              |
| FMI    | Fondo Monetario Internacional                                |
| GBM    | Grupo del Banco Mundial                                      |
| GDC    | Guerra y Disturbios Civiles                                  |
| GR     | Gobierno Receptor  |
| IC     | Incumplimiento de Contrato                                   |
| IE     | Inversión Extranjera   |
| IED    | Inversión Extranjera Directa                                 |
| MDM    | Metas de Desarrollo del Milenio                              |
| MIRC   | Medidas en Materia de Inversión Relacionadas con el Comercio |
| MLU    | Moneda Libremente Utilizable                                 |
| OCDE   | Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico      |
| OMGI   | Organismo Multilateral de Garantía a Inversiones             |
| OPIC   | Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero         |
| PED    | Países En Desarrollo   |
| PI     | Proyecto de Inversión  |
| PINVER | País Inversionista   |
| PM     | País Miembro   |
| PMED   | Países Miembros En Desarrollo                                |
| PO     | País de Origen   |
| PR     | País Receptor  |
| PYME   | Pequeñas y Medianas Empresas                                 |
| RTMI   | Restricción de Transferencia de Moneda e Inconvertibilidad   |
| SARS   | Síndrome Respiratorio Agudo Severo                           |
| UNCTAD | Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo   |

**LA ADHESIÓN DE MÉXICO A LA AGENCIA  
MULTILATERAL DE GARANTÍA A INVERSIONES COMO  
MECANISMO PARA CONTRIBUIR A SANEAR SUS  
FINANZAS PÚBLICAS**

## CAPITULO I

# Antecedentes de la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones (OMGI)

### 1.1 ESTRUCTURA Y FINES DEL BIRF<sup>1</sup> ANTES DE LA CREACIÓN DE LA AGENCIA MULTILATERAL DE GARANTÍA A INVERSIONES

El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) fue parte de un conjunto de instrumentos y organismos para crear un nuevo orden internacional -político, económico y social-, su preocupación por temas económicos y financieros se debió a la constante contracción de la economía mundial, el aumento del proteccionismo, las restricciones discriminatorias y unilaterales al comercio, el desorden de los movimientos de capital, la inestabilidad monetaria y, en general, la inhibición de la inversión nacional e internacional -fuente de la creación de empleo e ingresos- que aconteció entre 1918 y 1939.<sup>2</sup>

Las inflaciones, el déficit presupuestario, las deudas externas insolutas, las caídas estrepitosas de las bolsas y las fluctuaciones violentas del comercio exterior, hacían indispensable ir más allá de medidas compensatorias parciales e ineficaces.

El programa de tratados bilaterales de comercio recíproco iniciado por Estados Unidos en 1934 con fines de liberalización arancelaria; y los acuerdos de estabilización monetaria

---

<sup>1</sup> El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento fue una de las dos instituciones más importantes de la posguerra, y nació en Bretton Woods con el objetivo de reconstruir una Europa devastada por la conflagración que iniciara en 1939. Actualmente es miembro del Grupo del Banco Mundial, que es una agrupación de instituciones internacionales de carácter financiero que promueven el desarrollo de los países.

<sup>2</sup> Cfr. URQUIDI, Víctor. "Bretton Woods: Un recorrido por el primer cincuentenario." Vol.44 No.10.Comercio Exterior, México, octubre 1994. p.839.

suscritos por Reino Unido, Estados Unidos y Francia hacia 1936 para intentar estabilizar los tipos de cambio entre ellos, fueron algunos de los esfuerzos realizados a favor de la apertura del comercio y la estabilidad cambiaria. Aunque cabe decir que estas medidas tenían miras a resolver el estado de suspensión de pagos<sup>3</sup> en que se encontraban muchos países en el mundo -debido al reembolso que había que hacerse a los Estados Unidos por los recursos facilitados a partir de 1941-, el problema de saldos inconvertibles que atravesaba el Reino Unido y el problema de la paridad y regulación de la moneda, acompañado de la imposibilidad de regresar al patrón oro de cambio.<sup>4</sup>

En la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas se constituyeron tres comisiones para el desarrollo de los trabajos; la segunda comisión se encargó del proyecto del BIRF y la presidió John Maynard Keynes, es importante señalar que el licenciado Daniel Cosío Villegas fue quien dignamente representó en esa comisión a México, y como portavoz de la delegación mexicana propuso la única enmienda aceptada al proyecto original, ésta consistió en agregarle a las funciones de reconstrucción del BIRF, las funciones de fomento, previendo la transitoriedad del primer objetivo.<sup>5</sup>

En 1943 se dio a conocer oficialmente el Proyecto de Bosquejo Preliminar de un Banco de Reconstrucción y Desarrollo de las Naciones Unidas Asociadas, y sus negociaciones finales iniciaron el 1 de julio de 1944.<sup>6</sup>

---

<sup>3</sup> Medida jurídico-económica que toman los países cuando no pueden responder a sus compromisos internacionales. Consiste en suspender el pago de intereses de sus respectivas deudas por un tiempo determinado.

<sup>4</sup> Cfr. *Ibidem*. p.840.

<sup>5</sup> Cfr. SUÁREZ, Eduardo. "La conferencia internacional de Bretton Woods de 1944." Vol.44 No.10. Comercio Exterior, México, octubre 1994. pp. 849-851.

<sup>6</sup> Cfr. URQUIDI, Víctor. *Loc.cit.* p.838.



Finalmente, en Bretton Woods, estado de New Hampshire, Estados Unidos, y gracias al acuerdo al que llegaron 44 países el 22 de julio de 1944 expresado en el “Acta Constitutiva del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento”, nació el BIRF con la firme convicción de crear las bases de un nuevo sistema monetario internacional para la posguerra y un mecanismo que permitiera reanudar las corrientes internacionales de capital en forma ordenada.<sup>7</sup>

En el BIRF hay cuatro instancias principales:

1) La Junta de Gobernadores.- En el organigrama del BIRF, la Junta de Gobernadores es el órgano de máximo poder en materia de lineamientos generales; y se reúne sólo una vez al año para ratificar propuestas ya elaboradas.

2) La Presidencia.- El Presidente, aunque formalmente aparece como coordinador de los directores ejecutivos, ostenta efectivamente el máximo poder en la institución: además de diseñar las directrices generales, le imprime rasgos personales a la gestión del BIRF. Esto es lo que, entre otros factores, vuelve su elección una decisión de gran expectativa en los medios gubernamentales y bancarios. A propósito de la Presidencia del BIRF cabe recordar que según un acuerdo de caballeros surgido en Bretton Woods, ese cargo debía ser permanentemente ocupado por un ciudadano norteamericano, con base en ello desde 1946 hasta hoy, el BIRF ha tenido 6 presidentes norteamericanos: Eugene Meyer (1946), John J. McCloy (1947-1949), Eugene R. Black,(1949-1962), George D. Woods (1963-1968),

---

<sup>7</sup> Cf. Idem.

Robert McNamara (1968-1981), Alden W. Clausen (1981-1986), Barber B. Conable (1986-1991), Lewis T. Preston (1991-1995), y James D. Wolfensohn (1995- hasta la fecha).<sup>8</sup>

3) Los Directores Ejecutivos.- Este órgano, por su parte, es formalmente el más importante en la mecánica de las decisiones internas, ya que los directores son delegados directos de la Junta de Gobernadores y tienen a su cargo la aprobación o rechazo de cada uno de los préstamos que otorgue el BIRF. El poder de voto de cada director depende del capital suscrito por el país que representa, a razón de 250 votos más 1 por cada cien mil dólares de capital suscrito. Sin embargo, el poder de decisión de esos directores ejecutivos es mucho menor de lo pensado, sea por el plazo relativamente corto por el que normalmente son nombrados -dos a tres años-, sea porque sólo tienen información sobre cada caso y carecen de una visión de conjunto de los préstamos.

4) “Los Cuadros Operativos.- Dentro de los límites que establezca la Presidencia del BIRF, una considerable dosis de poder de decisión queda en manos de los cuadros operativos, aunque por el tamaño de la institución estos cuadros están lejos de ser un todo homogéneo, los conflictos de intereses disminuyen a medida que se asciende en los niveles de jerarquía. Es decir, en las altas posiciones del BIRF, los funcionarios comparten un mismo enfoque sobre los problemas del desarrollo económico. Por ende, la presidencia y sus cuadros operativos, entre los que opera un grupo selecto de asesores, conforman los centros de mayor influencia efectiva en las decisiones del BIRF.”<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> <http://www.worldbank.org> [presidents]

<sup>9</sup> LICHTENSZTEJN, Samuel y BAER, Mónica. “Fondo Monetario Internacional. Estrategias y políticas del poder financiero.” Ed. Nueva Sociedad. Uruguay. 1986. pp.139-140.

“Los primeros fondos del BIRF se obtuvieron por medio de la suscripción de capital. Inicialmente, sólo un 2% del capital era integrable en oro o dólares y se encontraba a libre disposición del BIRF. Otro 18% del capital era integrado con las monedas de los respectivos países miembros y éstos determinaban los fines para su utilización. El 80% restante del valor del capital figuraba como fondo de garantía para operaciones externas y no constituían recursos disponibles para préstamos.”<sup>10</sup>

“En 1947 el BIRF otorgó tres préstamos para fines de reconstrucción a Dinamarca, Francia y Países Bajos, por 40, 250 y 191 millones de dólares (MDD), respectivamente; asimismo, se acordó también un crédito a Australia para fines generales... En el mismo año de 1947, el BIRF inició la consideración de préstamos a países en desarrollo. Entre los primeros que se otorgaron están los de Chile (1948) por 13.5 MDD a 4.5% de interés para la industria eléctrica del Estado; Brasil (1949) por 75 MDD a 4.5% para la ampliación de instalaciones de una empresa privada canadiense en materia de electricidad, telefonía, agua potable y tranvías; México (1949 y 1950) por 24.1 MDD a 4.25% destinados a la Comisión Federal de Electricidad y por 26 MDD a la Compañía Mexicana de Luz y Fuerza Motriz (Mexlight) a 4.5%; y el Salvador (1949) por 12.5 MDD a 4.25% para desarrollo eléctrico a cargo de una empresa del sector público. Todos estos créditos contaron con la garantía requerida de los respectivos gobiernos.”<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Ibidem. p.134

<sup>11</sup> URQUIDI, Víctor. “Bretton Woods y México. Balance del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.” Nueva época. No.50. Revista Mexicana de Política Exterior, México D,F, Primavera-Verano 1996. p.185.

En la primera etapa, el BIRF trataba las solicitudes de crédito simplemente como proyectos financiables, iguales a cualquier otro proyecto crediticio presentado a un banco, siempre que su redituabilidad cubriera con exceso los pagos de amortización e intereses. En los primeros años el BIRF acabó por entenderse directamente con los gobiernos y financió grandes proyectos de los sectores públicos en la India, América Latina y otras regiones.

El BIRF tenía poca credibilidad en los círculos financieros y más bien le preocupaba empezar a colocar sus propios valores en el mercado, ya que el capital social disponible inicialmente no sería muy cuantioso. Por ello, procuró financiar participaciones en créditos a empresas privadas en los países en desarrollo en lugar de hacer préstamos directos a instituciones del sector público.

A partir de 1948, el BIRF dedicó sus recursos a financiar proyectos, y más tarde, programas de desarrollo. Su capital inicial fue de 10 000 millones de dólares y constituyó la principal fuente de financiamiento disponible para los países en desarrollo, aunque dicho capital se integraría poco a poco. Sin embargo quedaba la cuestión de si el BIRF debía preferir garantizar préstamos hechos por la banca o colocaciones de bonos en las bolsas, en lugar de otorgar préstamos directos a largo plazo, de cualquier modo, el convenio constitutivo preveía ambas modalidades.<sup>12</sup>

En 1949, el Banco ya no sólo contaba con ejecutivos de negociación de crédito sino con economistas y otros funcionarios expertos en desarrollo económico que empezaron a desarrollar un papel significativo tanto en el análisis de los proyectos específicos como de

---

<sup>12</sup> Cfr. URQUIDI, Víctor. "Bretton Woods: Un recorrido por el primer cincuentenario." Loc.cit. p.844.

los planes y programas de desarrollo. En ese año, 1949, con el otorgamiento del primer crédito a México para el desarrollo del sector eléctrico, se marca el inicio de una etapa en que el BIRF financió principalmente proyectos de infraestructura económica: energía eléctrica, caminos, irrigación y ferrocarriles.<sup>13</sup>

Cabe señalar que ya desde 1948, se elaboró “El primer informe económico del BIRF sobre México... Empero, es de especial relevancia el acuerdo para establecer una Comisión Mixta que funcionó entre 1951 y 1952, integrada por los distinguidos mexicanos Raúl Ortiz Mena y Victor Urquidi y por Albert Walterson y Jonas Harralz por parte del BIRF. Ellos elaboraron un importante trabajo “México y su capacidad para absorber capital del exterior” que sentó las bases del dialogo con el organismo prácticamente hasta fines de los años sesenta. En el documento se examinaban las tendencias y las consecuencias de un muy elevado ritmo de inversión entre 1939 y 1950, que no se veía sostenible.

Las circunstancias habían favorecido la selección de proyectos que con gastos reducidos produjeron rendimientos elevados...entre 1939 y 1950. México pudo mantener una elevada tasa de producción, aún sin contar con un organismo que coordinara la inversión...ha llegado el momento de que México considere como un todo orgánico el problema de su desarrollo y deje de abordarlo en forma fragmentada, tratando cada proyecto por separado...en una palabra, lo que se necesita es un programa de desarrollo”.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Cfr. SUÁREZ DÁVILA, Francisco. “La política financiera internacional de México. Relaciones con el Banco Mundial y el FMI.” Vol.44 No.10. Comercio Exterior, México, octubre 1994. p.857.

<sup>14</sup> “El desarrollo económico de México y su capacidad para absorber capital del exterior”. Nacional Financiera. México. 1953. pp.482-485. Citado por SUÁREZ DÁVILA, Francisco.

Es decir, se planteaba en suma, la necesidad de una adecuada jerarquización y coordinación de la Inversión Pública; de lograrse unas finanzas públicas sanas, un esfuerzo sostenido de ahorro interno y un programa de desarrollo sustentado en proyectos de inversión bien evaluados, lo que materialmente implicaría reducir al mínimo la inversión requerida por mayor eficiencia, habría posibilidades para atraer ahorro externo complementario, lo que permitiría ampliar las bases del financiamiento.

“A lo largo de los decenios siguientes, los temas dominantes del diálogo macroeconómico con el BIRF serían la inversión pública y el ahorro público externo. Era la época en que prevalecían las tesis keynesianas de la inversión pública como motor del desarrollo y la creencia de que si se lograba un rápido crecimiento impulsado por esta inversión, sus frutos o beneficios se extenderían a toda la sociedad.”<sup>15</sup>

Ya en la década de 1950, el BIRF flexibilizó algunas de sus reglas de operación; permitió por ejemplo, que con parte de sus préstamos se hicieran compras locales de equipo y ciertos materiales que los propios países en desarrollo ya producían, como era el caso en México. Sin embargo, para muchos países prestatarios, los requisitos generales, entre ellos el aval del FMI<sup>16</sup>, hicieron difícil asegurar un flujo suficiente de fondos para el desarrollo, al menos en América Latina. Y en sus primeros años de operación, concedía exclusivamente

---

<sup>15</sup> Ibidem. p.856.

<sup>16</sup> El objetivo básico del Fondo Monetario Internacional es la asistencia financiera de emergencia a corto plazo (supervisión de política fiscal, monetaria, convergencia de tasas de inflación y políticas estructurales para el mejor funcionamiento de los mercados).

“préstamos por proyectos” que autorizaba el Departamento de Proyectos -creado en 1952-, los cuales fueron destinados a obras de infraestructura en países subdesarrollados.<sup>17</sup>

“El BIRF prestó menos de 800 MDD hasta 1954, pero los créditos y donaciones norteamericanas amparadas en el plan Marshal alcanzaron la cifra de 46,800 MDD en igual periodo (de la cual un 26% fue ayuda militar).”<sup>18</sup>

“A mediados de los 50, puesto que el BIRF sólo podía financiar proyectos garantizados por gobiernos, se planteó la posibilidad de crear una nueva institución que pudiese actuar directamente con la inversión privada, en momentos en que la dinámica del capital internacional requería justamente abrir nuevas áreas de expansión. En ese contexto, se fundó en 1956 la Corporación Financiera Internacional<sup>19</sup> (CFI), la cual respaldada por el BIRF comenzó a operar en 1961.”<sup>20</sup>

La CFI tiene como cometido incentivar el crecimiento de la inversión directamente productiva, tanto nacional como extranjera, aunque ha actuado en la instalación de financieras y ha impulsado mercados de capitales locales.

“Con la fundación de la CFI, el BIRF aplica una distinta modalidad de transferencia de recursos a los países subdesarrollados, ya que, además de préstamos, la citada corporación realiza inversiones en acciones que posteriormente traspasa a la iniciativa privada. Esta

---

<sup>17</sup> Cfr. URQUIDI, Victor. “Bretton Woods: Un recorrido por el primer cincuentenario.” Loc.cit. p.846.

<sup>18</sup> LICHTENSZTEJN, Samuel y BAER, Mónica. Op.cit. p.126.

<sup>19</sup> La Corporación Financiera Internacional presta directamente al sector privado de los países en desarrollo sin garantías del gobierno.

<sup>20</sup> Ibidem. p.136.

forma de operar condiciona el origen de sus recursos, puesto que además de los fondos que le transfiere el BIRF, la CFI los obtiene directa y crecientemente de los mercados financieros internacionales, reforzando la tendencia en el BIRF.

Como el BIRF y la CFI prestaban en condiciones relativamente similares a las vigentes en los mercados privados de capitales, a fines de la década de los 50 se realizó una intensa campaña de los países subdesarrollados para acceder a un fondo de préstamos blandos o concesionales -con bajo costo y largos plazos de amortización-.”<sup>21</sup>

Este fenómeno junto con los radicales cambios sociales que asomaban en muchos países pobres de distintos continentes, propiciaron finalmente la creación de la Asociación Internacional de Desarrollo (AID) en 1960. Dado que el objetivo fue otorgar préstamos en condiciones muy favorables a los países pobres, la AID ha obtenido sus fondos de transferencias de ganancias del BIRF y, principalmente, de donaciones de los países desarrollados que, con oro o monedas convertibles, integran la totalidad del capital suscrito. Es así que, en 1978, el 98% de los fondos captados por la AID provienen de esas donaciones.<sup>22</sup>

“Posteriormente con el creciente proceso de nacionalización de recursos mineros y petroleros, se elevó el número de conflictos y de los casos extremos de expropiación sin indemnización. Por todo ello, a mediados de la década de los 60 se constituyó el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias en materia de Inversión (CIADI) -penúltimo

---

<sup>21</sup> Idem.

<sup>22</sup> Cfr. OWEN, Henry. “The World Bank: Is 50 years enough?” Vol.73. No.5 Foreign Affairs, U.S, September-October 1994. p. 98. Traducción (Tr.) del autor.



organismo integrado al BIRF- con el objetivo de establecer ciertas reglas de conducta entre inversionistas extranjeros y Estados, más que mediar en conflictos ya declarados.”<sup>23</sup>

“El desarrollo por lo tanto, era equivalente al proceso de modernización (este se entendía como industrialización impulsada por la iniciativa privada). En esa interrelación entre los grandes objetivos estratégicos (desarrollo-modernización-industrialización), el BIRF convertía la infraestructura en el nexo primero que articulaba dichos propósitos con el requisito inmediato de incrementar la formación de capital privado. En fin, la problemática del desarrollo tornaba fundamental la cuestión del crecimiento económico... La concepción del BIRF sobre el crecimiento económico establecía como relaciones fundamentales las que, cuantitativamente, se entablaban entre la formación del ahorro y la inversión, por un lado, y entre este circuito con la expansión productiva, ocupacional y de ingresos, por el otro.

En una secuencia simplificada, el razonamiento, es como sigue: una ampliación de la inversión realizada en base a patrones tecnológicos más avanzados, incrementaría la producción industrial y la haría más eficiente al reducir relativamente sus costos, lo anterior podría implicar precios internos relativamente menores y mayor competitividad internacional de los productos exportables, cuyo incremento de ventas permitiría ampliar las importaciones y así aumentar todavía más la capacidad productiva sobre bases más modernas. La correspondiente expansión productiva generaría, en su momento, un mayor número de empleos; lo cual unido a la creciente productividad del trabajo, elevaría los

---

<sup>23</sup> LICHTENSZTEJN, Samuel y BAER, Mónica. Op.cit. p.138.

salarios y el ingreso global. Como el ahorro es función del ingreso, la elevación de éste posibilitaría la repetición de un ciclo de crecimiento como el expuesto. El desarrollo o bienestar social derivaría naturalmente del anterior proceso de crecimiento, debido a las tendencias al aumento del empleo y de los salarios y, por ende, mejoraría las condiciones de vida.”<sup>24</sup>

En este contexto, el incremento del nivel de las inversiones básicas (de infraestructura y tecnológicamente modernas) originaba dos problemas para el BIRF; la brecha entre la formación del ahorro interno y las necesidades de capital, así como la brecha entre la obtención de ahorro externo y las oportunidades de inversión. En esta segunda mitad del siglo XX, el BIRF justificaba los débiles flujos de financiamiento externo con la falta de sólidos y rentables proyectos de inversión.

En esta óptica, podemos identificar que uno de los objetivos fundamentales del BIRF es ayudar a crear las condiciones que impulsarán un flujo sustancial importante de inversión privada, principalmente capital de riesgo en los países subdesarrollados miembros del BIRF.

En resumen, el planteamiento teórico-estratégico del BIRF se constituye primariamente con fundamento en un esquema circular de crecimiento sustentado en un proceso de modernización de base industrial, el cual es alentado con capitales privados y extranjeros, a partir de inversiones en obras de infraestructura básica a cargo de los gobiernos. Las

---

<sup>24</sup> Ibidem. p.158

políticas de estabilización o anti-inflacionarias, con sus normas de saneamiento en los planos del comercio exterior, fiscal, monetario y salarial, establecerían las llamadas condiciones de equilibrio para atraer el ahorro externo y fomentar el interno, en el marco del libre funcionamiento de las leyes del mercado.

En la práctica, este enfoque sirvió para acentuar la internacionalización y la sujeción a los monopolios de ramas dinámicas de la producción de los países subdesarrollados, especialmente aquellos que contaban con mayor avance industrial relativo.

Durante la década de 1960, el BIRF canalizaba todos sus recursos al mundo en desarrollo, lo que confirmó la tesis de México<sup>25</sup> de que el primer objetivo sería transitorio y el otro permanente.

La insatisfacción del acceso al crédito llevó a la creación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en 1960 bajo el liderazgo de Chile y México<sup>26</sup>. En 1968 MacNamara fue electo presidente del BIRF y él le dio una nueva orientación al organismo y enarbó como bandera de trabajo de la institución el ataque a la pobreza sustentado en la teoría de “resolver sus necesidades básicas”.

El BIRF adecuó el financiamiento de proyectos a programas de mayor largo plazo porque se alegaba que el financiamiento de proyectos aislados entrañaba esfuerzos inconexos entre sí y serias limitaciones para aportar beneficios al crecimiento global, y así nació el sistema

---

<sup>25</sup> La delegación mexicana por conducto de Daniel Cosío Villegas propuso una enmienda al proyecto del Banco Internacional de Reconstrucción, para que también fuera de desarrollo.

<sup>26</sup> Cfr. URQUIDI, Víctor. “Bretton Woods: Un recorrido por el primer cincuentenario” Loc.ct. p.846.

de proyectos con base en programas y cuya diferencia esencial con el antiguo sistema es que estos préstamos no se vinculan a determinados proyectos.

Al principio estos proyectos se dedicaron a atender problemas de corto plazo derivados de; la reconstrucción de una economía después de una guerra o desastre natural; el suministro de insumos industriales que permitieran aprovechar más plenamente la capacidad productiva instalada en un país; la atenuación de una escasez de divisas generada por una brusca caída en los ingresos por exportaciones y/o un repentino y significativo aumento de los precios de las importaciones, entre otros factores.<sup>27</sup>

Posteriormente, el apoyo fue para el crecimiento económico de países subdesarrollados y a partir de 1968 prácticamente todos los recursos del BIRF fueron a parar a países subdesarrollados.

“En 1969, el informe que el BIRF encargó a L.B. Pearson -premio nobel de la Paz- puso en relieve el limitado ámbito de las funciones del BIRF; apoyar el crecimiento económico de los países subdesarrollados, por la vía de la infraestructura y el fomento de las inversiones productivas y en este contexto reforzó sus funciones hacia la satisfacción de necesidades básicas o ataque a la pobreza, desarrollo energético, y ajustes estructurales en las inversiones públicas y en los sectores manufactureros y de exportación, estas cuestiones están planteadas en una perspectiva más amplia: la reasignación de recursos y la reinserción

---

<sup>27</sup> Cfr. Informe Anual del BIRF 1980.

productiva a escala internacional, en particular, de los países subdesarrollados con cierta base industrial”<sup>28</sup>

Después de 1971 las actividades del BIRF tuvieron un incremento considerable, baste señalar que mientras en 1970 su capital suscrito fue de 23,159 MDD, al 30 de junio de 1991 ascendía a 139,120 millones; asimismo, el total acumulado de operaciones crediticias al 30 de junio de 1971 fue de 16,068 MDD, frente a 203 054 millones en igual fecha de 1991. De igual manera la AID y la CFI han mostrado un gran dinamismo.<sup>29</sup>

“El BIRF y la CFI, como ya se mencionó, manejan la mayor parte de los recursos destinados hacia América Latina, y concentran sus préstamos en pocos países, entre los cuales Brasil y México ocupan lugares destacados. En el BIRF, estos dos países absorben más del 50% de todos los recursos y Brasil solo, concentra el 45% de los préstamos de la CFI en América Latina, siendo el mayor deudor individual de la institución.

Si bien esta concentración de préstamos se corresponde con la importancia relativa de Brasil y México (población y producto), lo cierto es que estos países son, también, los relativamente más industrializados de la región, al mismo tiempo que figuran entre los más endeudados con la banca privada internacional y los que cuentan con una mayor inversión extranjera.”<sup>30</sup>

---

<sup>28</sup> LICHTENSZTEJN, Samuel y BAER, Mónica. Op.cit. pp. 162-163.

<sup>29</sup> Cfr. MARTÍNEZ LE CLAINCHE, Roberto. “Las Instituciones de Bretton Woods después de 1971.” Vol.44. No.10. Comercio Exterior, México, octubre 1994. p.878.

<sup>30</sup> LICHTENSZTEJN, Samuel y BAER, Mónica. Op.cit. p.186.

En 1974 se creó el Comité conjunto de la Junta de Gobernadores del Banco y del Fondo sobre la transferencia de recursos reales a países en desarrollo, ya que una vez terminada la función del BIRF para la reconstrucción en Europa, se concentró en otorgar créditos para proyectos de infraestructura del sector público en países en desarrollo.

Al crecer la agenda del BIRF se agudizó su problema existencial, ya que, como Banco sus préstamos deberían determinarse conforme a los rígidos criterios de rentabilidad de los proyectos y de solvencia de sus clientes; mientras que como organismo de desarrollo, en sus iniciativas deberían intervenir la flexibilidad y discrecionalidad de los criterios políticos, sociales e incluso humanitarios, habría que compatibilizar la doble naturaleza del BIRF; como institución de fomento y como intermediario financiero.

Era preciso así, que el banco lograra un delicado equilibrio entre sus propósitos financieros y de fomento. Al ampliar su rango de objetivos de desarrollo, en gran medida como respuesta a las presiones de un grupo de países miembros cada vez más numeroso y diverso; el organismo no debía perder de vista su faceta de financiamiento de doble función y la necesidad de realizar con eficiencia la labor de intermediación financiera.<sup>31</sup>

En 1979, por la elevación de los petroprecios se fomenta el endeudamiento externo a corto plazo en una dimensión irresponsable donde tuvo culpa el BIRF por la escasa capacidad para responder a las demandas de crédito a largo plazo frente a la acometida de los bancos

---

<sup>31</sup> Cfr. SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO. "La relación de las instituciones de Bretton Woods con América Latina y el Caribe: reflexiones y propuestas. p.914.

comerciales de Europa, Canadá, EU, Japón y aún algunos de Oriente Medio en busca de clientes.

En los años 70 y 80, el BIRF extendió su cobertura debido a que cambiaron los criterios sobre lo que era esencial para el desarrollo, la institución orientó sus actividades a la asesoría y a la ayuda técnica en casi todos los aspectos relativos a inversiones y políticas de ajuste estructural.

Modificar la condicionalidad de los préstamos de ajuste estructural para hacerlos más pragmáticos y menos ambiciosos; otorgar mayor poder de voto a los países en desarrollo; ampliar las actividades del BIRF en materia de atracción de recursos financieros privados a los países en desarrollo,<sup>32</sup> eran algunas de las modificaciones sustanciales que se requerían para hacer de la institución, una organización más equitativa.

En la década de 1980 la diferenciación funcional de las “Gemelas de Bretón Woods”<sup>33</sup> se volvió confusa al grado de pensar en su fusión, tal vez en parte por la existencia de una condicionalidad cruzada: los bancos comerciales daban créditos si había un programa con el FMI centrado en los aspectos fiscales y monetarios; este apoyaba si había acuerdo con el BIRF sobre cuestiones de cambio estructural, es decir, políticas para los programas de inversión pública, reducción al proteccionismo en la economía y fomento de las exportaciones, reducción del tamaño del sector público, apertura comercial, recepción y promoción de la inversión extranjera, eliminación de subsidios, aumento de las tasa reales

---

<sup>32</sup> Cfr. *Ibidem*. pp.917-918.

<sup>33</sup> Refiérese al BIRF y al FMI en su conjunto.

de interés, entre otros aspectos; también por esas fechas el banco amplió su esfera de acción al apoyar aparte del crédito a la inversión, las reformas políticas. En esta época la actividad fundamental del FMI y del BIRF se centró en encarar el problema de la deuda de los países en desarrollo y salvaguardar en medida importante el sistema bancario de Occidente.

“En 1980, los préstamos por programa cobraron mayor vigor y nuevamente evolucionaron en “préstamos para ajuste estructural”; estos préstamos tienen por objetivo consolidar la situación de la balanza de pagos en un período de cinco a diez años pretendiendo superar cuestiones macroeconómicas, sectoriales e institucionales de fondo, planteado como un programa de mediano y largo plazo para fortalecer las balanzas de pagos de los países subdesarrollados a través de un uso más eficiente de los recursos.”<sup>34</sup>

“En octubre de 1985, el BIRF aprobó una convención que permite constituir el Organismo Multilateral de Garantía a Inversiones, coronando así un debate que se remonta al año de 1957 pero que recrudeció bajo la presión de la administración Reagan. La convención aprobada permite el comienzo de las actividades de ese OMGI cuando se adhieran 5 países desarrollados y 15 países en desarrollo, y se reúnan 360 millones de dólares (una tercera parte de su capital previsto). En varios aspectos, el diseño de esta aseguradora multilateral recuerda en mucho la OPIC<sup>35</sup> norteamericana; en efecto, el OMGI cubre como esta última, riesgos por concepto de restricciones a la transferencia y convertibilidad de monedas, por pérdida de propiedad y beneficios (excluyendo paquetes accionarios), rescisión de contratos, conflictos armados y disturbios políticos. Incluso, en cuestiones de jurisdicción

---

<sup>34</sup> LICHTENSZTEJN, Samuel y BAER, Mónica. Op.cit. p.133.

<sup>35</sup> La Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero (por sus siglas en inglés)



incorpora parecidos criterios de arbitraje internacional y subrogación de derechos que los aplicados por OPIC.

El OMGI introduce dos grandes innovaciones. La primera consiste en la coparticipación de los países en desarrollo o receptores de inversiones extranjeras en el capital de la aseguradora y, por supuesto, en las eventuales pérdidas que esta debe soportar, entre otras razones, por las decisiones adoptadas por los respectivos gobiernos de esos mismos países. Además de la solidaridad de intereses que ello produciría entre países de origen y destino de las inversiones extranjeras directas, el hecho de que la concesión de garantías opere en el marco de un organismo internacional como el BIRF, necesariamente “sustraería la protección a las inversiones de la delimitación política de intereses entre el Norte y el Sur y se elevaría el muro de contención socio-político para posibles contravenciones de los gobiernos huéspedes a los acuerdos de protección.”<sup>36</sup>

“La segunda innovación que introduce el OMGI es la protección de inversionistas locales que empleen créditos o traigan recursos del exterior, lo que según el vicepresidente del BIRF, puede ayudar a invertir la tendencia a la fuga de capitales de los países en desarrollo. Corresponde señalar que esta eventual consideración de inversionistas nacionales de los países receptores no impidió que Brasil y México expresaran sus reservas a OMGI por considerar que sus criterios operativos otorgaban ventajas desproporcionales a los capitales externos respecto a los locales.

---

<sup>36</sup> Revista Desarrollo y Cooperación. No. 3. Washington. 1985.

La incorporación al BIRF de nuevos organismos prestamistas y de carácter normativo, hizo más compleja la institución; su eje orgánico empero, continúa siendo el BIRF, entre otras razones, porque es necesario ser miembro de éste para integrar cualquiera de los otros organismos.”<sup>37</sup>

“En 1988 el BIRF creó el Organismo Multilateral de Garantía a Inversiones (OMGI), cuyo encargo es “Fomentar las inversiones en capital social y otras inversiones directas en los países en desarrollo, atenuando las barreras de carácter no comercial que obstaculizan la inversión. En cumplimiento de ese mandato, el OMGI ofrece a los inversionistas garantías contra riesgos no comerciales; asesora a los gobiernos de los países miembros en desarrollo en la formulación y la aplicación de políticas, programas y procedimientos relacionados con las inversiones extranjeras, y auspicia el diálogo entre la comunidad internacional y los gobiernos de los países receptores sobre cuestiones relativas a las inversiones (Banco Mundial, informe anual 1991) .Al 30 de junio de 1991, el Convenio constitutivo del OMGI lo habían suscrito 101 países y lo habían ratificado 76.”<sup>38</sup>

En razón de la propia evolución de la economía internacional, el BIRF ha ido adecuando y desarrollando sus propias funciones, y extendiendo progresivamente su radio de influencia. Al comienzo fue un modesto organismo que favoreció la reconstrucción de los principales países capitalistas. Posteriormente, se dedicó a financiar proyectos de infraestructura para el proceso de crecimiento de los países subdesarrollados. En cierto momento, adoptó además un concepto más trascendente de la pobreza y del desarrollo, con base en consideraciones

---

<sup>37</sup> *Ibidem*. pp. 138-139.

<sup>38</sup> MARTÍNEZ LE CLAINCHE, Roberto. *Loc.cit.* p.878.

económicas, sociales y políticas. Finalmente, y sus programas de ajuste estructural y cofinanciamiento de proyectos son una muestra de ello, el BIRF asume responsabilidades globales inherentes a la crisis financiera mundial, en la cual las soluciones al pago de la deuda externa y contra el subdesarrollo se entrelazan con los problemas de expansión de los capitales productivo-financieros internacionales y una estructura desigual de poder en el sistema de naciones.

Por todo lo anteriormente expuesto podemos afirmar que “La evolución del pensamiento del BIRF pasó por tres grandes etapas.

En la primera, que llega hasta mediados de la década de 1950, el desarrollo se entiende como un crecimiento económico que requiere apoyarse en un mayor capital de infraestructura, financiado con ahorro interno.

En el período siguiente, la concepción sigue planteada en los términos anteriores, pero las inversiones para el desarrollo -además de las de infraestructura- se extienden al campo industrial, agrícola y educativo.

Finalmente en la era McNamara, la concepción del desarrollo ya no se agota en el crecimiento económico. El BIRF comienza a sostener que dicho crecimiento debe incluir aspectos sociales y políticos ligados a la planificación familiar, a la urbanización y al desempleo.”<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> LICHTENSZTEJN, Samuel y BAER, Mónica. Op.cit. p.156.

Es importante resaltar a manera de modesto homenaje la destacada participación de un mexicano, el Licenciado Daniel Cosío Villegas y de los hombres de la delegación mexicana que lo acompañaron a la cita de la historia con sede en Bretton Woods; porque han sido unos de los tantos héroes silenciosos con quienes los países en desarrollo, aún tenemos una deuda pendiente.

Ya que ¿qué hubiera pasado con los objetivos a largo plazo del ahora BIRF?, de no haberse tenido la visión suficiente por la delegación mexicana de que los objetivos de reconstrucción de Europa serían transitorios mientras que la necesidad de un mundo en donde los países se apoyen unos a otros en la medida de sus necesidades, no.

## 1.2 LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA DÉCADA DE LOS 80

Se puede interpretar a la inversión, como el empleo de dinero y/o bienes -tangibles o intangibles, como activos o capital- de una o más partes con el fin de generar y asignarle nuevo valor, es decir, valor agregado o un excedente del valor sobre el incorporado en el dinero o en los bienes invertidos.<sup>40</sup>

De acuerdo con el manual de balanza de pagos del FMI, la Inversión Extranjera Directa (IED), consiste en inversiones provenientes del exterior, con la intención de establecer o incrementar algún tipo de participación en una empresa colocada dentro de un territorio nacional, para permitir al inversionista extranjero cierto grado de influencia o control sobre la administración de dicha empresa. Pero este poder puede ser obtenido con una participación minoritaria, sobre todo si el demás capital está disperso, de suerte que el FMI deja a sus miembros todo el poder de apreciación. Tal es el caso de los Estados Unidos (EU) que consideraba que existía un control o interés durable cuando había una posesión del 10% o la República Federal Alemana (RFA) cuando había un 25% u otros casos más, como Inglaterra o Francia que revisaban caso por caso. Independientemente de la definición oficial de IED, el término está lejos de ser unívoco en la literatura económica al respecto.<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> Cfr. OMAN, Charles. "Nuevas formas de inversión en países en desarrollo." Año 12. No. 124. Integración Latinoamericana, junio 1987. p. 39.

<sup>41</sup> Cfr. DE LAUBIER, Dominique. "Les investissements directs." No. 229. Le commerce international, Francia, janvier-février, 1987. p.37. Tr. del autor.

La IED se puede presentar a través de tres formas:

1) Inyección de capital nuevo; sólo en parte es capital de riesgo aportado desde el exterior por la casa matriz. Una proporción significativa de la inversión está constituida por créditos del sistema bancario local, en cuyo caso no hay ningún ingreso de recursos externos, otra parte se obtiene mediante la contratación de créditos de la banca internacional, en cuyo caso se incurre en un ingreso que le genera deuda externa al País Receptor (PR) de la inversión, y una tercera parte, muy importante en muchos casos, está constituida por la deuda intrafirma, es decir, crédito extendido por la casa matriz a sus filiales.<sup>42</sup>

2) De reinversión de utilidades; por ejemplo, este rubro constituye una proporción substancial del total de IED en Países en Desarrollo (PED). Para 12 PED cuyas economías no giran totalmente alrededor del petróleo, con largas temporadas de ganancias reinvertidas, -Bolivia, Brasil, Camerún, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Israel, Jamaica, México, Marruecos y Sierra Leona- esas reinversiones constituyeron un porcentaje de aproximadamente 39% del total de inversión directa durante 1973-82 y;<sup>43</sup>

3) De préstamos de la empresa matriz a sus afiliadas; en este último rubro existe preocupación en los PED por la posible pérdida de autonomía local que esto implica, ya que las metas de desarrollo pueden ser afectadas de manera significativa por las acciones

---

<sup>42</sup> Cfr. GUERRA-BORGES, Alfredo. "La inversión extranjera en América Latina: algunos hechos y tendencias sobresalientes en los últimos años." Vol. XIX. No. 72. Problemas del desarrollo, México, enero-marzo 1988. p.29.

<sup>43</sup> Cfr. FMI. "Foreign private investments in developing countries". Occasional paper No.33. Washington, D.C. January, 1985. p.23. Tr. del autor.

de las afiliadas controladas desde el exterior y sus compañías matrices. Dichas firmas bajo control extranjero pueden adoptar estrategias de producción intensiva de capital (las cuales son legales pero inapropiadas), hacer transferencias de tecnología a un costo muy alto (para retener ventaja tecnológica), establecer artificialmente altos precios de transferencia (para extraer provecho excesivo), y ejercer tensión en la balanza de pagos porque, como parte de una empresa con facilidades de producción multilateral, ellas tendrían menos posibilidades que las firmas bajo control nacional de expandir sus exportaciones y serían completamente dependientes de sus importaciones.<sup>44</sup>

La IED generalmente envuelve la transferencia de un paquete de recursos que incluyen asistencia técnica, tecnológica, administrativa y de comercialización (know-how). El principal argumento a su favor es que el paquete de recursos know-how generalmente incrementa el ingreso interno real en el PR, en una proporción mayor comparada con los beneficios que obtiene el inversionista. La IED puede tener un impacto benéfico a largo plazo en el desarrollo de un país desde que ésta está generalmente ligada a la inversión productiva y también facilita la transferencia de recursos know-how, generando así un crecimiento en la productividad y estimulando una adopción de recursos know-how mejorados, en otros sectores de la economía, en particular entre competidores y productores locales. Esto último puede tener aún más impacto que los flujos de capital en las capacidades de producción del PR.<sup>45</sup>

---

<sup>44</sup> Cfr. *Ibidem*. p.11. Tr. del autor.

<sup>45</sup> Cfr. *Ibidem*. p.1. Tr. del autor.

Después del periodo de posguerra hubo un incremento rápido e importante de transferencia de capitales a escala mundial, básicamente compuesto por préstamos de portafolio y ayuda gubernamental proveniente principalmente de EU, a través del Plan Marshall. Fue hasta 1950-60 que estos capitales estuvieron mayormente constituidos por IED, misma que tenía por objetivos adquirir o crear empresas en el PR.<sup>46</sup>

Por otro lado, entre 1960-73 la sobrevaluación del dólar, incrementaba el precio de los productos americanos frente a su competencia (los salarios en los EU, por ejemplo, eran tres veces superiores a los de Europa una vez convertidos a dólares, lo que elevaba los precios de venta de los bienes producidos en los EU<sup>47</sup>); para mantenerse en la competencia, había que producir fuera de los EU, así que EU fue la principal fuente de IED en PED -en 1970-1971 EU recibía el 8.6% de la corriente mundial de dicha inversión, y en contraste realizaba el 61% del total de las exportaciones de capital-, junto con otras dos fuentes tradicionales, a saber, Inglaterra y Francia, aunque a finales de la década de 1970 las inversiones de la RFA y Japón crecieron rápidamente.<sup>48</sup>

| PD: Mercado de IED en PED <sup>49</sup> |                     |                     |  |
|---|---------------------|---------------------|--|
|   | 1970 (miles de MDD) | 1982 (miles de MDD) | Tasa promedio anual de crecimiento 1970-82 (%) |
| Australia                               | 0.3                 | 1.5                 | 14.4   |
| Bélgica                                 | 0.8                 | 2.1                 | 8.4  |
| Canadá                                  | 1.7                 | 4.5                 | 8.5  |
| Francia                                 | 3.8                 | 9.6                 | 8.0  |
| Alemania Federal                        | 1.9                 | 12.6                | 17.1   |
| Italia                                  | 1.2                 | 3.8                 | 10.1   |

<sup>46</sup> Cfr. OMAN, Charles. Loc. cit. p.38.

<sup>47</sup> Cfr. DE LAUBIER, Dominique. Loc. cit. p.35. Tr. del autor.

<sup>48</sup> Cfr. GUERRA-BORGES, Alfredo. Loc. cit. p.11.

<sup>49</sup> Fuente: OCDE, "Investing in Developing Countries", 1983; "Development Cooperation", 1983. Obtenida de: FMI. "Foreign private investments in developing countries." Occasional paper No. 33. Washington, D.C. January, 1985. Appendix IV (Statistical Tables). Tr. del autor.



|            |      |       |      |
|------------|------|-------|------|
| Japón      | 1.2  | 11.4* | 20.6 |
| Holanda    | 2.2  | 5.3   | 7.6  |
| Suecia     | 0.3  | 1.4   | 13.7 |
| Suiza      | 0.9  | 3.4   | 11.7 |
| Inglaterra | 5.9  | 15.8  | 8.6  |
| EEUU       | 22.3 | 68.6  | 9.8  |
| Otros PD** | 0.2  | 1.1   | 15.3 |
| Total      | 42.7 | 141.1 | 10.5 |

\* Excluido el apoyo gubernamental a la inversión privada (estimado en 6 mil MDD).

\*\* Austria, Dinamarca, Finlandia, Nueva Zelanda y Noruega.

| 4 PD: Composición del mercado de IED en PED, 1967, 1980. (%) <sup>50</sup> |                    |             |        |                    |             |       |
|--|--------------------|-------------|--------|--------------------|-------------|-------|
|  | 1967*              |             |        | 1980**             |             |       |
|  | Petróleo y Minería | Manufactura | Otros# | Minería y Petróleo | Manufactura | Otros |
| EU   | 49.6               | 27.1        | 23.3   | 26.4               | 34.5        | 39.1  |
| Inglaterra   | 12.5##             | 34.0        | 53.5   | 2.8###             | 54.4        | 42.8  |
| Alemania Federal   | 7.5                | 85.0        | 7.5    | 3.9                | 72.4        | 23.7  |
| Japón  | 44.4               | 33.6        | 22.0   | 24.0               | 42.7        | 33.3  |

\* 1969 para Japón.

\*\* 1978 para Inglaterra

# Principalmente servicios, pero también agricultura, servicios públicos, transporte y construcción.

## Excluida la inversión en el sector del petróleo.

En la década de 1970, la tasa de crecimiento anual de la IED en los PED, fue de 18%, los nuevos créditos de la banca internacional crecieron a razón de 22% como promedio anual, mientras que el flujo de IED hacia los Países Desarrollados (PD) tuvo un incremento promedio anual de 16.4%. Resalta entonces la importancia que tuvieron los flujos tanto de los créditos como de la IED, para favorecer la expansión económica en la década de los 70.<sup>51</sup>

<sup>50</sup> Fuente: OCDE, *Stock of Private Direct Investments by DAC Countries in Developing Countries, End-1967*; para la información sobre EEUU, Departamento de Comercio Norteamericano, *Survey of Current Business*, temas varios; para la información sobre Inglaterra, *Trade and Industry*, Nov.15, 1973, *Business Monitor*, Mayo de 1978 suplemento; para la información sobre Japón, Ministerio de Industria y Comercio Internacional y *Economic Survey of Japan*, 1980-1981, Agencia Económica de Planeación; para la información sobre la República Federal Alemana, *Monthly Report of the Deutsche Bundesbank*, Agosto 1982. Obtenida de: FMI. Loc. cit. Appendix IV (Statistical Tables). Tr. del autor.

<sup>51</sup> Cfr. GUERRA-BORGES, Alfredo. Loc. cit. p.15.

Durante 1960 y gran parte de 1970 la tendencia general hacia las IED por parte de los PR era de mayores restricciones, debido al amplio crecimiento del sentimiento nacionalista, y a los esfuerzos de muchos gobiernos en incrementar su control sobre los recursos naturales, mismos que llevaron a varios países a nacionalizar activos de las Empresas Transnacionales (ET) en los sectores extractivos principalmente, prueba de ello, es que la IED es excluida en la extracción de petróleo, en un gran número de países, incluyendo Brasil, India y México; aunque en otros sectores también sensibles políticamente tales como telecomunicaciones, banca y publicidad, la IED también lo fue.<sup>52</sup>

Algunos países como Nigeria, establecieron listas razonables de ramas de la industria y su grado permitido de participación extranjera, el cual varió de acuerdo con la complejidad tecnológica y requerimientos de capital de la industria. Otro número de países (incluyendo India, México, Filipinas, Yugoslavia y la mayoría con economías centralizadas) generalmente requirió que los inversionistas privados tuvieran una participación minoritaria en las empresas, aunque para casos de industria de alta prioridad o donde la producción era principalmente para exportación permitieron la participación mayoritaria y hasta la propiedad completa de la empresa en manos de extranjeros.<sup>53</sup>

La remisión de intereses y dividendos de la IED, así como las cuotas por transferencia de tecnología, fueron sujetas a restricciones en varios PED, algunos países impusieron restricciones como parte de su política permanente hacia la IED; otros (como los miembros del pacto Andino y Grecia) limitaron la remisión de capital a cierto porcentaje del capital

---

<sup>52</sup> Cfr. AGOSIN, Manuel y RIBEIRO, Vicente. "Inversiones extranjeras directas en América Latina: tendencias recientes y perspectivas." Año 12. No. 124. Integración Latinoamericana, junio 1987. p.24.

<sup>53</sup> Cfr.FMI. Loc cit. pp.14 y 15. Tr. del autor.

invertido; mientras que otros más hicieron a la transferencia de dividendos hacia el exterior, sujeto de medidas impositivas adicionales o la limitaron a una proporción de las ganancias de la empresa. Y aún otros países impusieron restricciones temporales sobre la transferencia de utilidades y regalías como una parte de las restricciones al intercambio con el exterior cuando enfrentaban desequilibrios externos.<sup>54</sup>

Un creciente número de países impuso obligaciones a las empresas propiedad de extranjeros tales como un mínimo nivel de exportación, porción de contenido nacional dentro de sus productos, límites a la repatriación de capital, entre otros.

La restricción al alcance del capital extranjero, promovió empresas propiedad de nacionales que pudieron eventualmente estar aptas para competir en igualdad de condiciones con las empresas extranjeras, pero con costos de inicio desventajosos, en términos de precios más altos o más baja calidad; pero los intentos por restringir o diluir la porción de propiedad extranjera crearon inhibidores a la IED en industrias de desarrollo tecnológico, donde las empresas estuvieron especialmente preocupadas en proteger la propiedad intelectual.

Durante la década de 1970 las tasas reales de interés estaban en niveles bajos, por lo que muchos PED estimaron que era más fácil y barato aplicar estrategias de crecimiento financiadas por deudas, por lo que afluyó el crédito externo en forma masiva a los PED; así que en esa época se apostó por la deuda internacional a través del crédito bancario y no por el fomento a flujos de capital privado, incrementando así la vulnerabilidad de los PED con

---

<sup>54</sup> Cfr. Idem. Tr. del autor.

respecto a las dificultades que se hubieran podido presentar para el pago de su deuda externa.<sup>55</sup>

En esta misma década, los países latinoamericanos en su conjunto constituyeron la región en desarrollo hacia la cual se orientaba la porción más importante de las IED procedentes de los países industrializados. Mucha de la IED fue concentrada en un pequeño número de países que tenían un amplio mercado interno y eran ricos en recursos naturales, o tenían ventajas significativas para crear una base de producción orientada a la exportación, aunque estos imponían requisitos específicos para obtener más beneficios.

Los países que tenían pequeños mercados internos y que les hacía falta una fuente sustancial de recursos naturales así como una base manufacturera orientada a la exportación, (como muchos países de África) eran poco exitosos en atraer IED, aún cuando ellos ofrecían incentivos sustanciales y casi no imponían restricciones.<sup>56</sup>

Hasta finales de la década de 1970, las políticas de muchos países relativas a las IED se caracterizaron por el amplio uso de procedimientos estrictos para la aprobación de las inversiones, la reserva de ciertos sectores a empresas nacionales, el establecimiento de límites sobre las remesas de beneficios permitidas, la repatriación del capital y los dividendos reinvertidos, la exclusión total o parcial del capital extranjero como accionista

---

<sup>55</sup> Cfr. OMAN, Charles. Loc cit. p.40.

<sup>56</sup> Cfr. FMI. Loc cit. p.4. Tr. del autor.

mayoritario y una serie de otras restricciones tales como control de precios, limitaciones sobre el uso de marcas comerciales y otras medidas similares.<sup>57</sup>

Pero ya en la década de 1980 la situación cambió, ya que se desplomó el ingreso derivado del crédito internacional, por lo cual se generalizó la idea de sustituir o compensar la contracción del crédito con IED, pero solo los países con amplios mercados internos, mejor dotados con recursos naturales y que tenían un desarrollo importante en su sector industrial, tuvieron este tipo de opción.

Las tendencias se dirigieron hacia una liberalización que atraería más IED, esto reflejaba una mayor confianza en los beneficios potenciales de la IED como resultado de la voluntad de los inversionistas extranjeros en adoptar acuerdos como el *Joint Venture*<sup>58</sup> y de participación minoritaria, mientras tanto, cambios más graduales en las políticas tomaron lugar en otros países (Corea, México, Marruecos y Pakistán).

Las políticas de algunas economías centrales planificadas hacia la IED también fueron modificadas en esos años. Muchos países (incluyendo Hungría y Rumania) permitieron la entrada de capital extranjero a través de contratos de riesgos compartidos, generalmente con participación minoritaria, el mayor cambio en las políticas se realizó en China, la cual reforzó la IED tanto en la coparticipación del riesgo como permitiendo al inversionista

---

<sup>57</sup> Cfr. AGOSIN, Manuel y RIBEIRO, Vicente. Loc cit. p.27.

<sup>58</sup> En el contrato *Joint Venture*, dos o más personas (individuales o colectivas) unen fuerzas para desarrollar un proyecto particular o un producto; podría conceptualizarse como una sociedad que existe sólo para este proyecto determinado, donde todas las partes envueltas en él mantienen separados, tanto sus negocios como sus identidades financieras. Cfr. [www.nightcats.com/sales/JV.html](http://www.nightcats.com/sales/JV.html)

extranjero adquirir la propiedad total de una empresa, y celebrando un gran número de acuerdos para la participación extranjera en la industria para la exploración del petróleo.<sup>59</sup>

La variedad y complejidad de los incentivos, hicieron difícil evaluar su efectividad; curiosamente, existen indicadores que demuestran que los incentivos son menos eficaces en la medida de su complejidad.<sup>60</sup>

En esta época se operó un drástico cambio en la situación de los PED, debido a la caída simultánea del crédito externo y la IED, habiendo sido esta última más volátil que el primero. También se operó un cambio radical en la posición histórica de los EU, en 1980-1982 recibió entre el 36 y 48% de la IED mundial, mientras que su posición como exportador de capital cayó a 19% en 1980 y tan sólo a 4.9% del total mundial en 1983. No obstante haber pasado a ser el principal receptor de capital extranjero, EU poseía en 1983 el 38% del acervo mundial de IED, esta situación agravó en medida considerable la recesión en los PED.<sup>61</sup>

Cuando las tasas de interés se elevaron, la creencia de los PED de que la comunidad bancaria y el FMI tienen poderes casi monopolísticos en los mercados financieros, y el hecho de haber comprendido que todavía dependían en gran medida de las ET para tener acceso a la tecnología y a los mercados de exportación, modificaron las políticas de los

---

<sup>59</sup> Cfr. FMI. Loc cit. p.16. Tr. del autor.

<sup>60</sup> Cfr. Ibidem. p.14 Tr. del autor.

<sup>61</sup> Cfr. GUERRA-BORGES, Alfredo. Loc cit. p.12.

PED en lo que a IED se refiere; reservando así, para empresas nacionales esas industrias con requerimientos técnicos y financieros relativamente simples.<sup>62</sup>

Cinco países (Brasil, Sudáfrica, México, Singapur y Malasia) contaron con casi la mitad del mercado de IED en los PED (sin economías petroleras) a finales de 1983, en contraste, la deuda externa estaba menos concentrada, ya que los cinco países con mayor deuda externa (México, Brasil, Argentina, Corea y Filipinas) contaban con cerca del 20% del total de deuda externa de todos los PED.<sup>63</sup>

Hacia 1983, el monto mundial de la IED era de 600 mil MDD, lo que revela un intenso crecimiento desde 1960, fecha en que la existencia mundial de IED era de 60 mil MDD, su periodo de más rápido crecimiento terminó en 1973, pero en los 10 años siguientes, no obstante la pérdida del dinamismo, el monto mundial de las IED aumentó en términos reales 50%. Del total indicado, correspondió a los Países en Desarrollo (PED) una existencia de IED de 140 mil MDD, o sea, el 25% del monto mundial. De ese monto correspondía a América Latina (AL), aproximadamente, el 50%; la participación de África tendió a reducirse, a diferencia de los países del sudeste asiático en los que el acervo total de IED creció con rapidez, por lo cual su participación en el total del mundo en desarrollo pasó del 17% en 1971 a casi 30% en 1983.<sup>64</sup>

---

<sup>62</sup> Cfr. OMAN, Charles. Loc cit. p.40.

<sup>63</sup> Cfr. FMI. Loc.cit. p.4. Tr. del autor.

<sup>64</sup> Cfr. GUERRA-BORGES, Alfredo. Loc cit. p.10.

| Países en Desarrollo: Mercado de Inversión Extranjera Directa. (1973, 1983) <sup>65</sup> |                |       |                              |                              |   |
|---|----------------|-------|------------------------------|------------------------------|---|
|   | Mercado de IED |       |                              | Monto Total de Deuda Externa | % de IED en el total de pasivos hacia el exterior |
|   | 1973           | 1983  | % anual de crec. (1973-1983) | 1983 (mmd)                   | % en 1983   |
| 7 mayores prestatarios  | 20.0           | 59.6  | 11.5                         | 350.1                        | 14.1  |
| Argentina   | 2.5            | 5.8   | 8.8                          | 44.4                         | 11.6  |
| Brasil  | 7.5            | 24.6  | 12.6                         | 88.8                         | 21.8  |
| Indonesia   | 1.7            | 6.8   | 14.9                         | 30.4                         | 18.3  |
| Corea   | 0.7            | 1.8   | 9.9                          | 38.9                         | 4.4   |
| México  | 3.1            | 13.6  | 15.9                         | 89.4                         | 13.2  |
| Filipinas   | 0.9            | 2.7   | 11.6                         | 23.9                         | 10.9  |
| Venezuela   | 3.6            | 4.3   | 1.8                          | 35.1                         | 10.9  |
| PED no petroleros   | 47.0           | 140.9 | 11.6                         | 685.5                        | 17.0  |
| Argelia   | 0.3            | 0.7   | 8.1                          | 13.3                         | 5.0   |
| Chile   | 0.5            | 3.0   | 19.6                         | 14.1                         | 17.5  |
| Colombia  | 1.0            | 2.6   | 10.0                         | 10.7                         | 19.5  |
| Egipto  | 0.1            | 2.1   | 35.6                         | 24.0                         | 8.0   |
| Hong Kong   | 0.9            | 4.2   | 16.7                         | 5.5                          | 43.2  |
| Israel  | 0.2            | 1.2   | 19.6                         | 22.6                         | 5.0   |
| Malasia   | 1.2            | 6.2   | 17.8                         | 15.9                         | 28.1  |
| Marruecos   | 0.3            | 0.7   | 8.8                          | 12.1                         | 5.5   |
| Nigeria   | 2.3            | 2.0   | -1.4                         | 17.7                         | 10.2  |
| Pakistán  | 0.5            | 1.2   | 9.1                          | 9.7                          | 11.0  |
| Perú  | 1.0            | 2.5   | 9.6                          | 12.4                         | 16.8  |
| Portugal  | 0.2            | 1.1   | 18.6                         | 14.4                         | 7.1   |
| Singapur  | 0.6            | 7.9   | 29.4                         | 0.7                          | 91.9  |
| Sudáfrica   | 8.4            | 17.1  | 7.4                          | 17.4                         | 43.8  |
| Tailandia   | 0.5            | 1.4   | 10.8                         | 14.2                         | 9.0   |
| Turquía   | 0.4            | 1.2   | 11.6                         | 17.5                         | 6.4   |
| Yugoslavia  | 0.1            | 0.2   | 7.2                          | 16.9                         | 1.2   |

“La causa principal de la declinación de las IED en el mundo desarrollado no fue otra cosa que la fuerte contracción de la inversión extranjera en los EU en el periodo 1982-1983. De un total de 25 mil MDD que alcanzó en 1981, se cayó al nivel de sólo 11 mil MDD en 1983. El flujo de inversión se restableció vigorosamente en 1984, y en consecuencia casi se recuperó el nivel de 1981. Por su parte, Europa Occidental, que ha sido por mucho tiempo el principal destino de la IED registró una considerable caída de ésta en 1981-1982: de una

<sup>65</sup> Fuente: estimados del personal del FMI. Obtenida de: FMI. Loc. cit. Appendix IV (Statistical Tables). Tr del autor.



corriente de 17 mil MDD en 1980 se pasó a un ingreso de 11 mil MDD en 1982, y aunque Europa se recuperó al año siguiente lo hizo con debilidad.”<sup>66</sup>

En un periodo tan crítico como el de 1980-84 la inversión extranjera generó una salida cuantiosa de recursos. La remisión de utilidades constituyó el 43% de la IED<sup>67</sup>; las remesas por supuesto, no constituyen la única demanda de divisas por parte de las ET (los pagos por servicio de la deuda externa y por repatriaciones de capital son también de magnitud importante); la reinversión de utilidades constituyó el 45% del flujo de IED (no sólo de los EU sino incluidos todos los países proveedores).

Para compensar la caída del crédito internacional mediante IED, como quisieron hacer algunos países, el flujo de éstas hubo tenido que crecer fuera de todo lo posible. En 1980-1984 la corriente de IED hacia AL totalizó 27,200 MDD, lo que arroja un promedio simple de 5,400 MDD por año. En el mismo periodo los incrementos de la deuda externa sumaron 178,400 MDD. Una cabal compensación de los flujos de crédito mediante la IED implicaba que ésta se hubiera incrementado siete veces, lo que está fuera de la realidad y en abierta contradicción con las tendencias de la época ya comentadas.<sup>68</sup>

La disminución en las tasas de rendimiento de la IED desde 1980 resulta un fenómeno particularmente notorio en AL, puesto que una gran proporción de esta inversión se financia mediante la reinversión de utilidades, la capacidad de las ET para realizar nuevas inversiones se vio limitada por la presencia de tasas de rendimiento bajas e incluso

---

<sup>66</sup> Cfr. GUERRA-BORGES, Alfredo. Loc. Cit. p.11.

<sup>67</sup> Cfr. Ibidem. p.28.

<sup>68</sup> Cfr. Ibidem. p.30.

negativas en AL. Más aún, las condiciones inherentes a la depresión económica y las expectativas de una continua baja rentabilidad no estimularon a las ET a asumir nuevos compromisos de inversión en la región.<sup>69</sup>

Es probable que las ET temieran que, debido a que el problema de la deuda seguiría afectando la disponibilidad de divisas por algún tiempo más, las remesas de utilidades y la repatriación de capital tropezarían con serias dificultades.<sup>70</sup>

Durante la primera mitad del decenio de 1980, el flujo de IED hacia AL disminuyó bruscamente, en 1980-1981 la corriente de inversión extranjera en las economías desarrolladas creció a una tasa promedio de 12.6%, en tanto que en 1982-1983 el flujo registró una contracción de 11.8%. En el caso de los PED, las tasas medias de crecimiento de la IED fueron de 19.2 y 17% en los dos últimos periodos indicados respectivamente<sup>71</sup>. Entre 1982-1984, la IED se redujo en 60%, por consiguiente, dejó de ser, entre las regiones en desarrollo, la receptora más importante de inversiones del exterior, debido al deterioro de las economías de los países latinoamericanos, como consecuencia del elevado endeudamiento externo, situación que guardó relación con tres hechos fundamentales: la tendencia a concentrarse la IED en los PD; los países asiáticos en desarrollo pasaron a ocupar el lugar que anteriormente ocupaba AL; y que China pasó a ser uno de los más importantes receptores de IED. Cabe señalar que Brasil, México y Argentina fueron los tres principales receptores de capital extranjero y de préstamos externos en AL.<sup>72</sup>

---

<sup>69</sup> Cfr. AGOSIN, Manuel y RIBEIRO, Vicente. Loc cit. p.24.

<sup>70</sup> Cfr. Ibidem. p.25.

<sup>71</sup> Cfr. GUERRA-BORGES, Alfredo. Loc cit. p.10.

<sup>72</sup> Cfr. AGOSIN, Manuel y RIBEIRO, Vicente. Loc cit. p.21.

Es importante señalar que un inapropiado paquete de políticas incrementó significativamente los costos y redujo los beneficios de la IED en los PR; por ejemplo, la mayor parte del flujo inicial de la IED dentro de la industria manufacturera de PED, particularmente en AL, se destinó a implementar una producción de sustitución de importaciones<sup>73</sup>, reforzada por altas barreras arancelarias y restricciones cuantitativas a las importaciones, los resultados de tales inversiones fueron frecuentemente decepcionantes; los costos de producción fueron altos, el valor agregado a los precios internacionales y exportaciones fueron bajos y la dependencia para con los intermediadores de insumos de importación fue significativa.

Decepcionados con estos resultados, los PR frecuentemente intentaron incrementar sus beneficios netos imponiendo una regulación más detallada sobre la IED, incluyendo requisitos de mínimo nivel de exportaciones o valor agregado local. Sin embargo, tales regulaciones fueron generalmente menos efectivas de lo que las políticas de comercio más abiertas hubieran sido.<sup>74</sup>

Por otra parte, el manejo del tipo de cambio en condiciones de serio desequilibrio interno y externo resultó sumamente difícil para la mayoría de países de AL; los responsables de la política monetaria se encontraron ante la disyuntiva de usar el tipo de cambio o para combatir las elevadas tasas de inflación internas (lo cual implica una valoración real) o para

---

<sup>73</sup> Sustitución de importaciones.- flujos de capital que reemplazan flujos de comercio previos del país emisor al país receptor. v. g. Cuando programas de fomento a las exportaciones condicionan a la empresa extranjera a obtener determinadas metas de exportación, y lograr así que compensen sus importaciones, resultado de los saldos deficitarios hacia el exterior de las ET.

<sup>74</sup> Cfr. FMI. Loc cit. p.12 Tr. del autor.

corregir el déficit en la balanza de pagos y la pérdida de reservas (lo que conlleva una depreciación real).

Como resultado de esto, en muchos países los tipos de cambio experimentaron amplias variaciones en periodos relativamente cortos. Lo que a su vez, aumentó la incertidumbre de las ET en cuanto a las tasas de rendimiento de sus inversiones y contribuyó al recorte de las mismas. Más aún, los incentivos fiscales diseñados para atraer la IED, incrementaron los costos reales para allegarse de las utilidades ganadas en la inversión.<sup>75</sup>

A mediados de la década de 1980, las ET de otros países distintos a EU desviaron sus inversiones de los PED y Europa hacia el mercado estadounidense por una variedad de razones, entre las que se encuentran la rapidez con la que sucedieron adelantos tecnológicos, el crecimiento económico relativamente fuerte en los EU y el aumento del proteccionismo en los PD. Dicho aumento, estimuló la reversión de las corrientes de capital hacia los mercados internos de dichos países, desincentivando la inversión para exportar desde los PED y atrayendo más inversión transnacional hacia el mundo desarrollado, ya que al situarse detrás de las barreras proteccionistas, en su mayor parte no arancelarias, las empresas se beneficiaban de su participación en los mercados protegidos.<sup>76</sup>

La mayoría de los países de origen de las ET, y específicamente EU, tradicionalmente buscaron promover sus inversiones en el exterior. Tal objetivo continuó formando parte integral de las políticas económicas internacionales de los PD durante la década de 1980.

---

<sup>75</sup> Cf. AGOSIN, Manuel y RIBEIRO, Vicente. Loc cit. p.25.

<sup>76</sup> Cf. GUERRA-BORGES, Alfredo. Loc cit. p.17.

A juicio de los PD las ET eran un factor importante de dinamismo en el proceso de desarrollo y de cambio tecnológico en los PED, por lo que una vía para salir de la crisis de la década de 1980 era atraer inversiones extranjeras, éstas se presentaban como un sustituto de los programas de asistencia y del crédito externo, constituyendo una fuente de recursos frescos, tan necesarios cuando las reservas internacionales se han agotado o están muy comprometidas; e incluso se dijo que las divisas fluirían hacia AL gracias a las exportaciones promovidas por las firmas transnacionales.<sup>77</sup>

También se creía firmemente que la IED tenía obvias ventajas sobre la contratación de la deuda externa debido a que a diferencia de los pagos por concepto de intereses, la remisión de dividendos está directamente relacionada con el éxito económico de la inversión, no compromete la salida de cantidades fijas de divisas y en todo caso, el flujo de las remisiones es más manejable que el servicio de la deuda. Además, se señaló que en periodos de recesión la repatriación de beneficios tiende a disminuir, con lo cual no es fuente de drenaje de divisas extranjeras como los pagos de intereses. Por supuesto, todas estas reflexiones -como ya lo vimos- tuvieron un fuerte eco en AL.<sup>78</sup>

Uno de los principales instrumentos que adoptaron los países de origen para promover y salvaguardar sus inversiones en los PED fue la firma de tratados bilaterales de fomento y protección a las inversiones; la mayoría de los PD hicieron disponibles seguros para nuevas IED en PED, éstos, generalmente cubrían riesgos no comerciales tales como la

---

<sup>77</sup> Cfr. *Ibidem*. p.24.

<sup>78</sup> Cfr. AGOSIN, Manuel y RIBEIRO, Vicente. *Loc cit.* p.30.

expropiación, pérdidas debidas a la guerra e inconvertibilidad de las transferencias de dividendos y de capital. Tales seguros ayudaban a promover la inversión reduciendo los riesgos, particularmente para las pequeñas y medianas empresas. De cualquier modo -con la excepción de la IED de Japón y de Austria- más de la mitad de lo que fue cubierto por tales seguros, con la existencia de acuerdos oficiales, cubría solamente una pequeña porción - generalmente menos de 10%- del total de IED de los PD en PED; esto fue debido a las restricciones en la cobertura, las políticas de auto-seguro de las ET y la cobertura de algunas aseguradoras privadas contra riesgos políticos.<sup>79</sup>

En esta óptica, el BIRF exploró un esquema multilateral de aseguramiento a la inversión que coadyuvaría a los esquemas existentes tanto gubernamentales nacionales como privados, mismo del que hablaremos posteriormente.

Otro instrumento de promoción de la inversión por parte de los PD fue el respaldo oficial a sus inversiones privadas en el exterior bajo la forma de créditos de exportación. Una de las principales finalidades de la “Ley de Inversiones y Comercio Internacional de Estados Unidos” promulgada en 1984 fue permitirle al ejecutivo desarrollar políticas tendientes a la disminución o eliminación de los obstáculos que se oponen al comercio y a las inversiones estadounidenses. A través de la exigencia de un trato justo y equitativo, crear condiciones claras y estables y mantener un clima predecible y seguro para las inversiones.<sup>80</sup>

---

<sup>79</sup> Cfr. FMI. Loc cit. p.21. Tr. del autor.

<sup>80</sup> Cfr. AGOSIN, Manuel y RIBEIRO, Vicente. Loc cit. p.26.

Por lo que toca a las actitudes y políticas de los países de AL en relación a la IED, el hecho verificable es un cambio sensible a favor de la IED, en términos generales, puede decirse que a mediados de 1980 se tendió a reducir o a eliminar las regulaciones, aunque se mantuvo el interés de preservar la participación preferente e incluso exclusiva, del Estado y el capital nacional de algunos sectores de la economía<sup>81</sup>. Ante esto, hubieron PED que tenían mercados comunes, y que establecieron acuerdos para limitar la competencia en dar incentivos a la IED, donde los riesgos de tal competencia eran grandes, tales como los miembros del mercado común andino y la CARICOM (Comunidad del Caribe)<sup>82</sup>. Por otro lado, el cambio en algunos países latinoamericanos hacia políticas diseñadas a mejorar la competitividad hacia el exterior, reforzó el incremento de las exportaciones tanto de empresas locales como foráneas.

La mayoría de PD dieron apoyos financieros para la IED en PED, por lo regular a través de instituciones públicas de apoyo a la inversión, tanto nacionales como internacionales, incluyendo la Corporación Financiera Internacional (CFI) y organizaciones nacionales similares, que usualmente invertían directamente en proyectos junto con inversionistas nacionales y extranjeros. Ellas jugaban un papel importante en la generación del total de inversiones, más allá de sus propias contribuciones, ya que su participación incrementaba la confianza de inversionistas privados en la seguridad y viabilidad financiera de los proyectos, así como aseguraban al gobierno receptor de la inversión la contribución a su desarrollo.<sup>83</sup>

---

<sup>81</sup> Cfr. GUERRA-BORGES, Alfredo. Loc cit. p.27.

<sup>82</sup> Cfr. FMI. Loc cit. p.17. Tr. del autor.

<sup>83</sup> Cfr. Ibidem. p.21. Tr. del autor.

La aceptación de escenarios más receptivos a la IED junto con la flexibilización de la legislación por parte de los PED, fue la respuesta a la drástica reducción en los ingresos de capital provenientes del financiamiento externo, derivado del agotamiento de los préstamos bancarios, la creciente incapacidad por parte de las empresas públicas de financiar nuevos proyectos en los sectores productivos de la economía y la disminución de la inversión privada nacional. Sin embargo, los cambios que se introdujeron fueron más bien cuantitativos que cualitativos y la mayoría de las veces esas regulaciones evolucionaron con el transcurso de los años sin una clara noción de los objetivos para los cuales fueron elaboradas.

No obstante la liberalización de las políticas sobre inversión extranjera, los hechos probaron que las ET no tenían interés en una región agobiada por la deuda externa y los problemas de balanza de pagos, ya que lo que más interesaba a las ET era la estabilidad del medio ambiente económico en general de los PR y no los cambios de políticas específicamente diseñados para atraer inversiones. Según este criterio, las ET responden favorablemente a la idea de que su tratamiento por parte de los gobiernos receptores ha de ser justo y no sujeto a cambios arbitrarios. Es más, políticas cambiarias, arancelarias, fiscales y monetarias adecuadas, que se traduzcan en estabilidad económica y permitan planificar las tasas de ganancias, son más importantes que las concesiones impositivas y demás políticas específicamente destinadas a atraer capital extranjero<sup>84</sup>. Si este enfoque es correcto, las políticas adoptadas a mediados de la década de 1980 por muchos países de AL para atraer la IED tuvieron limitadas posibilidades de rendir los resultados deseados; tales

---

<sup>84</sup> Cfr. AGOSIN, Manuel y RIBEIRO, Vicente. Loc cit. p.29.



políticas necesitaban mantenerse durante algún tiempo para que las ET las consideraran como políticas estables y estuvieran dispuestas a responder a tales medidas.

Mas los puntos de vista de dichas empresas difieren a menudo de los criterios de los funcionarios gubernamentales, ya que lo que estos últimos consideran como concesiones políticas importantes para atraer inversiones, pueden parecerles insuficientes a las ET. Por ejemplo, en algunos países la tendencia hacia una mayor liberalización no se acompañó de una reducción en los poderes discrecionales de las autoridades para cambiar las reglas y regulaciones pertinentes a la IED; por consiguiente, es posible que las ET no consideraran los cambios políticos recientes como destinados a favorecer en forma permanente la inversión.<sup>85</sup>

Fue un hecho que los adelantos tecnológicos acercaron más la producción a los mercados finales y restaron interés al desplazamiento de los procesos intensivos de mano de obra hacia los PED. La inversión transnacional, en forma directa o mediante la subcontratación, había utilizado a gran escala, el bajo nivel de salarios de los PED, pero la microelectrónica, la robotización y otras nuevas tecnologías amenazaban el lugar de la miseria como ventaja comparativa.<sup>86</sup>

Las ET se inclinaron más que en el pasado por financiar sus inversiones mediante créditos de la banca internacional, pues su experiencia les indicaba que los gobiernos de los PR se esforzaban (o se veían forzados) a cubrir el pago del servicio de la deuda externa, mientras

---

<sup>85</sup> Cfr. *Ibidem.* p.30.

<sup>86</sup> Cfr. GUERRA-BORGES, Alfredo. *Loc cit.* p.19.

que difícilmente podía excluirse la posibilidad del establecimiento de restricciones a la remisión de utilidades o a la repatriación de capital. Lo anterior significaba que la política de aliento a las IED muy probablemente incrementaría la deuda externa de AL o, en todo caso, compensaría en alguna medida la reducción de la misma que se consigna por otras vías. Según Naciones Unidas: el pago de la deuda de las filiales a sus casas matrices pudo haber sido una vía para la repatriación de capital al enfrentar situaciones económicas adversas; según la misma fuente, tal fue el caso de México.<sup>87</sup>

Las ET pueden ayudar a sus respectivos PR, respetando sus prioridades, sus objetivos económicos y sociales y manifestando su voluntad de cumplir con estándares generalmente aceptados de conducta, tales como el código establecido bajo el auspicio de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico<sup>88</sup> (OCDE).

Por lo tanto, aunque los costos y beneficios totales derivados de IED específicas dependen de las circunstancias particulares de cada país y de cada proyecto, es evidente que la IED puede otorgar ventajas mutuas tanto al país receptor como al inversionista extranjero.

Más aún, sus beneficios netos pueden ser fuertemente determinados por las políticas del PR. La distribución de cualquier ganancia neta dependerá, en parte, de la posición negociadora del inversionista y del PR, pero claramente existen oportunidades para obtener ventajas mutuas a través de políticas que puedan aumentar el poder de atracción de un país

---

<sup>87</sup> Cfr. Ibidem. p.29.

<sup>88</sup> Cfr. FMI. Loc cit. p.13. Tr. del autor.

hacia inversionistas potenciales e incrementar los posibles beneficios que el país recibiría de tales inversiones.

En muchos casos, la regulación de la IED pudo haber mejorado la posición negociadora del PR y contribuido a una mayor aceptación política de dicha inversión. De cualquier modo, la complicada mezcla de incentivos e inhibidores, algunas veces, hizo difícil evaluar la contribución total neta del capital extranjero directo. Sin embargo, aunque varias restricciones y regulaciones frecuentemente actuaron como una barrera a nuevas inversiones, estas no fueron siempre insuperables para países que ofrecían un mercado interno atractivo. En algunos casos, la complejidad y los frecuentes cambios en las regulaciones pudieron haber sido un mayor desincentivo que la existencia de rigurosos, pero estables y claros controles.

Aunque al final de la década de 1980 las políticas de los PD no imponían barreras a la salida de capital ni de inversión directa, ni de inversión indirecta o de portafolio. Algunos PD podrían encauzar esos flujos hacia PED. De cualquier modo, probablemente la más grande contribución que los PD pudieron hacer para reforzar el flujo de capitales hacia los PED hubiera sido echar atrás sus propias medidas proteccionistas, incrementar las oportunidades para las inversiones aprovechables, en esos sectores donde los PED han demostrado ventajas comparativas. En 1986-90 los flujos de IED se incrementaron en un 5% anual en términos reales y el volumen de IED alcanzó los históricos niveles de 1981.<sup>89</sup>

---

<sup>89</sup> Cfr. *Ibidem.* p.26. Tr. del autor.

Finalmente, si ciertos PED presentan sus ventajas, éstas son frecuentemente contrabalanceadas por una productividad muy inferior a esa de los PD, debido a la inestabilidad política, la corrupción y la ineficiencia de la burocracia, la insuficiencia de equipos complementarios y las condiciones climatológicas difíciles tanto para la maquinaria como para los hombres. No se puede esperar que los flujos de IED -hay que recordar que los límites en el suministro mundial de fondos disponibles para la IED se constriñen y determinan por las ET-, o las actividades de las ET constituyan elementos claves para la reactivación del crecimiento de AL.

Las políticas pueden contribuir a mejorar la situación, pero no se deben considerar como panaceas. Los países deben identificar sus objetivos en relación con las actividades de las ET, al mismo tiempo, si se desea realmente atraer a las ET, las políticas y legislaciones deben poder ser percibidas por estas empresas como justas y estables a largo plazo; el capital internacional busca, ante todo, panoramas de inversión con buenas perspectivas y pocos riesgos.

### 1.3 REGULACIÓN INTERNACIONAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ANTES DE 1988

De la lectura de nuestro capítulo anterior, se desprende que era necesario darle marco jurídico al flujo y reflujo de capitales, fenómeno cuya realidad alcanzaba proporciones globales con las cuales se tenía que lidiar, se estuviera o no preparado para ello; asimismo, establecimos que los inversionistas privados invierten para obtener beneficios y no por razones altruistas, así que si ellos obtienen los beneficios que esperan, quieren tener control sobre ellos, sujetos al pago de los impuestos correspondientes; y si adquieren propiedades, esperan tener certificados de propiedad que los protejan. El sentimiento de inseguridad a este respecto fue, tal vez, el mayor freno al flujo de IED en los PED, pero debido a la necesidad de asegurar un constante flujo de inversión hacia los PED y mejorar el clima de inversión en ellos, fueron tomadas medidas para promover y proteger la IED en PED.

La preocupación no es por la inversión pública, la cual normalmente se da a través de un tratado entre el prestamista (el cual puede ser una agencia gubernamental o una institución financiera internacional como el BIRF) y el prestatario en el Estado, que es frecuentemente una empresa pública, que tiene al Gobierno garantizando el préstamo. Ningún Estado aseveraría que ha sido investido con el poder de dominio eminente para terminar el derecho de un Estado inversionista o del BIRF para recobrar el préstamo o la inversión que ha sido hecha por ellos, cualquier aseveración como esa sería contraria al derecho internacional público.

De cualquier modo, consideraciones muy diferentes aplican en el campo de la inversión privada, los cuales pueden tomar la forma de préstamos (al gobierno o a prestatarios privados), inversión de portafolio, o inversión directa a través de la adquisición de propiedad en el Estado concerniente, ya sea fábrica, mina o plantación. Durante años, el mundo ha testificado una ola de denuncias y terminaciones de contratos (con inversionistas extranjeros), nacionalización y expropiación de propiedad extranjera en muchos PED; y muchas de estas expropiaciones no han sido acompañadas por una indemnización expedita, adecuada y efectiva; en su lugar, tal medida ha sido acompañada por compensaciones parciales o por una falta de compensación. Indudablemente, no existen leyes internacionales que obliguen a los Estados a admitir IED, de cualquier modo, una vez que el establecimiento ha tomado lugar (en otras palabras, una vez que una inversión en una propiedad ha sido hecha por un extranjero), si el interés público necesita adquirir tal propiedad, entonces al propietario le debe ser pagada una compensación.<sup>90</sup>

La razón de compensar una expropiación se sustenta en el hecho que ciertos individuos en una comunidad, o cierta categoría de individuos, sin tener ninguna clase de culpa, se les solicita hacer un sacrificio de su propiedad privada en pro del bienestar general de la comunidad, aún cuando otros miembros de la comunidad no hacen sacrificios correspondientes. La compensación pagada a los propietarios de la propiedad tomada, representa precisamente, las contribuciones correspondientes hechas por el resto de la comunidad a fin de equilibrar la incidencia financiera de esta toma de propiedad privada.<sup>91</sup>

---

<sup>90</sup> Cfr. AKINSAYA, Abedoye. "International Protection of Direct Foreign Investments in the third world." Volume 36, part 1. *International and Comparative Law Quarterly*. England, January 1987. p.58. Tr. del autor.

<sup>91</sup> CHENG, Bin. "The rationale of Compensation for Expropriation" (1958-59) 4 *Grotius Society Transactions* 297. Citado por AKINSAYA, Abedoye. Loc. cit. p.59. Tr. del autor.

Algunos de los gobiernos estaban convencidos de la necesidad de apoyar la protección a las inversiones a fin de crear estables pero flexibles relaciones, pero ellos querían alguna forma de base legal que no fuera inconsistente con los principios esgrimidos en la Resolución sobre la Permanente Soberanía de los Recursos Naturales o en la Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados<sup>92</sup>. Se hizo notar que aunque la Resolución y la Carta hubieron reconocido la discreción y absoluta supremacía de las legislaciones y jurisdicciones nacionales en materia de nacionalización, compensación, revisión o terminación de contratos, no habría derogación de esos principios si un Estado en el pleno ejercicio de su soberanía decidiera aceptar ciertas prácticas y normas con miras a la protección de la inversión, o si decidiera entrar en tratados de protección a la inversión bajo los cuales, las partes contratantes pudieran acordar el compromiso a través de ciertas reglas, bajo las cuales, la nacionalización pueda tomar lugar o la medida de compensación sea pagada.

---

<sup>92</sup> La propuesta del mexicano Luis Echeverría (muchas personas le atribuyen la autoría a Porfirio Muñoz Ledo) que se contraponen al Consenso de Washington es La Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados que se presentó en la reunión de la UNCTAD en Chile (United Nations Conference on Trade and Development) y que después fue aprobada como carta de la ONU en 1974, y se compone de los 10 puntos siguientes:

- 1.- Libre disposición de los recursos naturales.
- 2.- Respeto irrestricto al derecho que cada pueblo tiene de adoptar la estructura económica que le convenga e imprimir a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público.
- 3.- Renuncia al empleo de instrumentos y presiones económicas para reducir la soberanía política de los Estados.
- 4.- Supeditación del capital extranjero.
- 5.- Prohibición expresa a las corporaciones transnacionales de intervenir en los asuntos internos de las naciones.
- 6.- Abolición de las prácticas comerciales que discriminan las exportaciones de los países no industrializados.
- 7.- Ventajas económicas proporcionales según los niveles de desarrollo.
- 8.- Acuerdos que garanticen la estabilidad y el precio justo de los productos básicos.
- 9.- Amplia y adecuada transmisión de los avances tecnológicos y científicos, a menor costo y con más celeridad a los países atrasados.
- 10.- Mayores recursos para el financiamiento del desarrollo, a largo plazo, bajo tipo de interés y sin ataduras.

Este documento se convirtió en 34 artículos de un Código de la ONU. Pero hoy nadie invoca y nadie utiliza la Carta. Sus propuestas buscaron beneficiar a los países subdesarrollados y atar la condicionalidad de los desarrollados.

Así, debido a que las serias dudas acerca del Derecho Internacional (DI) usualmente son creadas por aquellos que no están dispuestos a una economía de libre empresa, y porque muchos nacionales de países importadores de capital han tenido ocasión de invertir en el exterior, muchos países han introducido legislación nacional para crear un mejor sentimiento de seguridad a la inversión y reforzar la IED; mientras que algunos inversionistas extranjeros siempre han sostenido que medidas unilaterales efectuadas para proveer un mejor clima de inversión pueden ser también fácilmente revocadas unilateralmente. Consecuentemente, algunos países exportadores de capital han negociado tratados bilaterales para la protección mutua de los nacionales y para recurrir a un arbitraje internacional.

Como ya se mencionó, uno de los mayores frenos del flujo de inversión hacia los PED es la ola de expropiaciones y revocaciones de acuerdos contractuales (con inversionistas extranjeros) en los PED; por ejemplo, mientras que los EU no cuestionan el derecho de un Estado soberano para expropiar activos extranjeros, siempre ha tomado la posición en la cual el ejercicio del poder de dominio eminente, dentro del marco de la legalidad, es contingente de acuerdo con una compensación expedita, adecuada y efectiva. Aún más significativo es que los EU sostengan que la toma de propiedad perteneciente a extranjeros sin una adecuada compensación, afecta el clima de inversión y aleja el tan necesitado capital privado de los PED.

Desde que la expropiación de activos de extranjeros es un ejercicio legal del poder de dominio eminente, el Estado inversionista espera que el PR desempeñe sus obligaciones bajo el DI mediante la reparación del daño al inversionista extranjero desposeído. Cuando



el PR no hace serios esfuerzos, o falla en el desempeño de sus obligaciones, o cuando hay denegación de justicia a un inversionista extranjero desposeído, es cuando el Estado Inversionista, como un asunto de deber y de derecho, hace representación diplomática a favor de su nacional; por ejemplo, si los EU creen que su nacional no ha recibido una justa compensación, aunque todos los remedios locales hayan sido agotados, se harían intentos de someter el asunto a arbitraje internacional con miras a alcanzar un arreglo compensatorio.

En algunas otras instancias, países exportadores de capital, notablemente los EU e Inglaterra, han tomado medidas o promulgado leyes que ellos creen que aseguraría que sus nacionales recibieran trato justo con respecto a sus derechos adquiridos, estas medidas incluyen:

1. Suspensión de programas bilaterales de ayuda en los PR.
2. Denegación de trato comercial preferencial.
3. Bloqueo o congelamiento de activos o cuentas bancarias del PR y sus nacionales en Países Inversionistas; y
4. Voto contra la aprobación de préstamos a los PR en instituciones financieras multilaterales o instituciones financieras propiedad del País Inversionista.

Sin embargo éstas sólo han reforzado la hostilidad nacionalista hacia la IED en los PED.<sup>93</sup>

Por otro lado, algunos países exportadores de capital, han proveído coberturas de aseguramiento a las inversiones en el exterior de sus nacionales contra guerras, guerras civiles, rebeliones, revoluciones, insurrección o disturbios similares en el PR,

---

<sup>93</sup> Cfr. *Ibidem*. p.62. Tr. del autor.

inconvertibilidad, expropiación, confiscación o requisición del gobierno receptor. Para tal propósito, asociaciones y corporaciones gubernamentales o para-gubernamentales son establecidas por los gobiernos; por ejemplo:

Estados Unidos.

Corporación de Inversiones Privadas en el Exterior (Overseas Private Investment Corporation, OPIC, por sus siglas en inglés).

Entre 1981 y 1984, la Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero (OPIC) instauró un total de 12,800 MDD de cobertura para 438 proyectos de inversión, comparados con 8,600 MDD en sus primeros 10 años de operación. Durante el año fiscal de 1984, OPIC arregló 21 demandas de inconvertibilidad con pagos en efectivo de cerca de 25 MDD y 6 MDD de acuerdos de indemnización. OPIC y su predecesor, la Agencia para el Desarrollo Internacional, han pagado, garantizado o provisto indemnizaciones por más de 445.5 MDD en arreglo de 187 demandas de seguro. OPIC suspendió su programa de aseguramiento en Etiopía porque el gobierno de Etiopía no ha hecho compensación con respecto a una demanda de expropiación hecha por un inversionista asegurado por OPIC. Hubieron muchas demandas de expropiación sin resolver hechas por los inversionistas americanos en Etiopía. Por un tiempo, OPIC también suspendió su programa de aseguramiento en Jamaica porque el gobierno de Jamaica intervino una empresa americana, asegurada por OPIC.

Los acuerdos OPIC son simples acuerdos de garantía que abrían al inversionista americano el acceso a su sistema nacional de aseguramiento a las inversiones que aquel efectuaba en el país parte del acuerdo. De hecho, los acuerdos OPIC representaban la pieza maestra del

arsenal jurídico de la inversión americana en los PED. El modelo americano de Acuerdos Bilaterales de Protección a la Inversión (ABI) es reciente (1982)

Australia.

Corporación para el Aseguramiento y Financiamiento a la Exportación.

La Corporación para el Aseguramiento y Financiamiento a la Exportación, la cual tiene como función reforzar y expandir el comercio con el extranjero, protegiendo a los exportadores australianos contra pérdidas que se ocasionen por una gama de riesgos, normalmente no cubiertos por aseguradoras comerciales:

- a) Asegura exportaciones de bienes de consumo y de capital.
- b) Asegura inversiones en el extranjero y provee facilidades.
- c) Asegura Empresas Australianas contra pérdidas provocadas por guerra civil, guerra, rebelión, revolución, revolución, insurrecciones o disturbios similares en el PR, inconvertibilidad, confiscación o requisición por el PR, imposición de restricciones a la importación o cancelación de licencias de importación; y
- d) Provee coberturas para todo tipo de transacciones comerciales internacionales.

Para ser elegible para la cobertura, la inversión debe: ser nueva, directa y capaz de contribuir al desarrollo socio-económico del PR; admitir un porcentaje razonable de participación de capital de los nacionales del PR; y sobre todo, ser del interés nacional de Australia.

Dinamarca.

Agencia de Fomento Internacional Danesa.

En Dinamarca, la Agencia de Fomento Internacional Danesa provee garantías contra riesgos políticos en relación con las inversiones danesas en los PED. Para calificar para la obtención de tales garantías, las inversiones deben contribuir al desarrollo económico del PR y que el gobierno de dicho país apruebe la inversión.

Japón.

División de Aseguramiento a la Exportación, Ministerio de Industria y Comercio Internacional.

En Japón, la División de Aseguramiento a la Exportación provee aseguramiento en caso de expropiación, guerra e inconvertibilidad para sus nacionales (físicos o morales) con capital, préstamos e inversiones en todas partes del mundo.

Canadá.

Corporación de Fomento a la Exportación (CFE).

Canadá provee garantías en materia de inversión a través de su CFE. El programa provee cobertura por un período de 15 años contra inconvertibilidad o imposibilidad para repatriar ganancias, expropiación, guerra, revolución o insurrección, puede ser terminado sólo por el inversionista y no por la CFE.

Noruega.

Agencia Noruega de Ayuda para el Desarrollo.

La Agencia Noruega de Ayuda para el Desarrollo provee garantías o coberturas para la Inversión Noruega Directa en caso de expropiación.

Francia, Suecia, Suiza, RFA y el Reino Unido también proveen cobertura de aseguramiento para las inversiones en el exterior de sus nacionales, algunos países como RFA, Francia e Inglaterra no se separan de su modelo de Convención más allá de los estrechos límites establecidos; la posición de las autoridades competentes responsables es de romper las negociaciones antes de aceptar compromisos sobre puntos esenciales; sin embargo, los acuerdos de tipo europeo han tenido cierto éxito, sobre todo por el respeto que da a las competencias internas de los PR a diferencia del modelo americano.<sup>94</sup>

Desde 1969, Holanda ha provisto cobertura para inversiones extranjeras holandesas contra riesgos no comerciales sujeta a las siguientes condiciones:

- a) Que haya un clima político estable en el PR.
- b) Que el proyecto no exceda un valor total de 20 millones.
- c) Que el proyecto, el cual debe potencialmente reforzar la economía del PR, sea nuevo, es decir que sólo una extensión de un proyecto existente es elegible para ser asegurado.

A lado de acuerdos bilaterales para el reforzamiento y protección de inversiones extranjeras directas en diferentes PED, diversos esfuerzos han sido hechos para concluir convenciones multilaterales para la protección y promoción de IED. Mención debe hacerse de las siguientes Convenciones.

|  |
|--|
| 1. Convención de Nueva York sobre el Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales en el Extranjero [10-junio-1958/ 62 Estados contratantes] |
|--|

<sup>94</sup> Cfr. *Ibidem*. pp. 67-70 Tr. del autor.

|  |
|--|
| 2. Convención Europea sobre Arbitraje Comercial Internacional [21-abril-1966/ 20 Estados contratantes]   |
| 3. Convención para el Arreglo de Diferencias en materia de Inversión entre Estados y nacionales de otros Estados [14-octubre-1966/ 88 Estados contratantes]  |
| 4. Las Convenciones Lomé I, II, III entre la Comunidad Económica Europea (CEE) y los Estados de África, del Caribe y del Pacífico [74 Estados contratantes]  |
| 5. Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional [30-enero-1975/ 8 Estados contratantes]   |
| 6. Convención que estableció la Organización Multilateral de Garantía a Inversiones; en su reunión anual en Seúl, Corea del Sur el 11 de octubre de 1985, los gobernadores del Banco Mundial aprobaron la Convención. Corea, Turquía, Ecuador, Senegal y Sierra Leona inmediatamente se unieron a la Convención. |

Ninguna ha probado más éxito que la Convención del BIRF sobre el Arreglo de Diferencias en materia de Inversión entre Estados y nacionales de otros Estados (CIADI), principalmente por el gran número de PED que son parte de la Convención, dicha Convención entró en vigor el 14 de octubre de 1966 y su razón de ser es ofrecer una maquinaria internacional para el arreglo de diferencias en materia de inversión entre los Estados contratantes y los nacionales de otros Estados contratantes, y promover un clima de confianza mutua entre los inversionistas y los Estados que favorezca al incremento del flujo de IED hacia los PED bajo condiciones razonables. Como establece el reporte del Consejo de Gobernadores del BIRF presentado ante gobiernos miembros:

La creación de una institución diseñada para facilitar el arreglo de diferencias entre Estados e inversionistas extranjeros puede ser el mayor paso hacia la promoción de una atmósfera de confianza mutua y así estimular un mayor flujo de capital internacional privado en esos países que desean atraerlo; el reporte enfatizó:

El capital privado continuará su flujo hacia países que ofrezcan un clima favorable y estable para atraer las inversiones, aún cuando tales países, habiéndose unido, no hagan uso de las facilidades del Centro. Por otra parte, la adhesión de un país a la Convención proveería inducción adicional y estimularía un mayor flujo de inversiones internacionales privadas en sus territorios, lo cual es el principal propósito de la Convención.<sup>95</sup>

Indudablemente la Convención que crea el CIADI es esencialmente un instrumento para la protección de la IED, particularmente en los PED. Y no sólo muchos PED han llegado a ser parte de la Convención, sino que han promulgado leyes aceptando las Condiciones del CIADI para resolver diferencias en materia de inversión.

Muchos tratados bilaterales de promoción y protección de las inversiones, hacen referencias a los protocolos ofrecidos por el CIADI para el arreglo de diferencias en materia de inversión entre un Estado contratante y los nacionales de otro Estado contratante. Primeramente, algunos tratados específicamente requieren que un Estado contratante someta cualquier diferencia en materia de inversión a los procesos de conciliación/arbitraje establecidos por el CIADI, antes que lo haga el inversionista que es nacional de otra parte contratante. Algunos ejemplos son los tratados celebrados entre Holanda e Indonesia;

---

<sup>95</sup> Cfr. *Ibidem*. pp.70,71. Tr. del autor.

Yugoslavia y Egipto; Inglaterra y Bangladesh; Francia y Singapur; y los EU y Senegal. En segundo lugar, algunos tratados simplemente proveen que los acuerdos en materia de inversión entre un Estado contratante y nacionales de otro, deben incluir (si el inversionista lo solicita) provisiones para el sometimiento de las disputas al CIADI, como en el tratado entre Francia y Malasia, o esos acuerdos de inversión pueden hacer referencia al arbitraje del CIADI bajo el acuerdo de ambas partes, como en el tratado entre Suecia y Malasia (3 de marzo de 1979). En tercer lugar, provisiones de algunos tratados bilaterales incluyen una referencia a la posibilidad de que las Partes consientan al arbitraje o conciliación del CIADI mientras que otros requieren que las Partes estén favorablemente dispuestas a tal posibilidad. Por ejemplo, el artículo IX del tratado entre Holanda y Kenia del 11 de septiembre de 1970 establece que:

La Parte Contratante en el territorio en el cual un nacional de la otra Parte contratante haga o intente hacer una inversión, estará dispuesto favorablemente a la petición de tal nacional a someter para conciliación o arbitraje cualquier disputa que pueda darse en relación a la inversión, al Centro establecido por la Convención de Washington el 18 de marzo de 1965.

Esto significa que cada Parte contratante retiene su libertad para decidir, a la luz de las circunstancias prevaecientes, si recurrir o no al arbitraje o conciliación del CIADI, o alguna otra forma de arreglo. En cuarto lugar, tratados bilaterales en materia de inversión celebrados por EU e Inglaterra con PED hacen referencia al CIADI, al protocolo adicional del CIADI, a la Corte de Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio (CACIC), o al Arbitraje Internacional bajo las reglas de arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas



para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI)<sup>96</sup> como medidas de arreglo de diferencias en materia de inversión.<sup>97</sup>

Finalmente existen otro tipo de acuerdos bilaterales de inversión (ABI) que contienen medidas relacionadas con:

- a) Limitaciones del tipo de diferencias que pueden ser sometidas al CIADI.<sup>98</sup>
- b) Condiciones antes de recurrir al CIADI, tales como negociaciones dentro de un periodo establecido y agotar las instancias locales.
- c) Identificar la Parte Gubernamental.
- d) Identificar al Inversionista, quien necesariamente debe ser nacional (persona física o moral) de otra Parte contratante; y
- e) definir el significado del término “inversión”.<sup>99</sup>

Se presentaron así tres tipos de esquema: aquel que excluye toda forma de concertación internacional, el ejemplo típico es el modelo americano; aquel que opta por una

---

<sup>96</sup> La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) es el órgano jurídico central del sistema de las Naciones Unidas en el ámbito del derecho mercantil internacional. La Asamblea General encomendó a la CNUDMI la labor de fomentar la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional. Por sus siglas en inglés es conocido como UNCITRAL (Union Nations Commission on International Trade Law).

<sup>97</sup> Se debe hacer mención del tratado entre los EU y Panamá; los EU y Senegal; y entre Inglaterra y Sta. Lucía (18 de enero de 1983), bajo los cuales, las Partes “pueden acordar” resolver la disputa -si ésta no se resuelve amigablemente en tres meses-, en el CIADI, la Corte de Arbitraje de la CIC o arbitraje internacional bajo las reglas de arbitraje de CNUDMI.

<sup>98</sup> Por ejemplo, con respecto al inciso (a), el artículo 6 del tratado entre Bangla Desh y la Unión Económica Luxemburgo-Belga (22 de mayo de 1981) establece, en términos generales, que cualquier disputa en materia de inversión debe someterse a la conciliación/arbitraje del CIADI, salvo asuntos relacionados a disputas en materia de impuestos, mientras que los tratados en materia de inversión entre los EU y diferentes PED excluyen de la competencia del CIADI, disputas que lleguen a presentarse por programas de crédito a la exportación, de garantía o de aseguramiento por parte del Banco de Exportaciones e Importaciones de los EU.

<sup>99</sup> Cfr. Ibidem. pp.65-67. Tr. Del autor.

concertación internacional, siempre limitada a los países exportadores de capital, el ejemplo típico es el de los modelos europeos; y aquellos que optan por una concertación internacional extendida, que englobe a países exportadores de capital e importadores del mismo, éste último es el esquema planteado en la Convención de Lomé III y los modelos propuestos por el grupo afro-asiático.

El primer ABI se celebró en 1959 entre la RFA y Pakistán, seguido muy cerca del acuerdo entre Suiza y Túnez (1964), la tendencia a celebrar este tipo de acuerdos, aumentó con la celebración de iniciativas de otros países europeos dentro de los cuales cabe destacar a Francia, Gran Bretaña, RFA, Holanda, y la unión Bélgica-Luxemburgo. Más tarde, a fines de la década de 1970 y principios de la década de 1980, países exportadores de capital, tales como los EU y Japón, se agregaron al movimiento.<sup>100</sup>

La protección de las inversiones iba ligada a los objetivos de un Nuevo orden mundial, en la primera Conferencia Ministerial sobre cooperación regional en el sector de la industria, llevada a cabo en Kuala Lumpur en 1980 y auspiciada por el gobierno de Malasia y por el Comité Consultivo Legal Asiático-Africano (CCLAA), asistieron países tales como: Bangladesh, Egipto, Indonesia, Irán, Irak, República de Corea, República Popular Democrática de Corea, Nepal, Pakistán, Filipinas, Qatar, Arabia Saudita, Singapur, Sierra Leona, Somalia, Sri Lanka, Siria, Tailandia y Turquía; y el punto en lo tocante a la protección de las inversiones se trató bajo el siguiente esquema:

---

<sup>100</sup> Cfr. SALEM, Mahmoud. « Le développement de la protection conventionnelle des investissements étrangers. » No. 3. Journal du droit international. France, juillet-août-septembre 1986. pp.582 y 583 Tr. del autor.

En cualquier programa de promoción, de cooperación o ayuda mutua, siempre que sea a través de la implantación de plantas industriales o de participación de capital por medio de inversión en proyectos industriales o acuerdos de riesgos compartidos para dar o transferir tecnología; es un asunto de fundamental importancia para el éxito de cualquier esquema o proyecto que algún tipo de estabilidad en las relaciones entre el inversionista y el PR sea previsto. El inversionista necesitaría conocer a profundidad el clima de inversión en el PR, particularmente en el punto de protección a la inversión como también en las condiciones para la repatriación de beneficios y de capital. También se necesitaría garantizar al inversionista que estos términos y condiciones en los cuales el ha acordado invertir puedan tener una razonable continuidad para operar por el periodo que dure la inversión y que nada pueda ser hecho por el gobierno receptor en detrimento del inversionista en relación a la derogación de los términos y condiciones acordados. Sin embargo, un cierto grado de flexibilidad debe ser contemplado a la luz de circunstancias imprevisibles, ya que puede acontecer durante la vida de una inversión que, lo que era justo y equitativo al principio no lo sea más.

Una distinción fue trazada entre inversiones comerciales hechas principalmente con objetivos de obtener ganancias por un lado, y por el otro, aquellas clases de inversión a través de las cuales el PR obtiene también beneficios sustanciales, en la forma de inversiones en proyectos de desarrollo. Fue enfatizado que en éstas últimas, estables pero flexibles relaciones eran un requisito *sine qua non*. La reunión ministerial reconoció la necesidad de crear estables pero flexibles relaciones entre el inversionista y el PR, particularmente donde las inversiones eran hechas por un PED en otro. Hubo acuerdo general en la reunión en que el clima de inversión debe ser promovido a través de

provisiones adecuadas para proteger las inversiones, repatriación de capital y beneficios tanto como en los procesos de arreglo de diferencias.

Esto fue un avance significativo, ya que, aunque algunos Estados habían celebrado Acuerdos Bilaterales para la Protección de la Inversión (ABI) para ese entonces, era la primera vez desde la adopción de la Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados que una reunión ministerial de los Estados Asiático-Africanos reconocía el concepto de protección a la inversión, aunque en esa época, sólo era aplicable a los países de la región. Las recomendaciones de la reunión de Kuala Lumpur fueron retomadas por otra reunión ministerial llevada a cabo en Estambul en septiembre de 1981 a invitación del gobierno de Turquía en colaboración con el CCLAA. La iniciativa del grupo afro-asiático constituye un reconocimiento del ABI como instrumento jurídico de la circulación internacional de la inversión.

Particular importancia tienen los tratados celebrados por China con Suecia en 1982, seguida por Francia, Bélgica, Rumania y la RFA. En el tratado Germano-Chino, los estándares de tratamiento a la inversión son estipulados de acuerdo a los principios de DI, mientras en los acuerdos de China con Francia, la ley nacional del PR es la aplicable; y en el tratado entre Bélgica y China, la ley nacional en conjunto con los principios de derecho generalmente aceptados por las naciones civilizadas han sido vistos como los principios rectores.

El proceso de establecer relaciones en materia de inversiones parece haber dado un paso adelante con la conclusión de la Convención de Lomé III entre la CEE y los Estados de África, el Caribe y Pacífico el 8 de diciembre de 1984. Los objetivos y principios se

plasmaron en el artículo I párrafo 3º, y el más importante de estos fue el de intensificar sus esfuerzos para crear, con vistas a un orden económico internacional más justo y equilibrado, un modelo para las relaciones entre los PD con los PED.<sup>101</sup>

La Convención Lomé II<sup>102</sup> había intentado en una aproximación vaga y general de definir un marco jurídico de las inversiones comunitarias de los países de África, Caribe y Pacífico (ACP) pero no obtuvo grandes cosas: estipulaciones sin consistencia que daban preeminencia a consideraciones generales por encima de los compromisos específicos, y el único de éstos fue la adopción del principio de no discriminación que no era ni automático ni intangible ya que debía ser confirmado por un acuerdo intergubernamental y podía sufrir modificaciones unilaterales en razón de las circunstancias. En cuanto a la protección de las inversiones, la Convención no contenía disposiciones expresas. Esto se explica debido a las divergencias de concepción en el seno de cada uno de los grupos CEE y ACP.

Pero llegó otro tiempo y otra visión. Las negociaciones de Lomé III (1984) condujeron a una revisión exhaustiva de las posiciones anteriores, tanto a nivel de celebración de ABI como a la consecución de los objetivos de esos acuerdos. Rompiendo con el unilateralismo pregonado en Lomé II, para promover la inversión, las partes contratantes de la Convención Lomé III afirmaron la importancia de celebrar, por su interés mutuo, acuerdos interestatales de promoción y protección a la inversión. Afirmación que viene a reforzar el artículo 240-c por el cual las partes contratantes convienen conjunta y solidariamente en: mantener un

---

<sup>101</sup> Cfr. SEN, B. "Investment Protection and New World Order." 40/3 Zeitschrift für ausländisches öffentliches Recht und Völkerrecht. Alemania 1988. pp.435-440. Tr. del autor.

<sup>102</sup> Se llamó así a la Convención porque su sede fue la ciudad de Lomé, capital de Togo (país africano que colinda con Ghana).

clima de inversión previsible y seguro, y naturalmente a estar dispuestos a negociar acuerdos que mejoren ese clima.

La convención preveía una serie de medidas destinadas a favorecer las negociaciones y a prevenir o sobreponerse a los obstáculos que se pudieran encontrar. En cuanto al contenido de los acuerdos postulados, ninguna disposición de la Convención plasmó de manera directa y explícita los elementos, pero sería inexacto presumirla abandonada totalmente a la discreción de los negociadores de los acuerdos futuros. En efecto se imaginaría mal que estos acuerdos puedan ir al encuentro de ciertos principios y orientaciones que figuraban de manera dispersa en el texto de la Convención, tales como el régimen de tratamiento, las condiciones generales de establecimiento, los movimientos de capitales ligados a las inversiones, las operaciones de cambio ligadas a las inversiones, entre otros.

Era muy pronto para apreciar la incidencia de Lomé III sobre la extensión de los ABI entre los países miembros de la Convención, pero dos consideraciones pueden ser formuladas a este respecto. La mitad de los países ACP ya estaban comprometidos en acuerdos de este tipo con países de la comunidad; para ellos, Lomé III podría ser percibida como una legitimación política de su práctica anterior. Así la verdadera incidencia de Lomé III se midió con la actitud concreta que adoptaron los países ACP, hasta ese momento hostiles a la celebración de tales acuerdos.

En su globalización, este movimiento no se limita, como podría desprenderse de la lectura de la lista de acuerdos, a una simple yuxtaposición de iniciativas dispersas y sin relación entre ellas. Al contrario, la presentación muestra que el movimiento es dominado por una voluntad de concertación, aunque las instancias de esta concertación sean diversas (OCDE,

Convención de Lomé III, Grupo afro-asiático) y la forma definitiva de los acuerdos siempre bilateral. Esta voluntad de concertación traduce sin duda la necesidad, tal que los estados la resienten, de construir un marco jurídico adecuado para la circulación internacional de las inversiones.<sup>103</sup>

Pero no hay que olvidar que estos acuerdos bilaterales de protección y promoción a la inversión (ABI) son celebrados con PED cuya capacidad de invertir en el extranjero es muy limitada o inexistente; una interpretación económica nos llevaría a pensar que tales acuerdos se limitan a la protección de las inversiones provenientes de PD que se efectúan en los PED.

Fuera de las motivaciones económicas evidentes (necesidades de inversiones para los unos y búsqueda de materias primas y de mercados exteriores para los otros), existen razones que concurren a una explicación de orden jurídico a la abundante proliferación de ABI.

Se recordará, para evitar toda ambigüedad que pueda resultar de la presentación del fenómeno, que el DI de la inversión, tan poco desarrollado, no esperó los acuerdos presentes para manifestarse. Así mismo, el recurso de ABI para trazar un marco jurídico a la circulación de la inversión no es una idea absolutamente nueva. Por lo tanto, los ABI no deben ser percibidos como los fundadores del derecho internacional para la circulación de la inversión sino como la expresión de su momento de un proceso antiguo y muy probablemente evolutivo.

---

<sup>103</sup> Cfr. SALEM, Mahmoud. Loc. cit. pp.586-590. Tr. del autor.

Desde siempre, en la historia no se ha tenido un DI de la inversión que sea organizado y codificado. La jerarquía política y económica de la sociedad internacional era tal que la ausencia de tal derecho no era percibida como un obstáculo a la circulación internacional de capitales. La reestructuración política de la sociedad internacional iba a revelar progresivamente los inconvenientes de esta ausencia así como la necesidad de remediarla. De hecho, intentos de conclusión de convenciones multilaterales en repetidas ocasiones fallaron, tales como el Acuerdo Económico de Bogotá firmado en 1948, el proyecto de convención multilateral con miras a la adopción de un código internacional de la inversiones “acuerdo Abs-Shawcross”, y en fin, mención especial debe ser hecha del proyecto de la OCDE relativo a la convención sobre la protección de bienes extranjeros (1967).<sup>104</sup>

Otro notable intento de multilateralismo debe ser mencionado; para algunos países resultaba urgente realizar negociaciones arancelarias con los EU antes de que concluyera el plazo concedido al presidente de ese país para obtener ventajas o concesiones arancelarias que no quedaran sujetas a la ratificación del congreso americano (facultades que el congreso concedió al ejecutivo de ese país por un periodo de 3 años a partir de 1945), como resultado de estas negociaciones, en 1947, 23 países (de los cuales EU, Japón y la CEE resaltan junto a Cuba, Chile, Uruguay, Australia, la India y Yugoslavia) firmaron un protocolo provisional llamado Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (AGAC<sup>105</sup>), dicho protocolo entró en vigor a partir de enero de 1948.<sup>106</sup>

---

<sup>104</sup> Cfr. *Ibidem*. pp.590-593. Tr. el autor.

<sup>105</sup> Por sus siglas en inglés es conocido como GATT (General Agreement on Trade and Taxes).

<sup>106</sup> Cfr. PATIÑO MANFER, Ruperto. “Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio –GATT–.” *Revista de la Escuela de Derecho. Universidad Anáhuac*, Año IV No. 4. México, verano 1986. p.140.



Desde aquellos años hasta la fecha el AGAC ha sufrido importantes cambios que podemos situarlos en periodos históricos definidos: 1948-1963, 1963-1979 y finalmente de 1979 a 1986; es en este periodo cuando se abre con la llamada Ronda Tokio, en la que se abordaron importantes asuntos relacionados con las salvaguardas, el neo-proteccionismo, la asistencia técnica a los PED y, lo más importante, una adaptación jurídica de varios artículos de la Carta originaria del Acuerdo a las nuevas circunstancias del comercio internacional de la década de 1980.

Como Acuerdo Multilateral de Cooperación Comercial, el AGAC constituye un código de principios que deben ser observados por sus miembros. En efecto, sus fundamentos son: la cláusula de la nación más favorecida, la reciprocidad, la no discriminación, la igualdad formal de todos los Estados y, finalmente, las tarifas o aranceles como únicos reguladores de los intercambios comerciales entre sus miembros.<sup>107</sup>

La Ronda Uruguay de negociaciones en el AGAC tomó cerca de cuatro años para ser preparada, y siete años más para completarse. Amenazada frecuentemente por el fracaso; no había certeza sobre su éxito hasta los últimos días, era la más ambiciosa negociación a nivel mundial jamás intentada en asuntos de comercio, -realmente en cualquier asunto económico- la Ronda cubrió una enorme gama de cuestionamientos, muchos de ellos, altamente delicados. Cerca de 100 gobiernos tomaron parte, defendiendo los intereses de países de diferentes tallas, etapas de desarrollo y estructuras económicas; y como en las negociaciones previas de AGAC, ésta, se volcó dentro de la arena política, provocando agudas controversias, tensión internacional, y en algunos países hasta enfrentamientos.

---

<sup>107</sup> Cfr. WITKER, Jorge. "El GATT." UNAM. México. 1986. p.7.

La ronda se dividió en cinco periodos, separados por tres reuniones ministeriales, a saber, Punta del Este en 1986, Montreal en 1988 y Bruselas en 1990. Durante la primera reunión Ministerial llevada a cabo en Punta del Este, uno de los puntos importantes en la agenda, fueron las Medidas en materia de Inversión Relacionadas con el Comercio (MIRC).

Las negociaciones de las MIRC estuvieron entre las más frustrantes y menos productivas de la Ronda de Uruguay. Debido a que la mayoría de los PED no querían negociar MIRC, y estuvieron siempre a la defensiva, y a que los PD miraban el asunto como secundario y que poco podía influir en el progreso ya que la salida de capital era casi inevitable. Más aún, el breve decreto de Punta del Este para las negociaciones de MIRC ofreció oportunidades generosas y rápidamente adoptadas en materia de diferentes interpretaciones y términos procesales.

El decreto requería que siguiendo un examen de la operación de los artículos del AGAC relacionados con los efectos restrictivos y distorsionantes de las medidas en materia de inversión relacionadas con el comercio, las negociaciones debían elaborar, de manera apropiada, provisiones más allá de las necesarias a fin de evitar tales efectos adversos en el comercio. Los negociadores no tuvieron dificultad en acordar que la meta inicial era identificar medidas en materia de inversión que restringieran o distorsionaran el comercio, y examinar la operación de los artículos relevantes del AGAC. De cualquier modo, desde el principio fue claro que, algunos países, liderados por los EU estarían buscando un acuerdo liberalizador, que extendiera más incentivos y controles frente a la IED; que otros PD estarían principalmente interesados en controlar las pocas medidas claramente relacionadas

con el comercio; que los PED no concederían nada a menos que tuvieran que hacerlo; y que algunos de esos PED tratarían de evitar cualquier discusión del asunto.

Como debió de esperarse, los PD tomaron la iniciativa, con cuatro hojas de trabajo sugiriendo sobre cuales medidas y cuales artículos se habría de discutir. Los EU y (en menor grado) Japón sugirieron una amplia gama de medidas y artículos. Las comunidades Europeas y los Países Nórdicos fueron más selectivos. Las hojas de trabajo establecieron las bases para amplias discusiones a través de las reuniones del grupo de trabajo de las MIRC en 1987, en las cuales, la naturaleza de cada tipo de MIRC y la relevancia de los artículos del AGAC citados, fue explorada. Pero hubo pocas señales de consenso tanto en la existencia de los problemas reales como acerca de lo que se debía hacer con respecto a ellos. En las reuniones de 1988, se amplió el alcance de la discusión, pero aún sin ningún acuerdo.

Desde el principio, hubo pocas dudas acerca de que dos tipos de MIRC (requisitos de contenido nacional y requerimientos de nivel mínimo de exportaciones) eran las medidas que afectaban el comercio, y fueron legítimamente sujetos de la discusión, y no necesariamente de acción. Ambas eran usadas a nivel mundial. El requisito de contenido nacional requería que un producto incorporara materiales o componentes que el mercado doméstico ofrecía, y de esta manera, excluir el uso de importaciones, mientras que el requisito de mínimo nivel de exportaciones generalmente establecía una proporción mínima de producto que debía ser vendida en el exterior, quitando potencialmente así, una porción de los mercados extranjeros a los que ofrecían ese producto en otros países. En ambos casos, la implicación obvia es que en ausencia del requerimiento, presiones normales de

competitividad habrían dejado al inversionista comportarse de manera diferente, incorporando un porcentaje mayor de materiales importados o vendiendo una mayor porción del total de la producción en el mercado doméstico.

Más allá de estas dos MIRC hubo algunas oscuridades debidas a lo que parecían ser definiciones variantes de los que eran esencialmente prácticas similares, pero las verdaderas diferencias de óptica versaban sobre si las medidas en materia de inversión citadas estaban relacionadas con el comercio o no. La más larga lista de candidatas fue presentada por los EU. La lista cubría 30 diferentes tipos de requisitos, los cuales, por separado o combinados, eran vistos por los EU como reductores artificiales de importaciones, incrementados o inductores de la exportación, o reductores de exportación, y por tanto, calificados como relacionados con el comercio. La lista es útil porque es más comprensiva que cualquier otra, todas las demás fueron esencialmente alternativas homologadas a la de EU. Consisten en; requisitos de ventas en el mercado local, restricciones de tipo de cambio, requisitos para la exportación, incentivos para la inversión, requisitos para obtener licencias, requisitos de contenido nacional, requisitos de capital nacional, limitaciones en la manufactura, requisitos de manufactura, restricciones para la repatriación, requisitos de transferencia de tecnología y requisitos de sustitución de importaciones.

Muchas de las MIRC enlistadas por los EU eran obviamente relacionadas con el comercio, y algunas eran tan similares en sus efectos a las dos más importantes MIRC que parecerían ser sólo sus variantes. Requisitos de sustitución de importaciones, por ejemplo, lo cual usualmente toma la forma de importaciones autorizadas sólo en proporción del valor de las exportaciones de la misma empresa, tienen efectos que restringen las importaciones

comparables a esas reglas de contenido local. Pero la lista de EU incluye muchos otros incentivos y restricciones que afectan la inversión extranjera, tales como restricciones en el porcentaje de capital en una inversión que puede ser suscrito por extranjeros, o sobre requisitos en la transferencia de tecnología. Los PD no trataron de esparcir la red de negociaciones tan ampliamente, y virtualmente todos los PED (aún aquellos que tradicionalmente favorecieron y dieron la bienvenida a las inversiones extranjeras) estuvieron en fuerte oposición a que se hiciera eso. La posición japonesa fue la más cercana a la posición americana. Las comunidades Europeas así como los países nórdicos prefirieron enfocarse en las medidas de contenido nacional y de requisitos de exportación, así como de aquellas medidas que eran variantes de estas dos.

Cuando tocó el turno a los artículos relevantes del AGAC, la lista fue igualmente larga pero, de nuevo, hubo dos que resaltaron. No menos de 18 artículos fueron citados en el grupo de negociación. Algunos, que prohibían varias formas de MIRC, mientras otros (por ejemplo el artículo XII que hablaba sobre apoyar la industria en los PED) apoyaban las MIRC. Y aún otros como las reglas de arreglo de diferencias del AGAC, de los cuales se decía que no eran adecuados para solucionar los problemas que pudieran acontecer. Los artículos II y XI eran los más relevantes. El párrafo 4 del artículo III requería que las importaciones dentro de un país miembro del AGAC hechas desde otro fueran tratadas tan favorablemente como los productos del país importador en cuanto a requisitos, entre otras cosas, de adquisición y uso. El párrafo 5 del mismo artículo prohíbe cualquier regulación interna con relación a la mezcla, procesamiento o uso de productos en montos especificados o proporciones requeridas, directa o indirectamente, que cualquier monto especificado o proporción de cualquier producto que sea sujeto de regulación deba ser suministrada a

través de recursos domésticos. De frente a esto, estas provisiones parecen prohibir las MIRC que establecen requerimientos de contenido nacional. Más aún, el único caso de diferencia relevante en materia de MIRC que haya llegado al AGAC versó sobre este punto. Canadá perdió ante los EU en 1984 por una demanda de EU contra Ley Canadiense de Inversiones Extranjeras, ya que esta establecía que los inversionistas tenían que adquirir bienes de origen canadiense, contrario a lo que establecía el Artículo III, párrafo 4, aunque esa decisión explícitamente que los argumentos utilizados contra Canadá no debían ser aplicados contra PED. El artículo XI prohíbe ambas, restricciones tanto a la importación como a la exportación, aunque es atemperado por algunas excepciones, localizadas en el mismo artículo y otras a través del demás texto del AGAC.

Otro artículo que necesitó seria consideración fue el VI, sobre medidas compensatorias y antidumping, las cuales eran relevantes si requerimientos de nivel de exportación o reglamentaciones similares forzaban a los productores a vender en el exterior, aún a precios por abajo del valor real. Otros fueron los artículos XVII, relativos al comportamiento de las empresas estatales.<sup>108</sup>

Después de hacer el recorrido histórico-jurídico sobre el tratamiento a la IED, nos damos cuenta que a pesar de la similitud de fondo de la gran mayoría de los acuerdos, importantes diferencias subsisten que dejan azarosa una tentativa de sistematización; sin preocuparse por el momento de las verdaderas intenciones de sus autores, las reglas que ellos establecen aportan necesariamente a la teoría general de las inversiones elementos que retendrán los siguientes aspectos: el campo de aplicación de los acuerdos, la naturaleza de las

---

<sup>108</sup> Cfr. CROOME, John. "Reshaping the world trade system." WTO. 1995. pp.138-141. Tr. del autor.

obligaciones del PR, reglas limitantes de la soberanía, y en fin, la concordancia de los acuerdos con el DI general.

En lo que se refiere al campo de aplicación de los acuerdos, (y sin intención de entrar en debates doctrinales) se indicará muy brevemente que algunos confunden la inversión con los derechos patrimoniales mientras que para otros, es la función económica la que da a un bien o a una actividad, la calidad de inversión. En la primera óptica el criterio determinante de inversión reposa sobre la propiedad de bienes afectados a cierta actividad económica, estamos aquí en presencia de una noción de inversión que corresponde a un aporte de capital que se expresa de una forma contractual clásica (concesión, acuerdo de establecimiento, riesgos compartidos, etc).

Según la segunda óptica la noción de inversión se da a aquellas operaciones que traen resultados directos sobre el desarrollo del PR, por lo que aquí se encuentran contratos diversos (contratos de servicios, contratos llave en mano, contratos de transferencia de tecnología, contratos de financiamiento o de crédito).

La tendencia general para definir la inversión es reenviar a la legislación del PR, lo que nos lleva a pensar que la cabal comprensión de un acuerdo, supone la lectura del mismo más el conocimiento de lo que la legislación del PR tiene al respecto.

En lo concerniente a la naturaleza de las obligaciones del PR, es notable que todos los acuerdos bilaterales son prácticamente contruidos sobre la base de la reciprocidad, de tal suerte que las obligaciones asumidas por una de las partes encuentra su contraparte en la

observación de las mismas obligaciones por la otra, y esto dentro de un campo teórico-jurídico es formalmente indiscutible pero no corresponde a la realidad; por una parte, todas las obligaciones en sentido estricto del término, solo corresponden al PR, de tal suerte que la ejecución de tal acuerdo sólo depende de dicho país y a este nivel el mismo país no encuentra contrapartida a sus propias obligaciones; por otra parte, el PR es un PED que se supone no es un exportador de capital, y aquí tampoco se evidencia la contraparte de las obligaciones del PR, así las cosas, no se trata de saber si la unilateralidad de las obligaciones es normal o anormal, justa o injusta, más bien se trata de saber, si hay alguna contraprestación que venga a suplir la ausencia de contraprestación jurídica.

Aquí es importante recalcar que las nociones “ambiente favorable”, “condiciones favorables” cubren a la vez: las facilidades de constitución de la inversión, su tratamiento, su protección y hasta el comportamiento cotidiano del PR con respecto a bienes y personas extranjeros, y que todas estas obligaciones recaen sobre el PR. Por otro lado, es verdad que entre ciertos PED (países petroleros) y PD existen flujos cruzados de inversión que dan a la reciprocidad una significación concreta, pero no se trata, de la presencia de una reciprocidad convencional, ya que los países interesados no están comprometidos en acuerdos de protección y promoción a la inversión. En relación a los otros PED es muy difícil ver en la reciprocidad instituida por los acuerdos la persecución de una contraprestación jurídica. La verdadera contraprestación es buscada a través de la noción de reciprocidad global, según la cual la reciprocidad no se aprecia acuerdo por acuerdo sino sobre la totalidad de los acuerdos entre dos Estados dados. De esta manera, la reciprocidad estipulada en los acuerdos de inversión podría encontrar sus efectos en acuerdos complementarios, tales como los acuerdos generales de cooperación, que prevén



prestaciones de naturaleza diversa a favor del PR; este recurso a la reciprocidad global parece del todo pertinente para apreciar las relaciones entre países a un nivel desigual de desarrollo, en todo caso se tiende a probar que la naturaleza de las contraprestaciones es económica y no jurídica.

En definitiva la reciprocidad de los ABI parecen colocar su razón de ser en un *quid pro quo*<sup>109</sup> económico, y los compromisos de los PED receptores de inversión se explican simplemente por la búsqueda de efectos colaterales (económicos y sociales) que una inversión puede producir, tal es la lógica profunda de los acuerdos.

En lo que toca a las reglas limitantes de la soberanía, en principio, el régimen de la inversión resulta de la legislación del PR, pero el rol de los acuerdos bilaterales es precisamente aportar cierto número de límites destinados a reforzar los aspectos protectores; se trata aquí de ver como la soberanía de los PR se ve amenazada, la lectura de los acuerdos muestra que estas amenazas, más o menos discretas en materia de admisión de las inversiones (exclusión del principio de libre acceso y la necesidad de un examen caso por caso y la autorización del PR es indispensable); se marcan más en materia de tratamiento a las inversiones (se combina el trato nacional con el trato de nación más favorecida precisando que se aplicará el régimen más ventajoso para el inversionista, conociendo de antemano las excepciones, cuando se constituye una zona de libre comercio, y siempre el país exportador de capital busca retener las ventajas y eliminar las desventajas); y alcanzan su expresión máxima con la expropiación.

---

<sup>109</sup> Expresión latina que manifiesta la reciprocidad convenida (doy para que des).

Finalmente en la concordancia de los ABI y el DI general, se entiende que la visión de la circulación internacional de los capitales de inversión prevaleciente hasta los años 50 estaba fundada sobre un cuerpo de tradiciones jurídicas progresivamente traducidas en términos de principios apoyados sobre la *opinio juris*. Tales axiomas eran tenidos por respetables en razón de su valor intrínseco y de la convicción jurídica de aquellos que los observan; el cambio del contexto político-económico que se dio después de la descolonización, debía conducir a una relectura del DI que afectó el fundamento de ciertos principios consuetudinarios relativos a la protección de las inversiones extranjeras. En una tercera etapa cronológica vinieron los modernos acuerdos bilaterales de inversión que contrariamente a una lógica lineal, retoman, al menos en su sustancia, los principios consuetudinarios previamente expuestos. Este fenómeno se explica a dos niveles, primero, a nivel de los acuerdos mismos, para ver el modo en que se retomaron los principios consuetudinarios, y segundo, a un nivel más general, el del rol del derecho convencional en la evolución del derecho internacional general.

En los acuerdos, el carácter obligatorio de los principios tomados del derecho consuetudinario parece resultar esencialmente de la obligación convencional, lo importante es saber si este fundamento formal se agrega o viene a sustituir el fundamento consuetudinario inicial, la respuesta no parece ser unívoca, si se admite que la obligación convencional de la cual se trate, figura en un instrumento que tiene por objeto declarar la existencia de los principios consuetudinarios y de precisar su observancia, como sería el caso de una obra de codificación, ninguna duda subsistiría sobre la intención de las partes de reforzar el fundamento consuetudinario de estos principios.

Pero en los ABI se busca la promoción de la inversión con miras al desarrollo económico de las partes contratantes, es decir, los acuerdos son construidos según una lógica que hace de las obligaciones convenidas no obligaciones en si mismas sino obligaciones al servicio de un fin.

En lo que concierne al aporte de los acuerdos bilaterales de inversión a las normas generales de DI existen tres reflexiones. La primera estima que los acuerdos retoman y confirman las normas generales existentes; la segunda estima que tales acuerdos declaran o constituyen normas generales, y existe una tercera que sostiene que todos o al menos la mayor parte de los tratados bilaterales de inversión no expresan la *opinio juris* de los PED que son partes del tratado, de hecho las motivaciones son de orden económico, por lo tanto esto es mas bien un caso de *Lex Specialis*.<sup>110</sup>

Cualesquiera que sean los esfuerzos de proyectos multilaterales, sea porque ellos eran prematuros, sea porque la inversión extranjera está muy cargada de intereses contradictorios y es demasiado variable como para prestarse a una vasta concertación, no dejan, a los diferentes protagonistas, más que la vía residual del bilateralismo. Pero la estructuración de las relaciones internacionales en esta materia no puede basarse en los acuerdos bilaterales, en razón de su propia obsolescencia. Los acuerdos bilaterales poseen tres grandes características, a saber, la ambición de abarcar el conjunto de actividades económicas y comerciales, una cierta generalidad que en materia de inversión, se traduce como un cuerpo de leyes cuya claridad y precisión son bastante limitadas; y en fin, un cierto liberalismo con respecto a la inversión extranjera.

---

<sup>110</sup> Cfr. SALEM, Mahmoud. Loc. cit. pp. 595-622. Tr del autor.

Por el desarrollo económico y comercial, todos estos acuerdos bilaterales resultan inadaptados e insuficientes. Los PED deben controlar la IED para producir un efecto óptimo; mientras que los PD buscan evitar que tales medidas de control afecten los intereses de sus ciudadanos.

Sin embargo de la lectura de las líneas anteriores hemos observado un cierto patrón de conducta esperanzador en cuanto a la protección de la inversión, es decir, primero hubo una postura antagónica entre PED y PD patente en la redacción de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados; posteriormente aparecieron medidas unilaterales, que aunque primero fueron de presión, posteriormente se transformaron en una serie de medidas tendientes a proteger la inversión; y finalmente, se llegan a concluir acuerdos multilaterales regionales (Lomé) y globales (CIADI, AGAC). El concierto de las naciones había estado dando pasos lentos pero seguros en la construcción de un ambiente propicio que auspiciara el advenimiento de un organismo internacional que vendría a consolidar todos los esfuerzos realizados con miras a mejorar y proteger los flujos de inversión; ese organismo sería la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones (AMGI).

## 1.4 NEGOCIACIONES QUE DIERON POR RESULTADO LA CREACIÓN DE LA AMGI A TRAVÉS DE LA FIRMA DE SU CONVENIO CONSTITUTIVO

Uno de los principales propósitos del Banco Mundial (BM) en concordancia con los artículos de su acuerdo es promover la inversión extranjera privada. En 1948, el personal del BM pensó que ese objetivo podía llevarse a cabo ofreciendo garantías a la IED contra riesgos no comerciales, ya que mientras que el BM podía garantizar directamente préstamos privados contra cualquier tipo de riesgos, sus artículos no cubrían garantías para inversiones directas. Por más de 35 años, el BM realizó considerables esfuerzos en sus intentos por establecer una agencia separada que proveyera tal aseguramiento contra el riesgo político para las IED, aún después de 1983, estos esfuerzos resultaron tan sólo en reportes, borradores de artículos para el futuro acuerdo, y estudios ulteriores.

Los esfuerzos del BM comenzaron con un reporte confidencial fechado el 3 de marzo de 1948 intitulado “Proyecto de Plan para Garantizar a la Inversión contra el Riesgo de Transferencia y Algunos Otros Riesgos”. La idea no pareció llamar mucho la atención pero re-emergió dos años después en un memorándum del personal del BM fechado en octubre de 1950, el cual sugería que el BM podía estimular la inversión privada a través de la adopción de diversas medidas, incluyendo la inversión de un cierto porcentaje de sus ganancias en un “fondo de aseguramiento” para garantizar IED contra riesgos tales como nacionalización sin compensación, guerra, y restricciones a la conversión de la moneda. El concepto de la administración internacional de fondos, tales como los cientos de fondos ahora administrados por el BM, aún no era conocido, por tanto, se sugirió en el memorándum que el BM podía instaurar esta función de aseguramiento “directamente o a

través de una subsidiaria”, aunque de nuevo, no mucha atención se le haya dado a la propuesta del personal del BM.<sup>111</sup>

Por otro lado, en 1956, el BIRF había creado la Corporación Financiera Internacional (CFI), destinada a fortalecer el crecimiento del sector privado en los países poco desarrollados, ayudando a movilizar los capitales locales y extranjeros.<sup>112</sup>

“La creación de un mecanismo internacional de Garantía a Inversiones había sido ampliamente debatida en diversos foros – BM, OCDE, BIRD, CCE, UNCTAD, etc.- desde comienzos de la década de 1960, sin que ninguna iniciativa tuviera éxito”.<sup>113</sup>

Entre los medios susceptibles de promover la Inversión Extranjera (IE), había sistemas de garantías contra los riesgos no comerciales. Estos sistemas existían a nivel nacional y bilateral desde hacía largo tiempo. El proyecto de poner en marcha un sistema multilateral se remonta -como ya se ha hecho mención- hacia finales de la década de 1950, pero es a partir de 1961 y a petición del Comité de Ayuda para el Desarrollo de la OCDE, que el BM tomó la dirección de las operaciones de gestación, esto por supuesto, correspondía a sus fines, ya que, según sus estatutos, el Banco debe promover las inversiones privadas extranjeras en los países miembros.<sup>114</sup>

---

<sup>111</sup> Cfr. [APPENDIX. MIGA's creation and evolution: A personal account by Ibrahim F. I. Shihata] [www.miga.org/screens/pubs/tenyrs/toc1.htm](http://www.miga.org/screens/pubs/tenyrs/toc1.htm) Tr. del autor.

<sup>112</sup> Cfr. JOS, Emmanuel. “L'Agence Multilaterale de Garantie des Investissements: une contribution positive, mais insuffisante, pour promouvoir les investissements utiles aux pays en developpement”. *Revue Générale de Droit International Public*. Tome II. 1994. France. p.388 Tr. del autor.

<sup>113</sup> SIGWALD, Ricardo. “El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones”. *Integración Latinoamericana* No. 124. Año 12, junio de 1987. Argentina. p.53.

<sup>114</sup> Cfr. JOS, Emmanuel. *Loc. cit.* Tr. del autor.

Ya en 1961 el BM (y el FMI) estableció una “reunión de trabajo” para considerar seriamente un “programa de aseguramiento a la inversión”, después de eso, muchas propuestas fueron hechas para tal efecto tanto a nivel regional como global; en el Consejo Europeo, en el Congreso y el Gobierno americano, en la OCDE, en la CCI, en la Asociación Internacional para la Promoción y Protección de la Inversión Extranjera Privada (APPI), entre otras. También en 1961, la OCDE formalmente pidió al BM elaborar un estudio de posibles esquemas multilaterales de garantía a la inversión; después en respuesta, antes de la Reunión Anual de la Junta de Gobernadores del BM, en 1961, el entonces presidente del BM, Eugene Black, anunció por primera vez que diversas propuestas estaban, de hecho, siendo estudiadas; para evitar cualquier malentendido, él enfatizó, que de cualquier manera, tales estudios estaban siendo abordados “sin ideas preconcebidas acerca de su utilidad o su posibilidad de hacerse una realidad”.

Unos pocos meses después, en enero de 1962, un detallado estudio del equipo del BM fue distribuido a los directores ejecutivos sin expresar ningún punto de vista concerniente a los temas que en él se trataban, esto generó un considerable interés fuera del BM y trajo como consecuencia un reporte del secretariado de la OCDE en 1964, seguido en 1965 por un proyecto detallado para el establecimiento de una Corporación Multilateral de Garantía a Inversiones, el cual fue sometido al BM para su ulterior consideración.

Bajo el proyecto de la OCDE, los países menos desarrollados no requerirían compartir las pérdidas de la corporación proyectada, ellos contribuirían solamente con los gastos de administración, las pérdidas serían absorbidas por los países exportadores de capital en

proporción al grueso de las inversiones patrocinadas por cada país en beneficio de sus nacionales. Cada garantía hecha por la Corporación sería aprobada por el país donde se originó la inversión. Con el apoyo de la recién establecida UNCTAD<sup>115</sup>, el BM circuló en diciembre de 1965, un reporte a sus directores ejecutivos acerca de los “Principales puntos a considerar en relación con las Garantías de Aseguramiento Multilateral”.

Durante las 60 sesiones de los directores ejecutivos del BM en un periodo de siete años no se alcanzó el éxito deseado, sin embargo, los puntos principales se transformaron en una convención acordada, así que fueron delineadas directrices para la preparación de un proyecto de convención por parte de la administración del BM en julio de 1966; el primer proyecto de convención fue entonces establecido como un documento del equipo técnico del BM el 30 de noviembre del mismo año. Un año de discusión no atrajo mucho apoyo, aún con las adhesiones emanadas de la UNCTAD, OCDE, CCI y la APPI.

El proyecto de articulado del Acuerdo de 1966 básicamente siguió los principios del proyecto de 1965 elaborado por la OCDE; abrió membresía en la agencia proyectada tanto a PD como a PED, hizo a los miembros de la Junta de Gobernadores del Banco *-ex officio-* miembros del consejo de la AMGI y de igual forma, al presidente del BM, director del

---

<sup>115</sup> Creada en 1964, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) tiene por objeto la integración de los países en desarrollo en la economía mundial dentro de un marco propicio para el desarrollo. La UNCTAD es el órgano central de las Naciones Unidas para el estudio integrado del comercio, el desarrollo y las cuestiones conexas en las esferas de las finanzas, la tecnología, las inversiones y el desarrollo sostenible.



Comité Ejecutivo de la AMGI; sólo PED eran elegibles para ser PR de las inversiones a ser cubiertas.

En última instancia, las pérdidas y gastos de administración de la Agencia no serían solventadas con las primas de los inversionistas asegurados. Las pérdidas serían compartidas a *pro-rata* sólo por aquellos países que patrocinaran inversiones aseguradas por la AMGI, y el costo administrativo inicial sería pagado de un fondo de contribución de miembros, “distintos a miembros en desarrollo”; estos miembros contribuyentes habrían de predominar en la composición de la Junta de Directores de la AMGI. De los 9 a 11 miembros de la Junta, sólo 4 serían representativos de los PED, mientras el resto sería elegido por otros miembros de acuerdo con los montos de aseguramiento respaldados por cada uno de ellos, con el derecho de cualquier miembro que respalde el 15% del total del aseguramiento de la AMGI a ser Director. En sus operaciones, era claro, como el proyecto específicamente lo establecía, que la Agencia estaría actuando como “el agente de cuenta” de los miembros patrocinadores, un rasgo heredado del proyecto anterior de la OCDE que generó mucha oposición al proyecto por parte de los PED.

La discusión sobre el proyecto de 1966 llevó a la preparación de un proyecto revisado que fue presentado a los Directores Ejecutivos del BM en agosto de 1968. El nuevo proyecto proveyó algo más de flexibilidad sin salir de los rasgos básicos del anterior. Un nuevo presidente del BM, Mr. McNamara, puso en claro que el futuro interés del BM en el tema, dependería del interés mostrado por sus miembros, tal interés tardó en llegar.

El Comité de Directores Ejecutivos resumió sus reuniones en marzo de 1970 para examinar un nuevo proyecto sólo después de que 36 respuestas favorables fueron recibidas en un periodo de siete meses. Puntos de vista divergentes fueron expresados en las largas discusiones que trataban sobre muchos asuntos, dentro de los que resaltan: la falta de participación financiera y la compartición de las pérdidas por parte de los PED, la subrogación de la AMGI en los derechos de los inversionistas compensados, procedimientos de votación en los cuerpos gubernativos, relación organizacional con el BM, y el arreglo de disputas entre la AMGI y sus miembros; Mientras algunos Directores requerían la remoción del tema de la Agencia de la agenda. Finalmente se acordó pedir al personal del BM preparar otro proyecto más que tuviera “el mayor grado de aceptación posible”.<sup>116</sup>

En la escena política, los PED eran hostiles a la IE en la década de 1970<sup>117</sup> debido a que ella brindó beneficios excesivos a las sociedades extranjeras en detrimento de las economías nacionales. A estas razones de orden económico se agregaron además justificaciones ideológicas; la opción socialista o antiimperialista estaba en contra de la inversión privada en general y de la extranjera en particular, sobre todo porque ella provenía de poderosos capitalistas dominantes.<sup>118</sup>

---

<sup>116</sup> Cfr. [APPENDIX. MIGA's creation and evolution: A personal account by Ibrahim F. I. Shihata] Loc. Cit. Tr. del autor.

<sup>117</sup> Esta desconfianza de cara a los peligros de una economía nacional expuesta al poder de las empresas extranjeras, explica los términos radicales de la redacción del artículo 282 de la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados (resolución 3281 –XXXIX- del 12 de diciembre de 1974).

<sup>118</sup> Cfr. JOS, Emmanuel. Loc. cit. p.387. Tr. del autor.

Un nuevo proyecto fue presentado por el personal del BM en febrero de 1972 y demostró grandes innovaciones en muchos aspectos, en particular, introdujo el principio de participación financiera en la AMGI por parte de todos sus miembros, a través del establecimiento de un “Fondo de Capital Común” para solventar los gastos administrativos en la ausencia de ingresos suficientes y para hacer “abonos” a los miembros en relación con la amortización de sus obligaciones. El proyecto también exentaba a los PR de la obligación de reconocer la subrogación de la AMGI en los derechos de los inversionistas asegurados por él, siempre y cuando el PR haya acordado someter sus disputas con los inversionistas al arbitraje ante el CIADI. El proyecto cambió la composición de la Junta de la AMGI a 10 Directores, de los cuales, la mitad representaría a PED, así como al 35% de los votos totales. El proyecto también permitía que el Consejo de la AMGI –en lugar del Presidente del BM- nombrara a su propio presidente, para debilitar aún más el lazo entre el BM y la AMGI, cuestión que se temía por parte de los representantes de los PED. Aunque tales cambios, entre otros, debieron haber permitido discusiones más productivas tanto en la Junta del BM como en su Comité para el Bienestar, el presidente del BM no vio buenas perspectivas para tales discusiones. El proyecto fue circulado a los miembros a través de un memorándum, en el cual estaban subrayados aquellos temas en donde el consenso no se había obtenido en discusiones anteriores, sin sugerir acciones específicas. La idea total prácticamente se estanco hasta que un nuevo presidente del BM fue nombrado en 1981.

Tal como sus predecesores, el nuevo presidente del BM, A.W. Clausen, se entusiasmaba con la idea de establecer una Agencia Multilateral de Aseguramiento a la Inversión (AMAI). El antiguo escepticismo del ex-consejero general, Aron Broches, abrió paso a un sugerencia del nuevo Consejero General, Heribert Golsong, que en 1981 Mr. Clausen

anunció en su primer discurso ante la Junta de Gobernadores, la reactivación de los trabajos en una nueva iniciativa. Con esto hecho, Mr. Golsong emitió un « reporte provisional » sobre un Esquema de Aseguramiento Internacional a la Inversión (EAI), el cual, después de ulteriores consultas, llevó a la preparación de un reporte formal del personal del BM intitulado el “Agencia Multilateral de Aseguramiento a la Inversión”, el cual fue sometido por Mr. Clausen a los Directores Ejecutivos en julio de 1982.

Aunque presentado como un “bosquejo preliminar”, el reporte introdujo nuevas propuestas para la proyectada AMAI. La Agencia requeriría contribuciones limitadas o sin capital de sus miembros pero recibiría una sola contribución del BM o un pequeño capital contribuido por todos los miembros sólo para solventar los gastos administrativos iniciales. Gastos posteriores y posibles pérdidas podrían ser solventadas a través de reservas construidas por la acumulación de ingreso, principalmente por primas pagadas por los inversionistas, y con los “países patrocinadores” como últimos responsables del pago de pérdidas residuales. La relación de la Agencia con el BM tomaría de otra manera la forma de un contrato de administración, lo cual no minaría la independencia de la Agencia. La Agencia cooperaría con las agencias aseguradoras nacionales en lugar de construir una “pesada maquinaria de burocracia internacional”. Los votos en las Juntas de Gobierno, dependerían del volumen de las inversiones aseguradas respaldadas por los miembros –miembros exportadores de capital-, mientras que un papel no muy claro fue reservado para los PR. Subrogación, arbitraje internacional y cooperación del PR fueron construidas bajo el requerimiento de aprobación del PR de cada inversión, previa a su aseguramiento, o alternativamente, requiriendo a los inversionistas incluir cláusulas del CIADI en sus contratos con PR y extinguir esta forma de solución de controversias antes de obtener un arreglo final con la

Agencia. Una nueva Convención requeriría también un menor número de ratificaciones para su entrada en vigor. Las discusiones sobre este reporte quedaron, sin embargo, sólo en acuerdos para continuar examinando el tema. Siete estudios por parte del personal del BM fueron preparados en el siguiente año, con el ahora debilitado Comité de Administración del BM decidiendo que sería completamente neutral y solamente un guía para el personal del BM en la preparación de una nueva convención.

Cuando Mr. Shihata<sup>119</sup> se incorporó al BM en agosto de 1983, como consejero general, estaba convencido que la necesidad de un agencia internacional que impulsara a la IED era más apremiante que nunca. Tal inversión no sólo estaba concentrada en un puñado de países, sino que su volumen había empezado una histórica caída. Una Agencia apoyada por el BM y que recibiera la plena confianza tanto de países importadores como exportadores de capital, podría revertir la tendencia a la baja de la IED en beneficio de ambos lados. En particular, esto podría jugar un papel significativo, reconstruyendo la confianza en invertir en PED y rompiendo la barrera psicológica que magnificaba el riesgo político. Shihata no compartía las preocupaciones expresadas en las pasadas discusiones en el BM ni el escepticismo que caracterizaba a sus estudios, mismos que conocía muy bien; al contrario su directo involucramiento en los esfuerzos que habían llevado años antes al establecimiento de la Corporación Inter-Árabe de garantía a Inversiones, la única agencia

---

<sup>119</sup> Desde joven el Dr. Shihata demostró ser una de los juristas más brillantes del mundo en desarrollo, y tuvo reconocimiento nacional en Egipto después de graduarse de la Universidad del Cairo y de la Escuela de Derecho de Harvard. Fue tanto un intelectual –impartiendo cátedra de derecho- como un exitoso practicante de derecho. Él fue el arquitecto legal de algunos de los avances económicos más ambiciosos y significativos de Oriente Medio en 1970. Sus esfuerzos se realizaron durante tiempos difíciles donde la riqueza mundial era creada casi en su totalidad por los países productores de petróleo; la visión del Dr. Shihata fue clara: esta vasta riqueza tenía que ser compartida, y compartida de manera equitativa. Esta fue la premisa de su determinación para diseñar y crear las instituciones necesarias para hacer de la distribución equitativa de la riqueza, una realidad.

interestatal de ese tipo en aquella época, lo había convencido que una agencia global, siempre y cuando bien diseñada, sería una gran aportación y conllevaría pocos riesgos. El presidente del BM compartía esta perspectiva, y discusiones anteriores en la Junta del BM lo llevaron junto con otros miembros del Comité de Administración del BM a concluir que posponer el proyecto bajo las circunstancias prevalecientes no era una opción. Un colega de Shihata describía a la iniciativa como un “caballo muerto”; otros miembros del comité no veían posibilidad de revivir el proyecto. No hubo dificultad para obtener una rápida aprobación a la petición de Shihata de asumir la responsabilidad plena de un proyecto que nadie más esperaba que tuviera éxito.

La Corporación Inter-Árabe que él ayudó a establecer durante su trabajo como Consejero Jurídico del Fondo Kuwait tuvo dos rasgos que se fueron perdiendo en los reportes sucesivos del personal del BM y cuya ausencia contribuyó a la falta de entusiasmo para el proyecto por parte de muchos países, a saber, la Corporación tenía su propio capital social, el cual fue suscrito por todos sus miembros, y el aseguramiento al riesgo político era sólo una de sus dos funciones básicas, la otra era orientar la investigación en oportunidades de inversión y en las condiciones necesarias para atraer la inversión. Su objetivo final era entonces no solamente proveer mayor protección a los inversionistas foráneos sino también impulsar los flujos de inversión desde los países superavitarios de capital a los países deficitarios de capital dentro de la región. Las suscripciones y los votos eran basadas en el poder económico relativo de sus miembros, sin ninguna predeterminación acerca de que los países exportadores de capital debían tener preeminencia en las decisiones de la Agencia. Estos rasgos sin duda ayudaron a evitar preocupaciones asociadas con los anteriores esquemas del BM.

Beneficiado de esta experiencia y de consultas individuales con los Directores Ejecutivos del BM, Shihata preparó una exposición para el seminario de la Junta, que tuvo lugar el 16 de diciembre de 1983, donde listó los temas controversiales y abogó por una nueva aproximación que buscaría ser un traje hecho a la medida de la Agencia para resolver las preocupaciones de sus potenciales miembros. Después del seminario, donde las tradicionales posturas negativas fueron una vez más expresadas por los Directores, la Junta fue informada por el presidente que una nueva propuesta sería sometida a su consideración, haciendo hincapié en los rasgos básicos de la proyectada Agencia. Objeciones formales contra cualquier discusión ulterior fueron excluidas de las reuniones subsecuentes de la Junta, la cual acordó que el personal del BM debía proceder con la preparación de una propuesta específica para su discusión informal.

La estrategia marcada en un memorándum de Shihata al presidente del BM en julio de 1984 definió los pasos a seguir para abrir a firma la convención que establecía a la Agencia cuando se efectuara la Reunión Anual de la Junta de Gobernadores en octubre de 1985. Los pasos, que el presidente encontró demasiado optimistas pero que fueron seguidos al pie de la letra consistían en 1.- La preparación de una hoja de trabajo sobre los principales rasgos de la propuesta Agencia, seguido por un detallado manual de preguntas y respuestas y discutir los dos documentos con los Directores Ejecutivos en lo individual, antes de sostener una reunión informal con la Junta para discutirlos; 2.- Preparación del primer proyecto de Convención estableciendo la Agencia a la luz de una discusión en la Junta en la reunión informal, y distribuir el proyecto a los Directores Ejecutivos antes de la reunión anual de la Junta de Gobernadores a efectuarse en 1984; 3.- Crear la mayor conciencia

posible durante estas reuniones anuales sobre los rasgos especiales de esta nueva propuesta y sus ventajas; 4.- Elaborar un minucioso proceso de asesoramiento con los gobiernos miembros, grupos empresariales, asociaciones profesionales, y otros grupos después de la reunión anual de 1984 para el ulterior perfeccionamiento de la propuesta, así como lograr apoyo para ella en todos los círculos involucrados; 5.-La preparación del texto revisado del proyecto de convención a la luz de todos los comentarios recibidos, acompañado con un comentario detallado del nuevo texto y la distribución también, de los dos documentos para consideración de un Comité de Países Interesados o mejor aún, de un Comité de la Junta para el Bienestar, presidido por él, y finalmente; 6.- La discusión del texto con miras a alcanzar un consenso sobre la versión final que sería sometida a la Junta de Gobernadores en octubre de 1985.<sup>120</sup>

“En 1984 se transmitió la idea a los países integrantes del BM, y sobre la base de esa propuesta y de las opiniones emitidas por los distintos gobiernos, la institución preparó un proyecto de convención que también contó con el aporte de organizaciones internacionales y asociaciones de empresarios y profesionales”.<sup>121</sup>

Esta nueva iniciativa tuvo ciertos lineamientos los cuales la hicieron más atractiva que el esquema anterior introducido en 1972. En primer lugar, mientras que la antigua propuesta había proyectado un organismo ligado estrechamente al BM, financiado y controlado por PD, el esquema de 1984 contemplaba un cuerpo autónomo, el cual, a través del

---

<sup>120</sup> Cfr. [APPENDIX. MIGA's creation and evolution: A personal account by Ibrahim F. I. Shihata] Loc. Cit.Tr. del autor.

<sup>121</sup> SIGWALD, Ricardo. Loc. cit. p.53



mantenimiento de vínculos cercanos con el BM, sería financiado y controlado de manera conjunta, tanto por los PD como por los PED. Y en segundo lugar, el proyecto debatido previamente había visualizado un protocolo de aseguramiento puro, mientras que la AMGI fue diseñada para proveer un foro de cooperación de políticas en materia de inversión entre los países inversionistas y los PR así como también entre los inversionistas privados; y a diferencia de los proyectos precedentes, el nuevo proyecto consideraba dotar al organismo de un capital social, que constituiría la fuente esencial de fondos.

En diciembre de 1984 se llevo a cabo en Nueva York, una reunión patrocinada por el Comité Consultivo Legal Asiático-Africano (CCLAA) y la sociedad americana de DI, en donde se tratarían temas relacionados con las estrategias de cooperación económica internacional<sup>122</sup> y a la que asistieron los representantes de los gobiernos de Bangladesh, China, Egipto, India, Indonesia, Japón, Kenia, Islas Mauricio, Nepal, Nigeria, Filipinas, Sierra Leona y Tailandia. Los departamentos del gobierno norteamericano representados fueron, el Departamento de Comercio, y el Departamento de Estado (Departamento de Desarrollo y Finanzas Internacionales y la Consejería Jurídica). El BM fue representado por el Vicepresidente y por el Consejero General así como también por el Vicepresidente de Energía e Industria. Las agencias de Naciones Unidas (NU) representadas fueron, el Programa de Desarrollo de las NU y la Comisión sobre Corporaciones Transnacionales. La OCDE también participó a través de su director adjunto para asuntos fiscales y financieros. Los intereses de la industria y de la banca representados en la reunión incluyeron la

---

<sup>122</sup> Otra reunión con el mismo patrón de participación que la de 1984 fue llevada a cabo en diciembre de 1985 para considerar los posibles efectos del OMGI en la generación de inversiones con el co-patrocinio agregado del Comité Jurídico Interamericano.

corporación Exxon Corporation, The National Association of Manufacturers, Chase Manhattan Bank, IBM, World Trade Americas, Far East Corporation, Brown Brothers, Arriman & Co., W.R. Grace & Co., R.C.A., Pfizer Incorporated, General Electric Company, y el Consejo Norteamericano para negocios Internacionales.<sup>123</sup>

Esta nueva tesitura del proyecto de convención preparada en 1984, creó sin duda una nueva atmósfera, que permitió a los Directores Ejecutivos del BM alcanzar un acuerdo sobre el texto final en septiembre 12 de 1985, en 20 sesiones de su Comité para el Bienestar, con algunas contadas abstenciones pero sin ninguna disensión. Como Director de ese comité, Mr. Shihata tuvo que hacer esfuerzos extremos para lograr esto, así como también Mr. Clausen cuando así se necesitó, tanto en las deliberaciones del comité como fuera de ellas.

Aún cuando la idea se llegó a aceptar en principio por una amplia mayoría, serios problemas persistieron con respecto a variados temas. Algunos PD insistían en incluir en la convención, normas sustantivas de tratamiento a la IED como precondition para la operación de la Agencia en un país miembro, así como en una estructura de voto más favorable a los países exportadores de capital. Algunos PED, citando sus constituciones, insistían en que el arbitraje internacional debía ser relegado como la última forma de arreglo de controversias. Todos los países excepto uno querían a los Derechos Especiales de Giro (DEG), en lugar del dólar americano, como valor común del capital de la AMGI. El asunto del valor del capital de la AMGI fue resuelto a través de un compromiso que fue usado después para resolver este permanente asunto en el seno mismo del BM; aceptando

---

<sup>123</sup> Cfr. SEN, B. "Investment Protection and New World Order" 40/3. Zeitschrift für ausländisches öffentliches Recht und Völkerrecht. Deutschland 1988. pp. 443,444 Tr. del autor.

los DEG en principio como un lineamiento acordado pero definiéndolo en términos de un valor fijo del dólar representando su porcentaje durante un determinado periodo. El resultado fue un valor unitario de 1.082 dólares. Después de que muchas otras divergencias fueron satisfactoriamente sorteadas, las posiciones en cuanto a las normas sustantivas de tratamiento a la IED y a la estructura de votación permanecían irresolutas debido a las persistentes objeciones de dos Directores. El tiempo llegó en que Mr. Shihata insistió en cerrar el debate dentro del Comité para el Bienestar y pidió a los Directores objetantes volver a discutir los temas si así lo deseaban, cuando el texto de la convención fuera sometido para su aprobación, es decir, ante una reunión formal de la Junta. Este acto llevó a los Directores a arreglar en la ausencia de Shihata los dos temas pendientes; al tiempo que acordaron sin excepción adoptar las soluciones previamente propuestas por la presidencia del Comité y aceptadas anteriormente por la mayoría de los participantes. El proyecto de convención fue entonces formalmente aprobado por la Junta, con la abstención de dos Directores, por instrucción de sus autoridades, con respecto a la adopción de la convención, otros dos con respecto a un tema específico y un Director con relación a otro asunto. Esfuerzos intensivos se hicieron con los pocos países miembros cuyos Directores se abstuvieron, con los medios de comunicación en un gran número de países, y con los grupos empresariales que tenían serias dudas sobre la aprobación del proyecto.<sup>124</sup>

El proyecto de convención fue aprobado el 12 de septiembre de 1985 por los directores ejecutivos del BM, quienes decidieron someterlo a consideración de la Junta de Gobernadores de la institución en la asamblea anual a realizarse en Seúl, Corea del Sur.

---

<sup>124</sup> Cfr. [APPENDIX. MIGA's creation and evolution: A personal account by Ibrahim F. I. Shihata] Loc. cit.Tr. del autor.

La evolución de la situación explica el cambio de actitud, después del hundimiento de las ideologías radicalizantes, los PED fueron colocados en un contexto económico local e internacional que no les dejó muchas opciones. Convencidos o no de los fundamentos del liberalismo económico, los PED no tuvieron otra opción que recurrir masivamente a la IE, del mismo modo como los países de Europa del Este accedieron a la economía de mercado; ellos se disputaron, por tanto, los favores de los potenciales inversionistas. En el momento en el que la crisis del endeudamiento hubo reducido las posibilidades de créditos bancarios, la IE ofrecía una fuente de financiamiento inevitable; había además la ventaja potencial de acceder a la tecnología, a nuevos métodos de administración y a los mercados de exportación.<sup>125</sup>

“Cierto es que el clima estaba maduro para el experimento con el cambio de actitud de los gobiernos hacia las inversiones, pero fue debido al persistente esfuerzo en la promoción y al dinamismo del Consejero General Ibrahim Sihihata, que el BM fue capaz de traer a la realidad a la AMGI dentro de un considerable corto tiempo bajo el marco de una convención internacional. Así las cosas, en la asamblea anual del consejo de gobernadores, llevada a cabo en Seúl el 11 de octubre de 1985, la Junta de Gobernadores aprobó el Convenio Constitutivo de la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones e invitó a los países miembros del BM y al gobierno de Suiza (Suiza fue miembro del BIRF hasta el 29 de mayo de 1992) a suscribirlo. Ecuador, Corea del Sur y Turquía la firmaron el día de su aprobación por la Junta, mientras que Senegal lo hizo pocos días después”<sup>126</sup>.

---

<sup>125</sup> Cfr. JOS, Emmanuel. Loc. cit. p.389 Tr. del autor.

<sup>126</sup> SIGWALD, Ricardo. Loc. cit. p.53

Esta convención tiene por objetivo fortalecer los flujos de inversiones a fines productivos entre los Estados miembros, en particular hacia los Estados miembros en desarrollo. Contrariamente a lo que su nombre deja creer ella no sólo tiene la función de establecer un sistema multilateral de garantía a inversiones, sus autores tuvieron una ambición mucho más grande: restaurar un clima de confianza en el sector de las inversiones y principalmente en el de las inversiones privadas en los PED, después de los grandes disturbios que acompañaron y siguieron al periodo de la descolonización, en las décadas de 1960 y 1970; y contribuir a la instauración de un orden jurídico internacional de las inversiones en el extranjero.

Después de que el texto de la Convención había sido firmado por un número apropiado de países en 1986, el presidente del BM invitó a los Estados firmantes a una conferencia preparatoria en las oficinas del BM en Washington D.C. para establecer los principios operacionales fundamentales de la AMGI. Esta reunión se llevó a cabo en septiembre de 1986 en el lugar citado.<sup>127</sup>

De acuerdo al artículo 61, la convención debía entrar en vigor cuando hubieren sido depositados al menos cinco instrumentos de ratificación, de aceptación o de aprobación en nombre de Estados firmantes de la categoría I (20 países desarrollados exportadores de capital) y de al menos 15 de la categoría II (128 países importadores de capital), y por otra parte un tercio del capital del organismo debía ser suscrito —el capital autorizado de la Agencia es de 1,000 millones de DEG-; estas condiciones fueron cumplidas después de tres

---

<sup>127</sup> Cfr. TOUSCOUZ, Jean. « Les opérations de garantie de l'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements (A.M.G.I.) ». *Journal du Droit International*. 114 e No. 4. oct-nov-déc 1987. France. pp. 901 y 902 Tr. del autor.

años. El Convenio constitutivo de la AMGI entró en vigor el 12 de abril de 1988<sup>128</sup>. En ese mismo año se llevó a cabo la primera reunión de su Consejo de Gobernadores el 8 de junio; y el 22 del mismo mes fue adoptado su reglamento.

Al 30 de junio de 1989, la convención había sido firmada por 15 países de la categoría I y 58 países de la categoría II, sus suscripciones representaban el 74.43% del capital autorizado del organismo. Una nueva organización internacional había nacido como un sujeto individual de derecho internacional, quien estaría muy ligado al BM.

En 1990, fueron registradas 12 firmas más, y hubo siete ratificaciones suplementarias. Los países de AL muy apegados a la aplicación exclusiva de su derecho nacional en materia de IED, se mostraron recelosos frente al Organismo, así que el departamento jurídico de la agencia orientó principalmente hacia ellos una campaña de adhesión, con éxito. Durante 1990, 16 nuevos países -de los cuales muchos eran de AL- firmaron la convención, llevando el número de signatarios a 101, en 1992 el número pasó a 115, de los cuales 14 eran países de Europa del Este; el número de miembros era de 85 y para el 30 de junio de 1993 el número creció hasta 107, y de los 22 nuevos miembros, 14 provenían de Europa central, oriental y de Medio Oriente.<sup>129</sup>

El progreso en la activación de la AMGI, pronto llegó a ser un objetivo que atrajo nada menos que a autoridades como al Comité Ministerial para el Desarrollo -dependiente del

---

<sup>128</sup> Mr. Yoshi Teresawa llegó a ser el primer vicepresidente ejecutivo de la AMGI el primero de julio de 1988, después de ser vicepresidente del comité de relaciones EU-Japón.

<sup>129</sup> Cfr. JOS, Emmanuel. Loc. cit. p.390 Tr. del autor.

Fondo del BM- y a la cumbre G7, en abril y mayo de 1986 respectivamente; mientras que los trabajos continuaron en el BM bajo la supervisión de Shihata para la preparación de proyectos de leyes secundarias, reglamentos y procedimientos de la AMGI. La resolución de la Junta de Gobernadores del BM, por la cual la convención había sido abierta para su firma, contemplaba que esos documentos serían sometidos a un comité de representantes de los Estados firmantes una vez que la convención fuera firmada por 40 miembros. Este comité de proyección logró entre el 15 y el 19 de septiembre de 1986 -bajo la dirección de Shihata- aprobar leyes secundarias, reglas de procedimiento de la Junta, Regulaciones Financieras, y un detallado conjunto de regulaciones operacionales tanto para servicios de garantía como de consejería. El proyecto de leyes secundarias fue aprobado por el Consejo de Gobernadores de la AMGI en su reunión inaugural en abril de 1988, y los otros documentos proyectados fueron aprobados por la Junta de Gobernadores de la AMGI en su primera reunión en Junio de 1998, ahorrando así considerable esfuerzo y tiempo, los cuales hubieran sido gastados si estas difíciles metas hubieran sido desempeñadas por el personal propio de la AMGI en su periodo formativo.<sup>130</sup>

La entrada en vigor de la AMGI se debió, en gran medida a los efectos de la recesión económica internacional y a la crisis internacional de la deuda a principio de la década de 1980, lo cual resultó en la comprensión por parte de muchos PED de que la IED proveniente del exterior con su paquete de transferencia de capital, ayuda técnica y administración podía hacer una contribución importante, particularmente para el cumplimiento de las metas del desarrollo económico nacional. Una ventaja adicional de la

---

<sup>130</sup> Cfr. [APPENDIX. MIGA's creation and evolution: A personal account by Ibrahim F. I. Shihata] Loc. cit.Tr. del autor.

IED en relación a los préstamos bancarios es el bien conocido hecho de que la transferencia de capital envuelta en las IED afecta la balanza de pagos de un PR solo cuando hay beneficios reales.<sup>131</sup>

A pesar de los progresos hechos por estabilizar el clima de inversión y el mejoramiento de las relaciones entre PD y PED, el flujo de inversión hacia los PED continuó disminuyendo a través de los años. Las inversiones procedentes de EEUU las cuales habían alcanzado la cifra de 25 mil MDD en 1979 y 19 mil MDD en 1980, mostraron una aguda disminución a partir de 1981 cuando las inversiones descendieron a menos de 10 mil MDD. Las cifras de 1983 mostraron a las inversiones americanas cerca de los 5 mil millones seguidas por la cifra de 4 mil 500 MDD para 1984 y en el mismo nivel en 1985. El total de IED procedente de los países de la OCDE también mostró una disminución gradual de 9 mil 500 MDD en 1980 a 6 mil 300 MDD en 1983, excluyendo las inversiones en el sector petrolero. La masa de las inversiones americanas fueron concentradas en pocos países tales como Argentina, Brasil, México y Panamá en América Latina; Egipto, Hong Kong, Singapur e Indonesia en la región asiático-africana; mientras que las naciones más pobres de África, sin oportunidades de de muchos esquemas incentivos, eran difícilmente capaces de atraer cualquier inversión.

Había varias causas, principalmente económicas, para esta tendencia a la baja de las inversiones. Primeramente, debido a la recesión y al proteccionismo en los países industrializados, el aumento de las industrias orientadas a la exportación en los PED, el cual

---

<sup>131</sup> Cfr. PETERSMANN, Hans. "The Multilateral Investment Guarantee Agency: A New Instrument for the Further Development of International Economic Law". Law and State. Vol. 38. 1988. Germany. p.50. Tr. del autor.



ofreció oportunidades de inversión, había sido considerablemente retardado. En segundo lugar, el mercado en los precios de las mercancías había reducido drásticamente la ganancias de exportación en muchos PED y consecuentemente la atracción de inversiones en el sector de la agricultura y la minería, el cual era una gran proporción del total de las IED. En tercer lugar, la falta de mejoramiento en la infraestructura -incluyendo generación de energía- se tenía que agregar al costo de producción, y las ventajas de mano de obra barata en los PED eran compensadas por nueva mano de obra, ahorrando en tecnología. En otras palabras, la inversión en áreas tradicionales ya no era rentable. Además, las dificultades de la balanza de pagos de las naciones más endeudadas, permanecía en vías de atraer un gran volumen de IED necesitadas de expandir sus medios de producción. Sin embargo, había muchas oportunidades de inversión por explorar en el sector de los recursos naturales y especialmente en los de la zona económica exclusiva, los cuales podían ser beneficiosamente explotados a través de la tecnología occidental. Pero los inversionistas no estaban listos para entrar en esta área. No sólo porque requerirían un desembolso de capital a grandes escalas y compromisos de largo plazo, sino también debido a la ausencia de condiciones y a los regímenes volátiles en muchos PED, especialmente en África. Además, la sombra proyectada por la Resolución de la Soberanía Permanente sobre los Recursos Naturales y por la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados había ayudado en el proceso. El inviolable derecho de un Estado a nacionalizar o expropiar inversiones era visto como una espada de Damocles. A pesar de los acuerdos de protección bilateral a la inversión y el cambio de actitud de muchos PED en materia de protección a la inversión, no pudieron ser removidas completamente los recelos de los inversionistas.<sup>132</sup>

---

<sup>132</sup> Cfr. SEN, B. Loc. cit. pp. 442 y 443 Tr. del autor.

“Mientras tanto, las inversiones extranjeras contaban -aunque no en todos los casos- con las garantías otorgadas por las legislaciones de los PR o las emanadas de convenios bilaterales entre países exportadores e importadores de capitales. El arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados, y el CIADI -administrado por el BM- completaban este andamiaje de seguridad.

El elevado endeudamiento externo de los PED y la dramática declinación en el flujo de capitales privados hacia estos países, que se comenzó a evidenciar a principios de la década de 1980, llevaron a la urgente necesidad de concretar el establecimiento de un sistema global de garantía de inversiones para coadyuvar a la solución de la crisis”.<sup>133</sup>

Directamente, por las leyes que ella proclama y los procedimientos que instituye, e indirectamente, por la influencia que ejerció sobre los órdenes nacionales, los acuerdos bilaterales y los contratos, la Convención tendió a mejorar el régimen y el tratamiento de las inversiones en el extranjero, ella tendió a promoverlas e instauró un régimen de garantía que ha sido coordinado con los sistemas nacionales existentes. Estas múltiples funciones son, por otra parte, interdependientes y existen entre ellas tensiones dialécticas que aseguran el dinamismo del sistema. Las reglas multilaterales de la Convención pueden influenciar los acuerdos bilaterales celebrados entre Estados en materia de inversiones, que la Agencia tomará en consideración (y la Agencia mismo puede celebrar acuerdos con los Estados); estas reglas y la actividad del organismo, hicieron evolucionar los derechos nacionales en materia de inversiones, nos referimos a los derechos de los PR (códigos en

---

<sup>133</sup> SIGWALD, Ricardo. Loc. cit. p.53.

materia de inversión, reglas de transferencia, etc.); en fin, estas reglas y su operatividad tuvieron grandes repercusiones sobre el derecho de los contratos internacionales de inversiones.

Esta iniciativa marcó una evolución históricamente decisiva en el orden económico mundial. El tema del nuevo orden económico internacional fue abandonado, y pareció, retrospectivamente mítico, aunque ciertas de sus aportaciones sean irreversibles. Ciertamente no se trataría de estar pasando de una ilusión a otra, de querer restaurar el viejo orden. Pero era urgente, saber que la ayuda pública, la reforma del comercio, y el recurso al endeudamiento, no permitirían asegurar el desarrollo, como la haría el mejorar el régimen de las inversiones al extranjero y obviamente en los países del tercer mundo. Ciertamente, fue la combinación de todos estos mecanismos la que pudo conducir a un mundo con más justicia y con mejores interdependencias internacionales, pero en materia de inversión, después de los múltiples y graves conflictos que se produjeron en el transcurso de aquellas décadas, era sin duda esto, lo que llamaba con la mayor urgencia, a un reforzamiento del orden y de la seguridad.<sup>134</sup>

Era muy pronto para ver si el AMGI sería capaz de generar un mayor flujo de inversiones hacia los PED, y especialmente hacia los sectores más necesitados en el futuro inmediato. Esto dependía en gran medida de factores económicos tales como la disponibilidad de la oferta de dinero en países industrializados y productividad de la inversión, pero el AMGI iría adquiriendo mayores votos de confianza creando y construyendo condiciones de

---

<sup>134</sup> Cfr. TOUSCOUZ, Jean. Loc. cit. pp. 902 y 903. Tr. del autor.

estabilidad. La implicación de un organismo multilateral ligado con el BM es en si mismo una garantía para reducir las posibles acciones arbitrarias de parte del PR, algunas veces previniendo del todo la pérdida en caso de que ocurra, y en el caso de que la haya, mitiga la pérdida. Es más, AMGI ha tenido un impacto mundial ya que representó una voluntad multilateral a favor de la estabilidad y protección de la inversión, que tomada junto con los ABI pudo ayudar a remover el efecto psicológico adverso en los inversionistas creado por la Resolución sobre la Soberanía Permanente de los Recursos Naturales o la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados.<sup>135</sup>

Nuevas y más formas de inversiones (inversiones en esencia, de servicios y sin capital) han aparecido, frecuentemente bien adaptadas a la sociedad internacional actual, y es importante precisar su estatus y su régimen. En fin, la inversión, especialmente en sus nuevas formas por su duración, por el grado de compartición de riesgos y de beneficios que permite, es uno de los modos privilegiados de la cooperación internacional, factor de interdependencia, de comprensión mutua, de desarrollo y de paz.<sup>136</sup>



*Alden Clausen (Julio de 1981- Junio de 1986)*

*Mejóro la administración financiera del BM y combatió contra la recesión económica mundial, así como contra la crisis de la deuda.*

---

<sup>135</sup> Cfr. SEN, B. Loc. cit. p.444 Tr. del autor.

<sup>136</sup> Cfr. TOUSCOUZ, Jean. Loc. cit. pp. 902 y 903. Tr. del autor.

## CAPITULO II

### **Estructura y Funcionamiento de la AMGI.**

#### 2.1 NATURALEZA JURÍDICA DE LA AGENCIA MULTILATERAL DE GARANTÍA A INVERSIONES

Como ya se mencionó anteriormente, la AMGI fue creada bajo los auspicios del BM el 12 de abril de 1988 para brindar a la comunidad inversionista un esquema de carácter multilateral, tendiente a garantizar sus inversiones dentro de los territorios de los Estados miembros, es un organismo autónomo e independiente financieramente del BM, dotado de plena personalidad jurídica<sup>1</sup>. En general podemos decir que, la mayoría de las características y condiciones que impone la AMGI para garantizar las inversiones se refieren a los objetivos e intereses de desarrollo propios de la Agencia en particular y del BM en general. El objetivo principal de la AMGI es fomentar el flujo de capitales con fines productivos hacia PED, esto último, a través de los seguros de protección a la inversión, así como del apoyo en la aplicación de políticas de inversión tendientes a estabilizar las condiciones y el ambiente en que se desarrolla la IE en los Países Miembros en Desarrollo (PMED)<sup>2</sup>.

La AMGI no fue diseñada ni es concebida únicamente como un instrumento garante de la inversión, por el contrario, al tener como objetivo promover los flujos de inversión entre los

---

<sup>1</sup> Esta Agencia goza de plena personalidad jurídica, capacidad para contratar, adquirir y enajenar bienes muebles e inmuebles, así como para entablar procedimientos judiciales. Cfr. Miga's Convention. Art. 1 [<http://www.miga.org>]. Tr. del autor.

<sup>2</sup> Miembro significa un Estado respecto del cual este convenio ha entrado en vigor de conformidad con el art 61. Cfr. Miga's Convention. Art. 3 Loc cit. Tr. del autor.

Estados miembros, ha instrumentado medidas que incrementan la capacidad de estos países para atraer recursos y capitales frescos a la economía, y a su vez mejorar los términos y las condiciones en que ingresan dichos capitales. En ocasiones las controversias que se relacionan con la IE, se convierten en asuntos políticos entre las naciones, después del análisis de los objetivos y fines de la AMGI observamos que el mecanismo que establece su Convenio para solucionar controversias, busca independizar las controversias del espectro político y asegurar que éstas serán resueltas exclusivamente con criterios legales y económicos; es decir, la razón de ser del establecimiento de una agencia de garantía a la inversión es hacer del mecanismo de subrogación un concepto técnico alejado de asuntos políticos.

El artículo 2 de la Convención identifica el propósito primordial de la AMGI, a saber, reforzar el flujo de inversiones para propósitos productivos entre los países miembros, y en particular, hacia los PMED, mediante el establecimiento de garantías incluyendo coaseguros y reaseguros contra riesgos no comerciales, en relación a inversiones en un País Miembro (PM) que fluyan desde otros PM; el apoyo de actividades apropiadas complementarias para promover el flujo de inversiones hacia y entre PED; y el ejercicio de cualquiera otra de sus atribuciones tal como sea necesario o deseable, en el cumplimiento de sus objetivos. De esta manera, complementa las actividades del BM, la CFI y otras instituciones financieras internacionales de desarrollo.

Esto opera como un artículo fundamental para guiar a la AMGI en todas sus decisiones y políticas; en la ausencia de una definición de inversión dentro de la Convención, se puede asumir una definición en tanto sea razonable, sin embargo, si una inversión fuera para

propósitos productivos, sería determinado por AMGI conjuntamente con el País Receptor (PR)<sup>3</sup> involucrado. Básicamente, la meta de la Agencia es alentar a los inversionistas, aliviando sus preocupaciones relacionadas con los riesgos no comerciales; y así, aumentar el flujo de capital y tecnología hacia los PMED a fin de satisfacer sus necesidades de desarrollo.<sup>4</sup>

Con respecto a su administración, la Agencia lleva a cabo sus actividades de conformidad con sanas prácticas de negocios y prudentes prácticas de administración financiera con la mira de mantener en toda circunstancia su capacidad para atender sus obligaciones financieras<sup>5</sup>. Asimismo, fija y examina periódicamente el nivel de primas, comisiones y otros cargos, aplicables a cada clase de riesgo.<sup>6</sup>

En lo que se refiere a la distribución de los ingresos netos, hay que hacer establecer que sin perjuicio de que, en dado caso, el Consejo de la Agencia, por mayoría especial<sup>7</sup> pudiera determinar que su situación financiera permite rembolsar los montos por concepto de requerimiento de capital suscrito, la Agencia destinará los ingresos netos a las reservas hasta que éstas alcancen un monto igual a cinco veces el capital suscrito de la Agencia;

---

<sup>3</sup> PR o GR significa un miembro, su gobierno o una dependencia pública de un miembro en cuyo territorio, tal como se define en el artículo 66, estará ubicada una inversión que ha sido garantizada o reasegurada por el organismo o que el organismo está considerando garantizar o reasegurar. Cfr. Art. 3. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>4</sup> Cfr. CHATTERJEE, S. K. "The Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency". *International and Comparative Law Quarterly*. British institute of international and comparative law. Vol. 36 Part. I. January 1987. Tr. del autor.

<sup>5</sup> Cfr. Art 25. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>6</sup> Cfr. Art. 26. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>7</sup> Mayoría especial significa el voto afirmativo de no menos de dos tercios del total de los derechos de voto que representen no menos del 55% de las acciones suscritas del capital del organismo. Cfr. Miga's Convention. Art. 3 Loc. cit. Tr. del autor.

después de que las reservas de la Agencia hayan alcanzado tal nivel, el Consejo determinará si sus ingresos netos han de destinarse a las reservas, o distribuirse entre sus miembros, y en qué medida, o usarse de otra manera. Cualquier distribución de los ingresos netos a sus miembros se hará en proporción a la participación de éstos en el capital de la Agencia de conformidad con la decisión del Consejo dada por mayoría especial.<sup>8</sup>

Por lo que se refiere al financiamiento de AMGI, se diseñó una estructura que permitiera su autosuficiencia. Esto último resulta sumamente importante si tomamos en cuenta que uno de los grandes problemas que tienen los organismos internacionales es el financiamiento de los mismos. La agencia se va a financiar a través del pago de primas por los seguros, y a través de otros ingresos tales como las utilidades obtenidas de las inversiones que patrocina. Sin embargo, no existe uniformidad en el valor de las primas ya que estas dependerán de las características individuales del proyecto.

Hay que recordar que en el momento del establecimiento del AMGI, esta contó con un capital de un millón de Derechos Especiales de Giro (DEG)<sup>9</sup>, y las acciones de la Agencia fueron suscritas por los Estados miembros en base a la fuerza económica, medida de

---

<sup>8</sup> Cfr. Art. 27. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>9</sup> El DEG es una moneda artificial que el FMI introdujo en 1970 para complementar al oro y al dólar estadounidense como moneda de reserva. El valor diario de un DEG, lo determina el FMI con base en una canasta de las principales monedas mundiales. Esta canasta comprende al dólar estadounidense, el yen, la libra esterlina, el marco alemán y el franco francés. Los DEG, desde el punto de vista jurídico descansan en dos obligaciones: primera, el deber del FMI de designar un Estado miembro en situación suficientemente fuerte en cuanto a balanza de pagos y nivel de reservas para que reciba de otro Estado que necesite y solicite una transferencia de DEG que permita al transferente un libre uso de la moneda del transferido. Segunda, es deber del Estado designado aceptar la transferencia; aunque también se permite a los Estados miembros del FMI que se hagan transferencias entre ellos sin su intervención. Cfr. PASTOR RIDRUEJO, José. "Curso de derecho internacional público y organizaciones internacionales, 6ª ed. Madrid. Tecnos. 1996. p.118 citado por: BECERRA RAMÍREZ, Manuel. "La organización financiera y el derecho internacional". Compilación "Regulación de flujos financieros internacionales". Instituto de Investigaciones Jurídicas e Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. 2000. p.127.



acuerdo con el monto de las acciones que tengan en el capital del BM; únicamente el 10 % de los depósitos se hicieron en efectivo y un 10% adicional es pagado por medio de pagarés no negociables que se hacen efectivos sólo en caso de ser requerido por la Agencia, el resto del capital suscrito estará sujeto a solicitud de la Agencia.

El Presidente de la Agencia debe preparar un presupuesto anual de ingresos y gastos para su aprobación por parte de la Junta de Directores<sup>10</sup>; y la Agencia publicará un informe anual que incluirá los estados de sus cuentas y de las cuentas del fondo fiduciario de patrocinio<sup>11</sup>, verificados por auditores independientes; del mismo modo, distribuirá a los miembros, a intervalos apropiados, un estado resumido de su situación financiera y un estado de ganancias y pérdidas que indique los resultados de sus operaciones.<sup>12</sup>

La Agencia está estructurada por un Consejo de Gobernadores, una Junta de Directores, un Presidente, y funcionarios que cumplen obligaciones determinadas por ella<sup>13</sup>. Todas las facultades de la Agencia residirán en el Consejo, excepto aquellas que se confieran específicamente a otro órgano de la Agencia, el Consejo podrá delegar a la Junta el ejercicio de cualquiera de sus facultades, con las siguientes excepciones: admitir nuevos miembros y determinar las condiciones de la admisión; suspender a un miembro; decidir un aumento o una disminución del capital; elevar el límite del monto total de las obligaciones

---

<sup>10</sup> Cfr. Art. 28. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>11</sup> Las primas y otros ingresos atribuibles a garantías de inversiones patrocinadas, entre ellos los rendimientos de la inversión de tales primas e ingresos, se mantendrán en una cuenta separada que se denominará Fondo Fiduciario de patrocinio. Los activos del Fondo Fiduciario de patrocinio se mantendrán y administrarán por cuenta conjunta de los miembros patrocinadores y se mantendrán separados y aparte de los activos de la Agencia. Cfr. Anexo I: Art. 2 Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>12</sup> Cfr. Art. 29. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>13</sup> Cfr. Art. 30. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

contingentes, el cual no puede exceder en ningún momento del 150% del monto del capital suscrito libre de gravámenes de la Agencia y sus reservas más la porción de cobertura de reaseguro que la Junta determine<sup>14</sup>; designar a un miembro como PMED; clasificar a un nuevo miembro como integrante de la categoría uno o de la categoría dos para fines de votación, o reclasificar a un miembro existente para los mismos fines; determinar la remuneración de los directores y sus suplentes; dar por finalizadas las operaciones y disolver el organismo; distribuir activos a los miembros después de la liquidación y reformar el Convenio, sus Anexos y Apéndices.

El Consejo está integrado por un gobernador y un suplente designados por cada miembro, ningún suplente puede votar, salvo en ausencia del titular, y el mismo Consejo selecciona a uno de los gobernadores como su presidente. Celebra una reunión anual y las demás reuniones que él determine o que la Junta convoque, quien convoca una reunión siempre que ésta es solicitada por cinco miembros o por miembros que tengan el 25% del total de los derechos de voto.<sup>15</sup>

La Junta de Directores es responsable de las operaciones generales de la Agencia y, en cumplimiento de esta responsabilidad, adopta todas las medidas que son necesarias o estén permitidas en virtud del Convenio; consta de no menos de 12 directores, claro es, que el Consejo puede ajustar el número de directores a fin de tomar en cuenta los cambios que se producen en cuanto al número de los miembros de la Agencia; cada director puede nombrar un suplente con plenos poderes para actuar en su nombre en caso de ausencia o incapacidad

---

<sup>14</sup> Cfr. Art. 22. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>15</sup> Cfr. Art. 31. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

y es el Presidente del BM quien preside a la Junta, pero no tendrá derecho a voto salvo que sea menester un voto dirimente, si hay igualdad de resultados en una votación. Por otro lado, es el Consejo quien determina la duración de las funciones de los directores.

La Junta se reunirá cuando la convoque su presidente, sea por iniciativa propia o a solicitud de tres directores. Antes de que el Consejo decidiera que la Agencia tuviera una Junta Residente que trabajara en forma continua, los directores y suplentes recibían remuneración sólo por el costo que significaba la asistencia a las reuniones de la Junta y el cumplimiento de otras funciones oficiales en nombre de la Agencia; pero una vez establecida una Junta con funciones continuas, los directores y suplentes reciben una remuneración determinada por el Consejo.<sup>16</sup>

Bajo la supervisión general de la Junta, el Presidente se ocupa de los asuntos ordinarios de la Agencia, es responsable de la organización así como del nombramiento y remoción de los funcionarios y es nombrado por la Junta a propuesta de su presidente, el consejo determina la remuneración y las condiciones de su contrato de servicios. En el cumplimiento de sus funciones, el Presidente y sus funcionarios están obligados íntegramente a la Agencia y no tienen compromiso alguno respecto de otra autoridad. Cada miembro de la Agencia debe respetar el carácter internacional de esta obligación, así como abstenerse de tratar de influir sobre el Presidente o los funcionarios en el cumplimiento de sus deberes.

---

<sup>16</sup> Cfr. Art. 32. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

Al nombrar a los funcionarios y al personal, el Presidente, sujeto al interés primordial de asegurar las normas más altas de eficiencia y competencia técnica, presta debida atención a la importancia que tiene la contratación de personal en el ámbito geográfico más amplio posible. El Presidente, los funcionarios y los empleados deben mantener en todo momento el carácter confidencial de la información obtenida en la conducción de las operaciones de la Agencia.<sup>17</sup>

Ni la Agencia ni sus funcionarios deben interferir en los asuntos políticos de ningún miembro, sin perjuicio del derecho de la Agencia a tomar en cuenta todas las circunstancias alrededor de una inversión, sus decisiones y las de sus funcionarios no deben estar influenciadas por el carácter político del miembro o miembros de que se trate, las consideraciones pertinentes a sus decisiones serán ponderadas imparcialmente a fin de lograr sus encomiables propósitos.<sup>18</sup>

La Agencia, coopera con la ONU y con otros organismos intergubernamentales que tienen responsabilidades especializadas en campos afines, incluidos en especial el BM y la CFI.<sup>19</sup> Su sede está en Washington y puede establecer otras oficinas según sea necesario en relación con su trabajo.<sup>20</sup>

Cada miembro puede designar a su banco central como depositario donde la Agencia puede mantener acciones en la moneda de dicho miembro u otros activos, o en caso de no existir

---

<sup>17</sup> Cfr. Art. 33. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>18</sup> Cfr. Art. 34. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>19</sup> Cfr. Art. 35. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>20</sup> Cfr. Art. 36. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

un banco central, designar a tal fin a otra institución que sea aceptable para ella<sup>21</sup>. Por otra parte, cada miembro designa una autoridad apropiada -v.g. sus respectivos ministros o secretarios de comercio- con la que pueda comunicarse la Agencia en lo relativo a todas las cuestiones que se susciten en virtud del Convenio, la AMGI puede considerar las declaraciones que haga dicha autoridad como formuladas por el miembro, a solicitud del mismo miembro; la Agencia realiza consultas con él respecto a las operaciones de aseguramiento que guarden relación con cualquiera de sus instituciones.

Cuando sea menester contar con la aprobación de un miembro antes de que la Agencia pueda realizar una acción determinada, se considerará que la aprobación ha sido otorgada, a menos que el miembro presente una objeción en un lapso razonable que la Agencia podrá determinar al notificar al miembro acerca de la acción que se propone realizar.<sup>22</sup>

A fin de proporcionar arreglos de votación que reflejen la igualdad de intereses de las dos categorías de Estados en la Agencia<sup>23</sup>, así como la importancia de la participación financiera de cada uno de los miembros, cada miembro posee 177 votos de adhesión más un voto de suscripción por cada acción que ese miembro posee en el capital social.

En las votaciones del Consejo cada gobernador tiene derecho a emitir los votos del miembro que él representa, salvo algunas excepciones, las decisiones del Consejo se tomarán por mayoría de los votos emitidos. Para cualquier reunión del Consejo el quórum se constituye por la mayoría de los Gobernadores que ejerzan no menos de dos tercios del

---

<sup>21</sup> Cfr. Art. 37. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>22</sup> Cfr. Art. 38. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>23</sup> Ver *infra*. pp. 123-126

total de los derechos de voto; el Consejo puede establecer mediante reglamento un procedimiento en virtud del cual la Junta pueda solicitar una decisión del Consejo sobre una cuestión específica sin convocatoria de reunión del Consejo, cuando considere que tal medida corresponde a los mejores intereses de la Agencia.<sup>24</sup>

Una vez elegidos, los directores<sup>25</sup> continuarán en sus funciones hasta la elección de sus sucesores. Si el cargo de un director queda vacante por más de 90 días antes de finalizado su periodo, los gobernadores que eligieron a dicho director eligen otro para el resto del periodo. Para la elección se requiere la mayoría de los votos emitidos. En tanto que el cargo

---

<sup>24</sup> Cfr. Art. 40. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>25</sup> Elección de directores. Los candidatos para el cargo de director serán propuestos por los gobernadores, con la condición de que un gobernador puede proponer sólo a una persona; la elección de los Directores será por votación de los Gobernadores; al votar por los Directores, cada Gobernador emitirá por un candidato todos los votos que el miembro al que representa tiene derecho a emitir en virtud de la sección a) del artículo 40; una cuarta parte del número de Directores será elegida separadamente, uno por cada uno de los Gobernadores que representen a los miembros que tengan el mayor número de acciones. Si el número total de Directores no fuera divisible entre cuatro, el número de los Directores que han de elegirse de esa manera será la cuarta parte del número inmediatamente inferior que sea divisible entre cuatro. Los Directores restantes serán elegidos por los otros Gobernadores de conformidad con las disposiciones de los párrafos 6 a 11 de éste apéndice. Si el número de candidatos propuestos es igual al número de Directores que falta elegir, todos los candidatos se elegirán en la primera votación, con la excepción de que un candidato o candidatos que hayan recibido menos del porcentaje mínimo del total de los votos determinados por el Consejo para tal elección no serán elegidos si algún candidato hubiera recibido más que el porcentaje máximo del total de los votos determinados por el consejo; si el número de candidatos propuestos supera el número de los Directores que falta por elegir, serán elegidos los candidatos que reciban el mayor número de votos, con la excepción de cualquier candidato que haya recibido menos del porcentaje mínimo del total de los votos determinados por el consejo. Si en la primera votación no se elige la totalidad de los Directores restantes, se realizará una segunda votación; el candidato o candidatos no elegidos en la primera votación serán nuevamente candidatos que reúnen los requisitos para la elección. En la segunda votación, sólo votarán los Gobernadores que hayan votado en la primera por un candidato no elegido y los Gobernadores que hayan votado en la primera por un candidato elegido que haya recibido ya el máximo del total de los votos determinados por el Consejo antes de tomar en cuenta los votos de tales gobernadores. Para determinar cuándo un candidato elegido ha recibido más que el porcentaje máximo de los votos, los votos del gobernador que emita la cantidad mayor de votos para dicho candidato se contarán primero, luego se contarán los del gobernador que emita la cantidad inmediatamente inferior y así sucesivamente hasta alcanzar el mencionado porcentaje. Si después de la segunda votación no se hubieren elegido todos los directores que faltan, se realizarán otras votaciones siguiendo los mismos principios hasta que todos los Directores que faltan estén elegidos, salvo que cuando sólo quede un Director por elegir, este director podrá ser elegido por una mayoría simple de los votos restantes y se considerará elegido por la totalidad de dichos votos. Cfr. Appendix B. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

permanezca vacante, el suplente del director anterior tiene el ejercicio de las facultades de éste, con la excepción de la de nombrar un suplente.

Cada Director tiene derecho a emitir el número de votos de los miembros cuyos votos contaron para la elección. Todos los votos que un Director tiene derecho a emitir se emiten como una unidad. Salvo contadas excepciones, las decisiones de la Junta se toman por la mayoría de votos emitidos; el quórum para una reunión de la Junta estará constituido por la mayoría de los Directores que tengan no menos de la mitad del total de los derechos de voto. La Junta puede establecer mediante reglamento un procedimiento mediante el cual su presidente pueda emitir una decisión a nombre de ella sobre una cuestión específica, sin necesidad de convocar su reunión, cuando considere que tal medida conviene a los intereses de la Agencia.<sup>26</sup>

A fin de que la Agencia pueda cumplir sus funciones, se le conceden en el territorio de cada miembro, ciertas inmunidades y privilegios<sup>27</sup>; por ejemplo, pueden iniciarse en contra de la Agencia acciones judiciales distintas de las controversias que por letra expresa del convenio remiten a un procedimiento arbitral, solamente ante tribunal competente con jurisdicción en los territorios de un miembro en el que la Agencia tenga una oficina o haya nombrado un apoderado para efectos de recibir citaciones o notificaciones judiciales; no pueden interponerse tales acciones contra la Agencia por los miembros o personas que actúen en su nombre o cuyas reclamaciones provengan de los miembros, ni con respecto a asuntos laborales. Los bienes y activos de la Agencia, cualquiera que sea su ubicación y

---

<sup>26</sup> Cfr. Art. 42. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>27</sup> Cfr. Art. 43. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

quienquiera que sea su tenedor, gozan de inmunidad con respecto a toda forma de embargo, secuestro o ejecución antes de que se dicte sentencia o laudo definitivo contra la Agencia.<sup>28</sup>

La Agencia, sus activos, bienes e ingresos, y sus operaciones y transacciones autorizadas por el convenio, están exentos de impuestos y derechos arancelarios, la Agencia goza también de inmunidad respecto de cualquier responsabilidad por la recaudación o pago de todo impuesto o derecho y salvo en el caso de los nacionales de un país, no se recaudan impuestos sobre las asignaciones para gastos o con respecto a tales asignaciones pagadas por la Agencia a los gobernadores y sus suplentes ni sobre los sueldos, asignaciones para gastos u otros emolumentos pagados por la Agencia al presidente de la Junta, a los Directores, a los suplentes, al Presidente o al personal del organismo, o con respecto a tales sueldos, asignaciones o emolumentos. Ninguna clase de impuestos podrá gravar una inversión garantizada o reasegurada por la Agencia (incluidas las ganancias derivadas de la misma) ni las pólizas de seguro reaseguradas por ella (incluidas las primas y otros ingresos derivados de aquellas) quienquiera que sea su tenedor, si tales impuestos fueran discriminatorios contra la inversión o póliza de seguro únicamente en razón de estar garantizada o reasegurada por la Agencia, o si la única base jurisdiccional para tales impuestos fuere la ubicación de cualquier oficina o lugar de negocios que mantenga la Agencia.<sup>29</sup>

Todos los Gobernadores, Directores, suplentes, el Presidente y el personal de la Agencia gozan de inmunidad frente a toda acción judicial respecto de los actos realizados por ellos

---

<sup>28</sup> Cfr. Art. 44. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>29</sup> Cfr. Art. 45. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.



en el ejercicio de sus funciones oficiales, cuando no son nacionales del Estado donde ejercen sus funciones, reciben las mismas inmunidades respecto de restricciones de inmigración, requisitos sobre registro de extranjeros y obligaciones nacionales de servicio e idénticas facilidades en materia de régimen cambiario que las concedidas por los miembros de que se trate a los representantes, funcionarios y empleados de rango comparable de otros miembros, así como también reciben en materia de facilidades de viaje el mismo tratamiento que los miembros de que se trate conceden a los representantes, funcionarios y empleados de rango comparable de otros miembros<sup>30</sup>. Cada miembro ha tomado las medidas necesarias en sus propios territorios a los fines de poner en efecto con sujeción a sus propias leyes los principios antes consignados e informará a la Agencia de las medidas específicas que ha tomado.<sup>31</sup>

Las inmunidades, exenciones y privilegios estipulados se otorgan en interés de la Agencia y pueden renunciarse, en la medida y bajo las condiciones que la Agencia determine, en los casos en que tal renuncia no perjudique a sus intereses. La Agencia renunciará a la inmunidad de cualquiera de sus funcionarios en los casos en que, según sus criterio, la inmunidad impediría el curso de la justicia y pueda renunciarse a ella sin perjudicar los intereses de la Agencia.<sup>32</sup>

---

<sup>30</sup> Cfr. Art. 48. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>31</sup> Cfr. Art. 49. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>32</sup> Cfr. Art. 50. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

A través de las líneas anteriores se ha expuesto la estructura de la AMGI y se ha trazado un bosquejo de su funcionamiento, para que de esta manera, se comprenda cabalmente su naturaleza jurídica. La AMGI es un sujeto de Derecho Internacional Público (DIP) establecido mediante un tratado internacional de conformidad con lo establecido en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados<sup>33</sup>; esta aseveración atrae consigo muchas implicaciones asociadas, por ser una persona jurídica de DIP ostenta derechos soberanos así como deberes originados por los tratados y la costumbre internacional, por tanto, incurre en responsabilidad por cualquier conducta distinta de la prescrita en el sistema, y posee capacidad para establecer relaciones contractuales, o de cualquiera otra índole legal, con otras personas jurídicas.

En relación al establecimiento de las relaciones contractuales anteriormente mencionadas, la AMGI es la expresión material de una empresa aseguradora internacional, quien, mediante la formalización de un contrato de seguro, asume las consecuencias dañinas producidas por la realización del evento cuyo riesgo es objeto de cobertura. También se puede agregar que la AMGI forma parte de una compleja trama de organismos financieros internacionales que conforman al sistema financiero internacional; tiene un patrimonio formado por las acciones que suscriben sus miembros así como por los beneficios

---

<sup>33</sup> Art. 2 "...se entiende por "tratado" un 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..." Art.5. Tratados constitutivos de organizaciones internacionales y tratados adoptados en el ámbito de una organización internacional. "La presente Convención se aplicara a todo tratado que sea un instrumento constitutivo de una organización interna nacional y a todo tratado adoptado en el ámbito de una organización internacional, sin perjuicio de cualquier norma pertinente de la organización" <http://www.derechos.org/nizcor/ley/viena.html>.

derivados de sus operaciones; posee fueros en los territorios de sus suscriptores; establece relaciones particularmente estrechas con los miembros del Grupo del Banco Mundial (GBM) así como con ciertas empresas aseguradoras privadas; y que realiza una labor activa de promoción a la inversión.

La AMGI no cumple, como lo hacen otros organismos, con una mera función de administración financiera, sino que realiza una labor activa, asesorando a sus miembros y promoviendo la confianza entre ellos por medio de su intermediación, así como conectando la necesidad de los inversionistas de asegurar sus inversiones con la labor de empresas tanto gubernamentales como privadas de cubrir el riesgo no comercial al que se puede estar expuesto; pero la labor no se detiene ahí, sino que busca incluir a la mayoría de los países para que se integren a este proyecto de mundo, colaborando a facilitar el libre y seguro flujo de capitales entre los Estados, no como fin para que las utilidades de las ET se incrementen sino como medio para fomentar el desarrollo, a través de la generación de empleos, el mejoramiento de las condiciones laborales y la estabilidad macroeconómica de los Estados, misma que los deberá llevar al cabal cumplimiento de su objetivo primordial, a saber, el bienestar integral para sus habitantes.

## 2.2 PROCEDIMIENTO DE ADHESIÓN DE UN ESTADO MIEMBRO DEL BANCO MUNDIAL A LA AGENCIA MULTILATERAL DE GARANTÍA A INVERSIONES

La Convención que establece la AMGI fue abierta a firma el 11 de octubre de 1985, con la firma del número requerido de Estados -cinco Estados categoría uno y 15 categoría dos- la Convención entró en vigor y la AMGI se estableció el 12 de abril de 1988; desde ese entonces, la Convención se mantiene abierta para su firma a los miembros del BM que no se adhirieron inicialmente.

Cada Estado tomará acciones formales para la firma, ratificación, aceptación o aprobación del Convenio, de acuerdo con sus procedimientos administrativos y constitucionales, y los documentos relacionados con tales acciones seguirán las formas tradicionales así como los precedentes de ese Estado.

Bajo el artículo 61<sup>34</sup>, la Convención es abierta para firma para todos los miembros del BM, dicho artículo sólo autoriza a Estados que han firmado la Convención para llegar a ser Partes de él por ratificación, aceptación o aprobación. La firma de la Convención es por

---

<sup>34</sup> Este Convenio quedará abierto a la firma de todos los miembros del BM y de Suiza y estará sujeto a la ratificación, aceptación o aprobación de los Estados signatarios de conformidad con sus procedimientos constitucionales.

Este Convenio entrará en vigor en la fecha en que se hayan depositado no menos de cinco instrumentos de ratificación, aceptación o aprobación en nombre de los Estados signatarios de la categoría uno, y no menos de quince de dichos instrumentos en nombre de los signatarios de la categoría dos; queda entendido, sin embargo, que el total de las suscripciones de estos Estados deberá sumar no menos de un tercio del capital autorizado de la Agencia, según lo determinado en el artículo cinco.

Para cada Estado que deposite su instrumento de ratificación, aceptación o aprobación después de que este Convenio haya entrado en vigor, el Convenio entrará en vigor para él en la fecha de tal depósito.

Si este Convenio no hubiere entrado en vigor dos años después de haber sido abierto a la firma, el presidente del BM convocará a una conferencia de los países interesados a fin de determinar el futuro rumbo de acción.

Cfr. Art. 61. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

tanto, un paso esencial que debe tomarse antes de depositar un instrumento de ratificación, aceptación o aprobación. La Convención está abierta para firma en la oficina principal del BM ubicada en 1818 H Street, N.W., Washington, D.C. 20433, y los arreglos para firma se deben consultar con el Vicepresidente y el Secretario del BM.

La Convención debe ser firmada por los representantes del Estado debidamente autorizados, una persona que desee firmar la Convención a nombre de un Estado debe suministrar al Vicepresidente y al Secretario del BM una declaración por escrito en la cual se le designe por nombre y cargo, como la persona autorizada para firmar la Convención a nombre del Estado que representa; la declaración debe contener el título de la Convención, “Convenio constitutivo de la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones”, y debe estar firmada por una autoridad apropiada del Estado involucrado, por ejemplo, por el Presidente, el Primer Ministro o el Ministro de Relaciones Exteriores.

El artículo 61, también establece que la Convención estará sujeta a ratificación, aceptación o aprobación por los Estados firmantes de acuerdo con sus procedimientos constitucionales, y que sólo los Estados que han firmado la Convención de acuerdo con el artículo 61 pueden, validamente, ratificarla, aceptarla o aprobarla; un Estado firmante puede depositar su instrumento de ratificación, aceptación o aprobación en la oficina principal del BM dentro de su horario de trabajo.

Ninguna forma es prescrita para instrumentos de ratificación, aceptación o aprobación, sin embargo, ellos deberán, en cualquier caso, contener el título de la Convención; afirmar que la Convención ha sido debidamente firmada a nombre del Estado involucrado; afirmar que

la Convención es ratificada, aceptada, o aprobada a nombre de tal Estado; y afirmar la voluntad del Estado a cumplir con todas las obligaciones prescritas en la Convención.

Los instrumentos de ratificación, aceptación o aprobación deben ser firmados por autoridad apropiada del Estado involucrado, por ejemplo, el Presidente, el Primer Ministro o el Ministro de Relaciones Exteriores.

Bajo la Convención, cada miembro de la AMGI está obligado a suscribir un número estipulado de acciones del capital social de la Agencia, la obligación de suscripción para cada Estado que era miembro del BM en la fecha en que la Convención fue abierta para firma fue establecida en la tabla de Membresía y Suscripción de Capital de la Convención. Bajo las leyes de la AMGI, las suscripciones de capital de los eventuales miembros que no estén listados en la Convención serán determinadas de tiempo en tiempo por el Consejo de Gobernadores de la Agencia, con la recomendación de la Junta de Directores; el Consejo de Gobernadores también especifica cualquier término o condición que atañe a la membresía en la AMGI de un nuevo Estado.

La Convención contempla que los miembros deberán suscribir inicialmente 20% de las acciones asignadas a ellos y estarán obligados de ahí en adelante a suscribir todo o parte del balance de las acciones si acontecen circunstancias de garantía; bajo los términos de la Convención, el 10% de la suscripción de capital inicial de los miembros nuevos debe ser hecha en efectivo y el adicional 10% en pagarés o instrumentos establecidos para tal efecto. Para los Estados que firmen la Convención después del 27 de marzo de 1989, la membresía no puede llegar a hacerse efectiva hasta que estos pagos hayan sido hechos. El capital social

de la AMGI está denominado en DEG, para propósitos de la Convención, el valor de éstos, tomando como referencia al dólar americano, es actualmente de 1.4729

Como se dijo, el 10% de la suscripción inicial de capital de un nuevo miembro debe ser pagado en efectivo, en el caso de Estados listados en la categoría uno de las tablas de membresía y suscripción de capital, se requiere que los pagos en efectivo sean hechos enteramente en Moneda Librementemente Utilizable<sup>35</sup> (MLU); en el caso de los países listados en la categoría dos, un mínimo de 75% de la porción en efectivo de la suscripción inicial de capital debe ser hecha en MLU, el 25% restante de la suscripción debe ser pagada en moneda convertible o en la moneda nacional del Estado. Los Estados de la categoría dos que elijan hacer sus pagos en su propia moneda deben valorar este componente de sus suscripciones de capital de acuerdo con el tipo de cambio operante en el mercado en la fecha de pago. Los pagos de suscripción hechos en tales monedas nacionales serán depositados en una cuenta a nombre de la AMGI en una institución de banca seleccionada por ella misma (usualmente el Banco Central), ubicada en el territorio del Estado que haga el pago.

Los pagos de suscripción de acciones hechos en MLU deben ser calculados de acuerdo con el tipo de cambio operante en el mercado en la fecha de pago y deben depositarse en la cuenta de la AMGI en las instituciones bancarias siguientes:

---

<sup>35</sup> Las monedas libremente utilizables son aquellas cinco designadas por el FMI: la libra esterlina británica, el marco alemán, el franco francés, el yen japonés y el dólar americano.

|                       |                             |            |
|-----------------------|-----------------------------|------------|
| Para pagos en libras  | Banco de Inglaterra         | Londres    |
| Para pagos en marcos  | Banco Federal Alemán        | Frankfurt  |
| Para pagos en francos | Banco de Francia            | París      |
| Para pagos en yen     | Banco de Japón.             | Tokio      |
| Para pagos en dólares | Banco de la Reserva Federal | Nueva York |

En todos los casos a la cuenta general de la AMGI.

Además de pagar en efectivo el equivalente al 10% de sus obligaciones totales de suscripción, los miembros nuevos deben pagar 10% del valor de sus suscripciones de capital en la forma de pagarés no negociables y sin interés u obligaciones similares, o en efectivo en MLU. Si un pagaré es establecido para satisfacer este requisito, dicho pagaré debe estar en MLU y debe ser exigible para pago inmediato a instrucción de la Junta de Directores a fin de cumplir con las obligaciones de la AMGI. Un miembro puede, de así preferirlo, pagar con más de un pagaré, siempre que el número total de pagarés sea equivalente al 10% de su capital de suscripción en la AMGI.

Si la ley nacional de un eventual miembro contiene impedimentos para la expedición de un pagaré, el miembro debe notificar a la brevedad a la AMGI sobre esta circunstancia y proponer procedimientos para el establecimiento de otro tipo de obligaciones de deuda aplicables. Antes de que un miembro nuevo expida un pagaré (o pagarés), debe someter a la aprobación de la AMGI una Declaración de Intención para el Pago de Suscripciones en la Forma de Pagarés a fin de asegurar a la AMGI de la aplicabilidad del pagaré, esta



Declaración debe ser acompañada por un ejemplar del pagaré que el miembro va a depositar en la cuenta de la AMGI, así también, debe establecer las firmas de las personas que han sido autorizadas para expedir y firmar tales pagarés; la Declaración debe ser escrita en Inglés, Francés o Español y en formas expedidas para tal efecto y debe ser firmada en nombre del miembro por un oficial autorizado para suministrar tal firma bajo las leyes del miembro, normalmente, el Ministro de Finanzas o alguna autoridad de jerarquía similar.

El eventual miembro debe exhibir la Declaración por duplicado, un ejemplar debe ser enviado a las oficinas principales de AMGI y el otro debe guardarse hasta que la Agencia lo haya aprobado para que sea depositado en la institución designada por ella.

Después de revisar la Declaración, la AMGI puede solicitar del eventual miembro, evidencia adicional para confirmar, a entera satisfacción de la AMGI, que la Declaración y el pagaré han sido debidamente autorizados, y que tal pagaré cuando sea ejecutado y expedido, tendrá el carácter de una obligación vinculante y válida del miembro y será de pleno derecho retenida en una cuenta de la AMGI por parte de la institución bancaria designada al efecto; si cualquier documento sometido como parte de la evidencia solicitada por la AMGI no está en inglés, francés o español, debe ser acompañado por una traducción oficial en inglés, la Agencia determinará si la forma y el fondo de todos los documentos a ella presentados son adecuados.

La AMGI notificará al eventual miembro y a la institución bancaria involucrada cuando sea aprobada su Declaración, acompañando una forma de pagaré; entonces la AMGI autorizará a la institución bancaria a recibir, para su propia cuenta, el (los) pagaré(s) original(es) en la

forma, denominación y monto principal aprobados, debidamente despachado por las personas designadas en la Declaración. Cuando la institución bancaria haya recibido un pagaré de un miembro nuevo en concordancia con la aprobación de la AMGI, debe de manera expedita notificar a la Agencia de tal recepción y enviar una copia del pagaré a la AMGI. La institución bancaria debe conservar el pagaré bajo su resguardo en una cuenta y ponerlo a la orden de la AMGI.<sup>36</sup>

### Tabla de Membresía y Suscripción de Capital<sup>37</sup>

#### Países de la Categoría Uno

| País                      | No. De acciones. | Suscripción (millones de DEG) |
|---------------------------|------------------|-------------------------------|
| República Federal Alemana | 5,071            | 50.71                         |
| Australia                 | 1,713            | 17.13                         |
| Austria                   | 775              | 7.75                          |
| Bélgica                   | 2,030            | 20.30                         |
| Canadá                    | 2,965            | 29.65                         |
| Dinamarca                 | 718              | 7.18                          |
| Estados Unidos de América | 20,519           | 205.19                        |
| Finlandia                 | 600              | 6.00                          |
| Francia                   | 4,860            | 48.60                         |
| Holanda                   | 2,169            | 21.69                         |
| Inglaterra                | 4,860            | 48.60                         |
| Irlanda                   | 369              | 3.69                          |
| Islandia                  | 90               | .90                           |
| Italia                    | 2,820            | 28.20                         |
| Japón                     | 5,095            | 50.95                         |
| Luxemburgo                | 116              | 1.16                          |
| Noruega                   | 699              | 6.99                          |
| Nueva Zelanda             | 513              | 5.13                          |
| Sudáfrica                 | 943              | 9.43                          |
| Suecia                    | 1,049            | 10.49                         |
| Suiza                     | 1,500            | 15.00                         |
| <b>Subtotal</b>           | <b>59,437</b>    | <b>594.73</b>                 |

<sup>36</sup> Cfr. "Guide for Completing Membership Requirements." Multilateral Investment Guarantee Agency. Washington D.C. January 1990. pp.1-5 Tr. del autor.

<sup>37</sup> Cfr. "Apendix A" Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

Paises de la Categoría Dos

| País                         | No. de acciones | Suscripción (millones de DEG) |
|------------------------------|-----------------|-------------------------------|
| Afganistán                   | 118             | 1.18                          |
| Antigua y Barbuda            | 50              | .50                           |
| Arabia Saudita               | 3,137           | 31.37                         |
| Argelia                      | 649             | 6.49                          |
| Argentina                    | 1,254           | 12.54                         |
| Bahamas                      | 100             | 1.00                          |
| Bahrein                      | 77              | .77                           |
| Bangla Desh                  | 340             | 3.40                          |
| Barbados                     | 68              | .68                           |
| Belice                       | 50              | .50                           |
| Benin                        | 61              | .61                           |
| Bhután                       | 50              | .50                           |
| Birmania                     | 178             | 1.78                          |
| Bolivia                      | 125             | 1.25                          |
| Botswana                     | 50              | .50                           |
| Brasil                       | 1,479           | 14.79                         |
| Burkina Faso                 | 61              | .61                           |
| Burundi                      | 74              | .74                           |
| Cabo Verde                   | 50              | .50                           |
| Camerún                      | 107             | 1.07                          |
| Colombia                     | 437             | 4.37                          |
| Comoras                      | 50              | .50                           |
| Congo, República Popular del | 65              | .65                           |
| Corea, República de          | 449             | 4.49                          |
| Costa de Marfil              | 176             | 1.76                          |
| Costa Rica                   | 117             | 1.17                          |
| Chad                         | 60              | .60                           |
| Chile                        | 485             | 4.85                          |
| China                        | 3,138           | 31.38                         |
| Chipre                       | 104             | 1.04                          |
| Djibouti                     | 50              | .50                           |
| Dominica                     | 50              | .50                           |
| Ecuador                      | 182             | 1.82                          |
| Egipto, República Árabe de   | 459             | 4.59                          |
| El Salvador                  | 122             | 1.22                          |
| Emiratos Árabes Unidos       | 372             | 3.72                          |
| España                       | 1,285           | 12.85                         |
| Etiopía                      | 70              | .70                           |
| Fiji                         | 71              | .71                           |
| Filipinas                    | 484             | 4.84                          |
| Gabón                        | 96              | .96                           |
| Gambia                       | 50              | .50                           |
| Ghana                        | 245             | 2.45                          |
| Granada                      | 50              | .50                           |
| Grecia                       | 280             | 2.80                          |
| Guatemala                    | 140             | 1.40                          |
| Guinea                       | 91              | .91                           |

|                              |              |              |
|------------------------------|--------------|--------------|
| Guinea-Bissau                | 50           | .50          |
| Guinea Ecuatorial            | 50           | .50          |
| Guyana                       | 84           | .84          |
| Haití                        | 75           | .75          |
| Honduras                     | 101          | 1.01         |
| Hungría                      | 564          | 5.64         |
| India                        | 3,048        | 30.48        |
| Indonesia                    | 1,049        | 10.49        |
| Irán, República Islámica del | 1,659        | 16.59        |
| Irak                         | 350          | 3.50         |
| Islas Salomón                | 50           | .50          |
| Israel                       | 474          | 4.74         |
| Jamahiría Árabe Libia        | 474          | 4.74         |
| Jamaica                      | 181          | 1.81         |
| Jordania                     | 97           | .97          |
| Kampuchea Democrática        | 93           | .93          |
| Kenia                        | 172          | 1.72         |
| Kuwait                       | 930          | 9.30         |
| Lesotho                      | 50           | .50          |
| Líbano                       | 142          | 1.42         |
| Liberia                      | 84           | .84          |
| Madagascar                   | 100          | 1.00         |
| Malasia                      | 579          | 5.79         |
| Malawi                       | 77           | .77          |
| Maldivas                     | 50           | .50          |
| Mali                         | 81           | .81          |
| Malta                        | 75           | .75          |
| Marruecos                    | 348          | 3.48         |
| Mauricio                     | 87           | .87          |
| Mauritania                   | 63           | .63          |
| <b>México</b>                | <b>1,192</b> | <b>11.92</b> |
| Mozambique                   | 97           | .97          |
| Nepal                        | 69           | .69          |
| Nicaragua                    | 102          | 1.02         |
| Níger                        | 62           | .62          |
| Nigeria                      | 844          | 8.44         |
| Omán                         | 94           | .94          |
| Pakistán                     | 660          | 6.60         |
| Panamá                       | 131          | 1.31         |
| Papua Nueva Guinea           | 96           | .96          |
| Paraguay                     | 80           | .80          |
| Perú                         | 373          | 3.73         |
| Portugal                     | 382          | 3.82         |
| Qatar                        | 137          | 1.37         |
| República Árabe Siria        | 168          | 1.68         |
| República Centroafricana     | 60           | .60          |
| Rep. Democrática Popular Lao | 60           | .60          |
| República Dominicana         | 147          | 1.47         |
| Rumania                      | 555          | 5.55         |
| Rwanda                       | 75           | .75          |
| Samoa Occidental             | 50           | .50          |
| San Cristóbal y Nieves       | 50           | .50          |
| San Vicente                  | 50           | .50          |
| Santa Lucía                  | 50           | .50          |

|                                |                |                |
|--------------------------------|----------------|----------------|
| Santo Tomé y Príncipe          | 50             | .50            |
| Senegal                        | 145            | 1.45           |
| Seychelles                     | 50             | .50            |
| Sierra Leona                   | 75             | .75            |
| Singapur                       | 154            | 1.54           |
| Somalia                        | 78             | .78            |
| Sri Lanka                      | 271            | 2.71           |
| Sudán                          | 206            | 2.06           |
| Surinam                        | 82             | .82            |
| Swazilandia                    | 58             | .58            |
| Tailandia                      | 421            | 4.21           |
| Tanzania                       | 141            | 1.41           |
| Togo                           | 77             | .77            |
| Trinidad y Tobago              | 203            | 2.03           |
| Túnez                          | 156            | 1.56           |
| Turquía                        | 462            | 4.62           |
| Uganda                         | 132            | 1.32           |
| Uruguay                        | 202            | 2.02           |
| Vanuatu                        | 50             | .50            |
| Venezuela                      | 1,427          | 14.27          |
| Vietnam                        | 220            | 2.20           |
| Yemen, República Árabe del     | 67             | .67            |
| Rep. Democrática Popular Yemen | 115            | 1.15           |
| Yugoslavia                     | 635            | 6.35           |
| Zaire                          | 338            | 3.38           |
| Zambia                         | 318            | 3.18           |
| Zimbabwe                       | 236            | 2.36           |
| <b>Subtotal</b>                | <b>40,527</b>  | <b>405.27</b>  |
| <b>Total</b>                   | <b>100,000</b> | <b>1000.00</b> |

Los Estados listados son los miembros originales, ya que ellos fueron Partes antes del 30 de octubre de 1987, la tabla clasifica a los Estados miembros en dos categorías, en la categoría uno siendo básicamente PD, incluyendo la mayoría de los países de la CEE, Australia, Canadá, Japón y los EEUU, y la categoría dos descrita como PMED para efectos de la Convención, comprenden 128 Estados donde se incluyen China, India, los Estados Árabes así como Centro y Sudamérica, lo que pone de manifiesto el espíritu global de la Convención, mediante la penetración de sus aspiraciones a pueblos con diversas orientaciones políticas, religiosas y económicas.

El capital social autorizado de AMGI es de mil millones de DEG divididos en 10 000 acciones con un valor de 10 000 DEG cada una, que estarán disponibles para ser suscritas por los miembros. Además de que el capital será incrementado con la admisión de un nuevo miembro, el Consejo podrá en cualquier tiempo, incrementar el capital social, por mayoría especial.

El número de acciones colocadas en cada miembro original aparece en la tabla, a un miembro subsiguiente le será requerido suscribir tal número de acciones, bajo los términos y condiciones que el Consejo determine, pero en ningún caso un precio menor que el original; ningún miembro suscribirá menos de 50 acciones, y el Consejo está autorizado para prescribir reglas mediante las cuales los miembros puedan suscribir acciones adicionales. A cada miembro le será requerido pagar el 10% de cada acción en efectivo, y un 10% adicional, usualmente en promesas de promesas de pago al portador no negociables y sin interés, dentro de los 90 días siguientes a la entrada en vigor de la convención. El faltante del capital será sujeto al requerimiento de la Agencia.

Los miembros tendrán derecho a retirarse de la Agencia después de que expire el tercer año de su membresía. El incumplimiento de las obligaciones consignadas en la Convención puede resultar en suspensión de la membresía hasta culminar en la pérdida de derechos, excepto aquellas relacionadas con el retiro y con el arreglo de diferencias; de cualquier manera, durante la suspensión, los miembros se mantendrán sujetos a todas sus obligaciones. El artículo 53 de la Convención, establece que cuando un Estado deja de ser miembro, debe seguir cumpliendo con todas las obligaciones bajo la convención,

incluyendo las accesorias, que hayan estado surtiendo efecto antes del cese de su membresía.

Por otro lado, la Junta está autorizada para suspender el establecimiento de nuevas garantías por un periodo determinado, o todas las actividades de la Agencia durante una emergencia, cuando así lo juzgue necesario, pero durante ese lapso, se harán acuerdos para proteger sus propios intereses y aquellos de terceros.<sup>38</sup>

De lo anterior, se ha podido dilucidar cual es el procedimiento operativo a seguir para que un Estado miembro del BM pase a formar parte de la AMGI, también hemos notado que; la cantidad aproximada para que México se suscriba a la Agencia es de 40 millones de pesos, a pagar 20 millones en efectivo y otros 20, en pagarés no negociables y sin interés. Que a pesar de que con esos 40 millones podemos ser miembros de la AMGI, estaríamos obligados a pagar otros 160 millones, de acuerdo con la cantidad de acciones que nos corresponden, en el momento en que ocurra un siniestro y la AMGI nos lo solicite. De cualquier modo, es en capítulos posteriores, cuando desarrollaremos la inconveniencia de la adhesión de México a la AMGI, no porque sea inconveniente en sí misma, ni porque no reconozcamos la importante labor de la Agencia en comento, sino porque podemos maximizar el saneamiento a las finanzas públicas mediante la IED por medios alternativos más eficaces y menos onerosos.

---

<sup>38</sup> Cfr. CHATTERJEE, S. K. "The Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency". Loc. cit. pp.79, 80. Tr, del autor.

### 2.3. FUNCIONAMIENTO DE LOS SEGUROS, REASEGUROS Y COASEGUROS QUE BRINDA LA AMGI

El artículo 12 de la Convención establece varios tipos de inversiones elegibles, a saber, intereses líquidos, incluyendo préstamos de mediano o largo plazo hechos o garantizados por tenedores de activo líquido en la empresa involucrada y también aquellas formas de inversión directa que sean determinadas por la Junta de Directores. La Junta, por mayoría especial, puede declarar como inversión elegible; cualquier otra forma de inversión a mediano o largo plazo; cualquier garantía relacionada con transferencias de divisas para el propósito de modernizar, expandir o desarrollar una inversión existente; y el uso de ganancias de inversiones existentes.

Es interesante recalcar que, tal como lo hace el BM, la AMGI, cuando garantiza una inversión, analiza la viabilidad económica de la inversión; su contribución al desarrollo del PR (tanto económico como social); la concordancia de la inversión con los objetivos y prioridades de desarrollo declarados por el PR; el acatamiento de la inversión a las leyes y regulaciones del PR, así como las condiciones de inversión en el PR, incluyendo la disposición de trato justo, equitativo y protección legal para la inversión.

Esto último, claramente reitera la importancia de mantener el principio de responsabilidad estatal, incluyendo los estándares mínimos internacionales que deben mostrar los PR hacia los extranjeros y sus propiedades; también hay que recalcar que las inversiones serán



garantizadas, sólo si son hechas en un PMED, y ningún contrato de garantía (CG)<sup>39</sup> será celebrado por AMGI a menos que sea aprobado por el PR involucrado.<sup>40</sup>

La Agencia garantiza inversiones admisibles contra una pérdida que resulte de uno o más de los siguientes tipos de riesgo:

Restricción de Transferencia de Moneda e Inconvertibilidad (RTMI); la introducción atribuible al PR de cualquier restricción sobre la transferencia al exterior, de su moneda, en una Moneda de Libre Uso (MLU)<sup>41</sup> u otra moneda aceptable para el asegurado, incluida la falta de actuación del PR, dentro de un lapso razonable, respecto de una solicitud de dicho asegurado para esa transferencia;

Expropiación y Medidas Similares (EMS); cualquier acción legislativa o cualquier acción u omisión administrativa atribuible al PR que tenga el efecto de privar al asegurado de la propiedad o del control de su inversión o de un beneficio sustancial derivado de la misma; con excepción de las medidas no discriminatorias de aplicación general que los gobiernos toman normalmente con objeto de regular la actividad económica en sus territorios;

---

<sup>39</sup> El contrato de seguro es, a su vez, un contrato de garantía, y ésta consiste en el compromiso de la aseguradora para resarcir o indemnizar al asegurado contra el pago de una prima, respecto del daño que se llegue a producir por la realización de un siniestro. Cfr. SANCHEZ FLORES, Octavio. "La institución del seguro en México". Ed. Porrúa. México. 2000. p.101.

<sup>40</sup> Cfr. Ibidem. pp.81, 82. Tr. del autor.

<sup>41</sup> Para los fines de este convenio: Moneda de Libre Uso significa una moneda así designada por el FMI y toda otra moneda que pueda obtenerse libremente y usarse efectivamente, que la Junta de Directores a la que se hace referencia en el artículo 30 designe para los fines del Convenio, previa consulta con el FMI y con la aprobación del país emisor de dicha moneda. Cfr. Art. 3. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

Incumplimiento de Contrato (IC); cualquier rechazo o incumplimiento por el PR de un contrato con el asegurado, cuando éste no tiene recurso ante un foro judicial o arbitral con objeto de resolver la reclamación de rechazo o incumplimiento, o dicho foro no dicta una decisión dentro de un lapso razonable al tenor de lo prescrito en los CG de conformidad con los reglamentos de la Agencia, o no puede hacerse cumplir tal decisión; y

Guerra y Disturbios Civiles (GDC); cualquier acción militar, disturbio civil o terrorismo en cualquier territorio del PR que tenga el efecto de privar al asegurado de la propiedad o del control de su inversión o de un beneficio sustancial derivado de la misma.

En virtud de una solicitud conjunta del inversionista y el PR, la Junta, por mayoría especial, puede aprobar la extensión de la cobertura, a riesgos no comerciales específicos, distintos de los mencionados, pero en ningún caso a los riesgos de devaluación o depreciación de la moneda. Hay que señalar que no están cubiertas las pérdidas resultantes de cualquier acción u omisión del PR a la cual el asegurado haya dado su consentimiento o por la cual éste sea responsable; y cualquier acción u omisión del PR o cualquier otro hecho que se produzca antes de la celebración del CG.<sup>42</sup>

De la misma manera en que se establecen ciertas restricciones para la admisibilidad de una inversión, se establecen restricciones para la admisibilidad de un inversionista, por lo cual, sólo es admisible, la persona física que sea nacional de un País Miembro (PM) distinto del PR (cuando una persona tenga más de una nacionalidad, la nacionalidad del PR o la del PM

---

<sup>42</sup> Cfr. Art. 11. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

según sea el caso, prevalecerá sobre la nacionalidad de un no miembro, y aquella, sobre la de otro miembro, respectivamente); y cualquier persona colectiva, privada o no, que opere sobre una base comercial, que tenga la nacionalidad de un PM y que sea distinta de la del PR, y cuyo asiento principal de negocios esté en un PM o cuyo capital sea mayoritariamente de un miembro o varios, o de sus nacionales.

Sin embargo, en virtud de solicitud conjunta del inversionista y del PR, la Junta, por mayoría especial, puede extender la admisibilidad a una persona natural que sea nacional del PR o a una persona colectiva que se haya constituido en el PR o cuyo capital sea en su mayoría de propiedad de sus nacionales, siempre que los activos en cuestión se transfieran desde fuera del PR.<sup>43</sup>

Las inversiones se garantizarán sólo si han de efectuarse en el territorio de un PMED y la Agencia no celebrará ningún CG antes de que el PR haya aprobado el otorgamiento de la garantía por la Agencia contra los riesgos cuya cobertura se haya especificado.<sup>44</sup>

Los términos y condiciones de cada CG serán determinados por la Agencia con sujeción a las reglas y reglamentos que dicte la Junta, quedando entendido que la Agencia no cubrirá la pérdida total de la inversión garantizada; estos CG son aprobados por el Presidente bajo la dirección de la Junta.

---

<sup>43</sup> Cfr. Art. 13. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>44</sup> Cfr. Arts. 14 y 15. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

El Presidente, también bajo la dirección de la Junta, decide acerca del pago de reclamaciones al asegurado de conformidad con el CG y las pólizas<sup>45</sup> que la Junta adopte. Los CG exigen que los asegurados, antes de que la Agencia haga un pago, entablen los recursos administrativos que sean adecuados en virtud de las circunstancias, ante las autoridades del PR, de conformidad con sus leyes y siempre que estén a su disposición de manera inmediata. Tales contratos pueden exigir el transcurso de ciertos periodos razonables entre la ocurrencia de los sucesos que den lugar a las reclamaciones y los pagos de éstas.<sup>46</sup>

Al pagar o convenir en pagar una indemnización al asegurado<sup>47</sup>, la Agencia se subrogará<sup>48</sup> en los derechos o reclamaciones relacionados con la inversión garantizada que el asegurado tenga contra el PR y otros obligados. El CG estipulará los términos y condiciones de tal subrogación. El PR debe dar a las cantidades expresadas en su propia moneda, adquiridas por la Agencia como subrogante, un tratamiento tan favorable en cuanto a su uso y conversión como el tratamiento que habría correspondido a tales fondos en manos del asegurado. En todo caso, la Agencia podrá utilizar tales cantidades para el pago de sus

---

<sup>45</sup> Se ha definido a la póliza como el documento por el cual se formaliza el contrato de seguro y en el que se establecen las cláusulas de forma general, particular o especial, regulan las relaciones contractuales convenidas entre la compañía aseguradora y el asegurado, integrándose por una carátula de la póliza, condiciones generales y endoso o endosos, en el que se establecen ciertas modificaciones o aclaraciones al contenido de la póliza contratada. Es el documento principal del contrato de seguro. Cfr. SANCHEZ FLORES, Octavio. Op. cit. p.125.

<sup>46</sup> Cfr. Arts. 16,17. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>47</sup> La Agencia garantiza una inversión mediante un contrato de seguro, es la razón por la cual se puede llamar al tenedor de una garantía, asegurado.

<sup>48</sup> En la subrogación, la ley transfiere al asegurador, la acción del asegurado contra el tercero responsable del siniestro; el fundamento de esta transferencia es más de política legislativa que estrictamente jurídico: como consecuencia del pago de la indemnización, el asegurado no tiene ningún interés en perseguir la indemnización debida por el tercero, que si se le autorizara recoger, lo enriquecería indebidamente; y como tampoco el tercero debe beneficiarse por el contrato celebrado por la víctima y quedar impune su acto ilícito, se le impone que responda hacia el asegurador, quien incluye estos recuperos en el cálculo comercial de su explotación. No se opera con el mero acaecimiento del siniestro, sino con el pago por el asegurador, y en la medida de este pago, se transfieren al asegurador hasta el monto de la indemnización abonada. Cfr. HALPERIN, Isaac. "Seguros". Vol. II. Ediciones Depalma. 2ª ed. Buenos Aires. 1991. pp. 718-720.

gastos administrativos y otros costos. La Agencia también debe procurar celebrar acuerdos con los PR acerca de otros usos de tales monedas en tanto éstas no sean de libre convertibilidad.<sup>49</sup>

La Agencia coopera con las entidades nacionales de los PM y las entidades regionales cuyo capital sea en su mayor parte de propiedad de los PM, que llevan a cabo actividades similares a las de la Agencia, y procura complementar las operaciones de tales entidades, con objeto de maximizar tanto la eficiencia de sus respectivos servicios como su contribución al aumento del flujo de IE. A este fin, la Agencia puede celebrar arreglos contractuales con dichas entidades acerca de los detalles de tal cooperación, incluidas especialmente las modalidades de reaseguro<sup>50</sup> y coaseguro<sup>51</sup>.

La Agencia puede otorgar reaseguros, respecto de una inversión específica, contra pérdidas que se deriven de uno o más de los riesgos no comerciales que hubieren sido garantizados por un miembro o dependencia del mismo o por una entidad regional de garantía de inversiones cuya porción mayor de capital sea propiedad de dos o más miembros. La Junta por mayoría especial, determinará cada cierto tiempo el monto máximo de las obligaciones contingentes que la Agencia pueda asumir con respecto a contratos de reaseguro. Con

---

<sup>49</sup> Cfr. Art. 18. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>50</sup> Se entiende por reaseguro, el contrato en virtud del cual una empresa reaseguradora toma a su cargo total o parcialmente un riesgo ya cubierto por otra o el remanente de daños que exceda de la cantidad asegurada por el asegurador directo, y aún cuando la empresa se reasegure contra los riesgos que hubiere asegurado, seguirá siendo la única responsable respecto al asegurado. Cfr. SANCHEZ FLORES, Octavio. Op. cit. p. 321.

<sup>51</sup> Se entiende por coaseguro la participación de dos o más empresas de seguros en un mismo riesgo, en virtud de contratos directos realizados por cada una de ellas con el asegurado, este contrato tiene como fin dividir el riesgo entre varias instituciones aseguradoras las cuales cubrirán únicamente la parte por la que se obligaron. Las sumas aseguradas por cada aseguradora no sobrepasan el valor asegurado ya que se busca repartir el riesgo entre varios aseguradores celebrando un contrato con cada asegurador, siendo el mismo riesgo y un único interés asegurable. Cfr. Ibidem. p. 274.

respecto a las inversiones específicas que hayan sido terminadas más de 12 meses antes de que la Agencia reciba la solicitud de reaseguro, dicho monto será inicialmente fijado en el 10% del total de las obligaciones contingentes de la Agencia. Las condiciones de admisibilidad se aplican a las operaciones de reaseguro, salvo que no sea necesario que las inversiones reaseguradas se lleven a cabo con posterioridad a la solicitud de reaseguro.

Los derechos y obligaciones mutuos de la Agencia y un miembro o una dependencia reasegurados están especificados en los contratos de reaseguro con sujeción a las reglas y reglamentos de reaseguro que dicte la Junta, ésta aprueba cada contrato de reaseguro que garantice una inversión que se haya hecho antes de que la Agencia reciba la solicitud para el reaseguro, con miras a minimizar los riesgos<sup>52</sup>, asegurándose de que la Agencia reciba primas<sup>53</sup> que guarden proporción con sus riesgos, y de que la entidad reasegurada se comprometa adecuadamente a la promoción de nuevas inversiones en los PMED. En la medida de lo posible, la Agencia se asegurará que a ella y a la entidad reasegurada les correspondan derechos de subrogación y arbitraje equivalentes a los que tendría la Agencia si hubiese sido la garante original. Los términos y condiciones del reaseguro exigirán que se ejercite acción administrativa contra el PR antes de que la Agencia efectúe un pago. La subrogación tendrá efecto con respecto al PR de que se trate, solamente después de la aprobación del reaseguro por parte de la Agencia. La Agencia incluirá en los contratos de

---

<sup>52</sup> El riesgo puede definirse diciendo que es el evento futuro e incierto de cuya realización depende el nacimiento de la obligación de la empresa aseguradora. Es la eventualidad prevista en el contrato. Cfr. *Ibidem*. p. 186.

<sup>53</sup> Prima es la aportación económica en dinero que ha de proporcionar el asegurado a la empresa aseguradora por concepto de contraprestación por la cobertura de riesgo que ésta le otorga. Cfr. *Ibidem*. p. 206.

reaseguro disposiciones que exijan que el reasegurado procure, con la debida diligencia, hacer valer los derechos o reclamaciones relacionados con la inversión reasegurada.<sup>54</sup>

La Agencia podrá celebrar acuerdos con aseguradores privados de los PM con objeto de intensificar sus propias operaciones y alentar a tales aseguradores a otorgar cobertura de riesgos no comerciales en los PMED en condiciones similares a las aplicadas por la Agencia. Tales acuerdos pueden incluir el reaseguro por la Agencia con arreglo a lo anteriormente expuesto. La Agencia puede reasegurar con cualquier entidad de reaseguro apropiada, en todo o en parte, la garantía o garantías por ella otorgadas. La Agencia procura especialmente garantizar inversiones para las cuales no se dispone de cobertura comparable de aseguradores privados y reaseguradores en términos razonables.<sup>55</sup>

A menos que el Consejo determine otra cosa por mayoría especial, el monto total de obligaciones contingentes que puede asumir la Agencia, no excederá en ningún momento del 150% del monto del capital suscrito libre de gravámenes de la Agencia y sus reservas más la porción de cobertura de reaseguro que la Junta determine. La Junta, dentro de periodos razonables, examina el perfil de riesgos de la cartera de la Agencia en función de su experiencia respecto de reclamaciones, el grado de diversificación de los riesgos, la cobertura de reaseguros y otros factores pertinentes, con objeto de determinar si debe recomendar al Consejo la modificación del monto total máximo de obligaciones contingentes. En ningún caso, el monto máximo que determine el consejo podrá exceder de

---

<sup>54</sup> Cfr. Arts. 19 y 20. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>55</sup> Cfr. Art. 21. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.

cinco veces el monto del capital suscrito libre de gravámenes de la Agencia, sus reservas y la porción de su cobertura de reaseguros que se considere apropiada.

Sin perjuicio del límite general de garantía, la Junta puede determinar montos totales máximos de obligaciones contingentes que puedan ser asumidas por la Agencia para todas las garantías otorgadas a los inversionistas de cada miembro. En la determinación de dichos montos, la Junta prestará debida consideración a la participación proporcional del miembro respectivo en el capital de la Agencia, y a la necesidad de aplicar limitaciones más liberales con respecto a inversiones que se originen en los PMED y; montos totales máximos de obligaciones contingentes que puedan ser asumidas por la Agencia con respecto a factores de diversificación de riesgos, tales como proyectos individuales, PR individualmente considerados y clases de inversión o riesgo.<sup>56</sup>

Los riesgos cubiertos por la Convención, parecen extensos en su naturaleza, sin embargo, debe ser reiterado que la garantía establecida bajo la Convención no se extiende a medidas no discriminatorias de aplicación general, las cuales sean normalmente tomadas por los gobiernos con el propósito de regular la actividad económica en sus territorios. Si una acción gubernamental ha sido tomada para ese propósito será siempre justificada por el mismo gobierno, y tribunales extranjeros, usualmente no podrán cuestionar la validez de los decretos que produjeron tales actos. Una provisión interesante es que el esquema de garantía no provee ninguna protección contra pérdidas o daños en los cuales se pueda considerar que el asegurado contribuyó, éste es un aspecto que ha sido largamente utilizado

---

<sup>56</sup> Cfr. Art. 22. Miga's Convention. Loc. cit. Tr. del autor.



en su defensa por los PED, y en años recientes, Naciones Unidas (NU) y la Agencia para las Corporaciones Transnacionales de las NU han hecho consistentemente esfuerzos para hacer a las corporaciones transnacionales conscientes de sus responsabilidades como inversionistas.<sup>57</sup>

Los derechos y obligaciones mutuos de la Agencia y el asegurado serán establecidos en un Contrato de Garantía (CG) entre ellos. Los CG especificarán el alcance de la cobertura y el tipo de pérdida que será compensada, incluyendo cualquier restricción de cobertura en casos de pérdida total de la inversión o cualquier extensión a los costos por la interrupción del negocio. Los CG también incluirán provisiones sobre el periodo de la garantía, terminación y ajuste de contrato, monto y moneda de la garantía, cualquier cobertura adicional, garantías al asegurado, arreglo de diferencias y derecho aplicable, así como provisiones sobre primas y reclamaciones. Una forma o formas comunes para los contratos serán aprobadas por la Junta antes de iniciar las operaciones de garantía.<sup>58</sup>

Los CG deben ser consistentes con la Convención y con las regulaciones operativas y no deberán ser transgredidos por ninguna de las partes. El periodo de garantía comenzará en la fecha a partir de la celebración del CG, a menos que el contrato lo establezca en fecha posterior, o la cobertura sea proveída sobre una base de disponibilidad. El periodo de garantía no será menor de tres años ni mayor de quince, sin embargo, en circunstancias especiales, la autoridad suscriptora (AS) y el solicitante pueden acordar en un periodo

---

<sup>57</sup> Cfr. CHATTERJEE, S. K. Loc. cit. p.84. Tr. del autor.

<sup>58</sup> Cfr. Operational Regulations. Art. 2.01. <http://www.miga.org>. Tr. del autor.

mayor hasta por veinte años; mientras el periodo de garantía especificado en el CG sea menor al límite máximo, podrá ser subsecuentemente extendido hasta ese límite.<sup>59</sup>

Un asegurado puede terminar el CG, tres años después de la celebración del mismo, y de ahí en adelante, cada fecha de extinción del contrato. A menos que el CG provea otra cosa, la Agencia puede ajustar términos del contrato sobre cualquier extensión del periodo de garantía. Los CG especificarán los casos en que cualquier parte pueda terminar, ajustar, o solicitar una renegociación del contrato. Esto incluirá la terminación por parte de la Agencia en caso de falta de pago de las primas y falsedad de declaración en las solicitudes para la garantía para la extensión de la garantía, cuando la Agencia se haya basado ostensiblemente en esa solicitud para su otorgamiento.<sup>60</sup>

El monto de la garantía será acordado entre la AS y el solicitante, pero no excederá en ningún caso, el siguiente porcentaje de cobertura; para intereses líquidos que no sean préstamos ni garantías de préstamos, el monto contribuido por el asegurado al Proyecto de Inversión (PI) más las ganancias, incluidas en la cobertura; para ID no líquida que no sean préstamos ni garantías de préstamos, el valor de los recursos contribuidos por el asegurado al PI y; para préstamos y garantías de préstamos, el principal más los intereses acumulados durante la vida del préstamo.

El término, porcentaje de cobertura, significa la porción de la pérdida que será pagada por la Agencia al asegurado en caso de requerimiento. El porcentaje de cobertura será acordado

---

<sup>59</sup> Cfr. Operational Regulations. Arts. 2.02-2.04. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>60</sup> Cfr. Operational Regulations. Arts. 2.05,2.06. Loc. cit. Tr. del autor.

por la AS y el solicitante, normalmente no será mayor al 90%, pero en ningún caso excederá el 95%.<sup>61</sup>

El monto de la garantía puede ser incrementado por el asegurado a través del ejercicio de una opción de disponibilidad. El monto de la garantía será reducido por el monto del pago de algún requerimiento, por parte de la Agencia bajo el CG y puede ser reducido en otras circunstancias si el contrato lo establece. Por ejemplo, un CG puede amparar a un asegurado para reducir el monto de la garantía cada anualidad; o, cuando sea posible, podrá proveer reducciones periódicas de acuerdo a una tabla fijada o con principios de contabilidad establecidos, que reflejen la depreciación de los activos, amortización de los préstamos y gastos. El monto de la garantía será expresado en términos de la moneda de la garantía, que será la moneda en que las reclamaciones serán pagadas. La moneda de garantía será cualquier MLU.<sup>62</sup>

Un CG establecido por la AMGI permite al asegurado colocar a disponibilidad, diferentes montos con respecto de inversiones aseguradas que representen; inversiones escalonadas dentro de proyectos de empresa durante distintos años; la diferencia entre el valor original del asegurado y el valor en libros neto dentro de la empresa proyectada; y montos para los cuales no hay inmediata necesidad de cobertura (v.g. la cobertura de transferencia no será necesaria durante el comienzo de la empresa cuando todavía no hay dividendos). Además, el CG puede proveer al asegurado con cobertura a disponibilidad excediendo de la inversión asegurada para los siguientes propósitos; ganancias para ser retenidas en el PI

---

<sup>61</sup> Cfr. Operational Regulations. Arts. 2.07-2.09. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>62</sup> Cfr. Operational Regulations. Arts. 2.10 y 2.11. Loc. cit. Tr. del autor.

(hasta un máximo de 500% del monto inicial de garantía); e intereses acumulados sobre un préstamo o garantía de préstamo (hasta un máximo de 150% del capital inicial garantizado).<sup>63</sup>

A continuación, detallaremos las líneas directrices a seguir en la toma de decisiones para una suscripción, incluyendo la determinación de primas para las garantías establecidas por la Agencia, tales decisiones son por su naturaleza, decisiones comerciales diferentes a las determinaciones legales descritas anteriormente.

Cuando se trata de hacer una valoración para dar una suscripción, la AS valorará el PI, los riesgos a ser cubiertos por la garantía propuesta y el efecto de dicha garantía en el riesgo de portafolio y capacidad de aseguramiento de la Agencia.

Cuando se determina si un proyecto de inversión es viable económicamente y contribuye al desarrollo del PR, la AS valora su posibilidad de realización técnica y su viabilidad financiera y económica dentro del periodo propuesto de garantía. Tal valoración deberá poner atención en todos los factores económicos y financieros relevantes, incluyendo la necesidad de una razonable tasa de retorno y sin observar factores externos tales como concesiones comerciales o subsidios, en el cumplimiento de tal valoración, la Agencia tendrá en cuenta la necesidad de decisiones expeditas sobre suscripción.

---

<sup>63</sup> Cfr. Operational Regulations. Art. 2.12. Loc. cit. Tr. del autor.

En la determinación de si un PI contribuirá al desarrollo del PR, la AS tomará en cuenta factores como el potencial del proyecto para generar ingresos para el PR; su contribución para maximizar el potencial productivo del PR y en particular para producir exportaciones o sustitución de importaciones así como reducir su vulnerabilidad a cambios económicos externos; la extensión con la cual diversificará actividades económicas, expandirá oportunidades de empleo y mejorará la distribución del ingreso; el grado en el cual transferirá conocimientos teóricos y técnicos al PR.

Antes de establecer un CG, la AS verificará que el PI sea consistente con las políticas ambientales de la AMGI y tome en cuenta sus directrices en cuestiones ambientales; así como sus aplicaciones específicas, que se encuentran en sus procedimientos de revisión social y ambiental. El CG incluirá provisiones que permitan a la Agencia, monitorear el acatamiento del proyecto a dichas medidas y políticas ambientales mientras el contrato sea vigente; el contrato también establecerá que el desacato a las regulaciones en materia de protección ambiental del PR o de la AMGI, facultarán a esta última para cancelar el contrato si el desacato no es enmendado dentro de un periodo contemplado en el mismo. La AS dará atención particular a la necesidad de reforzar; inversiones en países menos desarrollados; inversiones entre PMED; y acuerdos de riesgos compartidos entre inversionistas extranjeros y nacionales.<sup>64</sup>

Las inversiones de naturaleza militar, altamente especulativa o en actividades legalmente prohibidas tales como la producción de narcóticos no son cubiertas, la AMGI no cubre inversiones que no cumplan con las leyes nacionales del PR, incluyendo aquellas normas

---

<sup>64</sup> Cfr. Operacional Regulations. Arts. 3.04-3.07 Loc. cit. Tr. del autor.

que protejan estándares laborales y tratados internacionales relacionados con la norma laboral ratificados por el PR, ni cubre inversiones en que usen trabajos forzados o trabajo infantil.

La AS verifica por si misma el acatamiento del PI con las leyes del PR y la consistencia con sus objetivos y prioridades de desarrollo, declarados al tiempo de la suscripción. La AS denegará cobertura si el gobierno del país de origen del solicitante notifica a la Agencia que la inversión sería financiada con fondos transferidos desde el país de origen en violación de sus leyes.<sup>65</sup>

La AS valora los riesgos a ser asumidos bajo cada garantía propuesta, y aplica sanas prácticas de negocios y prudentes prácticas de administración financiera al hacer esta valoración, misma que es una decisión comercial independiente, hecha sólo sobre la base de la vulnerabilidad de la inversión a sus riesgos cubiertos, la AS se cuida de acumular altos riesgos y proveer cobertura que pueda reducir el interés del solicitante en evitar la pérdida o minimizarla. La valoración del riesgo por parte de la Agencia, toma en cuenta los factores relacionados con el PI y con el PR, tales como; el sector económico del Proyecto de Inversión (PI), su impacto relacionado a determinado sector en el PR; su impacto relacionado al PIB del PR; la experiencia y reputación del solicitante; la participación en el PI de otros inversionistas, extranjeros o nacionales; y la naturaleza, incluyendo la movilidad de los activos del PI.

---

<sup>65</sup> Cfr. Operational Regulations. Arts. 3.08-3.10. Loc. cit. Tr. del autor.

La AS también considerará a los factores relacionados con el PI que sean particularmente relevantes en riesgos específicos propuestos para ser cubiertos, estos factores adicionales pueden incluir:

Para el RTMI; el potencial del PI para ganar MLU a través de las exportaciones; cualquier arreglo para la acumulación de beneficios derivados de las exportaciones en cuentas foráneas, respecto al PR y cualquier arreglo con el PR que dé al solicitante acceso garantizado o preferencial a los tipos de cambio. Para los riesgos de EMS e IC; el grado en el cual la continuidad o éxito del PI dependa de los actos u omisiones del PR o de la participación continua del solicitante, la naturaleza y términos de cualquier acuerdo entre el solicitante y el PR y en particular, la equidad y flexibilidad de tales términos, cualquier provisión en dichos acuerdos para el arreglo de disputas mediante arbitraje internacional, especialmente bajo la reglas de la Convención sobre arreglo de diferencias entre Estados y Nacionales de otros Estados; y la probabilidad de que el PR sea capaz de compensar una expropiación, y en particular las ganancias derivadas del tipo de cambio del proyecto de inversión. Para el riesgo de GDC; la importancia estratégica del PI, la ubicación del PI y su vulnerabilidad a daños materiales, y los arreglos de seguridad para el PI.<sup>66</sup>

Una inversión elegible puede ser garantizada cuando la protección legal hacia la IE en el PR es adecuada; en la valoración de todo tipo de riesgos, la AS deberá verificar las condiciones de inversión en el PR, incluso el trato justo y equitativo así como la protección legal a la inversión. Se considerará que una inversión tiene una adecuada protección legal si

---

<sup>66</sup> Cfr. Operational Regulations. Arts. 3.11-3.14. Loc. cit. Tr. del autor.

ésta es protegida bajo los términos de un tratado bilateral de inversión entre el PR y el país de origen del inversionista. Cuando no existe tal tratado, la Agencia deberá asegurar la protección legal a la luz de la solidez del estado de derecho, así como la práctica de derecho internacional por parte del PR. Si las condiciones de disponibilidad de trato justo y equitativo así como protección legal para la inversión a juicio de la AS no se cumplen, se requerirán procedimientos especiales en los que participan la Agencia y el PR, para el establecimiento de una cobertura.

La AS también considerará los factores relacionados al PR que sean particularmente relevantes a riesgos específicos propuestos a ser cubiertos, estos factores adicionales pueden incluir:

Para el riesgo de RTMI; la posición de tipo de cambio del PR, incluyendo su posible desarrollo en el periodo propuesto de la garantía, cualquier registro relevante sobre retrasos de transferencia en materia de inversión en general, y en particular, para el tipo de proyecto e inversión bajo consideración, y el potencial de recuperación, incluyendo la capacidad de la Agencia para usar la moneda local. Para el riesgo de EMS e IC; cualquier registro reciente de intervenciones en IE e Incumplimientos de Contratos del tipo propuesto a ser garantizado, los registros relevantes del PR en el arreglo de litigios de EMS e IC, cualquier disputa pendiente, y en particular, cualquier disputa pendiente con la AMGI, con agencias nacionales de garantía a las inversiones o con aseguradoras privadas de riesgo político. Para los riesgos por GDC; la existencia o probabilidad de un conflicto armado que envuelva al



PR, o un movimiento insurgente, y cualquier tipo de tensiones internas que puedan derivar en actos terroristas o en disturbios civiles.<sup>67</sup>

Como ya se ha dicho, la valoración del riesgo por parte de la AS toma en cuenta la relación entre factores relacionados con el PI y factores relacionados con el PR. Por ejemplo, un riesgo de transferencia de moneda puede ser aceptable a pesar de la desfavorable posición del tipo de cambio del PR, si el PI puede ganar MLU a través de exportaciones; un riesgo de expropiación puede ser mitigado por el interés del PR en continuar la cooperación con el solicitante; y la existencia de un movimiento insurgente podría no ser factor para excluir de garantizar un PI contra disturbios civiles o guerra, siempre y cuando el PI se ubique en una región suficientemente protegida por el PR.<sup>68</sup>

En los procedimientos relativos a decisiones de suscripción los solicitantes deberán, a menos que procedan directamente al llenado de una solicitud definitiva, llenar una solicitud preliminar que contendrá información básica sobre el solicitante, la inversión proyectada y el riesgo contra el cual se desea ser cubierto. La solicitud preliminar, o en su caso, la solicitud definitiva, será registrada por la Agencia si a su juicio ésta es elegible para suscripción. Cuando sea llenada una solicitud preliminar, la solicitud definitiva debe ser llenada dentro de los tres meses a partir de la notificación del registro a menos que este período sea extendido por la Agencia.

---

<sup>67</sup> Cfr. Operational Regulations. Arts. 3.15-3.18. Loc. cit. Tr. del autor.

<sup>68</sup> Cfr. Operational Regulations. Art. 3.19 Loc. cit. Tr. del autor.

En el caso en que el solicitante no provea evidencia de la aprobación del PR, la AS le solicitará la aprobación al PR, tal aprobación es solicitada por cualquier medio veloz de comunicación oficial. La AS puede compeler a ciertos PR la aprobación por anticipado para la cobertura de todos, o ciertos tipos de riesgos o de inversión; en el entendido que tales aprobaciones por anticipado no hayan sido obtenidas, la solicitud para aprobación debe; identificar al solicitante, incluyendo cualquier relación que pueda tener con el PR; especificar el monto de la garantía a consideración y cualquier cobertura disponible contemplada; especificar el periodo o periodos propuestos de duración de la garantía y designar los riesgos propuestos a cubrir.

En ausencia de un aprobación por anticipado aplicable, la AS deberá también obtener o solicitar al asegurado obtener, la aprobación del PR de cualquier incremento en el monto de la garantía siempre que no sea un incremento que resulte del ejercicio de una opción de disponibilidad; y por cualquier extensión en el periodo de una garantía o cualquier establecimiento de cobertura para otros tipos de riesgos. La AS puede decidir que la aprobación sea dada si el PR no presenta objeciones dentro de un periodo razonable que será especificado por la Agencia, dicho periodo normalmente será establecido entre la Agencia y la autoridad designada por el PR, pero en ningún caso será menor a 30 días a partir de la fecha de la solicitud de aprobación y podrá extenderse a solicitud del PR.<sup>69</sup>

El Presidente debe instituir procedimientos para hacer expedito el procedimiento de solicitud para garantías, así como la toma de decisiones con respecto a ellas. Estos

---

<sup>69</sup> Cfr. Operational Regulations. Arts. 3.20-3.25. Loc. cit. Tr. del autor.

procedimientos requerirán el esfuerzo de la AS para hacer expeditas las decisiones sobre el establecimiento de garantías; en la medida de lo posible, la decisión será hecha dentro de los 100 días a partir de la fecha de recepción de la solicitud definitiva, la cual contiene todos los requisitos de la Agencia. Después de recibir una solicitud, el Presidente debe hacer, para su rápido despacho, una indicación no vinculatoria sobre la probabilidad de que la garantía sea ofrecida o no.

Para facilitar una decisión expedita de suscripción, en la valoración del PI, podrá basarse, en la medida adecuada, en lo dicho por el solicitante, en su precisión y ofrecimiento de datos completos; cuando el monto propuesto para garantizar sean menos de 10 MDD, la Agencia podrá basar la valoración del PI en evaluaciones o documentos de otras instituciones de reconocido prestigio. La AS puede también basarse en lo estatuido por el PR como evidencia de que el PI es conforme con las leyes, reglamentos y objetivos y prioridades de desarrollo del mismo.

En casos apropiados, la AS puede verificar, a la luz de otra evidencia, si el PI se adecua a las leyes, reglamentos, y cualquier código sobre inversión del PR, tal como un contrato de inversión entre el solicitante y el PR o una admisión formal de la inversión por parte del PR. La AS también contará con su propio análisis de las leyes y regulaciones del PR o con una opinión legal independiente.<sup>70</sup>

La Agencia salvaguarda la información recibida sobre una base de confidencialidad y en particular salvaguarda información de negocios de carácter patrimonial recibidos de los

---

<sup>70</sup> Cfr. Operational Regulations. Arts. 3.26-3.29. Loc. cit. Tr. del autor.

solicitantes para evitar su divulgación a competidores actuales o potenciales; lo mismo se observa para las solicitudes de aprobación de un PR a un PI, arreglos para una aprobación anticipada por parte del PR y convenios de suscripciones paralelas o conjuntas.<sup>71</sup>

Si la AS tiene reservas con respecto a los riesgos relacionados con una inversión bajo consideración, antes de negar la cobertura, y después de consultarlo con el solicitante, debe buscar mejorar el perfil de riesgo; aconsejando al PR sobre medidas que puedan mejorar dicho perfil en una inversión; aconsejar al solicitante, consultando con el PR, sobre estructurar su PI de modo que disminuya su vulnerabilidad al riesgo, o a los riesgos a cubrir, o como última opción; designar una cobertura de modo que disminuya el riesgo, pero apoyando al solicitante a proceder con la inversión.

En los casos donde la medida de exposición de la Agencia en un PI o en un PR sea un impedimento para establecer una garantía, la Agencia examinará la posibilidad de vencer este impedimento a través de acuerdos de coaseguramiento o reaseguramiento.

Los métodos para diseñar la cobertura a fin de disminuir el riesgo, pueden incluir; la reducción del periodo o del monto de la garantía; provisiones de la terminación o ajuste del CG dentro de límites especificados; la exclusión de cobertura sobre ciertos tipos de riesgo; la restricción de cobertura sobre ciertos tipos de pérdida; provisiones para establecer periodos adicionales o prolongados antes del pago de una reclamación; la incorporación en el CG de obligaciones específicas al solicitante o al PI sobre el evitar la pérdida o

---

<sup>71</sup> Cfr. Operational Regulations. Arts. 3.30-3.31. Loc. cit. Tr. del autor.

minimizarla; limitaciones al pago de la compensación dentro de periodos especificados cuando se trate de pérdidas por transferencia de moneda; y provisiones para los deducibles por primera pérdida.<sup>72</sup>

La aprobación de los CG es responsabilidad del Presidente bajo la dirección de la Junta, el Presidente debe aprobar, por tanto, sólo CG que sean consistentes con las limitaciones y prioridades aprobadas por la Junta en las regulaciones operativas y en futuras líneas directrices, las cuales pueden ser establecidas por la Junta periódicamente.

El Presidente circulará a los Directores un reporte sobre cada garantía que planea aprobar, donde incluya información sobre el PR, la inversión, así como el monto, los términos y las condiciones de la garantía. Cada reporte incluirá una declaración del Presidente a efecto de que la garantía propuesta sea consistente con la Convención, las Regulaciones Operativas, y las pólizas aprobadas por la Junta. Cualquier garantía que cubra un monto que exceda de 25 MDD, antes de ser aprobada por el Presidente, será sometida a consideración de la Junta para que establezca si la garantía está dentro de las líneas directrices y pólizas por ella aprobadas. Las garantías en montos menores serán sometidas a la Junta para cualquier consideración sobre asuntos de póliza si así lo solicita un Director dentro de los 8 días hábiles siguientes al despacho del reporte. La Junta discute todos estos asuntos y da guía al Presidente con respecto a ellos, que puede incluir una directriz de no proceder con el

---

<sup>72</sup> Cfr. Operational Regulations. Arts. 3.32-3.34. Loc. cit. Tr. del autor.

establecimiento de la garantía. Cada quincena, el Presidente prepara y somete a la Junta para su revisión, un reporte de las garantías aprobadas durante la quincena anterior.<sup>73</sup>

Las primas y honorarios son cobrados para las garantías establecidas por la Agencia, quien puede cobrar honorarios adicionales por servicios especiales proveídos en relación con sus garantías, y normalmente, también cobra honorarios por servicios de asesoría y asistencia técnica. Las primas y honorarios son establecidos de acuerdo con sanas y prudentes prácticas de negocios y de administración financiera y con miras a la necesidad de; cubrir los gastos administrativos de la Agencia; y mantener reservas suficientes para pagar reclamos sin recurrir a la porción utilizable del capital de la Agencia.

La Junta revisa anualmente los niveles de primas y honorarios para determinar si ellos son consistentes con el propósito de la Agencia de reforzar la inversión y su obligación de mantener una posición financiera sólida. El Presidente, debe someter a la Junta, estudios del impacto de los periodos de garantía ofrecidos y primas establecidas por la Agencia sobre las pólizas y el volumen de negocios de aseguradores públicos y privados de riesgo político en los PM.

Las primas cobradas por la Agencia para cada garantía serán calculadas sobre una base anual de acuerdo a un porcentaje sobre el monto de la garantía. A menos que se provea de otra manera en el CG, las primas serán amortizadas anualmente, la primera amortización

---

<sup>73</sup> Cfr. Operational Regulations, Art. 3.35. Loc. cit. Tr. del autor.

debe ser pagada antes de la terminación del CG y las subsecuentes amortizaciones serán pagadas anualmente, en la fecha de de celebración del contrato.

La tasa de prima es establecida para la cobertura de los cuatro tipos básicos de riesgo, y la Agencia puede proveer cobertura (y en casos apropiados restringirla), para una combinación de tipos de riesgo como un paquete; en estos casos, la tasa de prima varía de acuerdo con el paquete establecido, entre las ventajas de adquirir un paquete, se encuentran particularmente, el alivio del azar de una selección adversa contra la Agencia, las proporciones de prima más favorables para obligaciones crecientes, y una mejor capacidad de garantía, comparada con coberturas individuales.

Una prima adicional será cobrada por cualquier cobertura a disponibilidad. Dicha prima será calculada como un porcentaje del monto de la cobertura a disponibilidad. Las primas de disponibilidad pueden oscilar en un rango del 12% al 15% de la tasa o tasas determinadas por la AS para la cobertura actual del mismo tipo o riesgo en la inversión asegurada o del paquete de riesgo, de acuerdo al caso específico.

Los CG especificarán la tarifa o tarifas aplicables y el calendario para el pago de las mismas. Las tarifas de prima sólo serán incrementadas durante el periodo de garantía en el entendido de que pérdidas cubiertas o la probabilidad de tales pérdidas necesitan tales incrementos para mantener la solidez financiera de la Agencia, sujeta a las limitaciones especificadas ulteriormente. Para este propósito, los CG pueden otorgar el derecho a la Agencia, cinco años después de la terminación del contrato y a partir de ahí, en cada fecha de aniversario del contrato, a incrementar las primas como sea necesario; proveyendo, de

cualquier modo, que el incremento solamente debe ser aplicado, a tipos de riesgo, formas de inversión, sectores económicos o grupos de PR ampliamente definidos; y en ningún caso, el aumento excederá el 100% de la tarifa de prima inicial aplicable, especificada en el contrato.

Las primas pueden ser disminuidas de acuerdo con sanas prácticas de negocios, dentro de los rangos establecidos, a condición de que tal ajuste; sólo sea hecho en cada fecha de aniversario del contrato; y en ningún caso excederá en la disminución el 50% de la tarifa de prima inicialmente aplicable en el CG.

Las tarifas de prima serán establecidas por la AS dentro de rangos establecidos para cada tipo de riesgo, sobre la base de una evaluación, sometida de acuerdo con los factores tarifarios listados en las directrices relacionadas a las Regulaciones Operativas, de los riesgos actuales asumidos por la Agencia bajo los CG. Tales tarifas no serán inferiores al 0.3% ni superiores al 1.5% del monto de la garantía para cada tipo de riesgo cubierto individualmente. Para paquetes que incluyan todos o varios de dichos tipos de riesgo, puede ser dada una reducción mayor al 50% de la suma de tarifas individuales determinada por la Agencia por ser apropiada para la inversión, en circunstancias excepcionales, el Presidente puede recomendar a la Junta que apruebe tarifas de primas fuera de los rangos precedentes.

Las tasas para la cobertura de tipos de riesgo distintos de los cuatro básicos, serán establecidas por la AS dentro del rango establecido por la Junta en su decisión para extender cobertura al tipo de riesgo concerniente.



Además de las primas, la Agencia puede cobrar honorarios, en los montos y circunstancias que se determine, para cada solicitud definitiva de garantía sometida a la Agencia, pero ningún honorario será cobrado por registrar solicitudes preliminares. La Agencia puede cobrar honorarios por servicios especiales prestados a un inversionista en relación a una garantía, y también puede acordar con el inversionista sobre los honorarios por otros servicios.<sup>74</sup>

La AS no establecerá ninguna garantía, incluido el reaseguramiento, que pueda alcanzar un monto agregado de obligaciones contingentes de 150% de la suma de capital y reservas suscritas inalterables de la Agencia, más la porción de cobertura de reaseguramiento obtenida por la Agencia; ésta suma será el límite inicial de la capacidad de garantía de la Agencia.

Para el propósito de calcular la capacidad de garantía, el monto de obligaciones accesorias asumidas por la Agencia bajo el CG será considerado como el mayor de los límites de las obligaciones establecidas en esta materia para compensación de una pérdida bajo cualquier tipo de riesgo cubierto, más 100% del monto de cobertura de disponibilidad establecida contra el mismo tipo de riesgo, sujeto a ajuste por la Junta a la luz de la experiencia y de las revisiones continuas de la habilidad de la Agencia para proveer cobertura, dentro de los límites de su capacidad de garantía, en caso de que la opción de disponibilidad sea ejercida.

---

<sup>74</sup> Cfr. Operational Regulations. Arts. 3.36-3.47. Loc. cit. Tr. del autor.

El monto de reaseguro obtenido por la Agencia que se considere que constituye una adición a la capacidad de garantía, será de 90% del reaseguro, siempre y cuando la Agencia esté satisfecha con la confiabilidad financiera del reasegurador; sin embargo, este porcentaje puede ser incrementado hasta el 100% cuando la cobertura sea proveída por un reasegurador actuando a nombre de, o garantizado por su gobierno o si el reasegurador es el único obligado con el asegurado. En cualquier caso, el reaseguro que pueda ser agregado a la capacidad de garantía debe satisfacer las condiciones siguientes, estar en consonancia con los términos y condiciones del contrato de aseguramiento y cubrir uno, alguno o todos los riesgos cubiertos por el CG asegurado, en cuyo caso, sólo la contribución potencial de tal reaseguramiento a la reducción del exceso de las obligaciones contingentes de la Agencia para el tipo de riesgo con mayor exposición, puede ser acreditado a la capacidad de la Agencia.

El Presidente, cada cierto tiempo, revisa la cobertura de reaseguramiento de la Agencia y recomienda a la Junta revisiones sobre esto, como él lo considere apropiado, incluyendo cualquier adición a la capacidad de garantía que sea propiamente atribuida al reaseguramiento, que puede expirar antes de un contrato o contratos de reaseguro, o de otra manera, que no esté completamente en consonancia con un contrato o contratos de reaseguro.

El monto agregado de las obligaciones contingentes asumidas por la Agencia a través de su establecimiento de reaseguro no excederá el 40% de su capacidad para garantizar. El monto agregado de las obligaciones contingentes asumidas por la Agencia a causa del reaseguro, que puede establecer con respecto a inversiones que hayan sido completadas 12 meses

antes de la solicitud para dicho reaseguro, nunca excederán del 10% de las obligaciones contingentes agregadas de la Agencia.<sup>75</sup>

El Presidente mantendrá un reporte detallado del monto corriente, utilización, y cambios proyectados en la capacidad de garantía de la Agencia y hará recomendaciones a la Junta, teniendo como objetivo, realizar cambios sobre las medidas de límites de capacidad de garantía, que de acuerdo a la experiencia sean adecuadas; a fin de ayudar a la Junta en sus consideraciones de si los cambios a los límites de capacidad de garantía dentro del límite total proveído al efecto en el artículo 22 de la Convención, debe o no ser recomendado al Consejo, el Presidente informará a la Junta, al menos semestralmente, sobre el perfil de riesgo de la cartera de acciones de la Agencia y de cualquier compromiso importante sobre el cumplimiento de su mandato atribuible al límite de la capacidad de garantía.

Cuando se trate de proyectar la capacidad de garantía de la Agencia, el Presidente hará asignaciones prudentes para cambios potenciales en las relaciones de cambio entre las monedas de sus garantías y reaseguros, y las monedas de sus reservas. El FMI y el BM serán consultados cuando se hagan tales asignaciones. El Presidente considerará medidas posibles designadas a mitigar los efectos sobre la Agencia de cambios a gran escala en los tipos de cambio y recomendará a la Junta tales medidas como él lo considere apropiado. Incluso la Agencia se esforzará en distribuir los beneficios de su capacidad de garantía entre los miembros tan ampliamente como sea permitido por la distribución de oportunidades de inversión, las decisiones de los inversionistas y de los PR, y otras

---

<sup>75</sup> Cfr. *Operational Regulations*. Arts. 3.48-3.51. Loc. cit. Tr. del autor.

políticas de la Agencia; también dará debida observancia a las necesidades de los menos desarrollados de entre los PMED.

Para el propósito de atribuir una garantía a un PM en los casos donde el lugar constitución y el asiento principal de los negocios de un solicitante corporativo difiera del país de donde son nacionales los propietarios de la mayoría del capital, o donde la nacionalidad de tales propietarios no puede ser probada por el solicitante, la Agencia considerará que el solicitante es del PM en el cual se constituyó y tiene su principal asiento de negocios, o si el solicitante se constituyó y tiene su principal asiento de negocios en un país no miembro, del PM para el cual el solicitante sea elegible para cobertura por sus programas oficiales de garantía a la inversión, o el (los) PM de los cuales dependa de alguna manera la elegibilidad del solicitante. La Agencia se esfuerza en reforzar la inversión en un extenso número de PR en lo posible, consistente con su objetivo de desarrollo y administración prudente del riesgo.<sup>76</sup>

La AS diversifica el portafolio de garantías a fin de restringir la concentración de la exposición al riesgo en proyectos individuales, PR, tipos y sectores de riesgos garantizados. Para este propósito, la Agencia busca acelerar el crecimiento del portafolio, especialmente promoviendo inversiones elegibles para el apoyo de la Agencia, uniendo otras agencias en el otorgamiento de los mismos, para más inversiones, y reasegurando inversiones elegibles aseguradas por otros. El Presidente reporta a la Junta semestralmente las medidas tomadas a fin de evitar, o en su caso, mitigar una excesiva concentración de los riesgos y recomienda

---

<sup>76</sup> Cfr. Operational Regulations. Arts. 3.51-3.57. Loc. cit. Tr. del autor.

directrices operacionales que incluyan límites cuantitativos apropiados sobre la concentración de la exposición con respecto a tales factores.

El máximo de obligaciones contingentes que pueden ser asumidas por la AS con respecto a un proyecto individual de inversión es de 110 MDD. Este límite de exposición neta incorporará el riesgo de crédito asociado con cualquier acuerdo de reaseguro. Subsecuentemente con cambios sustanciales en la estructura de capital de la AMGI o cambios significativos en el ambiente internacional de inversión, la AS propondrá cambios adecuados a este límite.<sup>77</sup>

La Agencia coopera con otras instituciones reforzando el incremento y la mayor productividad de la IE en PED a fin de maximizar la efectividad de sus recursos; del mismo modo, complementa y suplementa las actividades del BM, de la CFI, otras agencias multilaterales, agencias nacionales de países miembros y aseguradoras y reaseguradoras privadas.

La Agencia también se empeña en; fortalecer a través de su participación, la confianza en la seguridad de los PI por parte de otras partes y aseguradores; complementar la capacidad existente para garantizar IE contra riesgos no comerciales en PMED, especialmente en nuevos proyectos productivos de alto impacto en el desarrollo; extender los beneficios de la capacidad de garantía de la Agencia compartiendo la cobertura de las inversiones con aseguradoras oficiales y privadas en la medida posible y en consistencia con sus objetivos

---

<sup>77</sup> Cfr. Operational Regulations. Arts. 3.58-3.60. Loc. cit. Tr. del autor.

de desarrollo; complementar los tipos de protección actualmente disponibles a través de otras aseguradoras para ambos tipos de inversión, es decir, tanto líquidas como no líquidas, contra riesgos no comerciales que impliquen importantes frenos a la inversión, y mediante esto, reforzar formas de inversión apropiadas a oportunidades particulares, y compatible con las políticas de PR en particular; a través del ejemplo, respuestas conjuntas a inversionistas individuales, y amplia consulta, estimular mejoras en el alcance de las garantías a la inversión y otros apoyos a las ID ofrecida tanto agencias oficiales como privadas; y efectuar simplificaciones administrativas compartiendo información y funciones de apoyo con agencias que cooperen a la realización de sus fines, tal como sea apropiado y posible.

La Agencia puede entrar en convenios con respecto a un PI individual y de alcance amplio, para facilitar la cooperación con, programas nacionales de garantía a la inversión de los PM, agencias regionales de garantía a la inversión y aseguradores privados, tales convenios pueden tratar sobre uno o varios aspectos de la cooperación, como suscripción paralela, suscripción conjunta, reaseguramiento y riesgos compartidos similares, u otras funciones de intermediación.

Los objetivos primarios de la Agencia en los convenios de cooperación con otros aseguradores son realzar la capacidad y efectividad de agencias participantes en el reforzamiento de IED en PED, armonizando, o adaptando los términos divergentes, las condiciones o las prácticas administrativas de las muchas aseguradores de una inversión, para efectuar simplificaciones administrativas, para aportar mayor conveniencia a los solicitantes de aseguramiento por dos o más agencias.

El Presidente de la AMGI está autorizado a iniciar, o aceptar a nombre de la Agencia, propuestas para convenios de cooperación *ad hoc* con otras Partes tal como sea requerido a fin de alcanzar los objetivos de la Agencia. Se requiere la aprobación de la Junta para estructurar los convenios de cooperación y para la membresía de la Agencia en organizaciones que provean foros continuos de consulta entre las agencias involucradas en actividades similares.

La AS se esforzará en realizar los objetivos de cooperación interinstitucional y en diversificar el portafolio de garantías, compartiendo riesgos a través de suscripción paralela y conjunta con aseguradores privados y oficiales. La Agencia busca proveer montos y tipos de riesgo de cobertura que no estén disponibles adecuadamente por otros aseguradores confiables, a fin de reforzar la inversión para propósitos de desarrollo.

La Agencia se esforzará en armonizar con coaseguradores de una misma inversión los procedimientos de garantía y condiciones principales, pago de reclamaciones e ingresos, sin perjuicio de los requisitos de la Convención y de las Regulaciones Operativas. Cuando la Agencia actúe como asegurador de una parte de una inversión o parte del riesgo cubierto, aplicará estas regulaciones sólo en la proporción que garantice, a menos que la valoración sea hecha con respecto al total del proyecto de inversión.<sup>78</sup>

---

<sup>78</sup> Cfr. Operational Regulations. Arts. 5.01-5.08. Loc. cit. Tr. del autor.

La Agencia puede cooperar con agencias de garantía a inversiones de miembros, agencias regionales cuyo capital sea poseído mayoritariamente por miembros, y entidades privadas a través de reaseguramiento y convenios de riesgos compartidos similares; puede obtener reaseguramiento con respecto a sus garantías, o porciones de garantías, de cualquier entidad apropiada sobre una base individual o mixta; y también puede establecer reaseguramiento con respecto de garantías de inversiones específicas establecidas por una agencia gubernamental de un miembro, o por una agencia regional cuya mayoría es poseída por miembros o por aseguradores privados cuyo principal asiento de negocios se encuentra en un PM.

En la obtención de reaseguro, el Presidente dará consideración primaria a alcanzar una reducción de exposición al riesgo, proporcionando el costo de reaseguramiento y expandiendo la capacidad de garantía de la Agencia; el Presidente negociará primas de reaseguro que reflejen los elementos distintivos de seguridad, así como de riesgos particulares en las garantías de la Agencia a ser reaseguradas.

El reaseguro establecido por la Agencia está limitado sólo a inversiones que sean consistentes con los propósitos de la Convención y cumplan con los requisitos de elegibilidad; la Junta aprobará cada establecimiento de contrato de reaseguramiento con respecto a una inversión hecha con anterioridad a la recepción de solicitud de tal reaseguro por parte de la Agencia.

En el establecimiento de reaseguros, el Presidente dará consideración primaria a la diversificación de riesgos en la cartera de acciones de la Agencia y a la expansión de la



capacidad de agencias gubernamentales de cooperación, y aseguradores privados para cubrir riesgos no comerciales relevantes para decisiones de inversión en particular sobre términos y condiciones para reforzar la inversión. Con observancia de sus fines últimos, se le da preferencia al establecimiento de reaseguramiento con respecto a inversiones cubiertas por garantías de largo plazo y garantías que contengan mejoras significativas en el alcance o calidad de coberturas, establecidas por la entidad reaseguradora. El Presidente reportará a la Junta los términos y condiciones de cada contrato de reaseguro otorgado por la Agencia y someterá a la Junta una evaluación anual de sus actividades de reaseguramiento.<sup>79</sup>

A fin de facilitar el acceso de los inversionistas a la Agencia, el Presidente se esforzará en establecer convenios con entidades públicas o privadas apropiadas en sus países de origen para la distribución de la Agencia de sus servicios, así como para el recibo y referencia de cuestionamientos solicitudes preliminares para garantías. Tales convenios administrativos no impedirán a los potenciales inversionistas de poder comunicarse directamente con la Agencia.

El Presidente también puede celebrar convenios con entidades apropiadas, públicas o privadas de los PM, bajo los cuales ellas pueden emprender la proveeduría de servicios en relación a aspectos de las operaciones de garantía de la Agencia, tales como recibo y aclaración de solicitudes definitivas, obteniendo garantías y representaciones para solicitantes, y negociar con un solicitante ante la dirección de la Agencia, tales convenios

---

<sup>79</sup> Cfr. Operational Regulations. Arts. 5.09-5.13. Loc. cit. Tr. del autor.

no transferirán a los agentes las responsabilidades de la Agencia para decisiones de suscripción, contratación o despacho de reclamaciones.

A través de servicios recíprocos, se pueden compensar los servicios administrativos proveídos por otras entidades oficiales, a través de la división del cobro de primas y honorarios, o a través de honorarios relacionados al volumen u otras medidas del servicio recibido. Los costos estimados por el uso de agentes y servicios de intermediación de la Agencia serán sujetos a aprobación de la Junta en su revisión del presupuesto anual. El Presidente somete a la Junta anualmente una evaluación de los costos y beneficios de los diferentes tipos de intermediación y servicios relacionados obtenidos por la Agencia, incluyendo una comparación de la práctica y experiencia de la Agencia y aquellas de otros aseguradores de inversión.<sup>80</sup>

La AMGI en lo general y la AS en lo particular, buscan reforzar el apoyo a la inversión de programas patrocinados por el BM y la Corporación Financiera Internacional (CFI), así como celebrar convenios para la consulta sistemática y el intercambio de información relevante con estas instituciones, salvaguardando las medidas de seguridad necesarias de acuerdo a la confidencialidad de la información disponible de cada institución.

La cooperación de la Agencia con el BM y la CFI no prejuzga las relaciones de estas instituciones con sus miembros, las relaciones de la Agencia con sus miembros, ni afecta la responsabilidad autónoma de la Agencia para la suscripción o el despacho de las

---

<sup>80</sup> Cfr. Operational Regulations. Arts. 5.14-5.18. Loc. cit. Tr. del autor.

reclamaciones. A fin de efectuar una simplificación y evitar duplicación, la Agencia busca establecer convenios administrativos bajo los cuales, en acuerdo con la institución involucrada, ella haga uso de las facilidades, personal y servicios del BM, la CFI y del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias en materia de Inversión (CIADI). Tales convenios también pueden establecer el apoyo del personal de la Agencia a esas instituciones.<sup>81</sup>

---

<sup>81</sup> Cfr. Operational Regulations. Arts. 5.19-5.22. Loc.cit. Tr. del autor.

## 2.4. FUNCIONAMIENTO DE LA ASESORÍA QUE BRINDA LA AMGI A SUS PAÍSES MIEMBROS

La Agencia realiza investigaciones, emprende actividades para promover corrientes de inversión y disemina información sobre oportunidades de inversión en los PMED, a fin de mejorar las condiciones para las corrientes de IE hacia dichos países. La Agencia, a solicitud de un miembro, proporciona asesoría y asistencia técnica con el objeto de mejorar las condiciones para las inversiones en los territorios de ese miembro.

Al realizar estas actividades, la Agencia se orienta por los acuerdos de inversión pertinentes celebrados entre PM; procura eliminar impedimentos, tanto en los PD como PED, a la corriente de inversión hacia los PMED, y coordina sus actividades con las de otras entidades interesadas en la promoción de la IE, en especial, con la CFI. Además, la Agencia alienta el arreglo amistoso de diferencias entre inversionistas y PR.

La AMGI también se esfuerza por celebrar, sujeto a aprobación de la Junta por mayoría especial, acuerdos con los PMED, en especial con los potenciales PR, en los cuales se asegure que tenga, con respecto a las inversiones por ella garantizadas, un tratamiento por lo menos tan favorable como el acordado por el miembro interesado, en un acuerdo relativo a inversiones, la entidad de garantía a inversiones o el Estado más favorecido, y promueve y facilita la celebración de acuerdos entre sus miembros sobre la protección y promoción de

las inversiones. La Agencia presta atención especial en sus actividades de promoción a la importancia de acrecentar el flujo de las inversiones entre los PMED.<sup>82</sup>

De conformidad con los artículos 2 y 23 de la Convención, la Agencia pone en práctica programas de consulta técnica a fin de ayudar a los PMED a obtener mayores flujos de IE para fines productivos. Estos programas tienen principalmente la intención de complementar los programas del BM, la CFI y otras agencias de desarrollo mediante el desarrollo de condiciones e instituciones en los PED para el fortalecimiento de la IED, incluyendo la reducción de restricciones a la inversión. Los programas de asistencia técnica de la Agencia apoyan sus operaciones de garantía asegurando el trato justo y estable de inversiones garantizadas en los PR, y extendiendo entre los potenciales inversionistas, información sobre oportunidades de inversión en PMED.

Además de las operaciones de garantía, la Agencia está autorizada a conducir, de conformidad con lo anterior, programas de; investigación; divulgación de información; asesoría técnica y ayuda especializada; consultas con y entre miembros interesados en políticas y programas de inversión; y negociación de acuerdos entre la Agencia y sus miembros, individualmente considerados, sobre los derechos de la Agencia (tal como el derecho a subrogarse en los derechos de un inversionista compensado o sobre el tratamiento de inversiones garantizadas), los cuales serán remitidos a la Junta para que ella establezca los requisitos mínimos para tales acuerdos.

---

<sup>82</sup> Cfr. Miga's Convention. Art. 23. Loc cit. Tr. del autor.

Estas actividades son puestas en práctica bajo el control general de la Junta y fueron iniciadas tan rápido como fue posible, en virtud de las limitaciones iniciales, tanto administrativas como financieras de la Agencia, de acuerdo con las siguientes líneas directrices.

Los programas de asistencia técnica de la Agencia son, desde luego, conducidos de mutuo refuerzo; por ejemplo, la investigación sirve tanto para las necesidades operacionales del programa de garantía como para obtener evidencia de la experiencia en operaciones de garantía, aplicable a los servicios de asistencia y asesoría técnica de la Agencia; el programa de divulgación de información promoverá interés en invertir y en los servicios de garantía de la Agencia; la Agencia, en los casos apropiados, divulga las conclusiones de sus investigaciones y de sus actividades de consulta; la investigación y la asesoría técnica dan luz sobre los problemas comunes de los programas de promoción y regulación a la inversión de los miembros, y así, ayudan a orientar los procesos de consulta intergubernamentales de la Agencia hacia medidas pragmáticas para alentar a la inversión.

Los servicios de asesoría técnica, asistencia, consulta, información e investigación de la Agencia se concentran en aspectos de inversión, en los cuales tiene ventaja comparativa y que no son adecuadamente atendidos por otras instituciones, tal como la identificación de políticas que desincentivan el flujo de IE. En el delineamiento de sus campos de especialización en asistencia técnica y servicios de consultoría, la Agencia es guiada por las peticiones de sus miembros, la disponibilidad de personal experto y apoyo financiero, y el profundo entendimiento en cuestiones de promoción de la inversión obtenido de la

operación de sus programas de garantía e investigación en las consultas llevadas a cabo por el Consejo y la Junta, y en las consultas con inversionistas.

Las consultas sobre políticas de inversión y programas establecidos, examinan las experiencias de los miembros, tales como los costos y beneficios de incentivos o inhibidores en particular, y su impacto sobre la eficiencia de los recursos asignados. Se da prioridad al análisis de medidas nacionales que han probado su efectividad, aumentando el flujo de inversión internacional hacia los PED y además han arrojado beneficios económicos y sociales a dichos países; las consultas de la Agencia se dirigen a las políticas de las dos clases de países que hayan tenido efectos significativos, ya sean positivos o negativos sobre el volumen y calidad de los flujos de inversión. La Agencia resuelve estas consultas ideando un marco para proveer las medidas que deben tomar aquellos países interesados.

A las actividades que ofrecen ser prometedoras en relación a la consecución de muchos y múltiples efectos en el ambiente para la IE se les da prioridad en los programas de asistencia consultiva y técnica, por ejemplo, actividades tales como ayudar a un miembro solicitante a identificar y corregir deficiencias en instituciones o políticas que ampliamente afectan su atracción de flujos de IE.

Cuando la Agencia asiste a un miembro para atraer inversionistas potenciales hacia un proyecto o sector en particular, tiene cuidado en no dañar su credibilidad, objetividad y prudencia en el manejo del programa de garantía.

A las necesidades operacionales del programa de garantía se les da prioridad en actividades de investigación y consulta con o entre miembros sobre condiciones nacionales para la inversión. Los requerimientos internos de la Agencia dirigen su investigación inicial hacia la adquisición del conocimiento esencial para conducir un programa de garantía efectivo y viable, tal como brindar asesorías sobre las políticas de inversión de los PR, incluyendo aspectos de nacionalizaciones y cualquier otro conflicto que haya tenido con otros aseguradores de inversión; regímenes regulatorios y fiscales; mecanismos jurídicos para el arreglo de diferencias; aprovechamiento de recursos naturales y humanos, y otros factores económicos pertinentes para eventuales inversiones garantizadas.

La investigación en ciertos países en particular también facilita el desarrollo de un programa de investigación por parte de la Agencia, en colaboración con sus miembros, sobre comparación de asesorías de medidas particulares nacionales para la promoción o regulación de la inversión. Las consultas llevadas a cabo por la administración de la Agencia con un miembro, u organizadas por ella entre sus miembros, establecen inicialmente las condiciones necesarias o conducentes a la operación efectiva del programa de garantía, generalmente con miras a atraer la IE en los PM.

La Agencia coopera con el trabajo de otras agencias de competencia probada en aspectos económicos y financieros de condiciones nacionales para la IE; principalmente en proyectos que tienen la intención de proveer servicios de asistencia técnica o consultiva a



los miembros, y la investigación esencial para proveer tales servicios estará a cargo del FIAS.<sup>83</sup>

Otras actividades de asistencia técnica, consejería y consultoría, esencialmente destinadas a servir a los miembros de la Agencia como un todo o para apoyar el programa de garantía, puede ser operado sólo por la Agencia o en asociación con otras agencias, nacionales o internacionales, según lo que se considere, en cada caso, más efectivo y apropiado. La Agencia consulta estrechamente con el BM y con la CFI con miras a mantener consistencia y cohesión en el consejo dado a los miembros en materia de inversión. La Agencia también consulta cuando lo considera apropiado, con agencias de Naciones Unidas, y agencias relevantes a nivel nacional para conocer los requisitos para la asistencia sobre desarrollo institucional.

Los servicios de asistencia técnica y consejería son costeados a través de una cuenta especial compuesta por los honorarios pagados por los beneficiados, contribuciones por los miembros y otros donadores, y asignaciones presupuestales de la Agencia y de la CFI. Las asignaciones presupuestales de la Agencia a la cuenta especial no exceden los costos de programas y proyectos planeados por FIAS en beneficio de miembros de la Agencia. Los planes y estimados financieros relacionados con actividades de asistencia técnica,

---

<sup>83</sup> El Servicio de Consultoría en Inversión Extranjera (Foreign Investment Advisory Service, FIAS, por sus siglas en inglés) es un servicio proporcionado de manera conjunta por el BM y la CFI, creado en 1985 y que ofrece a través de mesas de trabajo interactivas y reuniones en mesa redondas con ejecutivos de negocios y personal del gobierno respectivos; asesoría técnica y política, teniendo como fin, cambiar los patrones de operación tradicional para mejorar el ambiente de inversión y atraer a la IED.

consejería y consultas son preparados por el Presidente e incluidos en el presupuesto anual que se somete a la Junta de acuerdo con la sección cuatro del reglamento financiero.

Los funcionarios de la AMGI directamente relacionados en promover el interés de parte de inversionistas potenciales o con proyectos empresariales en oportunidades de inversión en particular no tienen capacidad de decisión con respecto al establecimiento por parte de la Agencia de garantías de dichas inversiones en particular.

El presidente debe reportar periódicamente a la Junta y anualmente al Consejo sobre los programas de servicio operacionales y externos, completados o en curso, haciendo sugerencias para futuras actividades con base en la experiencia de la Agencia.<sup>84</sup>

---

<sup>84</sup> Cfr. Operational Regulations, Arts 7.01-7.11. Loc cit. Tr. del autor.

## 2.5. MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS A LA LUZ DEL CONVENIO CONSTITUTIVO DE LA AMGI

Toda cuestión de interpretación y de aplicación de las disposiciones del Convenio que surja entre un País Miembro (PM) de la Agencia y la Agencia, o entre sus PM, se presentará a la Junta para que ésta adopte una decisión. Todo PM que se vea especialmente afectado por la cuestión y que no esté representado en otra forma por un nacional en la Junta podrá enviar un representante para que asista a las reuniones de ésta en las que se considere dicha cuestión.

En todos los casos en que la Junta tome una decisión en virtud de lo anterior, un PM podrá requerir que la cuestión sea remitida al Consejo, cuya decisión será definitiva. Con sujeción al resultado de la remisión al Consejo, la Agencia, en la medida en que lo considere necesario, podrá actuar sobre la base de la decisión de la Junta.

Salvo lo anteriormente expuesto, cualquier diferencia entre la Agencia y un PM o una dependencia del mismo y cualquier diferencia entre la Agencia y un país (o una dependencia del mismo) que haya dejado de ser miembro de la Agencia, se arreglará de conformidad con el procedimiento estipulado en el Anexo II del Convenio.

Las diferencias relativas a reclamaciones de la Agencia, cuando ella actúa en subrogación de un inversionista, también se arreglarán de conformidad con el procedimiento estipulado en el Anexo II del Convenio, o con un acuerdo a celebrarse entre la Agencia y el PM

interesado acerca de uno o más métodos alternativos para el arreglo de tales diferencias. En este último caso, el Anexo II del Convenio servirá como base para dicho acuerdo, el cual, en cada caso, será aprobado por la Junta por mayoría especial antes de que la Agencia emprenda operaciones en los territorios del PM de que se trate.<sup>85</sup>

Las Partes en una diferencia comprendida en los términos del Anexo II, tratarán de resolver tal diferencia mediante negociación antes de recurrir a la conciliación o arbitraje, y se considerarán agotadas las negociaciones si las Partes no logran llegar a un arreglo dentro de un periodo de 120 días a partir de la fecha en que se solicitó iniciar las negociaciones.

Si la diferencia no se resuelve mediante negociación, cualquiera de las Partes puede someter la diferencia a arbitraje, a menos que, mediante acuerdo mutuo, hayan decidido recurrir primero al procedimiento de conciliación.

En el acuerdo para recurrir a la conciliación se especificarán la cuestión controvertida, las reclamaciones de las Partes respecto de la misma y si estuviere disponible, el nombre del conciliador convenido por las Partes; a falta de acuerdo con respecto al conciliador, las Partes podrán solicitar conjuntamente ya sea a la Secretaría General del CIADI (Secretaría) o al presidente de la Corte Internacional de Justicia (CIJ)<sup>86</sup> el nombramiento de un conciliador. Se dará por terminado el procedimiento de conciliación si no se ha nombrado al conciliador dentro de 90 días después del acuerdo para recurrir a la conciliación.

---

<sup>85</sup> Cfr. Miga's Convention. Art. 56,57. Loc cit. Tr. del autor.

<sup>86</sup> La Corte Internacional de Justicia (CIJ) fue fundada como el órgano judicial de las NU, después de la extinción de la Liga de Naciones y la Corte Permanente de Justicia Internacional. El artículo 92 de la Carta de NU establece que la CIJ deberá ser el principal órgano judicial de las NU y forma parte integral de la Carta. Esta provisión es reafirmada en el artículo 1 del Estatuto de la CIJ, acompañado del hecho que sólo Estados pueden ser partes en casos ante ella [art. 34 (1) del estatuto], lo que hace del DI, la *lex fori* de La CIJ.

A menos que así lo convengan las Partes, el conciliador determinará las normas que regirán el procedimiento de conciliación y, en este aspecto, se guiará por las normas de conciliación adoptadas de conformidad con el Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados (CADI).<sup>87</sup>

Las Partes cooperarán de buena fe con el conciliador y le proporcionarán toda la información y documentación que le pueda brindar asistencia en el cumplimiento de sus funciones, así como prestarán la más seria consideración a las recomendaciones del conciliador. A menos que las Partes convengan lo contrario, el conciliador, en un periodo que no sea mayor de 180 días desde la fecha de su nombramiento, les presentará un informe en el que se registrarán los resultados de sus esfuerzos y se expondrán las cuestiones que motivan la diferencia entre las Partes así como su propuesta para resolverla.

Dentro de los 60 días a partir de la fecha de presentación del informe, cada Parte expresará a la otra Parte, por escrito, su opinión acerca del informe, y ninguna de ellas tendrá derecho a recurrir al arbitraje a menos; que el conciliador no haya presentado su informe dentro del periodo determinado anteriormente; que las partes no hayan aceptado ninguna de las propuestas comprendidas en el informe dentro de los 60 días después de haberlo recibido, o

---

<sup>87</sup> El Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados, fue abierto para su firma por parte de todos los Estados miembros del BM en marzo de 1965. La Convención entró en vigor el 14 de octubre de 1966, de conformidad con el artículo 68 (2) de la Convención. Al 30 de junio de 1996 un total de 139 Estados habían firmado la Convención, mientras que 126 Estados ya habían depositado instrumentos de ratificación y habían, por tanto, adquirido el estatus de "Estados Contratantes". Cfr. VERVENIOTIS, George. « Revue Hellénique de Droit International », 50e année. Institut Hellénique de Droit International et Étranger. 1/1997. pp.153,154. Tr. del autor.

se trate, y las disposiciones aplicables del contrato de inversión, si las hubiere. Sin perjuicio de las disposiciones del Convenio, el Tribunal puede decidir una diferencia *ex aequo et bono* si la Agencia y el PM interesado así lo convinieren. El Tribunal no dará un veredicto de *non liquet* basado en el silencio u oscuridad de la ley, dará a las Partes una audiencia justa y sus decisiones se tomarán por voto mayoritario, enunciando las razones en las que se basan. El laudo del Tribunal se dará por escrito y estará firmado como mínimo por dos árbitros, y se enviará una copia del mismo a cada Parte; el laudo será definitivo y obligatorio para las Partes y no estará sujeto a apelación, anulación o enmienda.

Si surgiera una diferencia entre las Partes con respecto al significado o alcance de un laudo, dentro de los 60 días después de dictarse el laudo cualquiera de ellas puede pedir interpretación del mismo mediante solicitud por escrito al presidente del Tribunal que dictó el laudo; si fuere posible, el presidente presentará la solicitud al Tribunal que dictó el laudo y lo convocará dentro de los 60 días siguientes al recibo de la solicitud, si esto no fuera posible, se constituirá un nuevo Tribunal, mismo que podrá suspender la ejecución del laudo hasta que adopte una decisión sobre la interpretación solicitada.

Todo PM reconocerá como obligatorio y ejecutable dentro de sus territorios un laudo dictado de conformidad con este artículo, tal como si se tratase de sentencia definitiva de un Tribunal suyo; la ejecución del laudo se regirá por las leyes relativas a la ejecución de sentencias que se encuentren en vigor en el Estado en cuyos territorios se pretenda tal ejecución.

A menos que las Partes acuerden otra cosa, los honorarios y remuneraciones que han de pagarse a los árbitros serán determinados sobre la base de las tasas que se aplican a los arbitrajes del CIADI. Cada Parte sufragará sus propias costas relacionadas con los procedimientos de arbitraje, y el Tribunal decidirá Toda cuestión relativa a la división de sus costas o el procedimiento de pago de éstas.

Las notificaciones relativas a cualquier actuación se harán por escrito, las hará la Agencia a la autoridad designada por el PM interesado y éste, a su vez, las hará en la oficina principal de la Agencia.<sup>88</sup>

Toda diferencia que se produzca en razón de un Contrato de Garantía (CG) o reaseguro entre las Partes del mismo, se someterá a arbitraje para laudo final de conformidad con las reglas que se estipulen o mencionen en el CG o de reaseguro.<sup>89</sup>

Cuando las Partes de un CG entre un inversionista y la AMGI hayan acordado que una disputa en relación con dicho contrato debe ser sometida al arbitraje bajo las Reglas de Arbitraje para Disputas bajo CG de la AMGI, las diferencias serán acordadas de acuerdo a lo siguiente.

Una Parte que desea instituir un procedimiento de arbitraje (actor) enviará una notificación por escrito a tal efecto a la Secretaría General de la Corte Permanente de Arbitraje en la Haya (Secretaría General). La notificación debe estar fechada y firmada por el actor.

---

<sup>88</sup> Cfr. Miga's Convention. Annex II. Loc cit. Tr. del autor.

<sup>89</sup> Cfr. Miga's Convention. Art. 58. Loc cit. Tr. del autor.

La notificación debe ser dada conjuntamente a las Partes de la disputa, designará con precisión a cada Parte en la disputa y establecerá su domicilio; las medidas relevantes del CG tomando en consideración el acuerdo de las Partes que refiere la disputa al arbitraje -cláusula arbitral del CG-; y contendrá información concerniente a la causa de la disputa e indicaciones de los montos involucrados, si los hubiera.

La notificación también contendrá cualquier medida acordada por las Partes con miras al número de árbitros y el método de nombramiento, así como cualquier otra medida acordada concerniente al arreglo de la disputa y debe ser acompañada adicionalmente por cinco copias firmadas.

Tan pronto como la Secretaría General convenga en que la notificación cubre en forma y fondo las medidas anteriores, debe asentar la notificación en el Registro de Arbitraje y el mismo día emitir a las Partes un certificado de registro; también debe transmitir una copia de la notificación y de la documentación anexa a la otra Parte en disputa (demandado).

El certificado de registro de una notificación debe; establecer que la notificación ha sido registrada e indicar la fecha de notificación y la fecha de emisión del registro; notificar a cada Parte que toda comunicación en relación con el procedimiento debe ser enviada al domicilio contenido en dicha notificación, a menos que otro domicilio sea indicado a la Secretaría General; a menos que ya se haya establecido, debe invitar a las Partes a comunicar a la Secretaría General cualquier medida acordada por ellas en relación al



número de árbitros y el método de su nombramiento; y debe exhortar a las Partes a proceder, tan pronto como sea posible, a la constitución del Tribunal Arbitral.<sup>90</sup>

A falta de acuerdo entre las Partes en relación al número de árbitros y el método de su nombramiento, el Tribunal tendrá tres árbitros, uno por cada Parte y el tercero, quien será el presidente del Tribunal, nombrado por acuerdo de las Partes.

En cuanto se emita el certificado de registro de la notificación de arbitraje, las Partes pueden proceder a la constitución del Tribunal. Si las Partes así lo acuerdan, el Tribunal puede constar de cualquier número de árbitros, incluso uno. Si el Tribunal no ha sido constituido dentro de los 90 días posteriores a la expedición del certificado de registro por parte de la Secretaría General, o el periodo que las Partes hayan acordado, la Secretaría General, a petición de cualquiera de ellas, nombrará el árbitro o árbitros aún no nombrados y a menos que el presidente ya haya sido designado o esté por ser designado, designará un árbitro que presida el Tribunal.

Salvo acuerdo en contrario de las Partes; ninguna persona que haya previamente actuado como conciliador o árbitro en cualquier procedimiento para el arreglo de la disputa puede ser nombrada como miembro del Tribunal; los árbitros tendrán nacionalidad diferente a la del País de Origen (PO)<sup>91</sup> y a la del PR<sup>92</sup>. Los árbitros serán personas de elevada moral y

---

<sup>90</sup> Cfr. Rules of Arbitration for Disputes Under Contracts of Guarantee. Art. 1-6. <http://www.miga.org>. Tr. del autor.

<sup>91</sup> País de Origen, significa el país o países cuya membresía en la AMGI hizo posible que el asegurado cumpliera con condiciones de elegibilidad.

<sup>92</sup> PR. Significa el país en cuyos territorios se radicó el Proyecto de Inversión (PI) relacionado con el Contrato de Garantía (CG).

reconocida competencia en el campo del derecho, comercio, industria o finanzas, y que puedan emitir un juicio independiente.

Si las Partes no han acordado el número de árbitros y el método para su nombramiento pasados 60 días a partir del registro de la notificación, la Secretaría General, a petición de cualquiera de las Partes, les informará que el Tribunal será constituido de acuerdo al siguiente procedimiento.

- a) El actor, en una comunicación con el demandado deberá: nombrar dos personas, identificando a una de ellas como el árbitro nombrado por él, y a la otra, como el árbitro que propone para ser presidente del Tribunal e invitar al demandado a participar en el nombramiento del árbitro propuesto para ser presidente y a nombrar otro árbitro;
- b) tan pronto como reciba la comunicación del actor, el demandado deberá responder, y en su respuesta denominará a su árbitro y participará en el nombramiento del árbitro propuesto para ser presidente del Tribunal o propondrá a otra persona como árbitro presidente; y
- c) tan pronto como el actor reciba dicha contestación, notificará al demandado si concuerda con la propuesta de árbitro presidente.

Estas comunicaciones deben ser hechas, o rápidamente confirmadas, por escrito y transmitidas a través de la Secretaría General o directamente entre las Partes con copia a ésta.

Tan pronto como se reciba una petición hecha por una Parte, la Secretaría General enviará una copia a la otra Parte y realizará todo lo posible para cumplir con dicha solicitud dentro de los 30 días posteriores a su solicitud, o un periodo mayor si las Partes así lo acuerdan;

antes de proceder a hacer nombramientos o designaciones, consultará a las Partes en la medida de lo posible y las notificará de manera inmediata sobre cualquier nombramiento o notificación hechas por ella.

La Parte o Partes involucradas informarán a la Secretaría General sobre el nombramiento de cada árbitro y le indicarán el método de su nombramiento, ésta, inmediatamente buscará la aceptación de cada árbitro; si algún árbitro declina su nombramiento dentro de 15 días, la Secretaría General inmediatamente notificará a las Partes, y salvo acuerdo en contrario de ellas, el método de nombramiento de otro árbitro será el mismo que el utilizado anteriormente.

En cualquier momento antes de la constitución del Tribunal, cualquier Parte puede reemplazar cualquier árbitro nombrado por ella misma, y de común acuerdo, pueden reemplazar a cualquier árbitro.

En la fecha en que la Secretaría General notifique a las Partes que todos los árbitros han aceptado su nombramiento, se considerará que el Tribunal está constituido y se dará por iniciado el procedimiento, antes, o en la primera sesión del Tribunal, cada árbitro firmará una declaración en la siguiente forma:

A mi entender, no hay ninguna razón por la que yo no deba servir al Tribunal Arbitral constituido con respecto a una disputa entre (nombre del asegurado) y la AMGI.

Anexo una declaración de mis relaciones pasadas y presentes con las Partes, en el campo profesional, comercial y cualquiera otra que tenga relevancia.

Mantendré secreta toda la información que se haga de mi conocimiento como resultado de mi participación en este procedimiento, así como el contenido de cualquier conclusión hecha por el Tribunal.

Juzgaré con justicia a las Partes y no aceptaré ninguna instrucción o compensación en relación con el procedimiento, de ninguna fuente, exceptuando aquellas que proveídas por las Reglas de Arbitraje para Disputas bajo Contratos de Garantía de la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones.

Se considerará que cualquier árbitro que no firme la declaración para el final de la primera sesión del Tribunal, ha dimitido.

Una Parte puede proponer al Tribunal la descalificación de cualquiera de sus miembros por cualquier hecho que indique una manifiesta falta de las cualidades requeridas para tal condición; una vez propuesta la descalificación de un árbitro, el procedimiento se cierra y la Parte debe llenar su propuesta, estableciendo sus razones con la Secretaría General, ésta deberá transmitir la proposición a los miembros del Tribunal y notificar a la otra Parte sobre la misma. El árbitro a quien concierne la proposición, deberá sin dilación, dar explicaciones al Tribunal o a la Secretaría General, tal como sea el caso. La decisión sobre cualquier propuesta de descalificación de un árbitro debe ser tomada por los otros miembros del Tribunal; la Secretaría General tomará la decisión cuando el Tribunal esté dividido igualmente, o en el caso de descalificar un solo árbitro o a la mayoría de ellos. Cuando la Secretaría General tenga que decidir sobre la descalificación de un árbitro, deberá tomar la decisión dentro de los 30 días posteriores a la recepción de la proposición;

el procedimiento estará suspenso hasta que una decisión haya sido tomada sobre el particular.

La Secretaría General debe notificar a las Partes de la muerte, descalificación, incapacidad o dimisión de un árbitro y del consentimiento por parte del Tribunal de una dimisión. Una vez que la Secretaría General notifique de la vacante en el tribunal, el proceso será o se mantendrá suspendido hasta que la vacante haya sido ocupada.

Una vacante resultado de una descalificación, muerte, incapacidad o dimisión de un árbitro será ocupada por otro, de acuerdo al mismo método de nombramiento. En relación con la ocupación de vacantes relacionadas con árbitros nombrados por la Secretaría General, ella llenará la vacante causada por dimisión -sin el consentimiento del Tribunal- de un árbitro nombrado por una Parte, o a petición de cualquiera de las Partes, ocupará cualquier otra vacante si ningún nuevo nombramiento es hecho y aceptado dentro de los 30 días a partir de la notificación de la vacante.

Tan pronto como la vacante sea llenada, el proceso continuará a partir de donde haya quedado al tiempo en que apareció la vacante, el nuevo árbitro nombrado puede solicitar que el procedimiento oral continúe, si este ya había comenzado.<sup>93</sup>

El Tribunal se reunirá para su primera sesión dentro de los 60 días posteriores a su constitución o al periodo que las Partes hayan acordado. Las fechas para dicha sesión serán

---

<sup>93</sup> Cfr. Rules of Arbitration for Disputes Under Contracts of Guarantee. Art. 7-19. Loc. cit. Tr. del autor.

fijadas por el presidente del Tribunal después de consultar con sus miembros, con la Secretaría General, y con las Partes en la medida de lo posible. Si el Tribunal una vez constituido, no tiene presidente, las fechas serán fijadas por la Secretaría General.

Las sesiones subsecuentes serán convenidas por el presidente dentro de tiempos límite establecidos por el Tribunal. Las fechas de tales sesiones serán fijadas por el presidente, consultando con los involucrados. El Tribunal se reunirá en la Haya, aunque puede decidir que se reúnan en otro lugar después de consultarlo con la Secretaría General y en la medida de lo posible, con las Partes. La Secretaría General notificará a los miembros del Tribunal y a las Partes del lugar y fechas de las sesiones con la debida anticipación.

El presidente del Tribunal, fijará la fecha y hora de las audiencias, las conducirá y presidirá sus deliberaciones, y salvo acuerdo en contrario de la Partes, se requerirá la presencia de la mayoría de los miembros del Tribunal. Las deliberaciones del Tribunal se llevarán a cabo en privado y se mantendrán en secreto, sólo los miembros del Tribunal tomarán parte en la deliberación a menos que éste lo decida de otra manera. Cualquier decisión del Tribunal debe ser hecha por mayoría de votos de todos sus miembros, y la abstención de un miembro del Tribunal se contará como un voto negativo.

Si en cualquier momento el presidente se viera incapacitado para actuar, sus funciones se llevarán a cabo por otro miembro del Tribunal, y actuará como tal a partir de que la Secretaría General haya recibido la noticia de su aceptación de su nombramiento por el Tribunal.

Cada Parte puede ser representada o asistida por agentes, consejeros o abogados cuya personalidad haya sido acreditada ante la Secretaría General, quien informará al Tribunal y a la otra Parte, la expresión Parte incluye, cuando el contexto así lo admita, a un agente, consejero, o abogado autorizado para representar a esa Parte.<sup>94</sup>

El Tribunal dará las órdenes adecuadas para conducir el proceso. Tan pronto como sea posible, después de la constitución del Tribunal, el presidente se esforzará para constatar las posturas de las Partes en relación con cuestiones de procedimiento. Para este propósito, puede solicitar a las Partes que se reúnan con él, y deberá conocer sus puntos de vista sobre; el número de miembros del Tribunal que se requieren para constituir quórum en las audiencias; el idioma o idiomas que serán usados en el proceso; el número y secuencia de los alegatos y el tiempo límite en el cual se realizarán; el número de copias que cada Parte desea de los instrumentos de la otra Parte; eliminación del procedimiento oral o escrito; y la manera en que se pagarán las costas del proceso.

A petición de la Secretaría General o a discreción del presidente del Tribunal, una audiencia previa debe ser llevada a cabo entre el Tribunal y las Partes para un intercambio de información y la estipulación de hechos no contestados a fin de agilizar el proceso. A solicitud de las Partes, una audiencia previa entre el Tribunal y las Partes, debidamente representadas, se llevará a cabo para asentar la materia de la disputa -establecer la *litis*-, con miras a alcanzar una amigable composición.

---

<sup>94</sup> Cfr. Rules of Arbitration for Disputes Under Contracts of Guarantee. Art. 20-25. Loc. cit. Tr. del autor.

Las Partes pueden acordar sobre el uso de uno o dos idiomas dentro del proceso, en ausencia de tal acuerdo, cada Parte puede seleccionar un idioma para este fin; siempre y cuando el Tribunal, después de consultar con la Secretaría General, dé su aprobación para el idioma o idiomas seleccionados; si dos lenguajes procesales son aprobados para el proceso, cualquier instrumento puede ser hecho en cualquiera de los idiomas. Las declaraciones hechas ante el Tribunal o por miembros de éste, en un idioma procesal, a menos que el Tribunal decida dispensarlo, serán traducidas en el otro idioma procesal; los exhortos y el laudo del Tribunal, así como las minutas, constarán en ambos idiomas, ambas versiones con igual autenticidad. El Tribunal puede autorizar el uso de un idioma que no sea el procesal para partes específicas del proceso, y en tal caso determinará la medida en que la traducción de tal parte se necesita.

Durante el proceso, la Secretaría General será el canal oficial de comunicación entre las Partes y el Tribunal, a menos que las Partes puedan comunicarse una con la otra y los miembros del Tribunal también. Los instrumentos y documentos serán introducidos en el procedimiento, transmitiéndolos a la Secretaría General, quien retendrá los originales para sus archivos y distribuirá apropiadamente las copias.

Salvo acuerdo en contrario del Tribunal, después de consultarlo con las Partes y la Secretaría General, toda notificación, petición, alegato, solicitud, observación por escrito u otro instrumento debe estar firmado y acompañado por el siguiente número de copias; cinco copias antes de que el número de miembros del Tribunal haya sido determinado, y dos más que el número de sus miembros cuando éste ya haya sido determinado.



La documentación archivada en apoyo de alguna, notificación, petición, solicitud, observación por escrito u otro instrumento dentro del proceso, consistirá en un original y el número adicional de copias igual al número adicional requerido para el instrumento con el cual se relaciona la documentación; el original, salvo acuerdo en contrario de las Partes o lo ordenado por el Tribunal, deberá consistir en el documento completo o un extracto debidamente certificado por una autoridad pública. Cada documentación que no esté en el idioma aprobado para el proceso, deberá ser acompañada por una traducción certificada al idioma procesal.

Todos los términos y plazos especificados en las Reglas o fijados por el Tribunal o por la Secretaría General serán computados desde la fecha en que los representantes o en la que la Secretaría General, emitieron la notificación o instrumento pertinente -que debe estar fechado-. El día de la emisión debe ser excluido del cálculo y un plazo no concluirá mientras que una notificación o instrumento emitido por una Parte, sea entregado a la Secretaría General antes de su cierre de actividades en la fecha indicada; o si ese día es un sábado, un domingo, un día de asueto en el lugar de la entrega o un día en el cual por alguna razón, la entrega regular de correo sea restringida en el lugar de la entrega; antes del cierre de actividades del día siguiente en que esté disponible de manera regular el servicio de correos.

Cualquier acción tomada después de la expiración de un plazo será desestimada, a menos que el Tribunal en circunstancias especiales y después de dar a la otra parte la oportunidad de establecer sus consideraciones, decida otra cosa.

Una Parte que sepa o deba saber que una medida de las Reglas, o de cualquier otro acuerdo aplicable al proceso, o una orden del Tribunal no ha sido cumplida y omite establecer inmediatamente sus objeciones al respecto, se considerará que ha renunciado a su derecho de objetar. Si alguna cuestión de procedimiento no es contemplada, el Tribunal decidirá la cuestión.<sup>95</sup>

Salvo acuerdo en contrario de las Partes, el proceso contendrá dos distintas fases, un procedimiento escrito seguido por uno oral. Tan pronto como el Tribunal este constituido, la Secretaría General transmitirá a cada miembro del Tribunal una copia de la notificación en la que se da al proceso como iniciado, de la documentación de apoyo, y de la respuesta de ambas Partes al respecto.

Además de la petición de arbitraje, el procedimiento escrito constará de los siguientes alegatos, entregados dentro de los límites establecidos por el Tribunal; una declaración de hechos del actor y una contestación a esa declaración por parte del demandado; y si las Partes así lo acuerdan, o el Tribunal lo juzga necesario; una contestación del actor y una réplica del demandado. Si la petición es hecha conjuntamente, cada Parte, dentro del mismo plazo determinado por el Tribunal, deberá entregar su declaración de hechos; de cualquier manera, las Partes pueden acordar que una de ellas sea considerada como el actor. La declaración de hechos debe contener; una declaración de hechos relevantes, derecho aplicable, y sometimiento de jurisdicción; una contestación o réplica debe contener una

---

<sup>95</sup> Cfr. Rules of Arbitration for Disputes Under Contracts of Guarantee. Art. 26-35. Loc. cit Tr. del autor.

admisión o negación de los hechos previamente alegados, de cualquier hecho adicional, si es necesario, observaciones sobre el derecho aplicable y el sometimiento de jurisdicción.

El procedimiento oral consistirá de la audiencia que el Tribunal haga a las Partes, sus agentes, consejeros y abogados, así como de testigos y expertos. El Tribunal decidirá, con el consentimiento de las Partes, que otras personas aparte de los antes mencionados, darán su testimonio, y oficiales del Tribunal atenderán esas audiencias; los miembros del Tribunal, durante las audiencias, interrogarán a las Partes, a sus representantes y les pedirán explicaciones de sus respuestas.

Cada Parte, dentro de los plazos fijados por el Tribunal, deberá comunicar a la Secretaría General, para que ésta lo trasmita al Tribunal y a la otra Parte, información precisa con respecto a la evidencia que intenta desahogar y que intenta solicitar al Tribunal, con una indicación de los puntos bajo los cuales la evidencia será dirigida. El Tribunal será quien juzgue la admisibilidad de las evidencias y su valor probativo y puede, si así lo juzga necesario, durante cualquier etapa del proceso, llamar a las Partes para que consigan documentos, testigos y expertos.

Los testigos y expertos serán examinados ante el Tribunal por las Partes bajo el control del presidente, también pueden ser cuestionados por cualquier miembro del Tribunal, quien puede admitir evidencia dada por un experto o un testigo en una declaración por escrito; con el consentimiento de ambas Partes, o arreglar para el examen de expertos y testigos, otro procedimiento ante él mismo; las Partes pueden participar en el examen, nombrar uno

o más expertos, definir sus términos de referencia, examinar sus reportes y escucharlos de ellos en persona.

La Secretaría General resguardará las actas de todas las audiencias; las actas deben incluir el lugar fecha y hora de la audiencia; el nombre de los miembros del Tribunal presentes; la designación de cada Parte presente; el nombre de los agentes, consejeros y abogados presentes; los nombres descripciones y direcciones de testigos y expertos oídos; un registro resumido de la evidencia producida; un registro resumido de las declaraciones hechas por las Partes; un resumen de las preguntas hechas a las Partes por parte de los miembros del Tribunal, así como las respuestas de éstas; y cualquier mandato hecho o anunciado por el Tribunal.

Las actas de las audiencias serán firmadas por el presidente del Tribunal y la Secretaría General y ellas no serán publicadas sin el consentimiento de las Partes; el Tribunal puede, y a petición de una Parte, debe, ordenar que las audiencias sean completamente registradas.

Cuando se complete la presentación de las Partes, el proceso estará clausurado, excepcionalmente, el Tribunal puede, antes de la presentación del laudo, reabrir el proceso a la luz de que nueva evidencia aparezca y sea de una naturaleza decisiva, o que sea de una necesidad vital para aclarar ciertos puntos específicos.<sup>96</sup>

---

<sup>96</sup> Cfr. Rules of Arbitration for Disputes Under Contracts of Guarantee. Art. 36-45. Loc. cit. Tr. del autor.

El Tribunal tendrá el poder para establecer su propia competencia, para este propósito, las medidas de arbitraje del CG deben ser separables de otros términos del contrato. Cualquier objeción de que la disputa no está dentro de la competencia del Tribunal serán entregados a la Secretaría General tan pronto como sea posible después de la constitución del Tribunal y en cualquier caso, no después que la expiración del plazo fijado para la entrega de la contestación de hechos por parte del demandado, o si la objeción recae sobre una reclamación subsiguiente, antes de la entrega de la réplica, a menos que los hechos en que se base la objeción no sean del conocimiento de la Parte en ese momento.

El Tribunal puede a iniciativa propia considerar, en cualquier etapa del procedimiento, si la disputa que ante él se presenta es de su competencia, una vez que formalmente se presente una objeción, se suspenderá el proceso sobre la *litis*; el Tribunal puede tratar la objeción como una cuestión preliminar o unirla a ésta, si el Tribunal decide en contra de la objeción o la une a la *litis*, el procedimiento sobre ésta será reanudado, mientras que si el Tribunal decide que la disputa no está dentro de su competencia, expedirá una orden para tal efecto, motivando su decisión.

A menos que las medidas precautorias del CG lo provean de otra manera, cualquier Parte puede en cualquier momento durante el proceso pedir que sean ordenadas por el Tribunal, medidas precautorias para la preservación de sus derechos, éste, debe dar prioridad a la consideración de esta petición y también puede recomendar medidas precautorias a iniciativa propia o recomendar medidas distintas a las especificadas en la petición; y puede en cualquier momento modificar o revocar sus recomendaciones, así como ordenar o recomendar medidas precautorias, o cualquier modificación o revocación al respecto, sólo

después de dar a cada Parte una oportunidad de presentar sus observaciones. Nada impide a las Partes, en el entendido de que ellas así lo hayan estipulado, de solicitar a cualquier autoridad judicial competente medidas temporales o conservatorias.

Se puede presentar una demanda o contrademanda adicional, siempre y cuando esta reclamación superveniente esté dentro del alcance de las medidas de arbitraje del CG; una reclamación adicional o incidental se presentará antes de la réplica y una contrademanda antes de la contestación a la declaración de hechos, a menos que el Tribunal; una vez justificada la presentación de la reclamación superveniente por la Parte y también considerada cualquier objeción de la otra Parte, autorice la presentación de la reclamación en una etapa posterior del proceso.

Si alguna Parte no presenta su caso en alguna etapa del proceso, la otra Parte puede solicitar al Tribunal que acuerde con las cuestiones sometidas a él y expida el laudo, cuando tal petición sea hecha al Tribunal por una Parte, éste inmediatamente notificará a la Parte rebelde al respecto; a menos que el Tribunal considere que la otra Parte no intenta presentar su caso, dará un periodo de gracia, y al final de éste, si esa Parte no ha entregado sus alegatos o cualquier otro instrumento dentro del los plazos fijados al respecto, fijará un nuevo plazo para su entrega; o si la Parte no ha presentado su caso en una audiencia, fijará una nueva fecha para la audiencia.

El periodo de gracia, sin el consentimiento de la otra Parte, no excederá de 60 días, después de la expiración del periodo de gracia o cuando, de acuerdo con lo anterior, no sea dado ningún periodo de gracia, el Tribunal examinará si la disputa está dentro de su jurisdicción,

y de ser así, decidirá si los autos están bien fundados de hecho y de derecho, para este objetivo, el Tribunal puede en cualquier etapa del proceso, llamar a la Parte para que haga observaciones, produzca evidencia o efectúe explicaciones orales.

Si, antes de la expedición del laudo, las Partes acuerdan arreglar la disputa, o discontinuar el proceso, el Tribunal, o la Secretaría General si aquel aún no ha sido constituido, o aún no se ha reunido, deberá, previa petición por escrito de las Partes, emitir una orden para tomar nota de que el proceso ha sido discontinuado; si es solicitado por ambas Partes y aceptado por el Tribunal, éste registrará el acuerdo en forma de laudo, y no estará obligado a fundamentar este registro en forma de laudo. Las Partes acompañarán la solicitud, con el texto completo del arreglo debidamente firmado.

Si un Parte solicita el cese del proceso, el Tribunal o la Secretaría General deberán fijar en una orden, el plazo dentro del cual la otra Parte pueda declarar si se opone o no al cese, y si ninguna objeción es hecha dentro del plazo, el Tribunal o la Secretaría General deberán, en una orden, tomar nota del cese del procedimiento, desde luego que si una objeción es hecha, el proceso continuará.

Si las Partes no dan ningún paso en el proceso durante seis meses consecutivos, o el periodo que hayan acordado con aprobación del Tribunal, o de la Secretaría General, se considerará discontinuado el procedimiento y el Tribunal o la Secretaría General tomarán nota del cese del procedimiento en una orden, después de haber notificado a las Partes.<sup>97</sup>

---

<sup>97</sup> Cfr. Rules of Arbitration for Disputes Under Contracts of Guarantee. Art. 45-52. Loc. cit Tr. del autor.

El laudo será hecho por escrito, y deberá tratar cada aspecto sometido al Tribunal y declarar las razones en las cuales se basa, será firmado por los miembros del Tribunal que votaron por él y la fecha de cada firma será indicada. Cualquier miembro del Tribunal puede adjuntar su opinión individual sobre el laudo, disienta de la mayoría o no, o una declaración de su disentimiento.

El Tribunal hará cualquier esfuerzo razonable para asegurar que el laudo sea legalmente aplicable y una vez firmado el laudo por todos los árbitros, la Secretaría General deberá inmediatamente certificar el texto original del laudo y retenerlo en sus archivos, junto con toda opinión individual o declaración de disentimiento; y emitir una copia certificada del laudo (incluyendo opiniones individuales y declaraciones de disentimientos) para cada Parte, indicando la fecha de emisión en el texto original y en todas las copias. El laudo se considerará rendido en la fecha de emisión de las copias certificadas y sólo con el consentimiento de las partes el laudo puede ser hecho público.

Dentro de los 45 días posteriores a la rendición del laudo, cualquier Parte, con la notificación a la otra Parte, puede solicitar que la Secretaría General obtenga del Tribunal; una interpretación del laudo, éste determinará el procedimiento a seguir y la interpretación formará parte del laudo; una corrección del laudo por cualquier error aritmético o semejante, pudiendo éste, dentro del mismo periodo, hacer tales correcciones a iniciativa propia, una decisión sobre cualquier cuestión que haya omitido en el laudo, decidiendo éste el procedimiento a seguir y la decisión del Tribunal formará parte del laudo.<sup>98</sup>

---

<sup>98</sup> Cfr. Rules of Arbitration for Disputes Under Contracts of Guarantee. Art. 53-57. Loc. cit. Tr. del autor.



La Secretaría General debe tener un registro en el que constará la notificación de arbitraje y cualquier otro documento importante en relación con el procedimiento, retendrá en sus archivos el texto original de dicha notificación, de todos los instrumentos y documentos entregados o preparados en relación con el proceso y el laudo del Tribunal.

La Secretaría General, una vez pagados las costas establecidas por ella, pondrá a disposición de las Partes, copias certificadas de cada laudo, instrumentos y documentos; puede nombrar un secretario para el Tribunal, a fin de que desempeñe las funciones que la Secretaría prescribe, del mismo modo, la Secretaría será responsable para hacer y supervisar arreglos para el proceso y proveer cualquier otro apoyo en la medida en que se necesite en relación con todas las reuniones del Tribunal, en particular, proveyendo o arreglando servicios de interpretación para las traducciones.<sup>99</sup>

La Parte o Partes (si el aviso es dado conjuntamente) que deseen comenzar un arbitraje, deberán pagar a la Secretaría General el monto que ésta determine para cubrir gastos estimados durante el periodo que antecede a la constitución del Tribunal, cualquier monto pagado por una Parte bajo este artículo será acreditado como un adelanto de dicha Parte.

A menos que las Partes y el Tribunal lo acuerden de otra manera, los honorarios y gastos de los miembros del Tribunal serán determinados sobre la base de las tasas aplicables para arbitraje bajo el CADI. Los costos administrativos en relación con el arbitraje incluirán,

---

<sup>99</sup> Cfr. Rules of Arbitration for Disputes Under Contracts of Guarantee. Art. 58-60. Loc. cit. Tr. del autor.

además del reembolso de los costos directos atribuibles al arbitraje, el costo por apoyo solicitado por la Secretaría General, en la moneda y de la manera en que ésta lo determine.

Todos los pagos, incluyendo reembolsos de gastos, serán hechos por la Secretaría General y no por, o a través de cualquiera de la Partes, así como el pago a miembros del Tribunal, testigos y expertos convocados a iniciativa del Tribunal -y no a iniciativa de las Partes- y el pago a las personas (como el secretario para el tribunal, intérpretes, traductores, reporteros o secretarios) asignadas o empleadas por la Secretaría General para desempeñar funciones en el procedimiento así como la administración del procedimiento.

A fin de permitir a la Secretaría General cumplir con sus obligaciones, así como a hacer reembolsos y cubrir otros gastos en relación con el procedimiento, las partes le harán pagos de la manera siguiente.

Tan pronto como el Tribunal haya sido constituido, y a partir de ahí antes del inicio de un periodo de seis meses, la Secretaría General estimará los gastos en que se pueda incurrir por los próximos seis meses y solicitará a las Partes que efectúen un adelanto de ese monto y, en el caso de la solicitud inicial, pagar además el monto estimado de gastos en que se incurrió antes de la constitución del Tribunal en la medida en que exceda el monto pagado a tal efecto y si en cualquier momento la Secretaría General determina que los adelantos hechos por las Partes no cubrirán un estimado de gastos revisado para el periodo aplicable, ella solicitará a las Partes que hagan un adelanto adicional.

No se solicitará a la Secretaría General que provea cualquier servicio en relación con el proceso o pagar honorarios, asignaciones o gastos de los miembros del Tribunal, a menos que se hayan hecho adelantos suficientes. Sin perjuicio de la decisión final sobre el pago de los costos del proceso hechos por el Tribunal, cada Parte pagará la mitad de cada adelanto solicitado por la Secretaría General en relación con el proceso. Todos los pagos se efectuarán en el lugar y en la moneda especificada por la Secretaría, tan pronto como ésta lo solicite. Si los montos solicitados no son pagados en su totalidad dentro de 30 días, la Secretaría informará a ambas Partes del incumplimiento y dará oportunidad a cualquiera de ellas de hacer el pago solicitado. En cualquier momento, dentro de los 15 días posteriores a que dicha información sea enviada, la Secretaría General puede hacer que el Tribunal suspenda el proceso, si para esa fecha ninguna parte del pago se ha efectuado; si el proceso es suspendido o no pagado dentro de un periodo de seis meses, la Secretaría General después de avisar y, en la medida de lo posible, consultar a las Partes, ordenará al Tribunal que descontinúe el proceso.

La Secretaría General sólo desempeñará cualquier servicio especial en relación con el proceso (como las provisiones sobre traducciones o copias) si la Parte ha depositado con antelación un monto suficiente para cubrir el cargo de tal servicio.

Salvo acuerdo en contrario de las Partes, el Tribunal decidirá como y a quien se cargarán los honorarios y gastos de los miembros del Tribunal, los gastos y costas de la Secretaría General y los gastos en que incurrieron las Partes en relación con el proceso. El Tribunal puede, para tal efecto, llamar a la Secretaría General y a las Partes para que lo provean con

la información que necesita a fin de formular la división de las costas del proceso entre las Partes, formando esta decisión, parte integral del laudo.<sup>100</sup>

A lo largo del presente capítulo se ha explicado el funcionamiento de las instituciones contenidas en el Convenio Constitutivo de la AMGI, y con esa estructura legal, es con la que, desde 1988, se ha trabajado para el mejoramiento de las corrientes de inversión, desde los PD hacia los PED, y últimamente, desde los PED hacia los mismos PED; pero la manera en que las disposiciones legales, y con ellas, los ideales de desarrollo global se han llevado a una realidad perceptible y manifiesta en el nivel de vida de aquellos habitantes de los territorios en que se ha inyectado capital del exterior gracias a los buenos oficios de la Agencia, la trataremos en el siguiente capítulo.



*Yoshi Terasawa (Julio de 1988-Julio de 1992)*

*Llegó a ser el primer Vicepresidente Ejecutivo de la Agencia, convirtiéndose en pieza clave para su estructuración y funcionamiento.*

---

<sup>100</sup> Cfr. Rules of Arbitration for Disputes Under Contracts of Guarantee. Art. 61-69. Loc. cit Tr. del autor.

### *CAPÍTULO III*

## **Operatividad de la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones.**

### 3.1 ANÁLISIS DE LA EFECTIVIDAD DE LA AMGI

El Departamento de suscripciones de la AMGI brinda seguros (garantías de riesgo político) para IE contra los riesgos de inconvertibilidad de la moneda, RTMI, EMS, GDC e IC; a pesar del difícil ambiente de operación experimentado a través del 2003, el Programa de Suscripción de la AMGI permaneció activo, estableciendo coberturas por 1,370 MDD, durante el año, la AMGI proveyó 59 contratos en apoyo de 37 proyectos, representando un incremento del 2% y 12%, respectivamente, sobre 2002. Un monto significativo de la actividad del año estuvo relacionado a PI que caían bajo la esfera de área prioritaria de la Agencia; proyectos en los países elegibles de la Asociación Internacional para el Desarrollo (AID); en África; y en Pequeñas Y Medianas Empresas (PYMES), e inversiones Sur-Sur (de un PED a otro PED); por otro lado, la parte de los proyectos africanos en la cartera de la AMGI aumentó al 19% a fin de 2003. Adicionalmente, la AMGI ofreció cobertura por primera vez para proyectos en 3 países; Burundi, Serbia y Montenegro, y la República Árabe de Siria.

El negocio de seguros de la AMGI fue claramente afectado durante el año por la situación geopolítica incierta y la crisis económica mundial; en particular, preocupaciones sobre la estabilidad económica en regiones de América Latina y el Caribe (ALC), la guerra en Irak,

y el Síndrome Respiratorio Agudo Severo (SARS)<sup>1</sup>, la crisis en Asia resultó en postergaciones para un gran número de proyectos que la AMGI intentó apoyar; las condiciones del mercado también llevaron a la consolidación activa de inversionistas en el sector de infraestructura (con más notoriedad en los subsectores de energía y telecomunicaciones), lo cual llevó a una reducción desde los mercados emergentes, como resultado, el monto total de garantías establecidas en 2003 -mientras que en 2002 se establecieron arriba de 1,360 MDD- fue más bajo de lo que había sido anticipado en el presupuesto del año fiscal. En términos relativos, la actuación de la AMGI fue fuerte, con la Agencia registrando el segundo monto más alto de nuevas coberturas establecidas en 2002 entre todos los aseguradores de inversión pertenecientes a la Berne Union.<sup>2</sup>

#### Proyectos Asegurados en 2003.

| <b>País Receptor</b>  | <b>Asegurado</b>                               | <b>PINVER</b>     | <b>Sector</b>   | <b>Monto (MDD)</b> |
|-----------------------|--|-------------------|-----------------|--------------------|
| Asia-Pacífico         |  |                   |                 |                    |
| Indonesia             | MTU Asia Pte. Ltd.                             | Singapur          | Servicios       | 2.4                |
| Vietnam               | SembCorp Utilities Pte., Crédit Lyonnais, S.A. | Singapur, Francia | Infraestructura | 118.2              |
| Europa y Asia Central |  |                   |                 |                    |
| Azerbaiyán            | Fatouglu Gida Sanayi ve Ticaret Anonim Sirketi | Turquía           | Agroindustria   | 0.5                |
| Bosnia y              | Bank Austria Creditanstalt AG                  | Austria           | Financiero      | 4.6                |

<sup>1</sup> Síndrome Respiratorio Agudo Severo SARS (Severe Acute Respiratory Syndrome), Es una enfermedad infecciosa emergente con 2 a 7 días de incubación (en general menos de 10, media 5), que se caracteriza por fiebre alta, escalofríos, cefaleas, astenia, mialgias, tos habitualmente seca, disnea y evidencias radiográficas de "neumonía atípica", con infiltrados difusos inhomogéneos, periféricos, frecuentemente múltiples y bilaterales, más importantes que los síntomas y signos clínicos. Se acompaña algunas veces al comienzo de rinorrea u odinofagia, o luego con diarrea, náuseas o vómitos. Se presenta con linfopenia, trombopenia y cifras elevadas de LDH u otras enzimas que sugieren afectación parenquimatosa. La alteración funcional puede ser severa, requerir internación y asistencia ventilatoria (1, 2, 3). La muerte se registra en aproximadamente 4% de los casos, y es más frecuente en pacientes afeosos o portadores de patología previa o intercurrente. <http://inmedsuc.com.mx/especialidades/medinter3.htm>

<sup>2</sup> la Berne Union es la Unión Internacional de Aseguradores de Crédito e Inversión, establecida en 1934 para trabajar por la aceptación Internacional de principios sanos de aseguramiento al crédito para la exportación y el aseguramiento de inversión extranjera. También provee un foro vital para el intercambio de información, experiencia y ciencia técnica entre los miembros. Actualmente hay 51 Organizaciones miembros de 42 países.

|                                  |   |                                     |                          |       |
|----------------------------------|---|-------------------------------------|--------------------------|-------|
| Bosnia y Herzegovina             | Bank Austria Creditanstalt AG   | Austria                             | Financiero               | 4.6   |
| Bosnia Herzegovina               | Hypo Alpe-Adria-Bank AG   | Austria                             | Financiero               | 14.2  |
| Bosnia Herzegovina               | Raiffeisen Zentralbank Österreich AG                                    | Austria                             | Financiero               | 11.1  |
| Bulgaria                         | Bank Austria Creditanstalt AG   | Austria                             | Financiero               | 23.3  |
| Bulgaria                         | Entergy Power Development Corporation, Société Générale S.A.            | EU, Francia                         | Energético               | 289.3 |
| Bulgaria                         | Sidenor   | Grecia                              | Manufactura              | 21.0  |
| Croacia                          | Bank Austria Creditanstalt AG   | Austria                             | Financiero               | 60.6  |
| Croacia                          | Bank Austria Creditanstalt AG   | Austria                             | Financiero               | 61.8  |
| Croacia                          | Slovene Export Corporation (Mercator)                                   | Eslovenia                           | Servicios                | 8.7   |
| República Checa                  | Raiffeissen Leasing GmbH  | Austria                             | Financiero               | 5.0   |
| Kirguistán                       | Finrep Handels Ges.m.b.H.   | Austria                             | Servicios                | 4.9   |
| Rumania                          | Bank Austria Creditanstalt AG   | Austria                             | Financiero               | 13.9  |
| Rumania                          | Raiffeisen Zentralbank Österreich AG                                    | Austria                             | Arrendamiento Financiero | 38.0  |
| Rusia                            | Raiffeisenlandesbank Steiermark   | Austria                             | Financiero               | 23.8  |
| Rusia                            | Raiffeisenverband Salzburg  | Austria                             | Financiero               | 5.7   |
| Serbia y Montenegro              | Hypo Alpe-Adria-Bank AG   | Austria                             | Financiero               | 15.6  |
| Serbia y Montenegro              | Hypo-Leasing Karnten GMBH   | Austria                             | Financiero               | 1.8   |
| Serbia y Montenegro              | Bank Austria Creditanstalt AG   | Austria                             | Financiero               | 20.6  |
| Turquía                          | BNP Paribas   | Francia                             | Infraestructura          | 19.5  |
| ALC                              |   |                                     |                          |       |
| Brasil                           | Rabobank Curacao N.V.   | Holanda                             | Financiero               | 95.0  |
| Brasil                           | SLAP CABO, LLC  | EU                                  | Infraestructura          | 32.6  |
| Costa Rica                       | Wings of Papagayo LLC   | EU                                  | Turismo                  | 81.0  |
| República Dominicana             | Caribe Hospitalito, Scotiabank (Cayman Islands) Ltd                     | Panamá, Islas Caimán                | Turismo                  | 7.4   |
| Ecuador                          | Aecon Group, Inc., ADC Management, Ltd., HAS Development Corporation    | Canadá, Islas Vírgenes Inglesas, EU | Infraestructura          | 66.5  |
| Nicaragua                        | Corporación Interfin, S.A.  | Costa Rica                          | Financiero               | 1.4   |
| Medio Oriente y África del Norte |   |                                     |                          |       |
| Argelia                          | Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, S.A.          | España                              | Petróleo y Gas           | 50.0  |
| Siria                            | Kingdom 5 KR 71 Ltd.  | Arabia Saudita                      | Turismo                  | 22.8  |
| África Subsahariana              |   |                                     |                          |       |
| Burundi                          | Mauritius Telecom Ltd.  | Mauritania                          | Infraestructura          | 0.9   |
| Mali                             | Société Nationale de Télécommunications du Sénégal                      | Senegal                             | Infraestructura          | 39.6  |
| Mozambique                       | Kenmare Resources P.L.C., Kreditanstalt für Wiederaufbau                | Irlanda, Alemania                   | Minería                  | 20.8  |
| Mozambique                       | Sasol Gas Holdings (Pty) Ltd., Sasol Petroleum International (Pty) Ltd. | Sudáfrica                           | Petróleo y Gas           | 72.0  |
| Nigeria                          | Cotecna S.A.  | Suiza                               | Servicios                | 30.0  |

|         |   |                    |                 |      |
|---------|---|--------------------|-----------------|------|
| Nigeria | MTN International Ltd., Ericsson Credit AB  | Mauritania, Suecia | Infraestructura | 50.0 |
| Nigeria | Ewekoro Power Plant Sales Ltd., Rolls Royce-Power Ventures, Rolls Royce-Power Ventures (Ekiti) Ltd. | Inglaterra         | Infraestructura | 19.5 |
| Zambia  | Industrial development Corporation of South Africa Ltd.   | Sudáfrica          | Agroindustria   | 3.6  |

Los resultados del 2003 traen una cobertura total establecida en el curso de la historia de la agencia de 12,400 MDD, y el monto de IED facilitada en PED a un estimado de 50,000 MDD. Con respecto al monto de garantías, la exposición bruta fue reducida de 5,300 MDD. En 2002, a 5,100 MDD, a final de 2003. La reducción de niveles de exposición se debió a las cancelaciones más altas de lo esperado que se dieron en 2003, como resultado de la crisis en Argentina, lo que causó que muchos bancos internacionales se enfocaran en sus mercados, consecuentemente, las cancelaciones fueron concentradas en el sector financiero.

A pesar de la actual turbulencia en el ambiente político-económico mundial, la Agencia fue capaz de mantenerse enfocada en sus Áreas Prioritarias. Durante el año, la Agencia apoyó 19 proyectos en países elegibles de la AID, y ocho dentro de África, esto aseguró que los proyectos en países elegibles por la AID representaran más del 33% de la cartera de la Agencia, y que la parte de África Subsahariana incrementara en un 19%; además, la Agencia apoyó 12 inversiones Sur-Sur durante el año. Esto incluyó dos proyectos de telecomunicación en Mali y Burundi, que involucró a un inversionista de Senegal y uno de Mauritania respectivamente, un importante proyecto de petróleo y gasoductos tomado por un inversionista sudafricano en Mozambique, y un proyecto de energía en Vietnam, que involucró a un inversionista de Singapur, el cual fue coasegurado por la Agencia junto con el Banco Asiático de Desarrollo. La Agencia también apoyó diez proyectos para Pequeñas



y Medianas Empresas (PYME) incluyendo uno en Centroamérica, consistente en una pequeña inversión costarricense en una Compañía de Arrendamiento Financiero para PYME en Nicaragua.

#### Número de Proyectos en áreas prioritarias

|                                     | 2001 | 2002 | 2003 |
|-------------------------------------|------|------|------|
| En países elegibles por la AID      | 18   | 14   | 19   |
| En la región de África Subsahariana | 8    | 9    | 8    |
| De un PED a otro PED                | 8    | 11   | 12   |
| En PYME                             | 18   | 11   | 10   |

Los esfuerzos de la Agencia para diversificar su cartera de acciones regional continuaron mostrando resultados positivos en el 2003. La actividad fuerte de la Agencia en las regiones de Europa, Asia Central y África Subsahariana llevó a sus porciones de cartera a incrementarse substancialmente, al 26% y 19% respectivamente. Europa y Asia Central se beneficiaron de una importante actividad de inversiones en diferentes países, así como del incremento de la estabilidad política en el Sureste Europeo. 2003 marcó el primer año en que Croacia y Bulgaria entraron a la lista de los primeros diez de la Agencia<sup>3</sup>. El incremento en la porción africana en la cartera continua reflejando los intensos esfuerzos de la Agencia por suscribir negocios en la región. Los porcentajes de la cartera se incrementaron a 3% en la región de Oriente Medio y Noráfrica, a pesar de la difícil situación política y económica de la región. Este crecimiento es un reflejo de los extraordinarios esfuerzos de la Agencia en la región durante los pasados tres años. La porción asiática de la cartera también incrementó alcanzando un 12%. La región de América Latina y el Caribe (ALC) experimentó un descenso, saltando del 55% de la cartera

<sup>3</sup> En el orden siguiente, de acuerdo al porcentaje de la cartera total de la Agencia: Brasil, Bulgaria, Argentina, Mozambique, Turquía, Rumania, Nigeria, República Dominicana, Croacia y Perú.

de la Agencia al 43%, debido a dificultades económicas e incertidumbres políticas experimentadas por diversos países.

Los cambios de proporción en sectores relativos a la cartera de la Agencia fueron influenciados por una contracción en la porción del sector financiero, que cayó del 35% en 2002 al 29% en 2003. Como se anotó previamente, esto es un reflejo de las cancelaciones en la región de ALC y el bajo nivel de nueva actividad de inversión en el sector.

Establecer seguros para más negocios en el sector de infraestructura es una de las prioridades estratégicas de la Agencia. En 2003, este sector incrementó su porción a 41%, de 36% en 2002. Dentro del sector de infraestructura, la Agencia desea incrementar su apoyo a proyectos complejos, donde el valor agregado de una Aseguradora Multilateral es típicamente sobreestimado, mientras se mantiene una diversificación balanceada entre los subsectores. Además, la Agencia continúa sus esfuerzos por involucrarse más en los subsectores de transporte – caminos, puertos y aeropuertos-.

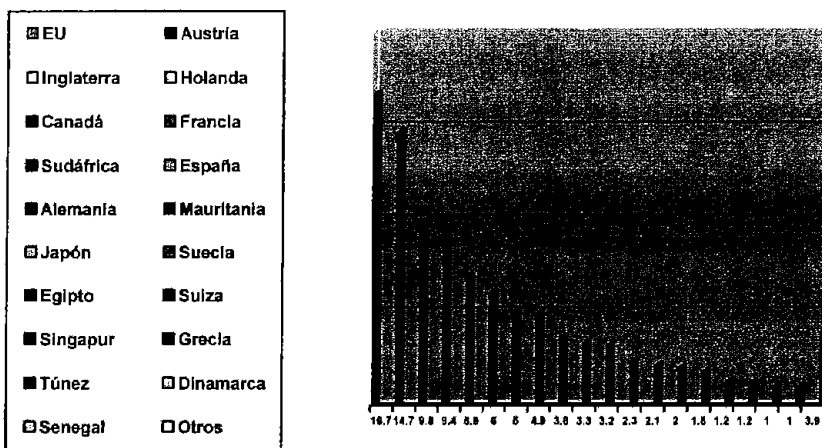
#### Distribución de la Cartera de la Agencia por Sector. (%)

| Sector          | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|-----------------|------|------|------|------|------|
| Infraestructura | 19   | 29   | 29   | 36   | 41   |
| Financiero      | 42   | 34   | 36   | 35   | 29   |
| Manufacturero   | 15   | 12   | 9    | 9    | 10   |
| Minero          | 13   | 12   | 9    | 8    | 6    |
| Petróleo y Gas  | 3    | 2    | 5    | 4    | 6    |
| Turístico       | 2    | 2    | 2    | 2    | 4    |
| Servicios       | 5    | 8    | 6    | 4    | 3    |
| Agroindustria   | 1    | 1    | 4    | 2    | 1    |
|                 | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  |

Reporte Anual de la Agencia sobre garantías otorgadas, hasta el 30 de junio de 2003.

Cambios notables en la distribución de la cartera de acciones por País Inversionista (PINVER) han ocurrido desde 2002. Tradicionalmente el mayor monto de inversiones garantizadas por la Agencia se había originado desde EU y Holanda. Los EU se mantienen como el mayor país inversionista de la Agencia. Sin embargo, en 2003 Austria llegó a ser el segundo mayor PINVER en la cartera de acciones de la agencia debido a que el sector bancario austriaco mostró fuerte actividad en diversos países de Europa del Este y Rusia. Como con otras áreas, la diversificación de PINVER contiene un objetivo importante para la Agencia ya que administra su cartera y protege los intereses de sus PM.

### Distribución de Cartera x PINVER (%)



\* Otros: Israel, Bélgica, Italia, Noruega, Eslovenia, Portugal, Panamá, Turquía, Luxemburgo, Costa Rica e Irlanda.

En esta gráfica se pueden ver los esfuerzos de la Agencia por diversificar el origen de las inversiones.

A través del estrecho trabajo con otras partes del GBM, la Agencia puede asegurar de manera efectiva que sus recursos limitados de suscripción sean canalizados a proyectos

prioritarios. Esto es particularmente importante ya que, todas las instituciones del GBM se esfuerzan, junto con el resto de la comunidad desarrollada, en ayudar a alcanzar las Metas de Desarrollo del Milenio (MDM), éstas, aspiran reducir la pobreza en todas sus formas, y alcanzar los ambiciosos objetivos que se han establecido, no será posible sin trabajo simultáneo en múltiples sectores. El papel de la infraestructura como un catalizador es ilustrativo, ya que el acceso a servicios de infraestructura moderna y mejorada, directamente mejora los egresos por salud y educación, reduciendo niveles de mortalidad infantil por enfermedades respiratorias y permitiendo un más fácil acceso a escuelas y clínicas. Sin embargo, para los avances necesarios que deben tomar lugar en el sector de infraestructura, la presencia de IED para reforzar recursos públicos será indispensable, ya que los proyectos de infraestructura son típicamente de capital intensivo. Mientras la porción del sector privado en infraestructura es considerablemente mayor de cómo lo era diez años atrás, recientemente el flujo de capital privado a proyectos de infraestructura ha descendido. Por tanto, el papel de la Agencia en reforzar nuevas inversiones es extremadamente importante. La Agencia trabaja con los comités sectoriales y las unidades país en el Banco Mundial, así como con colegas en la CFI, para establecer prioridades, identificar oportunidades, y reforzar la atención del papel catalizador del Programa de Garantías; la Agencia también trabaja estrechamente con el Departamento de Garantías y Finanzas del Banco Mundial, incluso en proyectos de gran infraestructura y alto riesgo, así como en mecanismos en desarrollo para proyectos de menor infraestructura en África.

El Reaseguramiento sigue siendo un aspecto importante de la administración de la exposición al riesgo por parte de la Agencia. A pesar de un endurecimiento del mercado de seguros como se refleja en una reducción de más del 50% de la capacidad de los mercados privados para asegurar el riesgo político desde los eventos del 11 de septiembre de 2001, la

Agencia mantiene exitosamente sus actuales arreglos benéficos con sus socios reaseguradores en 2003. Durante 2003, la Agencia arregló su mayor reaseguro facultativo a la fecha, apoyando los proyectos Maritza en Bulgaria con 142.5 millones de euros de capacidad de Aseguradores privados para un período de 12 años. Esto fue un gran logro ya que el trato fue establecido en un tiempo cuando el mercado privado se estaba reduciendo y había proyectos limitados. Esta transacción claramente demuestra el papel contracíclico de la Agencia y su habilidad de llevar al mercado privado dentro de proyectos que no serían apoyados del todo, o hubieran sido apoyados en términos menos favorables.

Durante el 2003, la Agencia empezó a trabajar en su primera transacción con la Corporación Interárabe de Garantía a la Inversión en Kuwait. La Agencia también comenzó discusiones con Sinasure de China y ECICS de Singapur, como socios potenciales de reaseguro. Además, la Agencia reaseguró a CESCE de España para una transacción de petróleo y gas en Argelia.

Los esfuerzos para apoyar proyectos en áreas prioritarias y de diversificar la cartera en una base regional y de sector continúan rindiendo frutos como resultado de esfuerzos sostenidos de mercadeo por el personal en las oficinas principales y en oficinas de campo.

Desde 2001, la Agencia ha expandido su presencia de campo en respuesta a peticiones de accionistas de los PR y clientes. Esta presencia ha permitido a la Agencia trabajar más estrechamente con gobiernos miembros, clientes del sector privado, e instituciones de desarrollo nacionales y multilaterales. Esto también permite a la Agencia coordinar más fácilmente y más frecuentemente con colegas en las oficinas del BM y de la CFI. Las

oficinas de campo son claves en alcanzar negocios, tales como inversionistas pequeños y medianos, que de otra manera no estarían conscientes de los servicios de la Agencia. La Agencia ha establecido cuatro oficinas de campo. Una oficina recién abierta en Singapur se une a las oficinas previamente abiertas en París, Johannesburgo y Tokio; los planes incluyen establecer una oficina en África central y occidental.

Las oficinas móviles de la Agencia complementan el papel de las oficinas de campo. Ellas empezaron como un medio de la Agencia para alcanzar a PM en un tiempo cuando la Agencia no tenía presencia de campo. Hoy ellas continúan formando un elemento clave del mercadeo de la Agencia y en su estrategia de negocios. Las oficinas móviles son dirigidas por administradores generales y típicamente envuelven una visita a diversos países en una región, cada pocos días, para tener contacto con comunidades de inversión y con oficiales gubernamentales. Las oficinas móviles son particularmente efectivas en crear negocios que están estrechamente alineados con las prioridades de desarrollo del PR. En 2003, la Agencia condujo siete oficinas móviles; dos en África, dos en Medio Oriente y el Norte de África, una en Asia, una en ALC, una en Europa y una en Asia Central.<sup>4</sup>

El Departamento de Servicios de Mercadeo de Inversión de la AMGI provee capacitación, consejería, y servicios de difusión de la información a PMED, el Departamento es una fuente líder de pericia en IED. En 2003, la demanda de servicios continuó incrementando, en la medida en que países clientes desearon apoyar en sus esfuerzos por mejorar, fomentar y promover las oportunidades que ellos presentaban a los inversionistas a pesar de un

---

<sup>4</sup> Cfr. <http://www.miga.org/screens/pubs/annrep.htm> [Guarantees-Operational Overview]. Tr. del autor.

mercado internacional difícil para la IED. Los esfuerzos departamentales se enfocaron en conocer la demanda en aumento a través de nuevas herramientas de desarrollo y fortaleciendo la red de colaboración dentro del GBM y la comunidad en desarrollo.

La Agencia brinda un espectro de intermediarios de promoción a la inversión en PED con un diverso paquete de habilidades, necesidades y prioridades. Para estos clientes el personal de la Agencia desarrolla un plan detallado basado en necesidades iniciales de asesoría y que propone una serie de acciones que ayudarán al país en alcanzar sus objetivos de IED. Los rangos de aproximación de la Agencia, desde consejería estratégica hasta asesoría en los proyectos y desde aprendizaje a distancia hasta aprendizaje en línea dependen de las capacidades del cliente y las necesidades identificadas.

La cartera de 2003 del Departamento comprende 28 proyectos en 30 países y muchas iniciativas globales. Estas incluyen 71 actividades, con 16 actividades dirigidas a países en África Subsahariana y 35 a países elegibles por la AID.

Identificar y desarrollar socios innovadores es un elemento clave de la estrategia de la Agencia para maximizar el impacto de sus esfuerzos de asistencia técnica. En 2003, la Agencia continuó trabajando con el BM en el diseño y entrega de componentes de promoción a la inversión de los Programas de Desarrollo del Sector Privado. La Agencia llevó a diseñar tales componentes de los Programas de Competitividad del BM, en Bolivia, la República Democrática del Congo, Guatemala y Honduras, y supervisó componentes de aprendizaje y préstamos de innovación en Armenia y Nicaragua. La Agencia también fue parte de las misiones de evaluación y preevaluación para los Programas del Sector Privado

en Cabo Verde, Perú y Senegal definiendo las dimensiones de la estrategia de apoyo a la promoción de la inversión del GBM.

La Agencia fue una de las primeras organizaciones en el territorio de Kenia después de la inauguración del nuevo gobierno, respondiendo a una solicitud de la oficina del Vicepresidente y el Ministerio para la Reconstrucción Nacional, para habilitar una estrategia para promover proyectos indispensables dejados inconclusos por la administración previa. Trabajando con el Gobierno y el BM, la Agencia está supervisando la preparación de cinco propuestas de proyectos para mercadeo en línea, vía la FDI Xchange<sup>5</sup>. La Agencia también conduce un análisis del marco institucional kenyata para la promoción de la inversión que será integrado en la desarrollo de la estrategia para el sector privado del BM.

Trabajando con la CFI en Panamá sobre la conversión de la antigua base de la fuerza aérea Howard para uso civil, los esfuerzos de la Agencia ayudaron en la atracción de compañías norteamericanas de alta tecnología como una garantía para el proyecto. Se espera que esta inversión cree un importante número de empleos locales, y que contribuya a la transferencia de tecnología, teniendo un efecto demostrativo para otros inversionistas potenciales.

---

<sup>5</sup> Desarrollado por la AMGI, FDI Xchange (Foreign Direct Investment Exchange/ Servicio de Intercambio de información sobre Inversión Extranjera Directa) es un servicio de alerta en red, que a través del correo electrónico, proporciona información en línea para la comunidad inversionista, provee a inversionistas corporativos, instituciones financieras y de consultoría, actualizaciones periódicas que contienen información oportuna y específica sobre nuevas oportunidades de IED e información sobre el ambiente de negocios en PED y en economías en transición alrededor del mundo.



En 2003, la Agencia consultó con otros miembros del GBM el trabajo sobre el desarrollo del sector privado para explorar una aproximación mejorada e integrada para promover la IED. La Agencia se reunió con más de 30 importantes representantes de la CFI y del BM para discutir los medios de aumentar las actividades de capacitación de la Agencia con estrategias del país para entregar IED específica, enfocándose en transacciones que utilicen el aseguramiento de riesgo político que brinda la Agencia.

Como un resultado de estas discusiones y planeaciones de estrategia interna, la Agencia concluyó un trabajo preliminar definiendo un nuevo desarrollo de estrategias de asistencia por país; la intención es adicionar valor agregado al proceso de estrategia de asistencia por país y fortalecer la contribución de la Agencia para alcanzar las MDM. La propuesta está siendo implementada y se espera que sirva mejor a las estrategias de desarrollo de los PR, al tiempo que permita a la Agencia posicionar su asistencia técnica y mercadeo de seguros de una manera más efectiva. Los países incluidos en el proyecto piloto son Indonesia, Mozambique y Tanzania. Este acercamiento también permitirá a la Agencia proveer información privilegiada al GBM acerca de tendencias de los intereses del inversionista (v.g. lugar, sector, montos, y tipos de convenios) e información sobre disputas de inversión.

La necesidad de movilizar fondos externos para apoyar las actividades del Departamento de Mercadeo de la Inversión, derivan en dos fuerzas separadas pero relacionadas. Primero, los flujos de IED requieren que los programas de escalamiento de la Agencia respondan a las solicitudes del PR para la asistencia de la promoción y retención de IED; segundo, la Agencia requiere expandir su capacidad de guiar nuevos programas de promoción de IED que reforzarán el impacto en el desarrollo de cada dólar de IED. A lo largo de 2004, el

Departamento de Servicios de Mercadeo de Inversión ha trabajado para establecer un Fideicomiso en Apoyo de un nuevo complejo de inversión y desarrollo. La iniciativa desarrollará y entregará las herramientas que los intermediarios de promoción a la inversión necesitan para atraer IED y para fortalecer el impacto económico de dicha IED en apoyo de las MDM. Como preparación para estos esfuerzos, en 2003, la Agencia condujo una serie de reuniones con las unidades de Fideicomiso del BM y la CFI, para recavar más información sobre las estrategias, políticas y objetivos del BM en el desarrollo y administración de tales fideicomisos, y para identificar como la Agencia puede llegar a integrarse mejor en el proceso. Como resultado de corto plazo, en diciembre de 2002, la Agencia participó por primera vez en las consultas anuales del BM para donadores de la UE, y se unió con la CFI en sus discusiones con la UE en abril. Además, personal clave profesional y administrativo será certificado por el BM en la Administración del Fideicomiso para finales del 2004.

En un nivel regional, la Agencia trabajó con la comisión europea en su Programa de Modernización Industrial para Egipto para incorporar componentes de Administración AMGI en el proyecto. El proyecto de 250 millones de Euros, que está siendo financiado por fideicomisos, incluirá a la Agencia como un consejero estratégico en el componente de promoción a la inversión, la Agencia lanzará un paquete inicial de actividades de capacitación con la autoridad general para inversiones y zonas libres en el 2004.

El uso de servicios de información en línea de la Agencia creció en todos los aspectos- número de usuarios, y páginas vistas- promediando aproximadamente de un 40 a un 60% más alto que el año anterior. Para finales de 2003, 18,828 usuarios fueron registrados en

todo el mundo, básicamente comprenden firmas privadas y consejeros de negocios establecidos en América y Europa. Con esta base de usuarios, los servicios de información en línea de la Agencia claramente brindan un atractivo mecanismo para clientes de PED.

El interés en los servicios en línea de la Agencia ha sido estimulado por el mercadeo de nuevas oportunidades de socios a través del FDI Xchange, el servicio de alerta por correo electrónico de la Agencia. Desde 2002, el número de socios que proveen información y oportunidades de inversión para la diseminación a través del servicio ha alcanzando de 30 a 69 organizaciones alrededor del mundo. Más de 4,300 registrados están ahora enrolados en el servicio, y socios de mercadeo con negocios líderes en sitios de red están ayudando a incrementar la participación.

La Agencia ha desarrollado una extensa base de conocimientos técnicos en el mejoramiento de instrumentos, prácticas, presentaciones y otros recursos para la comunidad global de promoción a la inversión. La publicación de la Agencia en 2001 de su paquete de herramientas para la promoción de la inversión, constituye el primer producto que comprende todo el conocimiento de la Agencia sobre promoción de la inversión; su éxito, así como la ascendente demanda de los servicios de capacitación de la Agencia por parte de intermediarios de promoción a la inversión a lo largo del mundo en desarrollo, ha impulsado a la Agencia a ir un paso adelante y conceptual un Centro de Recursos para la Promoción de la Inversión virtual (CRPI), un portal diseñado con una versión en línea de dicha publicación, con una referencia de biblioteca de recursos disponibles relacionados con la promoción de la inversión; en una segunda fase, los planes incluyen aumentar al CRPI cursos de aprendizaje en línea, desarrollados hacia disciplinas de funcionalidad

específica, tales como el desarrollo de estrategias de promoción a la inversión y búsqueda de inversionistas.

Durante el 2003, la Agencia dio pasos para conceptuar y comenzar la implementación de la CRPI, incluyendo requerimientos de desarrollo y especificaciones funcionales para el mismo, determinando los elementos de diseño, y estableciendo links especiales para la búsqueda de inversionistas, una primera versión del CRPI estará disponible para 2004.

Por primera vez desde las intervenciones de asistencias técnicas a largo plazo en el año 2000, la Agencia completó iniciativas de capacitación multianuales en 2003, y condujo evaluaciones de programas en Corea, Filipinas y Tailandia. Además, la Unidad de Evaluación de Operaciones de la Agencia desarrolló medidas para hacer presentaciones, y definir un acercamiento estructurado a la compleja área de la evaluación de asistencia técnica para la promoción de la inversión. La Agencia también está trabajando con el Servicio de Consultoría en Inversión Extranjera (FIAS)<sup>6</sup> para desarrollar mecanismos de medición de la efectividad de los intermediarios de promoción a la inversión, usando una base de datos de una encuesta global llevada a cabo en 2002, y a través de una serie de estudios de casos específicos por país, ahora en los archivos.<sup>7</sup>

El Departamento Legal de la Agencia asesora a los PM en materias relacionadas con la IE, brinda consejo legal a suscriptores con miras al establecimiento de garantías, y maneja reclamaciones para compensación bajo contratos establecidos por la Agencia.

---

<sup>6</sup> Foreign Investment Advisory Service, FIAS, por sus siglas en ingles.

<sup>7</sup> Cfr. <http://www.miga.org/screens/pubs/annrep.htm> [Investment Marketing Services-Operational Overview]. Tr. del autor.

El Departamento Legal fue muy activo en 2002 con miras al incremento general de capital de la Agencia. El período extendido de suscripción al incremento general de capital de 1998 expiró en marzo 28 del 2003 y el incremento general de capital está ahora cerrado. Al final del período de suscripción, todos los PM elegibles de categoría uno, y 71 de categoría dos habían pagado parcial o totalmente las acciones colocadas a ellos en el incremento general de capital. De los 162 PM de la Agencia, 133 también habían pagado o sometido un instrumento de contribución.

Dicho Departamento tuvo un año ocupado con muchas crisis afectando la región de AL, particularmente en Argentina y Venezuela. En Argentina, el cambio de un régimen monetario de paridad dólar a una tasa individual de flotación dejó a individuos y negocios estancados en un tiempo cuando ellos estaban ahogados con una crisis económica. La Agencia actualmente tiene diversos seguros destacados en Argentina, con la mayoría concentrados en el sector financiero. Diversos decretos y circulares del Banco Central en Argentina pedían para todo tipo de transferencias de monedas sobre pagos de préstamos con destinos al exterior del país, una autorización por el Banco Central, un cuerpo que no ha estado envuelto en tales transacciones día a día por cerca de una década; los plazos retrasados pudieron haber resultado en RT y otros problemas, pero la Agencia fue capaz de negociar con las autoridades del país y obtener una excepción a las solicitudes de autorización para sus asegurados.

Además, la Agencia ha mantenido una sólida relación con el gobierno de Argentina, y continuará usando su relación única con autoridades del país para proteger a sus

asegurados. Actualmente, nuevos seguros están siendo considerados, siempre y cuando ellos cumplan las normas de negocio y desarrollo de la Agencia.

Tres reclamaciones adicionales relacionadas a inversiones en dos países fueron entregadas en el año, pero no fueron registradas ya que la materia en cuestión en cada caso no constituía un siniestro cubierto bajo el CG de la Agencia.

Al final de 2003 hubo cuatro casos de pre-reclamación relacionados con inversiones garantizadas en varios países que tenían el potencial de llegar a ser reclamaciones. La Agencia ha sostenido discusiones con los asegurados y sus Gobiernos Receptores (GR) para resolver estos problemas antes de que se conviertan en reclamaciones.

En Venezuela, el Gobierno impuso restricciones sobre transferencia de divisas a través de los Decretos no. 2302 y 2303 y la “Convención Cambiaria Número 1”, establecida por el Banco Central de Venezuela. Una excepción da estas restricciones aplicable a instituciones multilaterales ha sido establecida, y se espera que esta excepción proteja los tres proyectos en Venezuela para los cuales la Agencia ha establecido seguros.

En junio de 2003, la Agencia recibió de Indonesia el último pago correspondiente a la reclamación pagada por la Agencia hace tres años, la Agencia ha sido compensada de lleno por el Gobierno de Indonesia.

En otras muchas disputas relacionadas con las inversiones garantizadas de la Agencia entre inversionistas y PM, la Agencia ha estado trabajando con los GR y los asegurados en

estrecha colaboración con el GBM, para resolver las disputas y prever situaciones de reclamación que serían contraproducentes para todas las partes.

Además de esas disputas de inversión en donde está envuelta como aseguradora, la Agencia, de acuerdo con la Convención, utiliza sus buenos oficios para reforzar el arreglo de otras disputas entre inversionistas y PM que pudieran enrarecer el clima de inversión en estos países. El personal de la Agencia, altamente especializado en la resolución de conflictos relacionados con la IE, provee asistencia legal y guía a reclamantes y PM en resolver tales disputas; el objetivo de la Agencia en estos casos, es resolver disputas antes de que requieran arbitraje formal.

Un asunto especialmente contencioso, resuelto en 2002, ilustra el rango de demandas que pueden aparecer entre inversionistas extranjeros y PR. El reclamante en el asunto de Italtrade fue una Corporación de Gibraltar, ahora en liquidación; la Corporación entró en un arreglo en 1990 con el monopolio de cemento propiedad del Estado en Sri Lanka; cuando el acuerdo fue alegado como roto, Italtrade trajo una acción arbitral internacional contra la empresa, prevaleció en todos los puntos sustantivos, pero la empresa rehusó cumplir con el laudo, y las cortes locales rehusaron forzar el pago; negociaciones entre las partes bajo los auspicios de la Agencia llevó a un arreglo que satisfizo la reclamación de Italtrade.

La Agencia continuó su trabajo en los Servicios de Mediación ofrecidos al gobierno de Etiopía. La meta es ayudar a encontrar una solución a las reclamaciones de confiscación o expropiación de propiedad extranjera sin compensación durante el régimen de Mengistu. Desde su nombramiento formal hace tres años como mediador, por parte del gobierno, las

negociaciones han continuado entre la Agencia, el gobierno y los reclamantes. Durante 2003, cerca de 20 reclamantes recibieron ofertas de las autoridades Etiópicas. Muchos de ellos han alcanzado un arreglo, y han sido compensados. Una delegación de la Agencia visitó Etiopía y fue reafirmado por las autoridades del gobierno, que éste intenta ofrecer compensación a todos los reclamantes pendientes.

Durante 2003, el Departamento Legal, también asesoró a diferentes países en la obtención de su membresías; cinco nuevos países llegaron a ser miembros y accionistas, llevando el número total de PM a 162; Timor Leste llegó a ser miembro el 23 de julio del 2002, Ruanda en septiembre 27 del 2002; Tayikistán completó el proceso de membresía empezado en 1993 y llegó a ser miembro de la Agencia el 9 de diciembre de 2002; Gabón, quien originalmente firmó la Convención en 1994, completó los requerimientos de membresía el 26 de marzo de 2003; y Afganistán llegó a ser miembro el 16 de junio de 2003.<sup>8</sup>

El Departamento de políticas estratégicas y medidas ambientales, provee trabajo analítico y estratégico para la Agencia que incluye investigación en nuevos productos potenciales y contribuciones para documentos relacionados con la estrategia. El Departamento también es responsable por la relación ambiental de proyectos relacionados con los seguros.

El Departamento evalúa los impactos de desarrollo estimados de nuevos proyectos garantizados por la Agencia. El análisis de estos impactos de desarrollo proveyó la

---

<sup>8</sup> Cfr. <http://www.miga.org/screens/pubs/annrep.htm> [Legal and Claims-Operational Overview]. Tr. del autor.



formulación de las estrategias de la Agencia para el futuro. El Departamento también apoyó el desarrollo de presentaciones de la Agencia para la Junta y participó en varios equipos de trabajo del BM y coordinó los ingresos de la Agencia dentro de más de 50 estrategias de asistencia por país que estuvieron bajo preparación durante el período.

Contribuyó a expandir el entendimiento público del papel de la Agencia a través de presentaciones en varios foros; el más notable de estos fue un simposium sobre Administración del Riesgo Político celebrado en octubre del 2002 conjuntamente organizado con la Escuela de Servicio Exterior de la Universidad George Down. El evento reunió a más de 130 de los mejores practicantes de los mercados de aseguramiento de riesgo político tanto públicos como privados, inversionistas, consultores y académicos; el simposium consideró el estado actual y prospectivo de la industria del aseguramiento al riesgo político a la luz de los eventos del 11 de septiembre del 2001, de la crisis Argentina y otros eventos. Una amplia gama de temas fueron discutidos, incluyendo cambios en la capacidad de aseguramiento, lenguaje contractual, experiencias de varias reclamaciones, cobertura subsoberana, cobertura de devaluación y períodos de espera. Otros temas incluidos fueron, el papel de reaseguro, brechas entre las necesidades de promoción a la inversión de los inversionistas y lo que es ofrecido por los aseguradores y herramientas alternativas para mitigar del riesgo.

Durante 2003, la Unidad Ambiental realizó relaciones ambientales y debida diligencia durante la suscripción, y monitoreo de acatamiento de proyectos asegurados con requerimientos ambientales incorporados en el CG. También jugó un papel clave en las discusiones sobre la armonización de normas ambientales entre otras instituciones

financieras. El personal participó en tareas de trabajo con representantes de la Agencia de Desarrollo a la Exportación Canadiense y otras instituciones miembros de la Berne Union; sostuvieron reuniones con el mayor banco europeo para discutir los esfuerzos bancarios para desarrollar políticas y procedimientos ambientales. En la consecución de esto, la Agencia ha sido capaz de reforzar a otras agencias de aseguramiento a la inversión y créditos a la exportación, para considerar implementar o elevar los aspectos ambientales y sociales de sus prácticas de suscripción.

Desde su establecimiento, la Unidad Ambiental de la Agencia se ha encargado de las actividades de monitoreo de proyectos seleccionados enfocándose sobre su acatamiento a las políticas sociales y ambientales. Durante 2003, seis proyectos fueron monitoreados por la Unidad Ambiental de la Agencia; una plantación de caña de azúcar y una fundidora de aluminio en Mozambique, las más grandes minas en Tanzania y Perú, y dos proyectos de energía geotérmica en América Central. Se encontró que todos operaban de una manera consistente con, o mejor que, las expectativas originales de la Agencia.<sup>9</sup>

La Unidad de Evaluación de Operaciones se estableció el 1º de julio del 2002; es responsable por evaluar la efectividad operacional y de desarrollo de la Agencia, sus funciones y personal son organizacionalmente independientes de los departamentos operacionales y de decisión de la Agencia. La Unidad reporta directamente al Comité de la Junta sobre la efectividad en el desarrollo a través del Director General.

---

<sup>9</sup> Cfr. <http://www.miga.org/screens/pubs/annrep.htm> [Policy and Environment Department-Operational Overview]. Tr. del autor.

Las funciones de la Unidad comprenden, la evaluación de las actividades de la Agencia, así como la eficiencia, eficacia y estrategia institucional de la Agencia; adicionalmente, la Unidad participa en unir al país, al sector, y a las evaluaciones temáticas con el Departamento de Evaluación de Operaciones del BM y el de la CFI.

En su primer año de operación, la Unidad trabajó primariamente en implementar una nueva metodología de evaluación, evaluando una porción de los proyectos asegurados, participando en evaluaciones conjuntas de las actividades del GBM en industrias extractivas y en el desarrollo del sector privado, en la energía eléctrica, y en el reporte anual de la Unidad. Los objetivos de la Unidad son formular y compartir lecciones y recomendaciones, y contribuir a mejorar el esquema operacional, rendición de cuentas y la transparencia.

Por otro lado, existe una oficina del ombudsman establecida en 2002, que promueve mejorar la rendición de cuentas a gente afectada por los proyectos de la Agencia y de la CFI, es una oficina independiente, que reporta directamente al presidente de la AMGI.

Esta oficina, tiene tres papeles principales; un papel de supervisor del acatamiento de todas las normas relacionadas con la Agencia y también de aquellas relacionadas con el PR, así como la interrelación entre éstas; con esta función específica de supervisor, audita proyectos sensibles para acatamiento de las normas anteriormente mencionadas a través del establecimiento de políticas seguras y líneas directrices viables; un papel de consejería, que brinda una fuente independiente de consejo al Presidente y al cuerpo directivo de la

Agencia y de la CFI; y un papel de ombudsman<sup>10</sup> que responde a las quejas de la gente que está afectada por proyectos de inversión asegurados por la AMGI e intenta resolver asuntos sociales y ambientales usando una aproximación flexible de solución.

Durante la primera mitad del 2003, la oficina revisó la implementación de la Agencia de sus procedimientos de revisión social y ambiental, cubriendo todos los proyectos admitidos durante los primeros tres años de la implementación de la Agencia de sus procedimientos y políticas ambientales. La oficina reportó sus conclusiones al Presidente del GBM en diciembre del 2002, encontrando que la Agencia se había adherido consistentemente a sus procedimientos procesales con respecto a los temas ambientales, y que había mostrado una categorización de proyectos altamente consistente y competente. El proyecto resaltó que la Agencia necesitaba reforzar su capacidad para lidiar con temas sociales, y en respuesta la Agencia resolverá esto a través de su reclutamiento en 2004, y junto con el reforzamiento de sus procedimientos de monitoreo, por parte de la administración de la Agencia.

En enero de 2002, la oficina recibió una queja de una Organización No Gubernamental (ONG) de Tanzania, a nombre de un grupo de mineros artesanales de Tanzania, alegando que la Agencia había violado sus políticas en el establecimiento de un seguro a Barrica

---

<sup>10</sup> La figura del Ombudsman como institución aparece por primera vez en la Constitución Sueca de 1809. Lo nombra el Parlamento, aunque actúa con total independencia, y su misión es la de proteger los derechos del pueblo y vigilar la actuación de las autoridades; está inspirado en la teoría de Montesquieu que considera necesaria la división de poderes, para que no se concentren en una sola persona, y el Ombudsman no se vea dominado por el ejecutivo, por otra parte que la sociedad vigile el desempeño de las autoridades, evitando con ello la corrupción y otros males sociales. El Ombudsman debe ser un prestigiado jurista, una persona íntegra, honorable e imparcial, dedicada de tiempo completo a la función encomendada, por tanto, no debe ocupar otro cargo, especialmente como autoridad o político. La persona que considera que ha sido afectada por algún acto de la autoridad, de manera personal presenta su inconformidad y los documentos que respaldan la denuncia, con base en ello, el funcionario realiza las investigaciones necesarias y emite una recomendación, que repare, en la medida de lo posible, la violación a las normas jurídicas. <http://www.ugto.mx/prunida/historia.htm>.

Gold, la operadora de la Mina Bulyanhulu en Tanzania; siguiendo una asesoría de la queja, la oficina estableció un reporte sumario el 21 de octubre de 2002, que encontró que la mina estaba actuando de acuerdo con las normas sociales y ambientales en línea con las expectativas de una inversión del GBM. El reporte enfatiza que la actuación de la mina refleja el compromiso del asegurado trabajando en asociación con otras organizaciones. La oficina encontró que el proyecto no ameritaba auditoría, ni investigación independiente, y concluyó que no podría jugar ningún papel ulterior de utilidad en el caso.<sup>11</sup>

A lo largo de las líneas anteriores hemos podido presentar un bosquejo general de la operatividad de la AMGI, y a través del análisis de cada uno de los departamentos que la forman no damos una idea de la estructura organizacional que subyace y sustenta los programas de corto, mediano y largo plazo que se fija la Agencia, estableciendo metas en áreas prioritarias que ha ido cumpliendo.

El papel de los proyectos de la Agencia puede ser calificado de efectivo, en la medida que cumple los objetivos inmediatos que se plantea, y en la medida en que la AMGI, es tan sólo una institución más dentro del amplio espectro de instituciones globales que trabajan por el desarrollo de las economías emergentes.

---

<sup>11</sup> Cfr. <http://www.miga.org/screens/pubs/annrep.htm> [Operations Evaluations and Compliance Advisor/Ombudsman-Operational Overview]. Tr. del autor.

### 3.2 RESULTADOS DE LA AMGI EN PAÍSES DESARROLLADOS

La Agencia tiene su sede en Washington, y es una pequeña y autosustentable organización con cerca de 120 empleados, muchos de los cuales son americanos, EU es el accionista mayoritario y un PM desde 1988; la Agencia trabaja estrechamente con la Corporación de Inversión Privada en el Extranjero (OPIC, por sus siglas en inglés) y con otras aseguradoras privadas estadounidenses para promover la inversión privada norteamericana en PED.

La AMGI ha celebrado 157 contratos con inversionistas norteamericanos por cobertura de más de 2,400 MDD para apoyar Proyectos de Inversión (PI) en 35 PED. La cartera de acciones que involucra inversionistas norteamericanos es de 746 MDD (14.75% de la exposición total bruta), con 67 contratos, EU es el mayor PINVER. La Agencia ha reasegurado y coasegurado proyectos a través de su Programa de Suscripción Cooperativa (PSC) por 781 MDD incluyendo PSC (14.3 % de la exposición total bruta) con algunas aseguradoras norteamericanas, específicamente con OPIC, Steadfast Insurance Company (Zurich) y Chubb. En cumplimiento de su mandato para alentar el arreglo de disputas en materia de inversión, la Agencia ha mediado disputas que involucran a inversionistas norteamericanos en diversos países, y ha tenido éxito en resolver muchos casos. La primera reclamación de la AMGI fue pagada a un inversionista norteamericano, Enron, por un proyecto de energía en Indonesia.

Proyectos seleccionados por la AMGI con inversionistas norteamericanos

| <b>Inversionista</b>         | <b>PR</b> | <b>Sector de Negocios</b> | <b>MDD</b> |
|------------------------------|-----------|---------------------------|------------|
| Scudder Latin American Trust | Honduras  | Infraestructura           | 6          |
| Catalina Lighting, Inc.      | China     | Manufactura               | 14.4       |
| Bank of Boston               | Brasil    | Servicios Financieros     | 22.5       |

|  |                      |                       |      |
|--|----------------------|-----------------------|------|
| Internacional Paper Investments  | Polonia              | Manufactura           | 50   |
| American Cyanamid Company  | China                | Manufactura           | 7    |
| AVX Corporation  | El Salvador          | Manufactura           | 10.4 |
| BCH Internacional Puerto Rico (BCH)  | República Dominicana | Infraestructura       | 5    |
| General Electric Company   | Hungría              | Servicios Financieros | 30   |
| USEC-Precursor, Inc  | Jamaica              | Infraestructura       | 1.3  |
| Starlight Telecommunications Limited, L.L.C  | Uganda               | Telecomunicaciones    | 2.6  |
| McCullagh International, L.P.  | Vietnam              | Agricultura           | 1.9  |
| Union Carbide Corporation  | Kuwait               | Manufactura           | 50   |
| Harsco Corporation   | Egipto               | Manufactura           | 2.2  |
| Kimberly-Clark Corporation   | China                | Manufactura           | 8.6  |
| Radisson Hotels International, Latin America, Inc.,  | Costa Rica           | Turismo               | 9.7  |
| The Caribbean Merchantile Bank, The Chase Manhattan Bank, US West International Holdings, Inc. | Indonesia            | Telecomunicaciones    | 13.9 |
| Citibank, N.A.   | Federación Rusa      | Servicios Financieros | 20   |
| EPED Holding Company   | Argentina, Chile     | Petróleo y Gas        | 31.4 |
| El Paso Energy International Company   | Bolivia, Brasil      | Petróleo y Gas        | 14.6 |
| Sithe Internacional, Inc.  | Pakistán             | Infraestructura       | 8    |

Entre los proyectos más relevantes seleccionados por la AMGI que involucran a inversionistas norteamericanos, se encuentran los que a continuación se mencionan.

La AMGI aseguró a International Paper Company por su inversión líquida en una fábrica de celulosa y papel cerca de San Petersburgo, en Rusia. La garantía de 30 MDD cubre la inversión contra el riesgo de Restricción de Transferencia de Moneda e Inconvertibilidad (RTMI), Expropiación y Medidas Similares (EMS), así como Guerra y Disturbios Civiles (GDC). El PI incluye la expansión y modernización de la fábrica Svetogorsk y fortalecerá la economía local ya que la fábrica es la principal empleadora del área, con más de 2,700 trabajadores rusos; el proyecto promete revitalizar la industria de celulosa y papel e incrementar la calidad y disponibilidad de este tipo de productos en el mercado local.

En CG separados que totalizan 2.6 MDD, la AMGI cubrió un préstamo a Starlight Telecommunications Limited (STL) para establecer una red de teléfonos públicos, radios móviles y comunicación de datos, propiedad de STL en un 70% y propiedad de nacionales de Uganda en un 30%. Los activos de STL están asegurados contra los riesgos de RT, EMS y GDC, y el préstamo, contra RT y GDC. La tecnología de comunicación basada en ondas electromagnéticas a través de satélite incluye la instalación de; estaciones en tierra; equipo de transmisiones, estaciones centrales y mecanismos de interrupción; el proyecto tendrá un impacto substancial en la economía local, creando empleos que implican capacitación para los nacionales de Uganda.

La AMGI estableció 18 MDD en garantías para Citibank, N.A. para sus préstamos accionarios a su filial en República Dominicana; la garantía cubre la inversión contra riesgos de RT y EMS. El proyecto permite a Citibank extender su cartera en el país, habilitándolo para ofrecer tasas más competitivas a través de todos los productos de crédito que el banco ofrezca, tales como inversiones, préstamos de capital productivo, préstamos al consumo, y financiamientos de mediano plazo, el banco también financia proyectos en los sectores de transporte, turístico y manufacturero.

La AMGI estableció garantías que totalizan 7.2 MDD de cobertura para Marriot International, Inc. de los E.U y 27 MDD de cobertura al Bank of Nova Scotia por sus inversiones en la construcción y operación de un hotel en Lima, Perú. Las garantías incluyen cobertura de riesgos contra de RTMI, EMS y GDC. La construcción, que consta de 300 cuartos, posee una sala de convenciones para viajeros de negocios, y la mayoría de



sus necesidades de bienes y servicios para el mantenimiento y operatividad del hotel, es cubierta por negocios locales.

La AMGI aseguró por 8.5 MDD a Kimberly-Clark Corporation (KCC) por su inversión de 9.5 MDD en la manufactura y venta de productos de belleza en Pekín, China, el proyecto está cubierto contra EMS, RT y GDC; con KCC poseyendo el 95% de un acuerdo de riesgos compartidos con la empresa del Estado Beijing Economic Technological Investment and Development Corporation quien posee el 5%. El proyecto emplea más de 100 trabajadores locales y provee capacitación en ventas, administración y el uso de tecnología nueva, con oferentes locales abasteciendo aproximadamente 60% de la materia prima del proyecto.

En su primer proyecto en Kuwait; la AMGI brindó 50 MDD en cobertura de riesgo de GDC para Union Cabide Corporation por una porción de su inversión en la construcción y operación de un complejo petroquímico, junto con Equate Petroleum Company KSC y Petrochemicals Industries Company of Kuwait. Se espera un impacto importante en el desarrollo para Kuwait, incluyendo transferencia de tecnología y generación de ingresos por exportaciones.

A través de sus actividades de Asistencia Técnica, la Agencia ha apoyado los esfuerzos del acuerdo comercial norteamericano bajo el Convenio de Oportunidades y Crecimiento de África y está ayudando a negocios africanos a identificar y desarrollar industrias con potencial. La AMGI ha colaborado estrechamente con USAID y el Departamento de Comercio de EU en el desarrollo del sector privado y de aspectos de tecnología de la

información; y sus servicios de información electrónica, diseminan información sobre oportunidades de inversión y de análisis de mercado en los PED. Estos sitios electrónicos son accedidos por cerca de 40,000 visitantes al mes, y de los más de 16,000 registrados en los servicios de información en línea de la Agencia, 31% se localiza en los EU. A través de estos servicios, están siendo fortalecidos lazos comerciales entre compañías norteamericanas y de otras nacionalidades.<sup>12</sup>

En enero de 2001 la AMGI abrió una oficina en Francia –PM desde 1989-, ubicada en la oficina central europea del BM en París, para enfocarse en los programas de mercadotecnia de la AMGI para los inversionistas europeos y específicamente para fortalecer la cooperación con inversionistas franceses. La oficina también cubre negocios que alcanzan al Medio Oriente, África del Norte y a Europa Oriental. La oficina trabaja estrechamente con asociaciones de negocios francesas, MEDEF (Mouvement des Entreprises de France).

Los contratos establecidos a la fecha con inversionistas franceses totalizan 809.7 MDD en exposición bruta, que cubren 42 proyectos en África, Asia, Europa Oriental y AL. Actualmente, los inversionistas franceses tienen 17 contratos importantes con la AMGI, con valor de 590.4 MDD; monto que representa el 11.7% del total de la cartera de la Agencia, con Francia como el quinto mayor PINVER desde diciembre de 2002. La AMGI está fortaleciendo acuerdos de coaseguramiento y reaseguramiento con la COFACE (Compagnie Francaise d'Assurance pour le Commercial Exterieur), un socio oficial de la Agencia desde 1994, y las dos agencias han cooperado en diversos proyectos. La AMGI también ha coasegurado un proyecto con Unistrat, poseída en parte por COFACE, y está

---

<sup>12</sup> Cfr. <http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga and the USA]. Tr. del autor.

trabajando estrechamente con otro socio francés, PROPARCO, de L'Agence Francaise pour le Developpement (AFD) en un número importante de transacciones conjuntas. La AMGI ha firmado acuerdos de cooperación con ambos socios, coopera con corredores de bolsa franceses y brinda capacitación para corredores en Gabón.

Proyectos seleccionados de la AMGI con inversionistas franceses.

| <b>Inversionista</b>                           | <b>PR</b>       | <b>Sector</b>   | <b>MDD</b> |
|--|-----------------|-----------------|------------|
| Société Générale                               | Tanzania        | Minería         | 115.8      |
| BNP PARIBAS, Tracabel                          | Turquía         | Manufactura     | 22.5       |
| BNP PARIBAS                                    | Turquía         | Financiero      | 61.0       |
| Louis Dreyfus Négoce S.A.                      | Rusia           | Financiero      | 5.0        |
| Touton S.A.                                    | Costa de Marfil | Manufactura     | 16.4       |
| Société Générale                               | Pakistán        | Financiero      | 12.6       |
| Banque Belgolaise S.A. Joseph Fermon           | Togo            | Manufactura     | 7.4        |
| Banque Indosuez                                | Pakistán        | Financiero      | 9.5        |
| Egis Projects S.A. West LB                     | Filipinas       | Infraestructura | 87.0       |
| Hydelec  | Madagascar      | Infraestructura | 2.1        |
| Holding Savana S.A.                            | Madagascar      | Turismo         | 3.6        |
| Ciments Francais                               | República Checa | Manufactura     | 50.0       |
| Société Internationale de Plantations D'heveas | Camerún         | Manufactura     | 5.4        |
| Barclays Metals Ltd (UK) and SEREM             | Uganda          | Minería         | 10.0       |

Entre los proyectos relevantes que involucran a inversionistas franceses se encuentran los siguientes.

La AMGI estableció garantías para BNP Paribas de Francia y Tractebel de Bélgica, por montos de 35 MDD y 80.5 MDD respectivamente, para cubrir su seguro de préstamo de 39 MDD y su seguro no accionario de 84.7 MDD con Baymina Enerji A.S., reasegurado en parte con COFACE. Los seguros son por 15 años, y protegen contra riesgos de RT, EMS, GDC e IC. El proyecto de infraestructura, situado al Sureste de Ankara, en Turquía, consiste en la construcción y operación de una planta de energía de ciclos combinados.

La AMGI proveyó a Banque Sudameris S.A. de Francia de un seguro por 58.4 MDD para cubrir su préstamo accionario (y sus intereses) de 50 MDD al Banco Wiese Sudameris de Perú; la cobertura es por cinco años, y protege contra riesgos de RT y Expropiación de fondos. Este proyecto permite al Banco Wiese Sudameris expandir sus operaciones en Perú y apoyar compañías peruanas con financiamientos a largo plazo, del cual no hay mucha oferta en el país. Se espera tener un impacto positivo en el desarrollo, ya que el banco se concentrará en el sector de ventas al menudeo, en la pequeña y mediana empresa (PYME) y en el financiamiento de hipotecas.

La AMGI estableció seguros por 87 MDD a EGIS SA de Francia por su inversión líquida y a un sindicato de bancos liderados por West LB para un préstamo a Manila North Tollway Corporation, en Filipinas. La cobertura es contra riesgos de RT, EMS y GDC; el proyecto involucra el ensanchamiento y rehabilitación parcial de la vía express de North Luzon, y la carretera de cuota de Asia Sureste, por lo tanto, contribuye a la reducción de costos de operación del vehículo, proveyendo un incremento en la seguridad de la carretera, participando también en el proyecto se encuentran COFACE, la CFI, el Banco Asiático de Desarrollo, y la Agencia de Financiamiento a al exportación de Australia (EFIC).

La AMGI estableció un seguro de 15 MDD para Louis Dreyfus Négoce S.A. (LDN) por su préstamo de inversión y operación para Louis Dreyfus Vostok LLC (LDV), una compañía de comercio de mercancías agrícolas en Rusia. La garantía de la AMGI cubre la inversión contra riesgos de RT, EMS y GDC. LDV es una compañía de negocios que adquiere y vende mercancías agrícolas y el Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento contribuirá en el financiamiento de la deuda del proyecto.

En su primer proyecto en Togo, la Agencia proveyó al Banque Belgoise, un banco belga constituido en Francia y a un Francés, Joseph Fermon, Presidente de la Continental Tagle Corporation, -la mayor manufacturera de equipo para la producción de algodón en el mundo-, un seguro por 7.4 MDD contra riesgos de EMS y GDC. El seguro cubre una inversión líquida y un préstamo a una concesión de algodón, Société Cotonnière des Savanes SA (SOCOSA) en Togo para una fábrica despepitadora de algodón que busca, promover exportaciones desde Togo bajo Acuerdos de Libre Comercio y apoyar la estrategia del gobierno de incrementar el crecimiento económico en el norte del país.

Un seguro de la AMGI por 4.5 MDD apoya una inversión líquida y un préstamo para comprar acciones por parte del Banco Nacional de Paris hacia el BNP Nedbank Mozambique, en Mozambique. La garantía ofrece cobertura contra la inconvertibilidad de la moneda y contra la expropiación de fondos. La inversión será usada para la creación de una empresa de finanzas comerciales y corporativas, que abrirá créditos a más solicitantes. A través de la expansión de las operaciones de BNP Nedbank, el proyecto fortalecerá el sector financiero y proveerá financiamiento adicional de largo plazo a empresas en los principales sectores industriales; con programas de capacitación y nuevos sistemas de computación, se lograrán mejores niveles de rendimiento en la banca local.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Cfr. <http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga and the France]. Tr. del autor.

### 3.3 RESULTADOS DE LA AMGI EN PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO

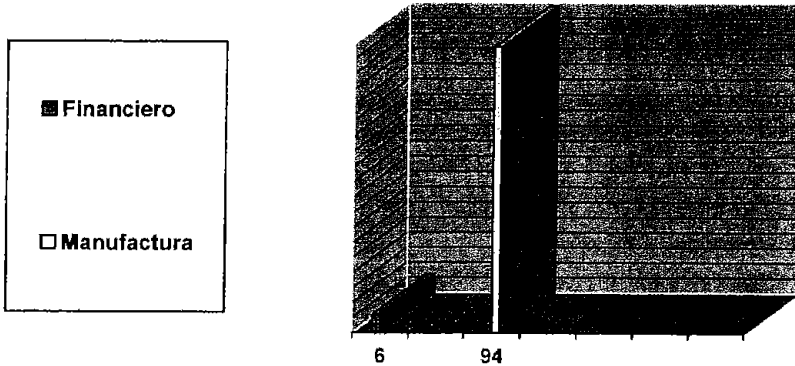
La cartera de la Agencia en Medio Oriente y África del Norte actualmente asciende a 97 MDD, o 2% de la cartera total; los proyectos abarcan una amplia gama de sectores, incluyendo petróleo y gas, manufactura, banca y agroindustria, de entre ellos, destacan los siguientes.

La AMGI estableció una garantía de 10 MDD para Guardian Glass Investments S.A., de Luxemburgo (subsidiaria de Guardian Industries Corporation of the United States) por su inversión líquida de 14.6 MDD en una fábrica manufacturera de vidrio inflado en Arabia Saudita; el proyecto, un contrato de riesgos compartidos con dos compañías sauditas, fue el establecimiento del primer productor local de vidrio inflado, que era previamente importado desde fuera de la región. El Proyecto de Inversión (PI) apoya a proveedores locales a través del abastecimiento de materias primas con ellos, beneficia a los productores de vidrio ofreciéndoles vidrio de alta calidad a precios competitivos, y creando muchos cientos de trabajos adicionales en industrias relacionadas; el seguro brinda cobertura contra riesgos de GDC.

La AMGI aseguró un préstamo de 64.8 MDD, incluyendo 14.9 MDD en reaseguramiento por el Departamento de Garantías de Crédito a la Exportación de Inglaterra para British Gas Plc., para el desarrollo de una planta de gas en Túnez. El PI envuelve la construcción y operación de plataformas a lo largo de la planta de gas Miskar, una tubería de gas

submarina, y una planta procesadora de Gas Natural. El seguro de la Agencia cubre riesgos por RTMI, EMS y GDC.

### Exposición Neta por Sector (%)

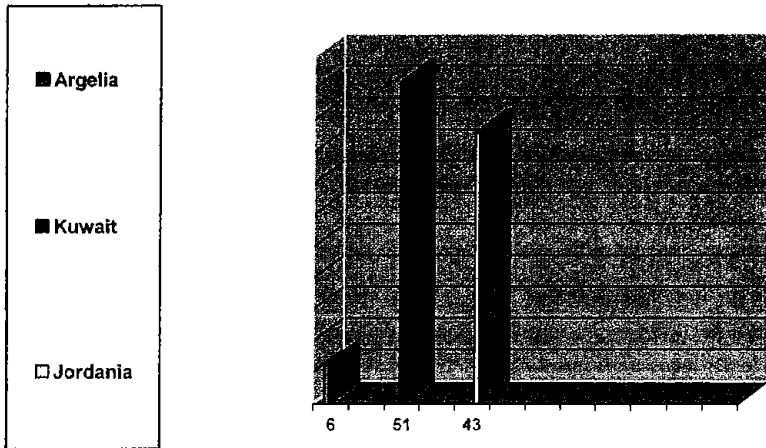


Fuente: Estudio de la AMGI sobre proyectos en Medio Oriente y África del Norte.  
En esta gráfica podemos notar que la diversificación de los sectores es directamente proporcional al desarrollo de la región.

Un seguro por 39.1 MDD fue dado por la AMGI a Kemira Denmark A/S de Dinamarca para dar cobertura a su inversión en Kemira Arab Potash Co. Ltd., en Jordania. El PI consiste en la construcción de una nueva planta en Aqaba, que usará minerales del Mar Muerto y la región de Eshidiya para producir y exportar un fertilizante especial y suplemento alimenticio animal, en donde los minerales darán la materia prima. La cobertura de la Agencia es para dos contragarantías accionarias establecidas para la compañía filial, Kemira Agro Oy de Finlandia, por garantías para los que financian el PI (el Banco de Inversiones Europeo y el Banco Islámico de Desarrollo). En el PI la Agencia es

reasegurada por Finnvera, la Agencia Finlandesa de aseguramiento a la inversión; en este proyecto, la AMGI está protegiendo la inversión contra riesgos de RTMI, EMS, y GDC.

**Exposición Neta por País (%)**



Fuente: Estudio de la AMGI sobre proyectos en Oriente Medio y África del Norte. Podemos notar en la gráfica que sólo tres países de los 15 que conforman la región han podido aprovechar las ventajas que les brinda su suscripción a la Agencia.

La Agencia estableció una garantía por 5.8 MDD para Natexis Banque de Francia por su inversión líquida en el establecimiento de una subsidiaria en Argelia. La empresa proyectada, Natexis Al Amana Banque-Groupe Banques Populaires será uno de los primeros bancos comerciales en Argelia que se especializará en transacciones comerciales y finanzas corporativas para PYMES. Dará servicios financieros en banca corporativa, finanzas comerciales, banca al menudeo, así como fusiones y adquisiciones; el seguro de la Agencia ofrece cobertura contra riesgos de RTMI, EMS y GDC.

La AMGI aseguró una inversión por Phoenix International Limited de Inglaterra para el establecimiento de un centro cultural para turistas y visitantes de negocios en Gaza. La



empresa proyectada, Solomon Pools Company, localizada al sur de Belem, comprende muchos lugares arqueológicos con relevancia histórica que datan desde hace más de dos mil años, y fue designado para ser restaurado y fortalecer su significado histórico y cultural. La cobertura de 5 MDD fue establecida a través del fideicomiso del Banco de Occidente y Gaza para el aseguramiento de la inversión (financiado por el Banco Europeo de Inversiones, el gobierno japonés y las autoridades nacionales palestinas) que creó la Agencia en 1997 para promover la IE, esta cobertura es contra riesgos de RTMI, EMS y GDC.

Proyectos seleccionados por la AMGI en Medio Oriente y África del Norte.

| Asegurado                                   | PINVER     | PR             | Sector                | Monto MMD |
|---|------------|----------------|-----------------------|-----------|
| Banco Exterior de España                    | España     | Marruecos      | Servicios Financieros | 9.9       |
| British Gas plc                             | Inglaterra | Túnez          | Petróleo y Gas        | 64.8      |
| Guardian Glass Investments S.A.             | Luxemburgo | Arabia Saudita | Manufactura           | 10.0      |
| Union Carbide Corporation                   | E.U.       | Kuwait         | Manufactura           | 50.0      |
| Compañía Española de Petróleos S.A. (Cepsa) | España     | Argelia        | Petróleo y Gas        | 10.0      |
| Harsco Corporation                          | E.U.       | Egipto         | Manufactura           | 2.2       |
| Harsco Corporation                          | E.U.       | Bahrein        | Manufactura           | 5.9       |
| Harsco Bermuda Limited                      | Inglaterra | Arabia Saudita | Manufactura           | 2.5       |
| Harsco Corporation                          | E.U.       | Arabia Saudita | Manufactura           | 2.0       |
| Phoenix Internacional Ltd.                  | Inglaterra | Gaza           | Turismo/Viajes        | 5.0       |
| Natexis Banque                              | Francia    | Argelia        | Servicios Financieros | 5.8       |
| Kemira Denmark A/S                          | Dinamarca  | Jordania       | Agroindustria         | 39.1      |

Fuente: Estudio de la AMGI sobre proyectos en Oriente Medio y África del Norte

En su primer proyecto, la AMGI proveyó 50 MDD en cobertura de riesgo de GDC a Union Carbide Corporation (UCC) por una porción de su inversión líquida en la construcción y operación de una industria petroquímica en el complejo industrial Shuaiba, en Kuwait. La empresa proyectada, Equate Petroleum Company KSC, es un acuerdo de riesgos

compartidos con Petrochemicals Industries Company de Kuwait y representó el primer acuerdo de riesgos compartidos en hidrocarburos de su tipo en Kuwait.

Los servicios de asistencia técnica de la Agencia en el Medio Oriente y África del Norte se han concentrado en dar apoyo a los intermediarios de la promoción de la inversión definiendo e implementando estrategias para promover la IED y apoyar la diversificación económica. La AMGI también ha estado a la vanguardia de los esfuerzos regionales para usar nuevas técnicas para la promoción de la inversión.

En Egipto, la Agencia condujo una asesoría institucional de la Autoridad General de Inversiones y Zonas Libres y evaluó el ambiente de inversión del país, incluyendo la zona libre y la infraestructura industrial; a partir de ahí, la Agencia acordó en servir como consejero estratégico en el Programa de Modernización Industrial para Egipto patrocinado por EU con 250 MDD, y que está programado para lanzar un paquete inicial de actividades de construcción de capacidades junto con la Autoridad General de Inversiones en 2003.

Desde 1999, la Agencia ha estado trabajando con el gobierno de Arabia Saudita para estimular y apoyar la diversificación económica; la AMGI ha ayudado tanto en la construcción de capacitación como en un proyecto conjunto con el BM para desarrollar y presentar opciones estratégicas en el sector minero, también ha brindado capacitación estratégica para altos directivos y consejeros de la Autoridad General de Inversiones de

Arabia Saudita junto con capacitación para el departamento de tecnología de la información.<sup>14</sup>

Las garantías apoyadas por la Agencia en Europa y Asia Central ascienden a 1,100 MDD, cerca del 20% de la cartera total de la Agencia, en tanto que los proyectos en la región asegurados por la Agencia, abarcan una amplia gama de sectores, y varían en talla desde un proyecto en el sector bancario en Bosnia Herzegovina de 0.7 MDD, hasta un proyecto de infraestructura en Turquía de 115.5 MDD.

Los convenios de reaseguramiento y coaseguramiento con aseguradoras públicas y privadas han permitido a la Agencia expandir substancialmente sus actividades en Europa y Asia Central, a través de la cooperación de agencias europeas multilaterales y bilaterales, tales como COFACE, SACE, ECGD, CESCE, OEKB, SEC, EIB y EBRD; en el sector privado, la AMGI trabaja estrechamente con instituciones como Lloyds y Munich Re.

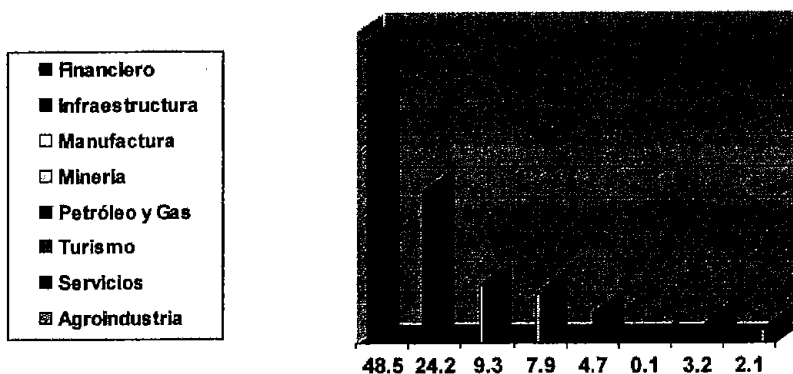
Cuando Osterreichische Volksbank AG inició sus negocios en Sarajevo, Bosnia y Herzegovina, la AMGI como administradora del Fondo de Garantía a la Inversión de la Unión Europea, suscribió un proyecto de reaseguramiento por 2.7 MDD a través del Osterreichische Kontrollbank, el principal proveedor en Austria de servicios informáticos y financieros. Después de la guerra civil, se necesitaba una fuente competitiva de financiamientos privados para facilitar la transición hacia una economía de mercado; el seguro de la Agencia provee cobertura contra riesgos de RTMI, EMS y GDC.

---

<sup>14</sup> Cfr. <http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga in Middle East and North Africa]. Tr. del autor.

Por otra parte, en 1997, en asociación con la Comisión Europea, la Agencia estableció un Fideicomiso de Garantía a la Inversión para Bosnia y Herzegovina; el fideicomiso de 10 MDD que es administrado por la Agencia, provee aseguramiento de largo plazo para PYMES provenientes de países miembros de la UE y algunos países de Europa del Este. A la fecha, este trabajo ha resultado en seis garantías establecidas bajo el fideicomiso; 1.3 MDD para una clínica de diálisis renal en Banja Luka; 5.6 MDD para inversiones en el sector financiero; y 22.7 MDD para la expansión y rehabilitación de una planta embotelladora. La Agencia aseguró por 7.2 MDD a Efes Breweries International B .V. (EBI) de Holanda por dos garantías derivadas de su inversión líquida de 4.5 MDD y su préstamo de 3.5 MDD a Efes Karaganda Brewery CJSC (EKB) en Kazajstán; el periodo de garantía es de diez años para la inversión líquida, y por tres años para el préstamo, ambas garantías son contra riesgos de RTMI, EMS y GDC.

### Exposición Neta por Sector (%)



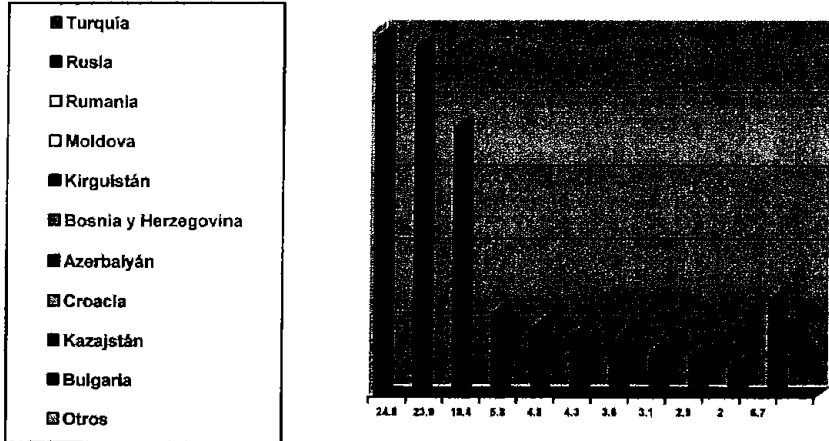
Fuente: Estudio de la AMGI sobre proyectos en Europa y Asia Central.

De esta gráfica se desprende que la cooperación de la AMGI con otras aseguradoras de riesgo político hace posible la diversificación sectorial de la inversión.

La AMGI aseguró a AES Horizons, Ltd., de Inglaterra por 20 MDD para cubrir parte de una inversión líquida de 223 MDD en el proyecto de energía Maritza East I en Bulgaria. La cobertura es contra riesgos de EMS e IC y se extiende por 15 años. El PI, el primero de la Agencia en el sector energético de Bulgaria, es uno de los primeros bajo una nueva estrategia nacional para hacer a los proveedores de electricidad más eficientes, y que abatan sus costos mediante el uso combustible barato y local.

En Rusia, Victory Oil B.V. recibió un seguro por 100 MDD por su inversión en ZAO Stimul, la garantía cubre riesgos de RTMI, EMS y GDC. El proyecto envuelve la expansión de un terreno petrolero localizado al sur de los Montes Urales donde será instalado equipo de excavación para desarrollar reservas de gas y petróleo con una producción estimada en 30,000 barriles al día.

**Exposición Neta por País (%)**



Fuente: Estudio de la AMGI sobre proyectos en Europa y Asia Central. En la gráfica observamos el esfuerzo de la Agencia por reactivar la economía de zonas que han sufrido importantes crisis políticas derivadas de conflictos armados.

Proyectos seleccionados por la AMGI en Europa y Asia Central.

| Asegurado                             | PINVER         | País Receptor   | Sector                 | Monto MDD |
|---------------------------------------|----------------|-----------------|------------------------|-----------|
| Ciments Francais                      | Francia        | República Checa | Manufactura            | 50.0      |
| Internacional Paper Investments       | E.U.           | Polonia         | Manufactura            | 50.0      |
| Multiserv Russia, S.A.                | Bélgica        | Federación Rusa | Minería                | 9.9       |
| Saudi American Bank                   | Arabia Saudita | Turquía         | Servicios Financieros  | 4.5       |
| Zentraquip AG                         | Suiza          | Bulgaria        | Propiedad Inmobiliaria | 0.6       |
| Banque Nationale de Paris (BNP)       | Francia        | Bulgaria        | Servicios financieros  | 14.0      |
| Internationale Nederlanden Bank, N.V. | Holanda        | Eslovaquia      | Servicios Financieros  | 30.2      |
| Newmont Gold Company                  | E.U.           | Uzbequistán     | Minería                | 10.0      |
| Efes Sinai Yatirim Ve Ticaret A.S.    | Turquía        | Kasajstán       | Manufactura            | 13.3      |
| Cameco Corporation                    | Canadá         | Kirguistán      | Minería                | 45.0      |
| Cadbury Russia Limited                | Inglaterra     | Federación Rusa | Manufactura            | 69.3      |
| ING Bank, N.V.                        | Holanda        | Eslovaquia      | Servicios Financieros  | 19.8      |
| Commercial Bank of Greece, S.A.       | Grecia         | Bulgaria        | Servicios Financieros  | 3.7       |
| Global Menkul Degerler A.S.           | Turquía        | Kasajstán       | Servicios Financieros  | 3.2       |
| Commercial Bank of Greece             | Grecia         | Rumania         | Servicios Financieros  | 15.8      |

Fuente: Estudio de la AMGI sobre proyectos en Europa y Asia Central.

De esta tabla hay que destacar la importancia del desarrollo de una de las áreas prioritarias de la Agencia, a saber, las inversiones Sur-Sur, o dicho de otra manera, las inversiones de un PED a otro, como se puede ver en el caso de las inversiones Turcas hacia Kazajstán.

Desde 1988 la Agencia ha proporcionado servicios de asistencia técnica y consejería a 24 países en la región: Albania, Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Bosnia Herzegovina, Bulgaria, Croacia, Estonia, Georgia, Hungría, Kazajstán, Kirguistán, Macedonia, Moldova, Mongolia, Rumania, Rusia, Serbia y Montenegro, Eslovaquia, Tayikistán, Turquía, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán.

En Armenia, la AMGI está apoyando los esfuerzos gubernamentales para hacer del país un destino de inversión más atractivo, complementando las reformas en marcha para crear la Agencia Armenia para el Desarrollo (AAD) para responder a las necesidades de los inversionistas extranjeros. Trabajando con el BM, la Agencia está liderando en el desarrollo de préstamos innovadores e inteligentes que abarca un programa multianual de

construcción de capacidades, para fortalecer la habilidad de la AAD para promover a Armenia como un destino para la IE. La AMGI aconseja al gobierno sobre el establecimiento y operación de la AAD y ha hecho módulos de capacitación sobre investigación de mercado y técnicas de promoción a la inversión.

La AMGI también está apoyando a la recientemente establecida Agencia Serbia de Promoción a la Inversión y a la Exportación desarrollando su mercadeo de inversión y su capacidad de ofrecer facilidades. Conjuntamente con la Agencia Serbia, la AMGI está implementando un fondo de subvenciones del BM para un programa de asistencia técnica que se concentre en el desarrollo estratégico e institucional, la capacitación del personal, el alcance efectivo y técnicas de mercadotecnia. La Agencia está trabajando con el personal de la Agencia Serbia y también con el Ministro de Relaciones Económicas Internacionales, para asegurar la construcción y transferencia de habilidades de promoción a la inversión y mercadotecnia que cimentará la posición de Serbia como un destino atractivo en muchos sectores prioritarios.<sup>15</sup>

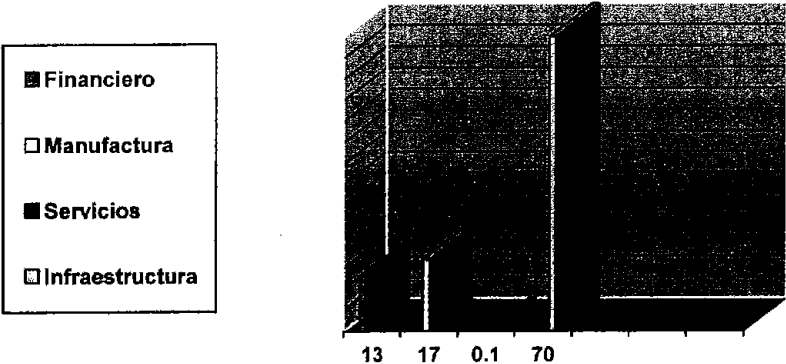
La cartera de la Agencia en Asia es de 534 MDD por 72 CG, o 10% de la cartera total, estas garantías han facilitado cerca de 8 mil MDD en IED adicional. Los proyectos abarcan una amplia gama de sectores incluyendo manufactura, banca, agroindustria, energía, telecomunicaciones e infraestructura.

---

<sup>15</sup> Cfr. <http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga in Europe and Central Asia]. Tr. del autor.

La Agencia estableció una garantía por 29 MDD a Coastal Power Khulna, Ltd., una subsidiaria propiedad total de Coastal Corporation de los E.U., por su inversión en la construcción y operación de una planta de energía de 110 megawatts en Khulna, Bangladesh. La planta está diseñada para aliviar la gran escasez de energía en Khulna y en áreas adyacentes, identificadas por el gobierno como centros de crecimiento industrial, mientras se mejora la confianza total en la proveeduría de energía; ésta planta reemplazará la capacidad de generación de de otras plantas más antiguas, menos eficientes y de costos mayores; el seguro es contra el riesgo de RTMI, GDC y EMS.

Exposición Neta por Sector (%)



Fuente: Estudio de la AMGI sobre proyectos en Asia.

En Filipinas, la Agencia aseguró por 87 MDD a EGIS Projects S.A. de Francia por su inversión líquida, y a una asociación de bancos liderada por West LB por su préstamo, a Manila North Tollway Corporation. La cobertura es contra riesgos de RTMI, GDC y EMS,

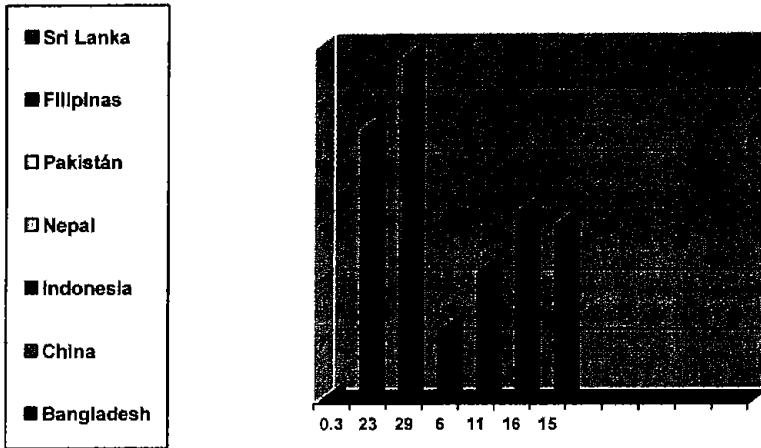


el proyecto incluye el ensanchamiento y rehabilitación de 82 kilómetros de la antigua carretera de cuota de Asia Suroriental, North Luzon Expressway. Se estima que la autopista renovada desplace el tránsito industrial lejos de las áreas congestionadas y mejore la afluencia vehicular, y estimule el desarrollo de zonas comerciales e industriales.

En Vietnam, la Agencia estableció una garantía de 10 MDD para France Cables et Radio Vietnam Pte. Ltd. Por su inversión directa no líquida, vía un contrato de cooperación de negocios, con la empresa de Estado Vietnam Post and Telecommunications. El contrato obliga a las dos compañías a cooperar en la construcción, instalación y mantenimiento de al menos 540,000 líneas telefónicas nuevas en la ciudad de Ho Chi Minh en un periodo de 15 años. El área proyectada deberá ver un desarrollo importante en el número de líneas telefónicas por persona en los próximos años; el seguro protege contra el riesgo de RTMI.

La Agencia estableció una garantía por 5.8 MDD en cobertura para Schmalbach-Lubeca AG de Alemania, por una inversión líquida en la producción y venta de equipo de empaquetamiento y sellado al vacío de contenedores de comida y bebida, en China. El proyecto incluye transferencia de tecnología, pericia administrativa y también capacitación *in situ* para los empleados en la manufactura, examen de calidad y distribución de productos de empacada de alimento de alta calidad. El seguro de la AMGI es proporcionado contra riesgos de RTMI, GDC y EMS. Un programa de asistencia social, incluyendo fondos para, gastos médicos, vivienda, seguro contra accidentes, entre otros, fue establecido como parte del programa.

### Exposición Neta por País (%)



Fuente: Estudio de la AMGI sobre proyectos en Asia.

Pakistán se muestra a la cabeza de la gráfica gracias a las inversiones que ha atraído desde Egipto, Suiza, Japón, EU y Francia.

### Proyectos seleccionados por la AMGI en Asia.

| Asegurado                                      | PINVER            | PR         | Sector             | Monto MMD |
|--|-------------------|------------|--------------------|-----------|
| Orascom Telecom Holding                        | Egipto            | Pakistán   | Telecomunicaciones | 79.0      |
| Coastal Power Khulna, Ltd                      | EU                | Bangladesh | Energía            | 29.3      |
| EGIS Projects S.A., Westdewsche Landesbank     | Francia, Alemania | Filipinas  | Transporte         | 87.0      |
| Habib Bank AG Zurich                           | Suiza             | Pakistán   | Banca              | 2.7       |
| France Cables et Radio Vietnam Pte. Ltd.       | Singapur          | Vietnam    | Telecomunicaciones | 10.0      |
| Bergenshvoens Kommunale Kraftselskap AS        | Noruega           | Nepal      | Energía            | 11.0      |
| ABN AMRO Holding NV                            | Holanda           | Filipinas  | Financiero         | 22.5      |
| Komatsu Limited                                | Japón             | Pakistán   | Manufactura        | 0.3       |
| Motorola International Development Corporation | EU                | Pakistán   | Telecomunicaciones | 24.3      |
| Catalina Ligthting                             | EU                | China      | Manufactura        | 14.4      |
| Purolite International Ltd.                    | Inglaterra        | China      | Manufactura        | 3.8       |
| BWF Unternehmensbeteiligungen GmbH             | Alemania          | China      | Manufactura        | 3.7       |
| Komatsu Ltd.                                   | Japón             | Indonesia  | Manufactura        | 1.4       |
| Société Générale                               | Francia           | Pakistán   | Financiero         | 12.6      |
| Nissho Iwai Corporation                        | Japón             | Sri Lanka  | Energía            | 1.7       |
| Atlantic Commercial Finance, BV                | Holanda           | China      | Energía            | 16.7      |

|   |       |            |             |      |
|---|-------|------------|-------------|------|
| Chiyoda Corporation, Marubeni Corporation | Japón | Bangladesh | Manufactura | 9.9  |
| Citibank NA                               | EU    | Pakistán   | Financiero  | 49.8 |

Fuente: Estudio de la AMGI sobre proyectos en Asia.

La Agencia proporcionó garantía a Komatsu Limited de Japón por su inversión en Komatsu Pakistan Soft (Pvt) Limited en Pakistán. La inversión establecerá una nueva compañía, con base en Islamabad, que desarrollará software para usos comerciales. Se estima que el proyecto exporte 100% de sus productos, y por tanto contribuirá a la balanza de pagos del país a través de ganancias de divisas. La compañía reclutará y capacitará a programadores de computadora y desarrolladores de software locales.

Desde 1988 la Agencia ha proporcionado asistencia técnica y servicios de consejería a once países asiáticos: Bangladesh, Camboya, China, Fiji, Indonesia, Corea, Laos, Mongolia, Filipinas, Tailandia y Vietnam. El gobierno japonés ha proporcionado fondos especiales para apoyar esas actividades.

La Agencia ayudó a la recién establecida estructura coreana de promoción a la inversión; esto incluyó capacitación al personal intermediario en las inversiones sobre las habilidades que se requieren para desarrollar e implementar un enfoque integral para atraer la IED.

En Tailandia, la Agencia ayudó a la Agencia Tai de Promoción a la Inversión, a responder ante el ambiente de inversión más competitivo después de la crisis asiática, revisando sus estructuras y estrategias, y entregando un programa de capacitación para ayudarlo a diseñar e implementar una estrategia efectiva y proactiva para atraer nueva IED.

La Agencia proporcionó a las autoridades de promoción de la inversión de Vietnam apoyo en el desarrollo de un sistema de información sobre inversionistas y materiales claves de mercadotecnia de la inversión, así como en el establecimiento de sitios web de información al inversionista y herramientas de asesoramiento al inversionista.<sup>16</sup>

Como resultado de los esfuerzos intensificados de la Agencia, el porcentaje total de garantías que ofrece la AMGI en África, han aumentado de 7% en 1999 a casi 17% (793 MDD) para finales del 2002.

La Agencia estableció un seguro de 40 MDD a la Corporación de Desarrollo Industrial en Sudáfrica por una planta fundidora de aluminio en Mozambique. El proyecto en Mozal, localizado cerca de la capital, Maputo, está cubierto contra riesgos de EMS, así como GDC. El PI ha sido una de las mayores IE en el país y está teniendo un gran impacto en el desarrollo del mismo.

Société Générale SA y Barrica Gold Corporation de Canadá fueron aseguradas por 172 MDD –el mayor monto establecido a la fecha para un solo proyecto- por su inversión en minería para extraer oro, plata y cobre en Tanzania, el seguro cubre la inversión contra riesgos de RTMI, EMS y GDC.

La AMGI proveyó seguros por 68.3 MDD a Tunisie Telecom, de Túnez por su inversión líquida en, y garantías de préstamo para, la Société Mauritano-Tunisienne des Télécommunications en Mauritania, la cobertura es contra riesgos de RTMI, Ex y GDC. El

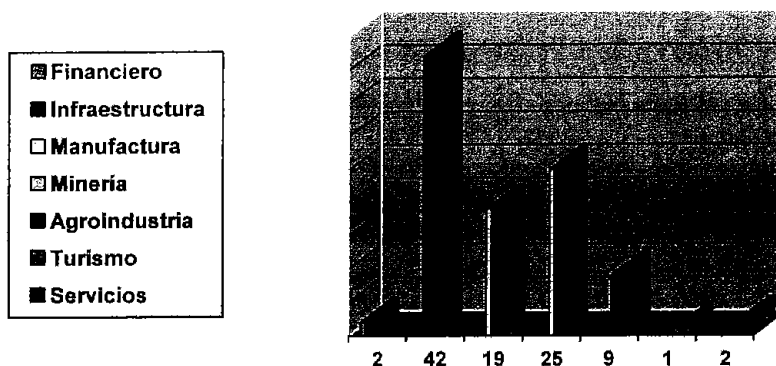
---

<sup>16</sup> Cfr. <http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga in Asia]. Tr. del autor.

proyecto consiste en la instalación, operación y mantenimiento de una red telefónica con tecnología GSM, lo cual mejorará significativamente los niveles de teledensidad en Mauritania, que están entre los más bajos del mundo.

Dos seguros de la Agencia ofrecieron 7 MDD en cobertura para una inversión de Afriproduce Limited en una fábrica procesadora de café en Uganda. El seguro de la Agencia cubre a la compañía contra riesgos de RTMI, EMS y GDC. El PI está introduciendo técnicas de secado, limpiado y procesado para producir café de exportación.

**Exposición Neta por Sector (%)**



Fuente: Estudio de la AMGI sobre proyectos en África.  
De la misma manera que en Asia, vemos como las inversiones se vuelcan hacia el sector de Infraestructura.

La Agencia dio a Hydelec de Francia 2.06 MDD de seguro por su inversión en, y préstamo accionario a, Hydelec BPA para un proyecto energético en Madagascar. El proyecto consiste en la construcción, instalación, operación y mantenimiento de una estación de

energía termoeléctrica de 10 MW que proveerá de energía a su capital Antananarivo, las garantías son por diez años y dan cobertura contra RTMI, EMS y GDC.

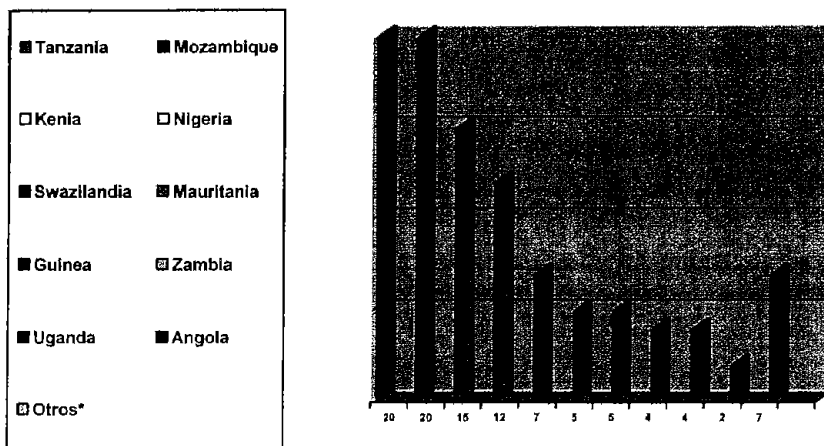
En Guinea, la Agencia estableció una garantía de 9 MDD para un préstamo accionario hecho por Agroindustrial Investment and Development S.A. de Panamá a Société des Grands Moulins de Guinée S.A., una fábrica que produce harina para distribución local y salvado para exportación. Esto obedece a contratos previos establecidos por la Agencia para las inversiones iniciales tanto líquidas como de deuda; la nueva cobertura es para un préstamo accionario adicional para reestructurar y refinanciar la deuda del proyecto, ofrece protección contra riesgos de EMS y GDC.

#### Proyectos seleccionados por la AMGI en África.

| Asegurado   | PINVER          | PR                         | Sector             | Monto MDD |
|---|-----------------|----------------------------|--------------------|-----------|
| Société Internationale de Plantations d'Heveas    | Francia         | Camerún                    | Agroindustria      | 5.4       |
| Harsco Corporation, Multiserv International N.V   | E.U,<br>Holanda | Sudáfrica                  | Manufactura        | 4.5       |
| Habib Bank AG Zurich                              | Suiza           | Sudáfrica                  | Financiero         | 12.3      |
| Barlows Tractor International Ltd.                | Inglaterra      | Angola                     | Manufactura        | 18.4      |
| Starlight Telecommunications, Ltd. LLC            | E.U             | Uganda                     | Telecomunicaciones | 2.6       |
| Unatrac International Co.-SAE                     | Egipto          | Ghana                      | Servicios          | 18        |
| Eskom   | Sudáfrica       | Mozambique,<br>Swazilandia | Energía            | 69.4      |
| Hydelec   | Francia         | Madagascar                 | Energía            | 2.1       |
| L'Office National des Télécommunications          | Túnez           | Mauritania                 | Telecomunicaciones | 26.3      |
| Industrial Development Corp. of South Africa Ltd. | Sudáfrica       | Mozambique                 | Agroindustria      | 40        |
| Industrial Development Corp. of South Africa Ltd. | Sudáfrica       | Mozambique                 | Manufactura        | 40        |
| UMC Equatorial Guinea Corporation                 | E.U             | Guinea Ecuatorial          | Petróleo y Gas     | 24        |
| MTN International Ltd.                            | Mauricio        | Nigeria                    | Telecomunicaciones | 50        |
| The Mersey Docks and Harbour Company              | Inglaterra      | Kenia                      | Servicios          | 4.7       |
| Clovergem AG                                      | Suiza           | Uganda                     | Manufactura        | .4        |
| Barrick Gold Corporation                          | Canadá          | Tanzania                   | Minería            | 56.3      |

Fuente: Estudio de la AMGI sobre proyectos en África.

### Exposición Neta por País (%)



\*Otros: Benin, Cabo Verde, Côte d'Ivoire, Lesotho, Madagascar, Senegal, Sudáfrica y Togo

Fuente: Estudio de la AMGI sobre proyectos en África.

Debido a la fuerte inversión que algunas compañías sudafricanas han realizado en Mozambique, podemos observar a Mozambique, como uno de los países africanos en donde se han asegurado más PI.

En Angola, cobertura por 18.4 MDD fue proveída a Barlows Tractor International Limited de Inglaterra por su préstamo accionario e inversión líquida en Barlows Angola. La inversión fue para fortalecer el establecimiento de una concesionaria y un taller de reparación y mantenimiento para generación de energía y equipo de elevación de carga en un sitio industrial, al sur de Luanda, la capital; la cobertura es contra RT, EMS, y GDC.

Dentro de las actividades de asistencia técnica de la Agencia en África, destacan las realizadas en Ghana, Malawi, Senegal, Tanzania, Uganda y Zambia.

La AMGI, ayudó a diseñar sitios en la red para el Centro de Promoción a la Inversión de Ghana, de la Cámara de Minería y de la Junta de Zonas Libres; en Malawi, capacitó al

personal de la su Agencia de Promoción de la Inversión, sobre sistemas de atracción al inversionista, así como en evaluación y administración de datos; también apoyó a la agencia de desarrollo e inversión APIX en el desarrollo de un plan de negocios, capacidades de promoción y en la adquisición de herramientas para inversiones de mercado efectivas en Senegal. Por otro lado, en Tanzania, desarrolló actividades de promoción a la inversión junto con el Banco de Desarrollo de Sudáfrica y los EU, y también desarrolló estrategias nacionales para promover la inversión en turismo; organizando foros de inversión; y finalmente apoyó a la Autoridad de Inversiones en Uganda y al Centro de Inversiones en Zambia en el despliegue de un sistema de atracción a la inversión, evaluación y administración de datos.<sup>17</sup>

Las garantías apoyadas por la AMGI en América Latina y el Caribe (ALC) ascienden a 2,900 MDD, cerca del 55% de la cartera de la Agencia, de entre ellas, haremos una mención de los proyectos sobresalientes.

La Agencia rompió nuevas metas con el establecimiento de una garantía de 90 MDD por el aseguramiento de deudas por préstamo derivadas del financiamiento de equipo médico en Brasil. La garantía protege a MSF Funding LLC contra el riesgo de RTMI y EMS. El equipo financiado incluye proyector de resonancia magnética, escáner CAT, entre otros. Esta cobertura fue clave para mejorar el perfil de riesgo y ayudar al inversionista a asegurar sus necesidades de financiamiento.

---

<sup>17</sup> Cfr. <http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga in Africa]. Tr. del autor.

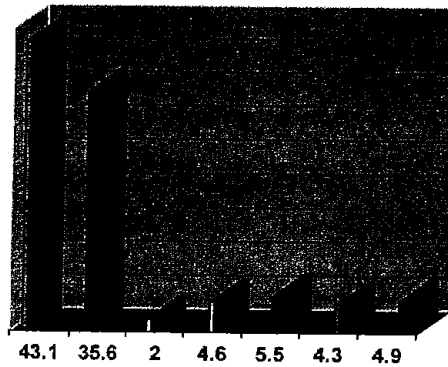
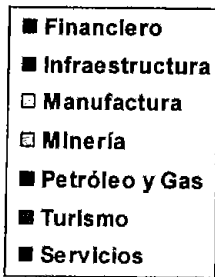


La AMGI estableció un seguro de 12 MDD para ING Bank of Netherlands para la construcción y operación de una planta de energía geotérmica de 24 MW en Guatemala a cargo de la Corporación Ormat. La garantía asegura la inversión contra riesgos de RTMI, GDC y EMS. El flujo de energía de esta primera planta geotérmica en el país será vendido a la compañía nacional de electricidad, quien es responsable de la transmisión y generación de energía en el país.

La Agencia está garantizando inversiones hechas por filiales de la Compañía Internacional de Energía El Paso en tuberías de gas natural que van desde Argentina a Chile y de Bolivia a Brasil. La cobertura multi-país protege contra acciones tomadas por un gobierno que podrían afectar el proyecto en otros países. La tubería Brasil-Bolivia es una de las mayores IE en AL, para la cual la AMGI proveyó una garantía de 15 MDD para proteger inversiones en la construcción y operación de dichas tuberías.

La AMGI estableció su mayor contrato individual con una asociación de prestamistas cuando cubrió parte de un préstamo de 650 MDD a BPC SA en Brasil. El proyecto consistía en el establecimiento y operación de una red de comunicaciones celulares en el área metropolitana de Sao Paulo bajo una concesión renovable cada 15 años. El préstamo representa parte de una reestructuración de un préstamo anterior relacionado de 2 mil MDD hecho en 1998 para BCP. Cinco asociaciones de Lloyd's y otras dos aseguradoras participaron en el convenio, el cual protege al inversionista contra los riesgos de RTMI y EMS.

### Exposición Neta por Sector (%)



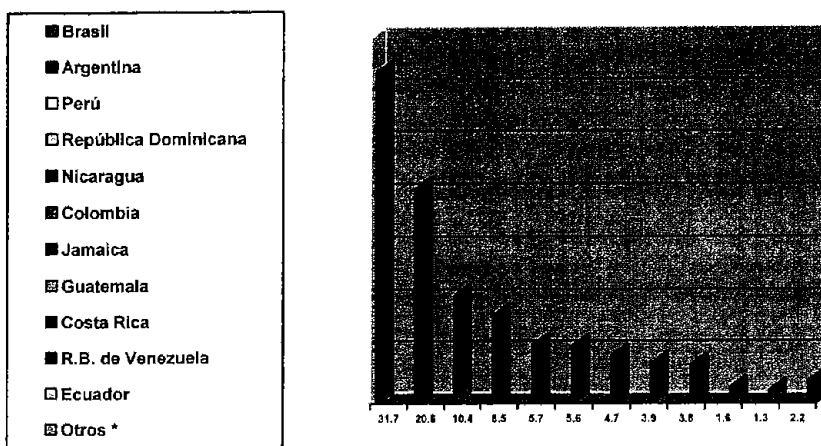
Fuente: Estudio de la AMGI sobre proyectos en ALC.

Como se desprende del presente trabajo, en relación con otras regiones que hemos analizado, en la región de ALC, el sector turismo es un factor importante en la atracción de los capitales extranjeros.

La AMGI ha proveído a Fraport AG, de Alemania, un seguro de 11.5 MDD, para cubrir su contragarantía de 12.8 MDD por los títulos colocados para la privatización del aeropuerto de Lima, Perú, Aeropuerto Internacional Jorge Chávez. La cobertura es contra el riesgo de EMS (injusta requisición de los certificados del tesoro), y se extiende por ocho años.

La AMGI aseguró a Marriot International, Inc. por 1.6 MDD, para cubrir su convenio de administración de 1.8 MDD, y el préstamo de 1.4 MDD a Caribe Hospitalito de Costa Rica, S.A. (CHDCR). La Agencia también estableció un seguro de 4.4 MDD al Banco de Nueva Escocia (Scotiabank) para su préstamo de 4.8 MDD a CHDCR; el seguro para Marriot es por tres años, y es contra RT; el de Scotiabank es por once años y es contra riesgos de RT, EMS y GDC.

### Exposición Neta por País (%)



\* Otros: Bolivia, Chile, Guyana, Honduras, Panamá y Uruguay.

Fuente: Estudio de la AMGI sobre proyectos en ALC.

En relación con la tabla siguiente, podemos ver que la inversión de 230 MDD en telecomunicaciones de ABN-AMRO Bank NV en Brasil, es un factor determinante para colocar a ese país como el principal receptor de PI asegurados por la Agencia.

La AMGI ha proveído al Bank of Nova Scotia de Canadá con un seguro de 45 MDD para cubrir su préstamo de mediano plazo a Bank of Nova Scotia Jamaica Limited (BNSJ) de Jamaica. Este préstamo permite a BNSJ expandir el alcance de sus préstamos para financiar proyectos en infraestructura, turismo, servicios portuarios y de muelle, distribución de agua y sectores manufactureros con un interés bajo, y a tasas preferenciales; el seguro es por 15 años contra riesgos de RTMI y expropiación de los fondos.

### Proyectos seleccionados por la AMGI en ALC

| Asegurado                       | PINVER  | PR        | Sector     | Monto MMD |
|---------------------------------|---------|-----------|------------|-----------|
| Banco Santander Central Hispano | España  | Perú      | Financiero | 50.9      |
| CITI Argentina Trust            | EU      | Argentina | Financiero | 90.0      |
| ING Bank NV                     | Holanda | Uruguay   | Financiero | 2.7       |

|   |              |                      |                        |       |
|---|--------------|----------------------|------------------------|-------|
| MSF Cayman Islands Ltd.                       | Islas Caimán | Brasil               | Servicios de Salud     | 90.0  |
| Mitsubishi Corporation                        | Japón        | Perú                 | Minería                | 39.9  |
| EDC, Noranda Inc., Rio Algom Ltd., Teck Corp. | Canadá       | Perú                 | Minería                | 67.5  |
| EPED Holding Company                          | EU           | Chile, Argentina     | Petróleo y Gas         | 31.4  |
| BCH International                             | EU           | República Dominicana | Energía                | 5.0   |
| Endesa/Banco Santander CH                     | España       | Brasil               | Energía                | 65.0  |
| Hydro-Quebec International Inc.               | Canadá       | Perú                 | Energía                | 81.0  |
| VBC Energy Corp.                              | Islas Caimán | Brasil               | Energía                | 100.0 |
| Scotiabank                                    | Islas Caimán | República Dominicana | Propiedad Inmobiliaria | 24.5  |
| ABN-AMRO Bank NV                              | Holanda      | Brasil               | Telecomunicaciones     | 230.0 |
| Marriott International, Inc.                  | E.U.         | Costa Rica           | Turismo                | 4.3   |
| The Bank of Nova Scotia                       | Canadá       | Costa Rica           | Turismo                | 21.6  |

Desde 1998 la Agencia ha dado asistencia técnica y servicios de consejería a estos diez países de ALC: Argentina, Bolivia, Brasil Colombia, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, Nicaragua y Panamá.

En El Salvador, la Agencia ha trabajado con el gobierno y con representantes del sector privado para formar la nueva agencia nacional para la promoción de la inversión, PRO.ESA, e implementar estrategias proactivas para atraer inversionistas en sectores clave.

En el contexto del Programa Nacional de Competitividad, la AMGI trabajó conjuntamente con el gobierno de Nicaragua y el GBM para lanzar y guiar las operaciones de ProNicaragua, esta institución que fue creada en el 2002 y tiene numerosas visitas de inversionistas extranjeros y monta campañas dirigidas a promover el país.<sup>18</sup>

<sup>18</sup> Cfr. <http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga in Latin America and the Caribbean]. Tr. del autor.

Durante el curso de 2003, la Agencia apoyó seis proyectos en ALC a través de su Programa de Garantía y supervisó 21 actividades de asistencia técnica en la región. A final de año, el total bruto de exposición al riesgo en la región alcanzó 2,197.3 MDD, cerca del 43% de la cartera de la Agencia.

En Brasil, la Agencia brindó un seguro por 95 MDD, a Rabobank Curaçao de las Antillas Holandesas para cubrir su préstamo accionario de 100 MDD, a través de otras subsidiarias y/o ramas del grupo Rabobank a Banco Rabobank International Brasil S.A. (Rabo-Brasil); la cobertura es por un período de cinco años y protege contra riesgos de RTMI y EMS.

El préstamo accionario de Rabo-Curaçao permitirá a Rabo-Brasil incrementar su programa de préstamos, por tanto, impulsar al sector financiero brasileño a través de la provisión de financiamiento de mediano plazo. El uso innovador de búsqueda de pérdidas de Rabo-Brasil en el mercado financiero brasileño permitirá a las empresas obtener financiamiento a menores costos. El préstamo accionario también facilitará un mayor financiamiento para PYMES de los sectores de alimentos y agroindustria. Los préstamos permitirán a las compañías locales expandir sus actividades en los sectores de alimentación y agricultura y por tanto, indirectamente, crear oportunidades de empleo locales.

La Agencia aseguró a SLAP Cabo, LLS. de EU por 1.2 MDD y 31.4 MDD, para cubrir respectivamente su inversión líquida y sus ganancias retenidas por 247,418 MDD, y su préstamo accionario e intereses por 25.2 MDD, a TermoCabo LTDA de Brasil; las garantías son por un período de tres y medio años contra los riesgos de RTMI, EMS y GDC.

El PI incluye la construcción, operación y mantenimiento de una planta de energía de diesel de media velocidad de 48 MW localizada en el estado de Pernambuco, propenso a la sequía, al Noreste de Brasil; Pernambuco tiene una población aproximada de ocho millones, es una de las áreas más pobres del país y fue una de las más afectadas por las severas sequías que azotaron al país en 2001 y 2002. Con más de 90% de la capacidad de generación instalada en el país en la forma de energía hidroeléctrica, la falta constante de lluvias, combinada con la falta de inversión en los sectores de generación y transmisión, resultó en continuos cortes de energía y racionamiento de electricidad durante 2001 y 2002.

Además de diversificar las fuentes de oferta de energía y ayudar a cumplir con la demanda de electricidad a corto plazo en Pernambuco, el proyecto ofrecerá beneficios adicionales de desarrollo a través de la creación de fuentes de trabajo, capacitación, transferencia de tecnología, e ingresos por impuestos. La fase de ingeniería, planeación y construcción del proyecto generó aproximadamente 70 empleos locales, y 40 empleos locales adicionales se requerirán para el mantenimiento del equipo y la operación de la planta; los empleados recibirán capacitación intensiva en todas las áreas de operación y mantenimiento de la planta de energía de diesel; el proyecto también generará aproximadamente 15 MDD, en ingresos tributarios para Brasil durante su existencia.

La planta está basada en un diseño de ingeniería bien establecido, que utiliza gasolina baja en azufre y está diseñada para acatar los requerimientos ambientales de la Agencia y del gobierno brasileño. Es más, verificaciones regulares de calidad del aire se llevarán a cabo

para monitorear los niveles de ruido y las emisiones de dióxido de azufre para cumplir con las líneas directrices y políticas ambientales de la Agencia.

En 2001 y 2002, la Agencia estableció en Costa Rica, seguros por 38.3 MDD, a Wings of Papagayo LLC (WP) por su inversión líquida de 27.6 MDD, por su préstamo accionario de 15 MDD, a Grupo del Istmo de Papagayo, S.A., un proyecto de desarrollo costarricense; la cobertura fue ofrecida por un periodo de 13 años contra el riesgo de EMS.

En 2003, WP incrementó su inversión líquida en el proyecto con 10 MDD adicionales; la Agencia reestructuró su cobertura líquida existente, para incluir este monto adicional, proveyendo un seguro de 33.3 MDD. La garantía de 2003, es para un período de 13 años y provee cobertura contra el riesgo de EMS. Además, la Agencia proveyó 47.7 MDD, en garantías a Scotiabank (Cayman Islands) Ltd. (BNS), una subsidiaria de Bank of Nova Scotia of Canada, por su préstamo no accionario al proyecto; la cobertura de la Agencia a BNS es por 13 años protege contra riesgos de RTMI, EDC y EMS.

El proyecto involucra el desarrollo de un inmueble de 210 cuartos sobre aproximadamente 120 acres de la Península de Papagayo en la provincia del pacífico noroccidental de Wanacaste. La ecosensibilidad del PI está inspirada en altas normas ambientales y fue diseñada para preservar los recursos ecológicos y culturales en la región.

Los impactos de desarrollo del proyecto no difieren de aquellos reportados en 2001. Como un resultado del proyecto, fueron creados 340 empleos con importante capacitación *in situ*

así como en el exterior, y además ha atraído numerosos beneficios para las compañías locales debido a que el 70% de todos los productos se consiguen localmente.

La Agencia brindó seguros por 1 MDD y 6.4 MDD a Caribe Hospitalito S.A. de Panamá y Scotiabank (Cayman Islands) LTD. de las Islas Caymán, un territorio de Inglaterra, por su inversión líquida de 5 MDD, y por su préstamo no accionario de 7.1 MDD a Caribe Hospitalito de la Republica Dominicana, S.A. En LA República Dominicana; los seguros son por un período de 15 años contra riesgos de RTMI, EMS y GDC.

El proyecto involucra el desarrollo de un hotel de 146 cuartos en el centro de Santo Domingo para servir primordialmente a los clientes de negocios, el hotel cubrirá la necesidad de oferta de cuartos de hotel de mediana categoría y ayudará a desarrollar la infraestructura de negocios del país. El proyecto generará empleo directo e indirecto con 40 personas estimadas durante la fase de construcción y de 65 empleos directos para el quinto año de operación. Los empleados se beneficiarán de capacitación en comunicaciones, mercadeo, y funciones técnicas; el PI contiene un gran flujo de beneficios ya que un estimado de 70% de los materiales y servicios se conseguirán localmente durante la fase de construcción, estos beneficios, se estiman en 800 mil dólares anualmente. El proyecto indirectamente apoyará a industrias relacionadas, como la de transportación, procesamiento de alimentos, servicios hospitalarios, infraestructura y servicios financieros. La mayor parte del consumo local beneficiará las utilidades de los oferentes de bienes agrícolas, la mayoría de los cuales se espera que sean PYMES.



En Ecuador, la Agencia estableció tres garantías de 32.7 MDD, 16.3 MDD y 16.3 MDD a Aecon Group Inc. de Canadá, a HAS Development Corporation de EU, y ADC Management Ltd. de Inglaterra por sus respectivos préstamos accionarios a Corporación Quiport S.A. de Ecuador. La Agencia también estableció garantías de 450 mil, 225 mil y 225 mil dólares por las inversiones líquidas de los inversionistas en el proyecto. El Aecon Group y HAS Development Corporation tienen cobertura por un período de 14 años por sus préstamos accionarios, mientras que las cuatro garantías restantes son por un período de 15 años; cada garantía provee cobertura contra RTMI, GCD, e IC.

El proyecto incluye la construcción de un nuevo aeropuerto cerca de Puembo, a 24 kilómetros de la capital, Quito. El proyecto será un factor económico clave para el desarrollo sostenible de la región metropolitana de Quito. Se espera que el aeropuerto sea operacional para 2008 y reemplace el aeropuerto existente en la capital, el cual sufre de deficiencias en la seguridad así como restricciones de capacidad. El aeropuerto actual tiene pistas cortas, restricciones de espacio aéreo, y restricciones del rango de vuelos directos, mientras que el nuevo aeropuerto incluirá una pista más larga y se localizará lejos del centro de la ciudad, mejorando así, la seguridad pública y reduciendo la contaminación por ruido.

Quiport tendrá importantes impactos en el desarrollo, incluyendo la creación de empleos, desarrollo de infraestructura y mejoramiento de la inversión y del comercio. Los contratistas de administración y operación ya han empleado a 180 personas locales para la administración del nuevo aeropuerto; y se espera contratar a más de 600 para la construcción; los contratistas esperan contratar directamente a 2000 personas más para

otras operaciones. Los empleados serán capacitados en su lugar de trabajo, así como en EU y Canadá. El nuevo aeropuerto también tendrá numerosos beneficios para las compañías ecuatorianas, la mejorada capacidad de intercambio de mercancías generará ganancias de divisas por ingresos de exportación de bienes perecederos y productos de floricultura; el sector turístico también espera un crecimiento como resultado de la inversión.

La Agencia ha establecido garantías por 0.69 MDD y 0.71 MDD a Corporación Interfin, S.A. de Costa Rica por su inversión líquida de 0.77 MDD y 0.75 MDD de préstamo accionario a Financiera Arrendadora Centroamericana, S.A. (FINARCA) de Nicaragua. La inversión líquida está garantizada por un período de 15 años y la garantía de préstamo por uno de 10, y ambos proveen cobertura contra el riesgo de RT, EMS y GDC.

El proyecto consiste en la expansión del programa de arrendamiento financiero de FINARCA, que será en su mayor parte dedicado a las PYMES. Fundado en 1996, el proyecto fue la primera compañía de arrendamiento financiero que operaba en el sector industrial de Nicaragua, y se había especializado en el arrendamiento financiero a empresas locales de equipo agrícola, industrial, de transportes y de construcción. Junto con su Programa de Arrendamiento Financiero, FINARCA también ofrece préstamos de corto plazo, haciendo sus servicios financieros más atractivos a los clientes.

Muchos impactos en el desarrollo debieron resultar del proyecto. El Programa de Arrendamiento Financiero de FINARCA creará empleo local directo e indirecto; el incremento de servicios financieros promoverá el uso de equipo moderno en los sectores industrial y agrícola, que son clave en el desarrollo económico de Nicaragua. El PI se

adecua a tres de las áreas prioritarias de la Agencia; es una inversión Sur-Sur, una inversión en una PYME, y en un país elegible por la AID.

La huella del Programa de Asistencia Técnica de la Agencia en ALC, ha sido la avanzada y efectiva colaboración con el BM, mucho de esto en el contexto de iniciativas competitivas; la Agencia está jugando un papel activo en la definición y apoyo al componente de promoción de la inversión del Programa de Competitividad en Honduras, está apoyando el programa del BM en Nicaragua y está trabajando estrechamente con la CFI y FIAS en muchos países de América Central y Sudamérica. La estrecha colaboración ha permitido a la Agencia entregar resultados tangibles para sus clientes, por ejemplo, coordinación efectiva con los esfuerzo de la CFI en Panamá ha producido un mayor rango de inversión en el país; similarmente, en Honduras, el Programa de Mejoramiento Periódico del BM ha permitido a la Agencia entregar información del mercado útil para apoyar la promoción nacional de inversión; finalmente, la Agencia ha estado trabajando activamente para mejorar el uso de tecnologías de Internet para que los intermediarios de promoción a la inversión accedan a inversionistas potenciales. Estos esfuerzos han tenido resultados tangibles en el área de los intermediarios de promoción a la inversión, mejorando la eficiencia y efectividad de costo de los esfuerzos nacionales.

La Agencia está trabajando con el gobierno de Bolivia y el BM para apoyar IED en Bolivia. Desarrollando actividades de asistencia técnica desde años pasados, la Agencia responde a solicitudes del Center for Promotion and Exports of Bolivia (CEPROBOL) y visitó Bolivia para actualizar un sistema de búsqueda de inversionistas instalado anteriormente y para capacitar al personal de CEPROBOL y a socios claves en

herramientas y técnicas de promoción a la inversión; esta actividad fue parte del Programa de Asistencia Técnica de la Agencia en Bolivia, brindando asistencia que comprende servicios de consultoría, supervisión de proyectos y consejería en dirección estratégica. La Agencia también se reunió con el Presidente y su gabinete para discutir las políticas de la IED y su impacto económico.

Durante los pasados dos años, la Agencia ha recibido y respondido diversas solicitudes de asistencia de COINVERTIR, la agencia nacional de promoción a la inversión de Colombia. La asistencia de la agencia ha incluido la conducción de una asesoría estratégica informal sobre la capacidad institucional de la agencia, y sosteniendo una mesa redonda con la junta de directores para discutir el futuro de la agencia. Después de recientes elecciones nacionales, COINVERTIR está rediseñando su papel y mandato para promover activamente la IED y ha pedido a la Agencia que le provea capacitación de promoción de la inversión a su personal, así como a personal de las Agencias Regionales de Promoción a la Inversión, miembros claves del gobierno, y a sectores privados representativos en la Red Promocional del País tales como los parques industriales y de zonas libres. Un equipo de la Agencia se hizo cargo de la capacitación y subsecuentemente recibió una solicitud de COINVERTIR para proveer asistencia en el desarrollo de un plan de negocios a tres años y en la fundamentación de proposiciones para presentar al gobierno; bajo la dirección de la Agencia, COINVERTIR diseñó en un proceso participativo, un plan de negocios enfocado y proactivo, que incorporó resultados medibles para los siguientes tres años.

Como parte de un Programa de Construcción de capacidades puesto en marcha por PRO.ESA, la Agencia de Promoción a la Inversión de El Salvador, el personal de la

Agencia se reunió con el personal directivo de PRO.ESA para discutir una campaña proactiva de promoción a la inversión; después de extensas discusiones preparatorias, la Agencia ahora está dirigiendo a la PRO.ESA durante cada paso de la campaña, investigando, calificando y coptando inversionistas líderes; implementado una estructura para nuevas funciones de servicios a la inversión; cuidando los sectores de electrónicos, de servicios y manufactureros. La AMGI también inició un proyecto piloto en El Salvador; tomando la misión de diagnosticar primero las capacidades de PRO.ESA en el empaquetamiento, recolección y disseminación de información relacionada con la inversión; y segundo, para probar las suposiciones estratégicas y requerimientos de información de la IED, como estuvo definido durante la etapa de diseño del proyecto.

En Guatemala, la Agencia continuó su cooperación con el BM bajo el Proyecto Guatemalteco de Competitividad. Después de unirse a una misión de supervisión del BM para guiar la promoción de la inversión del proyecto en 2002, en 2003 la AMGI asistió a Invierte En Guatemala (IEG), la agencia de promoción a la inversión del país, desarrollando e implementando un plan de negocios progresivo y detallado, el plan elabora en el reciente trabajo preparado un futuro desembolso para préstamos; la Agencia también ayudó a preparar a IEG para una revisión que acompaña la misión de supervisión del BM. Finalmente -con base en una solicitud del representante del BM- la Agencia ayudó a identificar áreas dentro del plan de trabajo de IEG que complementarán el trabajo preparatorio para una posible revisión del clima de inversión en el país. Guatemala es el segundo país en el que la Agencia inicia un proyecto piloto. Como en el caso PRO.ESA en El Salvador, la Agencia trabajó con personal ejecutivo de IEG para analizar y asesorar la infraestructura de la información sobre inversionistas existente en la agencia, como el

primer paso hacia la implementación de un programa de trabajo que subsidia las entradas de capitales con fines de desarrollo.

El equipo de la Agencia participó en una misión del BM en Honduras como parte de un proceso preparatorio para un futuro proyecto de competitividad en el país, la AMGI proveyó ingresos con miras a fomentar la inversión en Honduras y mejorar sus estructuras institucionales, así como de dar recomendaciones para el diseño de proyecto de promoción a la inversión. La Agencia también lanzó su propio proyecto de asistencia técnica para la Fundación para la Inversión y el Desarrollo de la Exportación (FIDE), la agencia hondureña de promoción a la inversión, conduciendo una asesoría sobre las necesidades del país y enfocándose en una dirección estratégica y en esfuerzos de promoción proactiva de la agencia y fortaleciendo su red de socios externos. Los resultados de la asesoría están siendo usados para los trabajos de capacitación en el país y la AMGI está ahora cimentando las bases para un programa de asistencia técnica a largo plazo para la FIDE. El primer paso en este proceso es acordar los componentes del programa; al efecto, la Agencia sostuvo mesas de trabajo con los miembros de la junta y con ejecutivos de la FIDE, donde se discutió principalmente sobre las metas estratégicas de mediano y corto plazo de la Fundación y de cómo alcanzarlas, cuál será el papel específico de la Agencia, y que cambios se necesitan para mejorar su eficiencia.

La implementación de elementos para el desarrollo del sector privado y de la IED puesta en marcha, así como del proyecto de asistencia técnica a largo plazo, continúa en Nicaragua; la Agencia trabajó con miembros del gabinete nicaragüense en una propuesta para mejorar la red nacional de promoción a la inversión, mediante la separación de funciones de inversión

y exportación que están actualmente unidas dentro de la agencia nacional de promoción a la inversión. Junto con el BM, la Agencia llevó a cabo una evaluación del progreso alcanzado y ayudó en la recopilación de información para el diseño de un programa competitivo de préstamos. El papel proactivo de la Agencia ha sido exitoso, y se espera que se expanda a otras áreas, debido a que el apoyo del gobierno nicaragüense ha impulsado mucho las iniciativas de la Agencia, y ésta ha construido fuertes relaciones con la nueva administración. Pro-Nicaragua, la nueva e independiente agencia de promoción a la inversión en el país, ha empezado operaciones (Su nuevo jefe de operaciones dispuso de tres semanas con la Agencia trabajando en un programa de entrenamiento ejecutivo y familiarizándose con las características clave de agencias exitosas de promoción a la inversión), y la Agencia se reunió con el personal para brindarles consejo sobre el diseño de los componentes de un programa de asistencia técnica.

En cooperación con la CFI, la AMGI ha estado brindando asistencia técnica al proyecto Howard, -la conversión de la antigua base de la fuerza aérea Howard en la Zona Económica Especial del Pacífico de Panamá- en las etapas anteriores del proyecto, la Agencia llevó un papel líder en la supervisión y evaluación del mercado y de la legislación, llevada a cabo por el equipo de asistencia técnica del proyecto; uno de los principales obstáculos del trabajo, ha sido el desarrollo de un marco regulatorio y legal para la zona, además de la asistencia técnica, la AMGI impulsa el mejoramiento de las relaciones públicas para promover y defender el proyecto ante las principales entidades gubernamentales y ante los grupos más importantes de los sectores privados. En 2003 la Agencia jugó un papel principal en la presentación de la legislación propuesta para la zona económica especial ante el presidente y el gabinete de ministros; el resultado de esta reunión de gabinete

determinará el camino rumbo a la presentación del proyecto ante la legislatura para su ratificación.

El gobierno de Perú, recientemente lanzó un Programa Nacional de Competitividad, y el BM apoyó esta iniciativa vía un préstamo para la competitividad enfocado en la competitividad para la exportación y apertura del comercio. El personal de la Agencia participó en una misión de asistencia técnica de FIAS en Perú, para desarrollar una asesoría del marco institucional para la promoción de la inversión en el país, una estrategia institucional y una evaluación de sectores prioritarios para la promoción de la inversión. Específicamente, el equipo de la Agencia aportó su pericia técnica en zonas libres y desarrollo de parques industriales, en sectores prioritarios como, textiles, vestimenta, servicios y manufactura, guía en mejores prácticas la promoción a la inversión, la capacitación y la promoción de estrategias de desarrollo. La Agencia está actualmente en discusiones para determinar si algún proyecto adicional será asegurado.<sup>19</sup>

De la lectura anterior, salta a la vista el papel orientador de flujos de inversión que juega la Agencia, y hemos visto, a través del estudio regional presentado, que los resultados benéficos que derivan de la atracción de la inversión, aumentan geométricamente en la medida en que las regiones o los países tienen estructuradas agencias o corporaciones de protección y fomento a la inversión propias, ya sea que se trate de corporaciones públicas o privadas.

---

<sup>19</sup> Cfr. <http://www.miga.org/screens/pubs/annrep.htm> [Regional Activities]. Tr. del autor.



Es evidente que la actividad de la Agencia se refleja en inversión real, en la creación de fuentes de trabajo y en el desarrollo económico de los diferentes sectores de sus países constituyentes, pero también lo es, que el papel de la Agencia deberá convertirse en un futuro no lejano, en provecho de los PED miembros de ésta, en tan sólo un papel supervisor o consultor del desenvolvimiento de las agencias nacionales de protección y fomento a la inversión. A través de las actividades de asistencia técnica que brinda la Agencia, se prevé la tendencia de los países, de crear instituciones nacionales que cumplan con la función de atraer y proteger la inversión extranjera, aunque, adquiriendo una visión integral de la economía de un Nación, la inercia de la tendencia hacia el mejoramiento de las condiciones económicas imperantes en un determinado país, llevará a los países, uno a uno, a entender la importancia de la inversión en general, es decir, no sólo extranjera sino también nacional, y a cruzar la barrera que los convierte en países receptores para ser también países exportadores de capital, y así, actuar en consecuencia.



*Yukiko Omura (Mayo de 2004-Mayo de 2007)*

*Actual Vicepresidente Ejecutivo, de origen japonés y responsable de la efectividad con que se desenvuelva la Agencia.*

## CAPÍTULO IV

# Efectos Financieros de la Posible Suscripción de México a la AMGI

### 4.1 LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL CONVENIO CONSTITUTIVO DE LA AMGI

Se ha discutido en México como en muchos países, principalmente de América Latina (AL), la incompatibilidad de suscribir tratados de protección a la inversión del tipo de AMGI, en virtud de contener la llamada Cláusula Calvo (CC) en sus constituciones.

Como es bien sabido, la CC se encuentra contenida en la fracción I del artículo 27 de nuestra constitución que a la letra dice:

Sólo los mexicanos por nacimiento o por naturalización y las sociedades mexicanas tienen el derecho para adquirir el dominio de las tierras, aguas y sus accesiones o para obtener concesiones de explotación de minas o aguas. El Estado podrá conceder el mismo derecho a los extranjeros, siempre que convengan ante la Secretaría de Relaciones en considerarse como nacionales respecto de dichos bienes y en no invocar, por lo mismo, la protección de sus gobiernos por lo que se refiere a aquellos; bajo la pena en caso de faltar al convenio, de perder en beneficio de la nación, los bienes que hubieren adquirido en virtud del mismo.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Cfr. SALDAÑA PÉREZ, Juan Manuel. "La Agencia Multilateral de Garantía a la Inversión (MIGA) y 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. No. 9 septiembre-diciembre. México. p.555.

La CC, no es más que una renuncia por parte del extranjero a acudir a su Estado de origen en búsqueda de protección diplomática, y a comprometerse que en caso de cualquier controversia se limitará a ejercer los derechos de acción contemplados en el Estado huésped.

En la CC, la renuncia que hace el extranjero no es al derecho de protección diplomática que posee su Estado de origen, sino a su propia facultad para pedir el ejercicio de dicho derecho a su favor; si al extranjero le corresponde un trato igual que aquel otorgado a los nacionales de dicho Estado, no tiene derecho a demandar más. Por lo tanto, al renunciar contractualmente al privilegio de la protección diplomática lo que se logra es que se formaliza contractualmente la regla de igualdad entre nacionales y extranjeros.

No existe razón lógica o jurídica para no exigir del individuo que cumpla con su promesa contractual de no accionarse o buscar compensación por cualquier otro recurso o medio que no sea a través de los recursos locales, además, el individuo no hubiera celebrado la promesa contractual que se cristaliza en la CC si no es porque existía una expectativa posterior de recibir una atractiva retribución a pesar del sacrificio hecho al consentir la CC.

A pesar de que los límites de la protección diplomática y la responsabilidad de los Estados estén fijados por el Derecho Internacional Público (DIP), este último no puede contrariar lo dispuesto por las constituciones de los Estados. La CC confirma la regla de DI que requiere que los recursos locales sean agotados y que exista denegación de justicia antes de que se entable una demanda internacional.

Con la aceptación de la CC se renuncia; al derecho a conducirse como si no existieren autoridades competentes en México, como si hubiera celebrado un contrato con un país inferior y como si los únicos recursos con los que verdaderamente contara para el cumplimiento, interpretación y ejecución del contrato fueran las acciones e instancias que proporcionaba el DI.

Pero recordemos que el extranjero mantiene; el derecho que posee como ciudadano de cualquier Estado extranjero en relación con cualquier asunto no relacionado con el cumplimiento, interpretación y ejecución del contrato mismo; así como el derecho a solicitar la protección de su gobierno en cuanto a violaciones al DI se refiere, concretamente a los actos ilícitos internacionales, ya sea que se deriven del contrato o de cualquier otra situación.

La CC ha encontrado cabida en la Constitución Federal de nuestro país, y no sólo constituye derecho positivo, sino que es derecho positivo constitucional, razón por la cual constituye Ley Suprema de toda la Unión y prevalece sobre cualquier ley o pacto internacional, de tal suerte que si alguna ley interna o tratado internacional contradice los principios que la misma esboza, será necesaria e irremediamente anticonstitucional.<sup>2</sup>

El extranjero y el nacional deben someterse a las leyes y tribunales del PR, y en consecuencia, el extranjero no debe hacer valer ningún recurso que no fuese igualmente reconocido al nacional. El derecho a la protección diplomática es reconocido

---

<sup>2</sup> Cfr. GONZÁLEZ DE COSSÍO, Francisco. "Reflexión acerca de algunos problemas constitucionales suscitados por los tratados de inversión de los que México es parte". *Jurídica*. No. 28. 1998. México. pp 329-335.

universalmente y es ejercicio diario por prácticamente todos los Estados. Prohibirlo significaría negar al Estado extranjero su derecho a ejercer su jurisdicción personal, lo cual equivaldría a negar su soberanía.

Una parte de dicho debate sobresale en el artículo VII del Tratado Americano de Soluciones Pacíficas (Pacto de Bogotá) de 1948, que reconoce una aplicación limitada al recurso diplomático. Dispone dicho artículo: las altas partes contratantes se obligan a no intentar reclamación diplomática para proteger a sus nacionales, ni a iniciar al efecto una controversia ante la jurisdicción internacional, cuando dichos nacionales hayan tenido expeditos los medios para acudir a los tribunales domésticos competentes del PR.

Esta disposición reconoce el derecho de protección cuando los extranjeros no hayan tenido acceso a los recursos procesales pertinentes en el PR. Los EU, aún cuando suscribieron el Pacto de Bogotá, formularon una reserva específica al artículo VII: El gobierno de los EU no puede aceptar el artículo VII, relativo a la protección diplomática y al agotamiento de los recursos. Por su parte, el gobierno de los EU mantiene las reglas de protección diplomática, incluyendo la regla de agotamiento de los recursos locales por parte de los extranjeros, tal como lo dispone el DI.

En una comunicación de ese mismo gobierno del 17 de septiembre de 1954, al consejo de la Organización de Estados Americanos (OEA), se redacta con mayor precisión esta reserva al señalar: El artículo VII trata de proscribir la protección diplomática de los nacionales o el recurso ante una corte de jurisdicción internacional, en los casos en que el nacional haya tenido expeditos los medios para acudir a los tribunales domésticos competentes del Estado

donde su problema se haya originado. EU no está dispuesto, en consecuencia, a renunciar a su derecho de interceder diplomáticamente o ante tribunales o cortes internacionales competentes, en aquellos casos en que sus nacionales hayan sufrido denegación de justicia.

Si bien los EU reconocen completamente que los extranjeros se hayan sujetos a las leyes de cualquier Estado en cuya jurisdicción se encuentren, estima, por otra parte, que no sería conveniente suprimir el requisito legal internacional en el sentido de que los Estados están obligados a mantener ciertas normas mínimas de justicia para proteger a los extranjeros y sus bienes.

AL no cuestionaba la institución de la protección diplomática como tal, y prueba de ello es que los países de la región se han adherido a las dos Convenciones de Viena sobre relaciones diplomáticas y consulares, que reconocen expresamente entre las funciones de las misiones diplomáticas y consulares, el derecho de proteger a sus nacionales dentro de los límites permitidos por el DI.

Una serie de factores sugieren que la protección diplomática en la CC tiene en la región una aplicación discrecional, ejemplo de ello son los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI), los cuales admiten la subrogación por parte del país de origen del inversionista o de una entidad aseguradora, como la OPIC, en los derechos y reclamaciones que tendría el inversionista privado en el PR. La subrogación reconocida en estos acuerdos bilaterales altera el carácter absoluto de la CC. Tal subrogación confirma, por otra parte, la aplicación limitada, según el desarrollo operado de la región, de la protección diplomática. De cualquier modo, en varias ocasiones los gobiernos de AL han aceptado atenuar el principio

y operar con pragmatismo aceptando las ofertas ocasionales de asistencia oficial por parte del gobierno de los EU.

México, a pesar de que ha sido uno de los defensores de la CC, al mantener vigente su artículo 27 constitucional, ha ratificado varios tratados comerciales y acuerdos de inversión que establecen como mecanismos de solución de diferencias al arbitraje entre otros. Por otra parte, en el Código de Comercio se transcribe, casi literalmente, el contenido de las Convenciones de Nueva York y Panamá, de las que México es Parte.

Desde un punto de vista técnico jurídico, la CC es una disposición que se inserta en un contrato o convenio entre un particular o empresa extranjeros y el gobierno del país de residencia, casi siempre en los contratos de concesión de servicios u obras públicas y en los convenios financieros o de garantía sobre los mismos, generalmente constituye una condición resolutoria del contrato.

En el caso de México, en una investigación que se llevó al cabo en el año de 1996, en la Dirección General de Asuntos Jurídicos de la Secretaría de Relaciones Exteriores y en el Archivo Histórico de dicha dependencia, en el siglo XX hasta ese año, no se recurrió al dispositivo de la fracción I del artículo 27 constitucional, es decir, a la CC, al menos formalmente, ni se ha llevado al cabo ningún procedimiento por el cual se haya despojado a un extranjero de sus bienes en beneficio de la nación mexicana, como se señala en dicho dispositivo.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Cfr. ORTIZ AHLF, Loreta. "El arbitraje y la Cláusula Calvo". El mundo del abogado. Año 4. No. 31 Noviembre 2001. pp 28-35.

Aunque hay quienes argumenten que la suscripción a la AMGI por parte de México, viola la llamada CC, consideramos que no es así, ya que en estricto sentido, en el caso de la Agencia, no se trata de un gobierno, sino de un organismo internacional, por lo que una vez que se presenten los riesgos cubiertos por el seguro, el tenedor de la garantía podrá hacerla efectiva ante la Agencia, después de haber agotado los recursos administrativos - que en el caso de nuestro país, tendrían que ser también los judiciales- que se hayan pactado entre la Agencia y el PR.<sup>4</sup>

Sin embargo, la CC es sólo un aspecto de la llamada Doctrina Calvo (DC), ésta, forma parte de una sólida tradición latinoamericana vinculada al tratamiento de que deben ser objeto las personas físicas y morales extranjeras en relación con sus actividades económicas en otro Estado. El gran publicista y diplomático argentino nacido en Buenos Aires en 1824, desarrolla su doctrina en su obra de seis volúmenes “Le droit international théorique et pratique”. La doctrina se soporta en el principio fundamental de la igualdad de trato entre nacionales y extranjeros. Según Calvo, se había pretendido imponer sobre los Estados americanos la regla de que los extranjeros merecen mayor consideración y privilegios más pronunciados y extendidos que aquellos consagrados a los nacionales del país donde residen.<sup>5</sup>

La DC encuentra su razón de ser en la frontal colisión entre dos corrientes de principios opuestos y generalizados del DI Público. La primera de estas corrientes la representa a los

---

<sup>4</sup> Cfr. SALDAÑA PÉREZ, Juan Manuel. Loc. cit. p.555.

<sup>5</sup> Cfr. ORTIZ AHLF, Loreta. Loc. cit. p.28.



principios esgrimidos en la fórmula de Vattel, cuya denominación encuentra su origen en los escritos de Emmeric de Vattel, y que sostiene que un daño a un extranjero constituye en verdad un daño al Estado de dicho individuo y, por ende, se justifica el que el Estado del individuo victimado tome medidas para obtener indemnización o compensación por los daños causados por el agravio, en otras palabras, la vilipendiada protección diplomática. La segunda de estas corrientes comprende principios tales como la jurisdicción exclusiva de los Estados, la no intervención y la igualdad jurídica de los Estados.

La fórmula Vatteliana nace durante la segunda mitad del siglo XIX, desde entonces los Estados poderosos se han manifestado a favor de dicha doctrina, sosteniendo que era su deber asegurar y extender a sus ciudadanos la protección del DI dondequiera que estos se hallen. Dichos Estados argüían que la protección diplomática era necesaria para asegurar un continuo crecimiento del comercio e intercambio internacional. Sin esta protección, los riesgos inherentes a las IE tendrían como consecuencia el inhibir relaciones comerciales que son mutuamente beneficiosas para los países involucrados.

Esta filosofía continúa explicando que a pesar de que al entrar a un Estado los extranjeros quedan sujetos a la supremacía territorial de dicho Estado, permanecen protegidos por su Estado originario. Como resultado de una regla universal consuetudinaria del DI, todo Estado tiene derecho a proteger a sus nacionales en el extranjero, y a dicho derecho corresponde la obligación a cargo de todo Estado de otorgar a los extranjeros en su territorio un trato acorde con ciertas reglas y principios.

Cuando un extranjero se traslada a otro país ya sea para residir o invertir en él, queda inmediatamente sujeto a una doble jurisdicción en virtud de que al momento en que el extranjero cruza la frontera de un Estado, queda inmediatamente sujeto a la supremacía territorial y jurisdicción exclusiva de dicho Estado. Pero por otro lado el Estado de nacionalidad de dicho extranjero mantiene su derecho a proteger bajo sus leyes al extranjero en cuestión, ya que DIP dispone que mientras que el extranjero está sujeto a la jurisdicción territorial del Estado anfitrión, a su vez está sujeto a la jurisdicción personal de su Estado de origen.

El derecho de las naciones no evita que un Estado ejerza jurisdicción sobre sujetos que estén viajando o residiendo en el exterior ya que permanecen bajo su supremacía personal; en un principio, el que un Estado protegiera a un connacional, o sea, a una persona que pertenecía jurídicamente a la población constitutiva de dicho Estado, una persona con un nexo político y jurídico que la une a la población constitutiva de un Estado, se basaba en el principio de comity, o sea que no era un derecho, sino una cortesía internacional el que un Estado le permitiera a otro el proteger a un ciudadano del segundo localizado en el territorio del primero. Lo anterior, posteriormente evolucionó a través de un cuerpo creciente de precedentes, para convertirse en un derecho. De aquí surge la institución de la protección diplomática bajo la premisa de que el Estado de residencia tiene la obligación de respetar el vínculo de fidelidad del extranjero para con su Estado patrio.

Lo anterior no debe entenderse en el sentido de que el extranjero tiene derecho a exigir la protección diplomática de su Estado, ya que bajo la luz del DI, un Estado no tiene la obligación de otorgar dicha protección, sino que es más bien un derecho a cargo de dicho

Estado que de ninguna forma constituye un derecho a cargo del particular, que con mucha frecuencia le es negado por razones políticas.

La segunda corriente está representada por los principios de no intervención, soberanía nacional, igualdad de los Estados, jurisdicción territorial y agotamiento previo de los recursos locales; dichos principios son de una trascendencia tal, que se han plasmado en instrumentos internacionales de gran importancia como lo son la Carta de las Naciones Unidas, y la Carta de la Organización de Estados Americanos.

El principio de no intervención rechaza la injerencia de otros Estados en los asuntos internos o externos de determinado Estado. Dicho principio es calificado por Rousseau como un principio rector de las relaciones internacionales según el cual todo Estado debe evitar inmiscuirse en los asuntos internos de los demás, ya que teniendo, como tiene, su propia zona de competencia, ha de abstenerse de actuar fuera de ella. Es un deber que se impone al Estado en el ejercicio de sus competencias.

Acerca de la regla de agotamiento previo de los recursos locales, la Corte Internacional de Justicia (CIJ) ha declarado que: la regla de que los recursos locales deben agotarse antes de poder establecerse procedimientos internacionales, es una regla de DI consuetudinario bien establecida. El principio de que un tribunal internacional no conocerá de una acción de no haberse seguido previamente todos los recursos internos del Estado en cuestión, es un principio ampliamente reconocido por el DI.

El fundamento de esta regla es el respeto por la soberanía y jurisdicción del Estado que es competente para tratar la cuestión ante sus propios órganos judiciales; el motivo principal de la existencia de esta regla descansa en el respeto debido a la jurisdicción soberana de los Estados, de acuerdo con la cual, los nacionales y los extranjeros tienen que actuar. La razón de ser del *Local Remedies Rule* es el darle una oportunidad al Estado responsable para remediar el mal hecho en su jurisdicción interna, antes de elevar la acción en cuestión a un plano internacional; de no respetarse dicho principio, el extranjero sería un individuo privilegiado para quien no existiría ni el derecho interno ni los tribunales locales, y quien interpondría inmediatamente la influencia política del Estado de su nacionalidad al surgir la más leve dificultad con otro gobierno. Una prematura intervención diplomática de esta clase constituiría una afrenta a la independencia de la soberanía local y a la autoridad de sus leyes y tribunales.

La DC se fundamenta en los siguientes principios fundamentales; los Estados soberanos, siendo libres, independientes e iguales entre sí, gozan del derecho de estar libres de toda interferencia de cualquier tipo por parte de otros Estados, ya sea diplomática o por la fuerza; y los extranjeros no pueden ser titulares de más derechos, privilegios o prerrogativas que aquellas concedidas a los nacionales, y por lo mismo, no pueden accionarse más que en los tribunales locales y ante autoridades del mismo tipo.

Esta tesis surge como contra-argumento a la intención de querer imponer en los Estados americanos la obligación de otorgar un mejor trato y mayores privilegios a los extranjeros que a los nacionales del PR. Como lo ha afirmado el maestro Carlos Calvo, lo anterior sería intrínsecamente contrario al principio de igualdad de las naciones, la responsabilidad de los

gobiernos hacia los extranjeros no puede ser mayor que aquella que tiene dicho Estado para con sus propios nacionales; la equiparación de los extranjeros a los nacionales, constituye el máximo jurídico internacional de los derechos extranjeros, el aceptar la intención de querer imponer a un Estado un trato mejor y con mayores prerrogativas a los extranjeros, sería contrario a uno de los elementos esenciales del concepto de independencia de las naciones, el de jurisdicción territorial; o sea que son competentes de conocer de los asuntos y problemas que sucedan dentro de su jurisdicción exclusivamente los tribunales locales, y no los tribunales de otros Estados.

Antes de la implementación de la DC y la CC los inversionistas extranjeros gozaban de un estatus relativamente privilegiado en relación con los nacionales. En lugar de presentar sus demandas ante tribunales locales, de acuerdo con la ley local, aquéllos invocaban la protección diplomática de sus gobiernos para asegurar reclamaciones en contra del gobierno local.

Si bien la institución de la protección diplomática surgió con base en un problema legítimo, y para remediar una situación que en su momento pudo haber sido considerada injusta para los inversionistas extranjeros, al verse éstos despojados de sus bienes injustificadamente sin medios efectivos para exigir que se les haga justicia, es irrefutable el hecho de que inmediatamente degeneró y fue abusada por los Estados poderosos al ser empleada como instrumento político en lugar de cumplir el cometido que dio a luz dicha institución.

Como respuesta a los abusos explicados, la CC defendió un principio de trato igual a extranjeros y nacionales, bajo el cual los inversionistas extranjeros no tenían derecho a una mayor protección que la conferida a los nacionales del PR. Admitir una protección más extensa sería establecer un privilegio excesivo que favorecería esencialmente a los Estados más poderosos y que sería contrario a los intereses de los países más débiles.

Los países de AL, con temor de que la institución de la protección diplomática continuara siendo utilizada como una excusa o herramienta de presión económica o imperialista, se vieron en la necesidad de crear una serie de mecanismos legales para evitar el que el extranjero acuda a su Estado de origen para obtener protección diplomática.

De lo anterior, se desprenden dos puntos importantes, a saber, que en estricta técnica jurídica, CC no aplica en contra del mecanismo de seguros que brinda la AMGI, ya que siendo ésta una institución multilateral, no caería en los supuestos de la fracción primera del artículo 27 constitucional. Situación que sería distinta en caso de que la aseguradora contra el riesgo político fuera una institución gubernamental de algún país determinado.

Sin embargo, la CC es sólo una manifestación en derecho positivo de una corriente ideológica que abarca un espectro más amplio de principios, mismo que también hemos analizado, y que a diferencia de la CC, se encuentran dispersos en nuestra Carta Magna.

Estos principios, son las garantías individuales, las cuales no son más que el medio por el cual se salvaguardan las prerrogativas fundamentales que el ser humano debe tener para el cabal desenvolvimiento de su personalidad frente al poder público. Ya desde la constitución

de Apatzingán se decía que la felicidad del pueblo y de cada uno de los ciudadanos consiste en el goce de la igualdad, seguridad, propiedad y libertad. La íntegra conservación de estos derechos es el objeto de la institución de los gobiernos y el único fin de las instituciones políticas.

Las garantías individuales no son sino los derechos de carácter político-jurídico, bases de un sistema constitucional individualista; es decir, son ofertas hechas al individuo por el poder constituyente de que las autoridades y leyes de su creación habrán de respetar determinados derechos que ellas no deben sino reconocer; puesto que ya los tiene y que con menos razón podrían darle ni desconocerle leyes secundarias ni autoridades algunas, cuya misión es simplemente respetarlos.<sup>6</sup>

Uno de los principios a los que nos hemos referido, es el principio de igualdad consagrado en la Constitución Mexicana en el artículo primero, que reza: “En los Estados Unidos Mexicanos todo individuo gozará de las garantías que otorga esta Constitución, las cuales no podrán restringirse ni suspenderse, sino en los casos y con las condiciones que ella misma establece.

Está prohibida la esclavitud en los Estados Unidos Mexicanos. Los esclavos del extranjero que entren al territorio nacional alcanzarán, por este solo hecho, su libertad y la protección de las leyes.

Queda prohibida toda discriminación motivada por origen étnico o nacional, el género, la edad, las capacidades diferentes, la condición social, las condiciones de salud, la religión,

---

<sup>6</sup> Cfr. GONZÁLEZ DE COSSÍO, Francisco. *Loc. cit.* pp. 321-328.

las opiniones, las preferencias, el estado civil o cualquier otra que atente contra la dignidad humana y tenga por objeto anular o menoscabar los derechos y libertades de las personas.”<sup>7</sup>

En resumen, la igualdad ante la ley se traduce en un mismo tratamiento normativo para todos los sujetos que se encuentren dentro de ciertos supuestos normativos específicos. La ley debe ser justa en su principio y en general en su objeto. Para ser igual para todos los miembros del cuerpo social su aplicación debe ser independiente del título de las personas. Debe ser general en su objeto pues de otro modo degeneraría en privilegio.

El presidente de la república, debe asegurarse de que los compromisos internacionales que acepte a nombre del Estado Mexicano, no riñan ni sean contradictorios con las disposiciones jurídicas expedidas por el Congreso de la Unión, ya que de actuar en forma diferente, podría provocarse la aceptación del Estado Mexicano de compromisos que eventualmente no podrían cumplirse, generándose también, para la autoridad encargada de aplicar ambas normas jurídicas, la necesidad de decidir entre violar la ley, con las consecuencias internas que tal conducta podría acarrearle, o violar el tratado, provocando el nacimiento de responsabilidad internacional para el Estado Mexicano.

El objetivo de los TBI es el de garantizar situaciones que parezcan más favorables a los agentes económicos para optar por destinar su riqueza a países que les otorgue una mayor seguridad jurídica, y no tan sólo redituabilidad a la inversión de sus mercados.

---

<sup>7</sup> CPEUM. Ed. Porrúa. 137ª edición. México 2001.



La AMGI tiene por objeto proteger al inversionista extranjero respecto de ciertos riesgos, abriéndole la posibilidad de que una vez que haya agotado los recursos administrativos y en su caso judiciales del PR, puede subrogar sus derechos a la propia Agencia, lo cual presenta los siguientes problemas en nuestro sistema jurídico, con relación al principio de igualdad entre nacionales y extranjeros.

Conforme al artículo 13 del Convenio, como regla general, el tenedor de una garantía debe ser un extranjero del PR y, sólo en casos excepcionales un nacional, lo cual implica un trato privilegiado hacia los extranjeros respecto de los nacionales, rompiéndose el principio de igualdad entre nacionales y extranjeros.

Los casos de excepción se presentan cuando la AMGI lo autoriza, previa solicitud que en forma conjunta deben realizar el inversionista nacional y el PR, siempre y cuando el capital provenga del exterior. Estos casos, son tan graves y violatorios de nuestro sistema jurídico, como los previstos en la regla general, ya que abre la posibilidad de brindar un trato preferencial y privilegiado a unos mexicanos, respecto de otros, llegando a premiar, en algunos casos, a los llamados sacadólares, con el desconocimiento de la jurisdicción de los tribunales nacionales, respecto a sus bienes; ya que como se ha mencionado, al igual que los extranjeros, únicamente tendrían que agotar los recursos administrativos del PR para poder hacer efectiva su garantía ante la Agencia, lo cual consideramos que es inadmisibile.

Para que México tenga la posibilidad de suscribir el Convenio, con el objeto de mantener la igualdad entre nacionales y extranjeros, se deberá de contemplar en forma expresa, la

obligación a cargo del inversionista extranjero, de agotar todos los recursos internos previstos en nuestra legislación, o sea, tanto administrativos como judiciales.

Aún en el caso de que México, al suscribir el Convenio, incluya las reservas consistentes en que el inversionista extranjero deberá agotar todos los recursos, tanto administrativos como judiciales, para poder hacer efectiva su garantía contra la Agencia, será necesario condicionar los supuestos de riesgo ya señalado, sólo a los casos de denegación de justicia<sup>8</sup>

El segundo párrafo del artículo 17 de la constitución dispone que toda persona tiene derecho a que se le administre justicia por tribunales que estarán expeditos para impartirla en los plazos y términos que fijen las leyes, emitiendo sus resoluciones de manera pronta, completa e imparcial, por lo que siendo ésta, también una garantía individual, cualquier individuo en el territorio mexicano, puede hacerla valer, es decir, en nuestro país existe un Estado de Derecho, y no debemos permitir que nadie actúe sin tomarlo en cuenta.

Si México reconoce a la Agencia como subrogante, y al arbitraje como mecanismo de solución de controversias, consideramos conveniente que el “Acuerdo de Controversias” que México firme con la Agencia, delimite muy claramente el concepto de denegación de justicia a los siguientes casos: cuando se niegue al inversionista extranjero el acceso a tribunales por el simple hecho de ser extranjero; y cuando haya demora injustificada y maliciosa en la impartición de justicia, por el hecho de ser extranjero. En nuestra

---

<sup>8</sup> La denegación de justicia es la imposibilidad en que se coloca a éstos para acudir a los tribunales, en los casos en que a los nacionales les es permitido hacerlo; la negativa del juez o tribunal competente a pronunciarse sobre la acción o la excepción intentadas, fundándose en la nacionalidad extranjera del requirente; la sentencia manifiestamente injusta a la violación evidente de la ley en perjuicio de un extranjero; la no ejecución de una decisión jurisdiccional dictada en su beneficio.

legislación, sí se permite acudir al arbitraje internacional como mecanismo de solución de controversias, pero sólo en el caso de denegación de justicia.

Sin embargo, como ya lo mencionamos con anterioridad, consideramos que si México suscribe el Convenio necesitaría en todo caso, incluir las salvaguardas (reservas) relativas al agotamiento de los recursos judiciales previstos en la legislación mexicana, antes de acudir a la Agencia; y sólo en los casos de denegación de justicia.

Sin embargo, al formular dichas reservas será necesario ser cuidadoso, ya que una reserva (salvaguarda) de tal naturaleza, podría ser incompatible con el objeto y fin del tratado, conforme al artículo 19, inciso c) de la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados de 1969, en cuyo caso nuestro país estaría en imposibilidad de suscribir dicho tratado.<sup>9</sup>

De cualquier modo, el artículo 15 de nuestro ordenamiento político señala que no se autoriza la celebración de tratados en virtud de los que se alteren las garantías y derechos establecidos por el mismo para el hombre y el ciudadano, por lo que la suscripción de México a la AMGI, sería irremediamente anticonstitucional, y daría pie a que operaran en su contra los artículos 103 y 104 de la Carta Magna, en relación a la procedencia del juicio de amparo y la acción de inconstitucionalidad.

---

<sup>9</sup> Cfr. SALDAÑA PÉREZ, Juan Manuel. Loc. cit. pp. 556-560.

Es más, aún siendo posible que se establecieran reservas al Convenio Constitutivo de la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones, y que se procediera al mecanismo de arbitraje, tan sólo en los casos de denegación de justicia, en estricto sentido, se seguiría violando el mismo principio, ya que el único mecanismo para restringir de alguna manera alguna garantía individual, está contenido en el artículo 29 de la Constitución.

Hemos visto pues, a lo largo de las líneas anteriores, la incompatibilidad de los principios esgrimidos en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, con aquellos esgrimidos por el Convenio Constitutivo de la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones. Espero que no haya necesidad de ponerlos en la balanza.

## 4.2 LA REGULACIÓN MEXICANA EN MATERIA DE PROTECCIÓN A LA INVERSIÓN

Al hablar de protección a la inversión debemos entender cuáles son sus alcances y objetivos, el Riesgo Político (RP) y el Riesgo Comercial, son factores de riesgo contra los que hay que establecer medidas de prevención, hablaremos aquí de la naturaleza del primero, sus diferentes tipos y manifestaciones, y de los factores que contribuyen a incrementarlo.

El RP, en general, es el riesgo que enfrenta un inversionista de que un PR confisque todo o parte de sus derechos de propiedad. La lista que se expone a continuación contiene acciones que interfieren con los derechos de propiedad, y por lo tanto, constituyen RP.

- Expropiación o confiscación de los derechos reales o personales del inversionista por parte del PR.
- Impedimento por parte del PR para que el inversionista remueva su maquinaria u otro equipamiento hacia otro país.
- Imposición por parte del PR de regulaciones o impuestos que hagan imposible la viabilidad económica del de la inversión.
- Legislación del PR que obligue al inversionista a transferir tecnología o a permitir violaciones contra su propiedad intelectual.
- Rompimiento o renegociación forzada por parte del PR de un contrato entre él y el inversionista.

- Que el PR no pague sus deudas a favor del inversionista, incluyendo la posibilidad de no pago por la compensación debida, derivada de una expropiación.
- Inconvertibilidad de la moneda o inhabilitación para que el inversionista exporte moneda desde el PR.
- Solicitud injusta de pago de títulos de crédito de parte del PR; y
- Pérdida de activos o derechos por parte del inversionista debidos a la guerra, guerra civil, insurrección, revolución, terrorismo, o condiciones similares que provengan de la inestabilidad política, interna o externa, del PR.

Por lo cual, antes de invertir en un PED, un inversionista debe medir cuidadosamente todos los riesgos asociados con la inversión, incluyendo los RP; un análisis completo del RP requiere la consideración de muchos factores, es de fundamental importancia para los inversionistas saber si ha sido celebrado algún tratado de protección a la inversión entre el PR y su país de origen. La existencia de tratados bilaterales o multilaterales sobre inversión, es una evidencia que el PR intenta (al menos al momento de la celebración del tratado) tratar de manera justa a la IE; además, un Estado es menos propenso a interferir con los derechos de propiedad del inversionista, si esa interferencia, además de posibles violaciones al Derecho Internacional Consuetudinario (DIC), viola también los términos de un tratado, ya que si dicho tratado es violado, el país de origen del inversionista estará facultado para ejercer acción contra el Estado ofensor en un foro internacional tal como la Corte Internacional de Justicia (CIJ).

El inversionista debe también considerar los aspectos económicos, políticos, históricos y legales del PR que influyan en el RP. Los aspectos económicos relevantes incluyen la estabilidad económica de corto plazo del PR, esto abarcaría, entre otras cosas, un análisis de, las tasas de inflación, la estabilidad en los precios, y los tipos de cambio, también incluye un análisis minucioso de la balanza de pagos y problemas de deuda externa e interna. Una economía débil o inestable, en combinación con otros factores, pueden contribuir a incrementar el Riesgo Político (RP), ya que un país en una condición económica crítica, puede ser más propenso a recurrir a la expropiación de IE para solucionar sus problemas.

El inversionista también debe considerar la estabilidad política del PR. Esto no sólo requerirá un entendimiento de la estructura de las políticas locales, tal como, la manera en que los servidores públicos son elegidos y nombrados, y el poder relativo de los muchos elementos del gobierno, sino también familiarizarse con los líderes políticos actuales así como con sus políticas y filosofías, especialmente con respecto a la institución del capitalismo y el papel de la inversión.

Un análisis histórico del PR en relación al respeto de la propiedad extranjera también es útil; un inversionista que considera un proyecto de energía en Irán o en México, tiene razones para ser precavido considerando la historia de expropiación de estos países. Los Estados que tienen una historia de protección a los derechos de propiedad, por otra parte, son generalmente menos propensos a confiscar IE en el futuro.

Los inversionistas también deben considerar la estructura legal del PR. El inversionista debe observar un marco legal y regulatorio bien desarrollado, que incluya códigos laborales y fiscales, leyes sobre inversión, leyes sobre la propiedad, leyes que protejan a la propiedad intelectual, leyes de competencia, así como una relativa desregulación administrativa en materia industrial.

Ciertamente un inversionista debe buscar consejo en relación al RP de consultores locales competentes y otros que tengan experiencia de primera mano en el Estado en el cual está siendo considerado invertir, muchas compañías multinacionales tienen también sus propios administradores del riesgo político, además de ese servicio, el inversionista debe también considerar usar un Servicio de RP.

Los Servicios de RP son organizaciones que se especializan en proveer a los inversionistas información actualizada en relación al RP en PED, uno de estos servicios es el Servicio de Riesgo País de la Unidad de Inteligencia en materia Económica, este servicio provee análisis de riesgo de crédito, incluyendo riesgo político, de 99 PED. Un reporte es producido para cada país de manera quincenal e incluye:

- Tasa de riesgo en el crédito que reflejan los riesgos de tipo de cambio a corto plazo, riesgos de préstamo a mediano plazo, y riesgos políticos;
- Análisis de las finanzas gubernamentales, crecimiento económico, e indicadores financieros locales (oferta de dinero, tasas de interés, inflación y tipos de cambio);
- Proyecciones a dos años de las finanzas externas del país, incluyendo la cuenta corriente, préstamos externos, y pagos por el servicio de la deuda



- Un análisis de la forma y fuentes de los flujos financieros internacionales (IED, inversión de cartera, préstamos oficiales y gubernamentales; y
- Un análisis del riesgo comercial a corto plazo basado en la evaluación de la posición financiera general del país así como de sus reservas de divisas.<sup>10</sup>

Aunque no hay una soberanía mundial o una policía que obligue a cumplir los principios de Derecho Internacional (DI) o que coercione a ciertos Estados a cumplir con el DI (aunque algunos abogan porque las Naciones Unidas o los EU cumplan con ese papel), el DI es ampliamente respetado, o al menos seriamente considerado por las naciones antes de escoger incumplirlo; aunque el DI no ofrece garantías absolutas, es de extrema importancia para los inversionistas en su papel regulador de la conducta de los Estados.

Antes de que un inversionista pueda hacer una demanda contra un Estado bajo el DI, se requiere que el inversionista primero agote los recursos administrativos y judiciales a su disponibilidad. La CIJ ha afirmado que la regla que establece que las instancias locales deben agotarse antes que un procedimiento internacional sea instituido, es un claro principio de Derecho Internacional Consuetudinario (DIC), también señala que antes que un recurso se pueda hacer valer en una corte internacional, se considerará necesario que el Estado donde la violación haya ocurrido, haya tenido la oportunidad de solucionar el problema por sus propios medios, dentro del marco de su propio sistema legal.

---

<sup>10</sup> Cfr. COMEAUX, Paul y KINSELLA, Stephan. *Protecting Foreign Investment Under International Law - legal aspects of political risk-*. Oceana Publications Inc. New York, 1997. pp. 1-21 Tr. del autor.

Esta regla tiene eco dentro de los artículos de responsabilidad estatal de NU: cuando la conducta de un Estado ha creado una situación que no es conforme con el resultado requerido de ella, por una obligación internacional concerniente al tratamiento que hay que darle a los extranjeros, ya sean personas físicas o morales, y la obligación admite que este o algún otro resultado equivalente pudo, sin embargo ser alcanzado por alguna conducta subsecuente del Estado, hay un rompimiento de la obligación sólo si los extranjeros afectados han agotado los remedios efectivos locales disponibles para ellos sin obtener el tratamiento enmarcado en la obligación, o si eso no es posible, un tratamiento equivalente.

El propósito de esta regla es habilitar al Estado para que tenga la oportunidad de corregir el error que ocurrió dentro de su propio marco legal, reduciendo así el número de demandas internacionales. Otra razón para esta regla es con respecto a la soberanía y jurisdicción del PR, no descalificando de antemano la operación de su sistema legal. La expresión *solución local* es interpretada extensamente por el DI, el caso *Ambatielos* establece que *solución local* significa el sistema total de protección, provisto por la ley local, incluyendo el uso de mecanismos procedimentales que la ley local pone a disposición de los litigantes, generalmente el demandante debe agotar todos los recursos disponibles bajo la ley local, aunque el recurso puede no ser necesario si se demuestra que sería fútil.

Sin embargo, hay limitaciones sobre los requerimientos; primero, el término *solución local* aplica sólo a soluciones efectivas y disponibles. En otras palabras, la regla de *solución local* no aplica si el extranjero puede demostrar que tales remedios son inadecuados, ya sea debido a la falta de un debido proceso, o del derecho sustantivo de justa compensación. La

regla de solución local tampoco aplica si hay un contrato entre el PR y el inversionista en el que el PR renuncia a este requisito.<sup>11</sup>

Por otra parte, en los tratados entre los Estados que se refieren a la protección de la inversión ya sea de manera incidental o teniendo a la inversión como asunto principal se establecen las reglas que afectan a la inversión de sus nacionales en el territorio de otro Estado, algunas veces meramente repitiendo y algunas otras clarificando las reglas del DIC, y algunas más adicionando algo a esas reglas.

La existencia de un tratado entre el país de origen del inversionista y el PR ayuda a proteger al inversionista, porque el rompimiento del tratado es considerado como una violación al DI bajo el principio *pacta sunt servanda*; un Estado que expropia propiedad de un inversionista en violación a un tratado, por ejemplo, incurre en responsabilidad (bajo los principios de responsabilidad estatal) hacia el país de origen. El país de origen de la inversión está entonces habilitado por el DI y por sus propias leyes a interponer acciones contra el Estado agresor.

El DIC, sin embargo, de hecho provee muchas de las protecciones repetidas en Tratados Bilaterales en materia de Inversión (TBI) y tratados multilaterales como el TLCAN, tales como pago o plena compensación en caso de expropiación y un nivel mínimo de trato para el inversionista. Sin embargo, aunque pareciera reiterativo en un principio, el hecho de que exista un tratado entre el país de origen del inversionista y el PR trae beneficios adicionales; uno de los beneficios es que un PED será más cuidadoso de violar un tratado

---

<sup>11</sup> Cfr. *Ibidem*. pp. 21-40 Tr. del autor.

que representa obligaciones específicas a las cuales se compromete en relación a otro Estado, el país de origen del inversionista puede ser afectado de manera más directa, ya que al incumplir las condiciones de un tratado el PR arremete contra el país de origen. Por tanto, las repercusiones políticas de tales medidas violatorias de un tratado, pueden ser peores para el PR, que las medidas no cubiertas por uno.

Otro beneficio de un tratado, es que puede brindar reglas más específicas en relación a las establecidas por el DIC, por ejemplo, mientras algunos PD insisten en que hay ambigüedad en el DIC con respecto al estándar mínimo de compensación en el caso de una expropiación, muchos de los TBI celebrados por esos mismos países, de manera expresa establecen que la compensación en caso de expropiación debe ser expedita, adecuada y efectiva; bajo el DIC, un Estado puede tomar la postura en la que el DI, de acuerdo con la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, permite, una vez que se ha realizado un expropiación, pagar nada más una compensación parcial por el valor de la propiedad tomada; un Estado que ha celebrado un tratado con el país de origen del inversionista, en el que establezca compensación plena en caso de expropiación, no sería capaz de tomar esa postura.

Además, un tratado frecuentemente establece soluciones para el inversionista que no existen bajo el DIC y que el inversionista por sí no sería capaz de negociar con el PR. En particular, muchos TBI establecen un mecanismo de arbitraje internacional en caso de disputa entre el inversionista y el PR. En este sentido, un tratado da al inversionista un derecho directo y un foro para ejercitar acción contra el PR por los daños causados.

En resumen, el objetivo principal de los tratados es crear un régimen legal separado de la protección a la inversión, lejos del DIC sobre protección de la IE en el cual todavía no hay consensos y no está suficientemente desarrollado para brindar protección a las nuevas formas de IE.

Los TBI tienen un doble propósito; ofrecer a los inversionistas y a sus países de origen protecciones legales, y aumentar el flujo de inversión, otro propósito de los TBI a los ojos de ciertos PD es contrarrestar los ataques de los PED en la década de 1950 a 1970 al DI tradicional de la expropiación.

Mientras que todos los TBI contienen un tratamiento recíproco a las inversiones de sus respectivos nacionales, la mayoría de los TBI son celebrados entre PED y PD a petición de estos últimos, y es claro cuáles son los inversionistas que necesitan ser protegidos. Los TBI en líneas generales establecen:

- Los derechos de los inversionistas de un Estado para ingresar y establecer inversiones en el otro Estado.
- La obligación del PR de tratar a los inversionistas de acuerdo al comúnmente llamado “estándar mínimo internacional”
- Los Derechos de los inversionistas a transferir moneda libremente fuera del PR
- El derecho del PR a expropiar activos del inversionista localizados en su territorio, con el deber correlativo de pagar compensación (usualmente plena); y
- El arreglo de disputas entre el inversionista y el PR a través de un arbitraje internacional.

Aunque los PD negocian con sus TBI modelo, muchas de las provisiones contenidas en ellos están basadas en reglas de DIC, tales como la plena compensación en caso de expropiación, y regularmente no son alterados en gran medida. En este rubro, los TBI modelo establecen que:

- Cada Estado tratará a la inversión del otro Estado de manera justa, equitativa, y de conformidad con el DI, y no interferirá con la inversión arbitrariamente o de una manera discriminatoria, también incluyen disposiciones de trato nacional y de nación más favorecida.
- Un Estado debe permitir la libre transferencia de los réditos de las utilidades de una inversión, la compensación por expropiación, y las remuneraciones recibidas por un nacional de otro Estado por servicios relacionados con al inversión.
- Un Estado sólo puede expropiar inversión de otro, si la expropiación es por razones de orden público, bajo bases no discriminatorias, y acompañada por plena compensación, pagada moneda libremente convertible y transferible.
- En caso de disputa entre el PR y el inversionista del otro Estado, las Partes intentarán primero arreglar sus diferencias mediante negociación, pero si ésta no rinde frutos, pueden recurrir al litigio en el PR o al arbitraje internacional. Usualmente los TBI establecen arbitraje a través del CIADI, La Cámara de Comercio Internacional (CCI) o las reglas de arbitraje de CNUDMI. Cada Estado se obliga a hacer cumplir los laudos arbitrales.

También existen acuerdos multilaterales que regulan el comercio, algunos de los cuales tienen incidencia en la IED. Algunos ejemplos son el AGAC, y el Tratado de la Unión

Europea. Existen también acuerdos regionales, tales como el TLCAN, y el tratado que establece el Mercado Común del Caribe (CARICOM).

La ausencia de un tratado internacional ha sido costosa, tanto para los Estados deseosos en atraer IED como para las ET ansiosas por entrar y competir en nuevos mercados, ya que los marcos regulatorios diferenciados desincentivan la inversión potencial incrementando costos administrativos y creando incertidumbre.<sup>12</sup>

En razón de la distinta evolución histórica de nuestro federalismo con respecto al estadounidense, en la constitución mexicana no hay supremacía del orden federal sobre el orden local, las competencias están distribuidas en el artículo 124 y estas competencias según el artículo 103 no pueden ser recíprocamente invadidas.

En la Jurisprudencia de nuestro máximo órgano judicial se reafirma el concepto del dualismo jurídico conforme al cual el derecho interno no está supeditado al DI, pero se reconoce la existencia de éste. Se ubican a los tratados en el mismo nivel jerárquico de las leyes del congreso y se confirma la procedencia del juicio de amparo, en tanto medio de control de la legalidad, en contra de los tratados internacionales. En una Jurisprudencia reciente, del primero de marzo de 1994, la Suprema Corte de Justicia declaró: que los tratados sean, por mandato expreso del constituyente Leyes Supremas de la Unión, implica que sus normas se incorporan como derecho material al ordenamiento jurídico nacional y que en nuestro país tales normas son obligatorias y están dotadas, en principio, de la misma fuerza, valor y eficacia que las que se predica de las leyes emanadas del congreso por los

---

<sup>12</sup> Cfr. *Ibidem*. pp. 99-117 Tr. del autor.

órganos legislativos constituidos por la misma carta suprema para la elaboración del restante derecho nacional.

Si los tratados tienen la jerarquía de las leyes derivadas de la constitución y en algún punto la contrarían, pueden ser susceptibles de impugnación mediante el juicio de constitucionalidad. Felipe Tena Ramírez sostiene la tesis que las leyes federales y locales se refieren a jurisdicciones diferentes y por tanto, al ser su objeto diverso, no pueden privar una sobre otras, es así que, en caso de conflicto entre éstas, goza de supremacía la que está de acuerdo con la Constitución.<sup>13</sup>

Expuesto lo anterior procederemos a enunciar compromisos del Estado Mexicano con otras potencias extranjeras, que por supuesto forman parte de la regulación mexicana en materia de protección a la inversión.

| País                   | Publicación en el DOF |
|------------------------|-----------------------|
| España                 | 19/marzo/1997         |
| Suiza                  | 20/agosto/1998        |
| Argentina              | 28/agosto/1998        |
| Alemania               | 20/marzo/2001         |
| Holanda                | 10/julio/2000         |
| Austria                | 23/marzo/2001         |
| Unión Luxemburgo-Belga | 19/marzo/2003         |
| Francia                | 30/noviembre/2000     |
| Finlandia              | 30/noviembre/2000     |
| Uruguay                | 9/agosto/2000         |
| Portugal               | 8/enero/2001          |
| Italia                 | 17/enero/2003         |
| Dinamarca              | 30/noviembre/2000     |
| Suecia                 | 27/julio/2001         |

<sup>13</sup> Cfr. PEREZNIETO CASTRO, Leonel. "El art. 133 constitucional: una relectura". Jurídica No. 25 Tomo II 1995 p.268-272.



|                 |                 |
|-----------------|-----------------|
| Grecia          | 11/octubre/2002 |
| Corea           | 9/agosto/2002   |
| Cuba            | 3/mayo/2002     |
| República Checa | 25/marzo/2004   |

Los acuerdos enunciados son los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones -- mejor conocidos como APPRI- que México ha firmado, en donde se trata únicamente el tema de la inversión<sup>14</sup>.

| País(es)   | Entrada en vigor                            |
|--|---|
| TLCAN (Estados Unidos, Canadá y México)          | 1° de enero de 1994                         |
| Costa Rica                                       | 1° de enero de 1995                         |
| Grupo de los Tres (Colombia, Venezuela y México) | 1° de enero de 1995                         |
| Bolivia  | 1° de enero de 1995                         |
| Nicaragua  | 1° de julio de 1998                         |
| Chile  | 1° de agosto de 1999                        |
| CA3 (Salvador, Honduras, Guatemala)              | 15 de marzo de 2001                         |
| Unión Europea*                                   | 1° de marzo de 2001 (servicios e inversión) |
| Asociación Europea de Libre Comercio**           | 1° de julio de 2001                         |

\*Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Finlandia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia.

\*\* Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

En los Tratados de Libre Comercio de los que México es parte, se establece un capítulo especial dedicado al tema de las inversiones, en donde se establece de manera detallada, la relación entre el inversionista extranjero y el PR<sup>15</sup>.

En el caso de los Acuerdos para la Promoción y Protección de la Inversión (APPRI), podemos encontrar que en sus respectivas exposiciones de motivos, se desea intensificar la cooperación económica en beneficio de los estados contratantes, se tiene como propósito crear y mantener condiciones favorables para las inversiones de una Parte contratante en el territorio de la otra Parte contratante y se reconoce la necesidad de promover y proteger las inversiones extranjeras con miras a fomentar la prosperidad económica. Mientras que en los Tratados de Libre Comercio, existen capítulos que tratan exclusivamente de la inversión.

<sup>14</sup> <http://www.economia.gob.mx/?P=1210>

<sup>15</sup> <http://www.economia.gob.mx/?P=1216>

Tanto en un caso como en el otro, se establecen una serie de normas de no hacer por parte del PR, que parecerían dejar en claro que la conducta ética de los países con respecto a la inversión está más que puesta en duda; ya que lo que aquí se llama protección, es más bien, un compromiso por parte del PR a comportarse como un Estado civilizado, es decir, respetando al menos su propio marco jurídico. La única ventaja adicional que ofrece y que va más allá -mucho más allá- de la civilidad Estatal, es el mecanismo de arbitraje que ofrece a los extranjeros para solucionar las controversias, y en donde exime al inversionista del agotamiento previo de los recursos locales.

Finalmente cabe decir, que en otros ordenamientos como la Ley de Inversión Extranjera (LIE) y su reglamento, el Código de Comercio, El Código Fiscal de Federación, la Ley de Propiedad Industrial, entre otros muchos, se regula la IE, pero se está lejos de promoverla o protegerla. Y aunque no es el objetivo de esta investigación, también es necesario señalar que de conformidad con el artículo primero constitucional, en donde se señala que en México no se puede discriminar por razón de nacionalidad, la LIE es inconstitucional ya que tan sólo en razón de su nacionalidad, restringe el acceso a la participación de extranjeros en sectores determinados de la economía mexicana.

### 4.3 ACERCAMIENTOS DE LA AMGI CON MÉXICO

En 1996 el gobierno de México rechazó por sexto año consecutivo su adhesión a la AMGI, dejando de asegurar la IED a partir de 1997, focalizada fundamentalmente en el sector financiero. México era el único país de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) no incorporado a la Agencia, lo que hizo pensar se traduciría en pérdidas potenciales de inversión de entre 500 y 1,000 millones de pesos durante los siguientes dos años. De acuerdo con Luis Dodero, vicepresidente de la AMGI, el costo de suscripción de México era de 11.5 MDD, de los que cuales sólo tendría que desembolsar 1.15 MDD de inmediato, esto es, el 10% del monto; otro 10% debe liquidarse posteriormente y el 80% restante sólo se pagaría en caso de ejercer el seguro ofrecido por la Agencia.

De acuerdo con las cifras de la SHCP de ese entonces, sólo de intereses de la deuda pública se pagaron unos 7,000 MDD en los primeros seis meses de 1996. Dodero señaló que las autoridades mexicanas se encuentran menos reticentes que años atrás, pero sin haber avanzado en puntos específicos, y apuntó que el intercambio cotidiano con inversionistas de todo el mundo hace percibir que en el caso de México existía cierta percepción de que aún prevalecían Riesgos Políticos (RP) de cierta relevancia.

De acuerdo con las estimaciones de la AMGI, en la mayoría de las naciones suscritas, la generación de inversiones se establece a razón de siete a uno, esto es, por cada dólar que destinan a la Agencia, los PED reciben siete dólares de IED.

Luis Doderó aclaró que la determinación de concretar un acuerdo con AMGI corresponde al poder Ejecutivo, pero en todos los casos debe ser ratificado por el Congreso del país en cuestión. Se puede tardar de dos o tres meses, o de cuatro a cinco años, eso lo decide cada país y los tiempos en los que trabaja su poder Legislativo, aunado a la sensibilidad que existe en cada nación en torno a la conveniencia de generar IED.

La institución comenzó operaciones en el año fiscal 1990 bajo el objeto central de promover la IED entre los países miembros del BM, con miras a fortalecer la planta productiva y evitar que los riesgos de carácter político, económico y social sean una traba para la generación de negocios. Al cierre de junio de 1996 se habían negociado un total de 223 garantías, equivalentes a 2,784 millones de dólares, que generaron -en los países participantes- el equivalente a 35,000 nuevos empleos.<sup>16</sup>

En octubre de 1997, El BM convocó a las autoridades del gobierno mexicano a adoptar mecanismos de garantía y protección para la IED como opción real para restablecer la confianza internacional en el país. La escasa participación del ahorro interno en el conjunto de la economía y la necesidad de privatizar a las empresas estatales para resolver los problemas estructurales, principalmente en materia social harían que más temprano que tarde, México formara parte de la AMGI, afirmaba el vicepresidente de la AMGI.

Aunque el tema no quedaba ahí, decía Michael Bruno, economista principal del BM quien estableció que dentro del proceso de globalización económica en el que estaba

---

<sup>16</sup>Cfr.<http://www.economista.com.mx/historico.nsf/SearchView?SearchView&Query=MIGA&start=1&count=20&SearchOrder=3> [Valetín Guiza]

comprometido el país, las empresas estatales estaban obstaculizando el crecimiento económico de la mayoría de los PED, por lo cual resultaba más difícil hacer frente a la pobreza. Sin resolver previamente los problemas de gasto público ineficiente, la reorganización de la estructura económica y la voluntad política por atacar el problema social, difícilmente se recuperaría la confianza, la estabilidad y será difícil alcanzar los objetivos democráticos.

Luis Dodero informó que contra lo que sucedía en la administración del gobierno anterior, había más voluntad en el gobierno a cargo desde 1994 por suscribir el acuerdo de garantías para la IED. Sin duda, la volatilidad de los mercados financieros y la confirmación del carácter especulativo de la inversión de cartera contribuyeron para modificar estrategias y concepciones arraigadas en materia de soberanía y nacionalismo.

Las empresas estatales, expuso Michael Bruno, aún cuando los gobiernos estén verdaderamente comprometidos en desvincularse de ellas, constituyen una carga para el progreso y se presentan como una fuente de intranquilidad, ya que generalmente absorben fondos que podrían destinarse a servicios sociales básicos. Pero más allá de consideraciones teóricas, el vicepresidente de la AMGI, dijo que será más difícil que México logre los avances económicos deseados cuando la comunidad internacional no confía; la IED, la que es de largo plazo y la que genera empleos bien remunerados, la que compra entidades estatales, busca que sus recursos queden bien resguardados, al margen de cualquier riesgo, sea derivado de turbulencias sociales o por razones de Estado.

Luis Dodero, consideró que si México es miembro de la OCDE, de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y muchos más organismos que le han implicado realizar cambios constitucionales, resulta incongruente que bajo el pretexto del nacionalismo y la soberanía especialmente ahora se mantengan al margen de la AMGI, sin embargo, mantener una postura férrea frente a esos compromisos, sin considerar los enormes beneficios que se obtendrían en materia de flujo de capitales duraderos, constituía un ejemplo claro de lo que es el costo de oportunidad, además mencionó que quizá el principal obstáculo que encontraban las autoridades mexicanas era la necesidad de adecuar los estatutos de la AMGI a los convenios comprometidos con EU y Canadá en materia de IE en el TLCAN; lo anterior, es una prueba clara de la falta de tacto político con la cual siempre se manejó esta autoridad de la Agencia, haciendo de los acercamientos de la misma hacia México, un proceso ríspido y reticente.

A su vez, el entonces economista en jefe del BM, Michael Bruno, comentó que aunque México había seguido al pie de la letra y de manera ejemplar las propuestas del cambio estructural, frente a la volatilidad y reticencia de los mercados internacionales de capital, se presentaba difícil desincorporar las entidades del sector público. En un informe del BM, denominado los burócratas en los negocios, las políticas económicas de la propiedad gubernamental, que coordinara Bruno, se concluye que si bien muchos gobiernos han anunciado planes de venta de empresas estatales y mejora del desempeño de los que mantendrá de manera estratégica, sólo unos cuantos han hecho avances importantes.

Mary Shirley, entonces jefa del equipo de investigadores del BM, agregó que la reforma de las empresas estatales en general había sido lenta debido al costo político que entraña, ya

que, para privatizar o aumentar su eficiencia, a menudo es necesario eliminar fuentes de empleo o subvenciones de gran magnitud, pero aclaró que los pocos países que han superado esos obstáculos se han beneficiado considerablemente con la reforma de las empresas públicas. El estudio, que constituye la evaluación más amplia que se ha hecho hasta ahora de las repercusiones y los esfuerzos en materia de privatizaciones desde los años setenta a la fecha, involucra por primera vez la influencia de la política en la adopción de medidas económicas eficaces por parte de los gobiernos. La estructura del documento se basa en cinco indicadores de la evaluación privatizadora y se destaca que Chile, Corea y México, son los países que habían logrado, en ese orden, los mejores resultados, mientras que Egipto, Ghana y Filipinas alcanzaron resultados alternos, en tanto que India, Senegal y Turquía tuvieron el peor desempeño.<sup>17</sup>

A tres años de la crisis económica de 1994, México era un país que fortalecía su economía y reducía sus riesgos, sin embargo, según algunos, no podía darse el lujo de descuidar a la IED de cara a las turbulencias políticas que podría generar la transición presidencial del año 2000. Luis Dodero afirmó que se requerían incentivos para multiplicar la inversión que se realiza en México en materia de infraestructura –desarrollo hipotecario en particular–, en el sector financiero y el exportador. Los acercamientos entre México y la AMGI quedaron suspendidos en 1995 cuando la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, frenó el proceso, aduciendo la violación de cláusulas constitucionales de carácter interno que sí fueron pasadas por alto durante la negociación del TLCAN. Cabe señalar que el primer acercamiento de la AMGI con México tuvo lugar en 1990.

---

<sup>17</sup> Cfr. ACEVEDO PESQUERA, Luis. “Reestablecería la confianza dar garantías a la IED: BM”. El Universal. 11 de octubre de 1997.

Los procesos de privatización pendientes en México –y sus errores futuros- pudieron haber sido garantizados parcialmente por la AMGI en caso de haberse adherido. El objetivo de la Agencia, es promover inversiones, expandir negocios, y fortalecer los sistemas financieros, fundamentalmente en PED, pero sin restricciones para aquellas naciones que se han incorporado y que son industrializadas. De 1994 a 1997 la Agencia recibió acercamientos para invertir en México básicamente en proyectos de infraestructura del sector financiero, pero no puede ofrecerse ninguna clase de aseguramiento si el país no es miembro.

En 1996 la incorporación de México a la AMGI le hubiera costado al gobierno federal unos 11.5 MDD, cantidad irrisoria frente al pago de intereses por deuda externa, amortizaciones pendientes y/o el costo de haber rescatado a bancos y carreteras en 1997. Dodero señalaba que en el caso de México era esencial la suscripción, se trataría de un voto de confianza adicional a la inversión no especulativa, que es la que necesitaba México para complementar las necesidades de crecimiento que tenía pendientes; que en un contexto político como el que vivía México, donde lo peor de la crisis económica quedaba superado, pero se estaba viviendo una nueva realidad democrática que podía generar cierta inestabilidad, había que recordar que los capitales foráneos siempre son tímidos.

El costo fiscal del rescate carretero –contemplado en alrededor de 20,000 millones de pesos- se habría reducido sensiblemente para la administración 1994-2000, si México se hubiera adherido a la AMGI, desde 1990, año en que existieron los primeros acercamientos. Los proyectos de infraestructura representaban en 1997, el 17% de la cartera de proyectos asegurados por la AMGI. En el caso mexicano, la negociación del rescate se habría



concretado entre el gobierno y la AMGI, no entre el gobierno y los concesionarios. Como resultado de ello, los costos de la reestructuración se habrían compartido con la AMGI.

Hacia el futuro para México, la incorporación a la AMGI podría traducirse en la compra automática de un seguro que proteja a la IED –que en 1997 sumara 12,000 MDD- contra turbulencias políticas de cara a la transición presidencial del año 2000.<sup>18</sup>

En 1999, con todo y la creciente inestabilidad política que vivía México, el gobierno rechazó nuevamente la oferta del BM para asegurar a los inversionistas extranjeros contra riesgos políticos, expropiación, guerra, crisis económicas y hasta terrorismo. Aseguraba Doderó en otra muestra clara de su poco manejo de la diplomacia internacional, que se trataba de un asunto político, no económico, una discusión absurda de soberanía, y que para muchos países, entre ellos México, es difícil reconocer la conveniencia de asegurar a sus inversionistas extranjeros; y también explicó que México argumentaba virtuales violaciones a la llamada Cláusula Calvo contenida en el artículo 27 de la Constitución. Dicha cláusula asegura que todo inversionista extranjero que opere en México disfrutará de los mismos derechos que los nacionales, pero aclara que de existir problemas los extranjeros no podrán acogerse a sus juzgados para resolver controversias.

Sin embargo, dijo que el problema de trasfondo es que México se podría sentir vulnerado porque su incorporación a la AMGI podría ser interpretada como el reconocimiento de que existirán riesgos en el futuro. Esto no conviene políticamente si está recibiendo grandes

---

<sup>18</sup> Cfr. ORNELAS, Andrea. "Cuidar la inversión extranjera directa". *El Economista*. 30 de septiembre de 1997.

flujos de inversión, pero en un año de inestabilidad económica, como lo fue 1999 para los países emergentes, las condiciones generales y las alternativas para afianzar inversión productiva tuvieron que ser reconsideradas. También explicó que las autoridades de la AMGI se reunieron con funcionarios de las Secretarías de Relaciones Exteriores y de Comercio y Fomento Industrial durante el sexenio 1988-1994, pero México no quiso someterse al arbitraje internacional y éste fue su principal argumento de rechazo a la Agencia, pero es obsoleto. Para entrar al TLC, México aceptó someterse a arbitraje internacional junto con Estado Unidos y Canadá ¿dónde está pues la congruencia?, se preguntó. Una vez cubierta la cuota inicial, los países interesados en invertir –protegidos por la AMGI- deben cubrir una prima por el equivalente a 0.5% del valor de su proyecto para tenerlo asegurado contra desastres naturales, guerras y cualquier otro riesgo.

¿No es eso lo que México quiere?, se pregunta el funcionario del BM, el interés de la Agencia es promover inversiones grandes que no están dispuestas a invertir sin garantías. Luego precisó que en la mayoría de los PED que son miembros de la Agencia, se habían desarrollado grandes proyectos, muchos de ellos financieros, como los que se mantienen con Banco Santander.

Al existir reaseguro y respaldo hacia grandes empresas -en este caso financieras-, se facilita el desarrollo del crédito en sectores que están poco atendidos y en periodos donde los recursos para financiamiento escasean, explicó. Agregó que la Agencia realiza estudios de

factibilidad y también se cerciora de que exista generación de empleos en el país donde se están desarrollando los proyectos.<sup>19</sup>

En noviembre de 2001 la Secretaría de Economía planteó la necesidad de que el país reflexione sobre la conveniencia de realizar cambios en la Ley de Inversión Extranjera, sobre todo en aquellos rubros que está reservada para los mexicanos y sólo se permite la participación de empresas foráneas, a través del mecanismo de inversión neutra. El actual subsecretario de negociaciones comerciales internacionales de la dependencia, detalló en entrevista que es necesario revisar este esquema y determinar si es conveniente tener una mayor apertura. Destacó que mediante el mecanismo de inversión neutra<sup>20</sup>, empresas extranjeras podían invertir en sectores reservados para empresarios locales, pero a través de un mecanismo en donde tienen derechos corporativos limitados y no se concede a sus tenedores, derecho a voto en sus asambleas generales extraordinarias.

En donde se permite este esquema están el transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga; comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo; servicios de radiodifusión y otras de radio y televisión; uniones de crédito; entre otros. En la medida en que exista una mayor apertura se recurrirá menos a la inversión neutra, por eso es necesario evaluar si se requiere una mayor liberalización.

---

<sup>19</sup>Cfr.<http://www.economista.com.mx/historico.nsf/SearchView?SearchView&Query=MIGA&start=1&count=20&SearchOrder=3> [Andrea Ornelas]

<sup>20</sup> La inversión neutra es aquella realizada en sociedades mexicanas o en fideicomisos autorizados conforme al presente título y no se computará para determinar el porcentaje de inversión extranjera en el capital social de sociedades mexicanas. Artículo 18 de la LIE.

El funcionario destacó que también en la medida en que se realicen otras reformas como la energética y fiscal, se tendrá que modificar la Ley de Inversión Extranjera; que la apertura de la inversión en el tema de energía es muy importante para el país, sobre todo si se quiere incrementar la competitividad de las empresas mexicanas y que exista una mayor integración de las cadenas productivas, y reconoció que la falta de esta en el sector petroquímico y químico ha impedido al país tomar ventaja suficiente del acceso que tiene México a otros mercados y eleva el déficit comercial.

Anunció también que el país estudiaba la posibilidad de suscribir un convenio con la Agencia Multilateral de Garantía de Inversión; al respecto, el director de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía, detalló que mediante este mecanismo se tiene un seguro para las PYME. Es un seguro mediante el cual se pueden abaratar sus costos de inversión y obtener cierto tipo de financiamiento al momento de invertir en otros países, aclaró, detalló que se analiza este esquema que es jurídicamente razonable y se adecua al marco constitucional que existe en el país, aseveración que no compartimos, ya que diferimos en cuanto a su adecuación al marco jurídico nacional.

Por otra parte, al dar a conocer las conclusiones sobre el Foro de Inversión de la OCDE, los participantes reafirmaron la importancia de los flujos constantes de la IED, en el contexto de desaceleración económica mundial, que es un motor importante para alcanzar los objetivos de desarrollo de la comunidad internacional y la disminución de la pobreza. El subsecretario de negociaciones comerciales internacionales, sostuvo que se estaba de acuerdo en que debido a la incertidumbre actual que rodea a la IED y a las perspectivas económica de corto plazo, se hace necesario lograr las condiciones adecuadas para que

factores que han dirigido a la IED en la última década se fortalezcan. Agregó que es necesario poner mayor atención en los marcos regulatorios e institucionales que condicen a un ambiente favorable, tanto para la inversión extranjera como para el empresariado local, estos incluyen el estricto cumplimiento de la ley, prácticas administrativas más transparentes, un combate efectivo en contra de la corrupción, una eficiente administración empresarial, una sana política de competencia, así como la protección de los derechos laborales y ambientales.<sup>21</sup>

Desde el año de 1990, cuando la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones comenzó sus operaciones, e invitó a todos los países miembros del Banco Mundial a suscribir su respectivo paquete de acciones, entre ellos México, ha habido, más que un acercamiento sincero y desinteresado por lograr mejoras en el desarrollo de nuestro país, por parte de la Agencia, una serie de presiones, y de declaraciones irresponsables, que convertido lo que pudo ser una fructífera relación, en un franco desencuentro.

Pensar que el nacionalismo o la soberanía de otro país son argumentos absurdos, parece ser una clara muestra que el respeto a las constituciones de los Estados no es una prioridad en la agenda de las autoridades del BM, por lo que, el rechazo a firmar el Convenio Constitutivo de la AMGI, es una respuesta que además de digna, es necesaria.

---

<sup>21</sup><http://www.economista.com.mx/historico/nsf/SearchView?SearchView&Query=MIGA&start=1&count=20&SearchOrder=3> [Yadira Mena]

#### 4.4 COSTO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA SUSCRIPCIÓN DE MÉXICO A LA AMGI

El costo inmediato de la suscripción de México a la AMGI sería de 40 millones de pesos aproximadamente, de los cuales 20 serían en efectivo, es decir, con la cantidad antes mencionada independientemente de la necesidad de la firma del Presidente y de la ratificación del Senado, México sería parte de esta Agencia y podría inmediatamente después, contratar sus servicios de asesoría para crear una Agencia Nacional de promoción y Protección a la Inversión como lo hizo El Salvador –tan sólo por dar un ejemplo-.

La condición para desembolsar otros 160 millones de pesos, y así cubrir la cuota de acciones que corresponderían a nuestro gobierno, sería que un siniestro se actualizara, es decir, que el gobierno mexicano incumpliera el contrato celebrado con una empresa extranjera asegurada por la AMGI, la expropiara sin justa compensación, le impidiera repatriar beneficios a su empresa matriz, que estallara una huelga por motivos políticos o que dicha empresa sufriera daños derivados de ataques del EZLN, del EPR o de la Mara Salvatrucha.

Una vez realizado el siniestro la empresa extranjera de conformidad con el artículo 17 del Convenio Constitutivo de la AMGI interpondría los recursos administrativos establecidos al efecto por el PR, y una vez agotados éstos y no habiendo resuelto la controversia, la empresa extranjera de acuerdo en lo establecido en su Contrato de Garantía, haría efectivo

su seguro, subrogándose así la AMGI en los derechos de la empresa extranjera, creando también una controversia directa entre ella y el PR.

Así las cosas, y como ya lo mencionamos en un capítulo anterior, el conflicto se solucionaría mediante negociación, conciliación o arbitraje, lo que significaría que ni la empresa extranjera, titular originaria del *ius standi*, ni la AMGI, se someterían nunca a los tribunales judiciales locales para hacer valer el derecho que dio origen a la reclamación.

Desde el punto de vista del inversionista extranjero, es claro que una solución tal le es beneficiosa desde cualquier punto de vista, y por supuesto le es también justa, ya que por un cierto periodo, este inversionista había pagado sus primas, después de todo, ese es el objetivo de un seguro. Aunque es también una realidad que después de este desencuentro con el PR, el inversionista extranjero comience a buscar inmediatamente otras aguas más tranquilas hacia donde dirigir su capital; por tanto, el mensaje de buena voluntad que el PR quiso enviar al inversionista internacional al suscribir el Convenio de la AMGI, quedará falto de contenido ante la evidente realidad de que un seguro proporcionado por la AMGI indemniza de manera expedita al inversionista extranjero, pero de ninguna manera influye de manera determinante en el RP, es decir, tal vez invite a inversionista a ingresar a un mercado nuevo, pero dependerá enteramente del PR el retener dicha inversión.

Ahora bien, desde el punto de vista del PR, en este caso México, es interesante ver como una subrogación pierde su esencia, ya que un derecho que no tenía originalmente un inversionista –no derivado de algún otro tratado que tenga incidencia en materia de inversión–, como es el de acudir a un arbitraje internacional sin el agotamiento previo de los recursos locales, puede ser subrogado.

Finalmente desde el punto de vista de los inversionistas nacionales del PR, resultaría evidente la dificultad que tendrían en entender como su propio país prácticamente coasegura a la IE, y le brinda situaciones más ventajosas en general, y en particular, tratándose de la solución de controversias, a inversionistas procedentes del extranjero en relación con su propia situación jurídica.

Lo anterior en una clara afrenta al precepto de no discriminación en razón de la nacionalidad contenido en el artículo primero de nuestra Carta Magna, pocos hubieran pensado que a este precepto se tendrían que acoger algún día los propios nacionales.

Cabe aclarar que el costo económico de la suscripción de México a la AMGI no es elevado, pero las consideraciones técnico-jurídicas y sobre todo las axiológicas en relación con la justicia, hacen imposible moralmente tal suscripción, si bien es cierto que no jurídicamente, ya que otros muchos tratados internacionales en materia de inversión se han suscrito por México en donde se establecen condiciones preferenciales a la IE sobre la nacional, y nadie ha interpuesto nunca una acción de inconstitucionalidad.

Por otra parte, la idea de asegurar a la inversión tanto nacional como internacional, es un proyecto válido, siempre y cuando se adecue a las condiciones específicas de cada nación.

La mayoría de los PED, y algunos PED tienen programas de aseguramiento a la inversión similares al de EU a través de OPIC. Todos los programas nacionales requieren que el inversionista tenga una relación con el país que lo patrocina, la mayoría de los programas



están limitados a nuevas inversiones, aunque algunas no están necesariamente restringidas a proyectos del sector privado, muchos de los programas ofrecidos por PD también requieren que el proyecto llene ciertos objetivos políticos, del Estado que patrocina el programa.

Muchos programas nacionales también ofrecen cobertura de largo plazo, usualmente entre 15 y 20 años y, con excepción de OPIC, concentran cobertura en regiones donde ellos tienen un interés especial, por ejemplo, en 1989 Asia contó con cerca del 80% del capital del programa japonés EID/MITI<sup>22</sup>.

La División de Aseguramiento a la Importación y a la Exportación del Ministerio Japonés de Industria y Comercio Internacional (EID/MITI) administra los programas japoneses de aseguramiento al comercio y la inversión, ha estado operando desde 1950, y en 1992 su potencial de cobertura alcanzó los 2,200 millones de yens, y ofrece su aseguramiento contra RP a compañías japonesas a través de Programa de Aseguramiento a la Inversión en el Exterior.

El seguro es ofrecido en contra de riesgos comerciales y políticos, los RP incluyen expropiación, guerra o disturbios civiles que hagan imposible la actividad comercial, o contra la imposibilidad de repatriar dividendos como resultado de una inconvertibilidad de la moneda impuesta por el PR.

---

<sup>22</sup> Export-Import Insurance Division of Japan Ministry of International Trade and Industry.

El seguro está disponible para dos tipos de proyectos, primero, el aseguramiento para un inversión líquida está a disposición de una compañía japonesa que haga una IED en otro país, ya sea estableciendo una subsidiaria fuera de Japón o una sociedad con una compañía existente fuera de Japón; o cuando hace una nueva inversión en una compañía existente fuera de Japón.

Y segundo, el aseguramiento para un préstamo está disponible para una compañía japonesa que hace un préstamo a largo plazo para cualquiera de los siguientes propósitos; financiar a un socio extranjero en un contrato de riesgos compartidos para la adquisición de efectivo en la operación de sus negocios; proveer fondos a una compañía extranjera para sus negocios o proveer fondos a una compañía extranjera para ayudarla a explotar recursos naturales que la compañía japonesa planea importar en el largo plazo.

Finalmente, el seguro está disponible par una compañía japonesa que acepta una obligación para pagar un préstamo de largo plazo obtenido por su socio extranjero en un contrato de riegos compartidos foráneo, o un préstamo de de largo plazo obtenido por su subsidiaria en el exterior, o una obligación de deuda de largo plazo de su socio extranjero en un acuerdo para financiar el desarrollo de recursos minerales.

Además la EID/MITI también ofrece otro tipo de seguros; tales como seguros a la exportación en contratos de exportación para cualquier tipo de mercancías; aseguramiento de las ganancias derivadas de la exportación, que cubre pérdidas derivadas de la imposibilidad de recobrar ganancias de contratos de transferencia de tecnología o contratos

de exportación de plantas, naves y otros equipos; aseguramiento de facturas de exportación, cubriendo el riesgo de que ésta no sea pagada por ciertos bancos en el extranjero.

En otro caso aparece Treuarbeit AG, cuyo centro de operaciones se encuentra en Hamburgo, es un programa administrado por el gobierno federal alemán, para proteger la IED del RP, ofrece aseguramiento para inversiones y préstamos líquidos, así como garantías para los contratos de servicio en el sector petrolero; su objetivo es promover la inversión por empresas alemanas en países extranjeros vía transferencia de capital, tecnología y experiencia administrativa.

El seguro de Treuarbeit cubre riesgos relacionados con la nacionalización, expropiación y medidas equivalentes, negligencia de las autoridades públicas, guerra y otros conflictos armados, revolución y movimientos insurgentes, impedimento de pago o moratoria, inconvertibilidad de la moneda o restricciones de transferencia.

Los inversionistas elegibles para el seguro de Treuarbeit son aquellos domiciliados en Alemania. Antes de ofrecer aseguramiento a la inversión, Treuarbeit prefiere hayan sido celebrados acuerdos de protección y promoción a la Inversión entre Alemania y el potencial PR, si este no es el caso, Treuarbeit revisa el sistema legal del potencial PR para ver si ofrece protecciones legales adecuadas contra el RP.

A los inversionistas se les requiere que hayan obtenido los permisos necesarios para su inversión y que hayan cumplido con los requisitos legales en vigor en el país concerniente, es necesario que el inversionista deposite al menos el 5% de cualquier pérdida posible, las

utilidades sobre la inversión y los préstamos líquidos también pueden ser cubiertos; la cobertura sobre repatriaciones está limitada de un 10% por año hasta el 50% del máximo capital garantizado durante todo el periodo de la garantía.

El seguro es garantizado por periodos de hasta 15 años, en casos excepcionales, alcanza periodos de 20 años. Los términos pueden ser extendidos por cinco años adicionales. El inversionista debe pagar una comisión de trámite de 1% del monto asegurado si este es de hasta 10 millones de marcos alemanes, y 0.5% en montos que excedan los 10 millones de marcos, pero esta comisión no excederá los 20,000 marcos en transacciones individuales; para la cobertura de utilidades y capital, la prima es de 0.5% por año sobre el máximo monto de cobertura aplicable al principio del respectivo año de garantía.

En Australia está disponible el aseguramiento contra el RP a través del Complejo de Aseguramiento a la Inversión en el Exterior (OIIF)<sup>23</sup> de la Corporación de Aseguramiento al Financiamiento a la Exportación, las pólizas cubren hasta el 90% de la pérdida asegurada por RP, la duración de las pólizas son típicamente de un mínimo de cinco años a un máximo de 15 para inversiones en efectivo y de ocho años para préstamos y garantías de préstamo.

Los riesgos cubiertos incluyen expropiación, que de acuerdo a la OIIF significa cuando el PR a través de acción arbitraria o discriminatoria confisque o niegue acceso a una inversión o permita acciones de otros que den como resultado un efecto similar; contra restricción de transferencia o inconvertibilidad, que de acuerdo a la OIIF se actualiza cuando el PR impide que el inversionista convierta la moneda local en Moneda Libremente Utilizable

---

<sup>23</sup> Overseas Investment Insurance Facility.

(MLU) o transfiera divisas de sus utilidades, o imponga tipos de cambio discriminatorios; y finalmente, el seguro cubre daños derivados de la guerra, lo que incluye; guerra, disturbios o cualquier tipo de conmoción civil que dañe o extraiga activos tangibles de una inversión.

La OIIF hace préstamos sólo a inversionistas que pueden demostrar que la inversión puede crear un importante beneficio para Australia, las primas varían dependiendo del país, la naturaleza de la inversión, y el tipo de riesgo, se requiere a los inversionistas que notifiquen a la OIIF de su intención de invertir antes de hacer la inversión.

En Inglaterra, el aseguramiento contra el riesgo político se ofrece a través del Departamento de Garantías al Crédito a la Exportación (ECGD)<sup>24</sup>, que ofrece seguros contra expropiación, violencia política e inconvertibilidad de la moneda.

En Dinamarca la Agencia Danesa de Desarrollo Internacional brinda aseguramiento contra el RP en relación con las inversiones Danesas en los PED, los riesgos cubiertos incluyen expropiación, inconvertibilidad de la moneda y violencia política; para que un inversionista califique para el seguro, la inversión debe ser capaz de ayudar al desarrollo económico del PR, y el Gobierno Receptor debe aprobar tales inversiones.

En Noruega, la Agencia Noruega de Ayuda al Desarrollo brinda aseguramiento del RP para las inversiones noruegas en el exterior, contra riesgos que incluyen expropiación, inconvertibilidad de la moneda y violencia política.

---

<sup>24</sup> Export Credits Guarantee Department.

En Canadá se dispone de aseguramiento al RP a través del Programa de Aseguramiento a la Inversión en el Exterior de la Corporación de Desarrollo a la Exportación, establecida por la Ley de Desarrollo a la Exportación de 1969. Sus pólizas cubren hasta el 90% de pérdidas ocasionadas por tres tipos de RP, a saber, transferencia de fondos, expropiación y violencia política; el seguro de transferencia de fondos cubre la conversión de moneda local en MLU, y repatriación de divisas. El aseguramiento es proveído hasta por un lapso de 15 años, este seguro está a disposición de una cierta variedad de estructuras de negocios que incluyen, inversiones en efectivo, préstamos, garantías de préstamos, aseguramiento para activos o equipos, contratos de servicios y para contratos petroleros de desarrollo y exploración; las primas varían dependiendo del PR y de la industria en la que se invierta, la Corporación de Desarrollo a la Exportación también ofrece seguros al crédito a la exportación.

El esquema de aseguramiento contra el RP en Suiza es operado por la Agencia para la Garantía a la Exportación de Zurich.<sup>25</sup>

Así las cosas, el motivo para crear agencias nacionales de protección a la inversión a través del otorgamiento de seguros, por parte de los PD, es proteger la inversión de sus nacionales en los PED, el hecho de que los capitales que fluyen desde sus fronteras hacia el exterior asciendan a muchos millones de dólares hace de esta protección, una necesidad prioritaria. En el caso de México, habría que estudiar si el número de empresas mexicanas que exportan capital es lo suficientemente grande como para dar prioridad a un esquema nacional de aseguramiento a la inversión a través de seguros.

---

<sup>25</sup> Cfr. COMEAUX, Paul y KINSELLA, Stephan. Op. cit. pp. 177-181 Tr. del autor.

#### 4.5 BENEFICIOS DE ATRAER LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA -CERTEZA JURÍDICA PARA MÉXICO Y PARA SUS INVERSIONISTAS-

En la actualidad, la IED se ha convertido en un factor determinante para el crecimiento económico de los PED, aunque el análisis de su contribución al crecimiento varía según la teoría utilizada para determinar su impacto en las variables macroeconómicas, gracias a la IED se tienen acceso a divisas frescas, genera ingresos al gobierno y desarrolla las habilidades de la población. Asimismo, incrementa el monto de recursos necesarios para alcanzar las metas de crecimiento y desarrollo.

También hay que reconocer que en muchas ocasiones el establecimiento de subsidiarias de las ET puede generar un empeoramiento de las cuentas corrientes y de capital de la balanza de pagos resultante de la importación de bienes de capital y de productos intermedios, así como de la salida de divisas en forma de repatriación de beneficios, honorarios, pagos de regalías y de intereses sobre préstamos privados.

Una brecha que contribuye a cerrar la IED es la de los ingresos fiscales, pues al gravar los beneficios de las ET y participar financieramente en sus operaciones locales, se supone que los PED están en mejor situación de movilizar los recursos financieros públicos necesarios para los proyectos de desarrollo.

El rezago existente en materia de administración, espíritu de empresa, tecnología y habilidades puede eliminarse total o parcialmente por las operaciones locales de empresas

privadas extranjeras. Las ET no sólo proveen recursos financieros frescos y fábricas nuevas a los países pobres, sino que también aportan otros recursos valiosos como la experiencia administrativa y las habilidades empresariales y tecnológicas que transfieren a las empresas nacionales por diversos medios directos e indirectos; esto es, la IED trae consigo conocimientos tecnológicos refinados acerca de procesos productivos y transfiere maquinaria y equipo modernos a los países escasos de capital, lo que resulta altamente conveniente y productivo para los PR.

La IED estimula la transferencia de tecnología y por tanto tiende a elevar la productividad, asociado a este proceso se desarrollan además otras externalidades positivas reflejadas en una disminución del costo marginal de las nuevas innovaciones tecnológicas. Aunque en ocasiones se observa que su efecto sobre la productividad no necesariamente se transmite a toda la economía, y que tiende a concentrarse en el sector correspondiente o en algunos enclaves.

En principio, la IED tienen una relación positiva con el empleo. Este efecto debe, sin embargo, matizarse considerando los impactos de la productividad y la salida del mercado de empresas ineficientes, esto es, el aumento de la productividad originado por la IED se traduce en el largo plazo en una disminución del empleo, lo que se acentúa por el cierre de empresas ineficientes.

Es decir, no es posible señalar en forma definitiva que la IED tenga efectos positivos en variables como el empleo, la productividad, los salarios, la transferencia de tecnología y en los procesos de aprendizaje en general de las economías receptoras; y muchas veces el



efecto competencia es superior al resto de los potenciales efectos de difusión con respecto a la productividad. Con todo y que los argumentos teóricos que sugieren que la IED favorece el crecimiento económico, a nivel macroeconómico la evidencia empírica no es tan contundente.

El reto de los PED es hacer un importante esfuerzo para fomentar el establecimiento de la IED, tanto por medio de acciones macroeconómicas generales como específicas, incluyendo aspectos de reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, mejoría de la infraestructura, aspectos fiscales y de seguridad para la IED; aunque el verdadero reto, bajo el rubro de apoyo a la IED, se encuentra en incentivar mecanismos para que la inversión mejore la difusión intra e interindustrial y genere un proceso de aprendizaje territorial, intra e intersectorial; se trata de mejorar y aumentar el grado de integración entre la IED y las actividades socioeconómicas vinculadas: instrumentos para mejorar la transferencia y adopción tecnológica, la innovación tecnológica, administrativa y de organización industrial, financiamiento, profundizar relaciones de subcontratación e incorporar a empresas de menor tamaño, entre otros. Las políticas comercial y tecnológica también pueden convertirse en importantes palancas de fomento para la IED y su potencial difusión, mediante las importaciones de bienes de capital y con alto contenido tecnológico y la competencia que generan en las empresas nacionales e incentivos a la investigación y el desarrollo para adoptar las nuevas tecnologías.

No obstante lo anterior, la política pública de fomento a la IE debiera erigirse con base a los efectos y la difusión neta de la IED. Este rubro es particularmente complejo, ya que en la mayoría de los casos las ET no comparten sus ventajas absolutas y relativas con las

empresas nacionales, en caso de existir brechas significativas. En el corto y mediano plazos es además significativo conocer con más detalle los encadenamientos hacia delante y hacia atrás netos que genera la IED durante los procesos de integración, con efectos en la generación de valor agregado, la transferencia de segmentos de la cadena de valor global, el empleo, salarios y el proceso de aprendizaje en general, tanto intra como intersectorial. La agenda de política de fomento a la IED requiere generar mecanismos mucho más específicos y acordes a las necesidades territoriales de los respectivos países. No se debe dar lugar a simplismos ideológicos.<sup>26</sup>

A nivel macroeconómico, los efectos de la IED, *strictu sensu*, han sido positivos, aunque han generado problemas de la cuenta corriente como resultado de su significativa asociación con las importaciones. Así, es importante señalar la puesta en marcha, por un lado, de medidas macroeconómicas que aumenten la capacidad de atracción de la economía mexicana para la IED. La apertura de los sectores como la petroquímica y el sector eléctrico, la disminución de la inseguridad, de la corrupción y un mayor grado de transparencia en la normatividad, particularmente en el caso de los programas de promoción sectorial (PROSEC), entre otros, son de relevancia.

Por otro lado, a nivel macroeconómico, el desempeño y los efectos de la IED en la economía mexicana y su proceso de integración reflejan que la IED no podrá solucionar los problemas estructurales de la economía mexicana, particularmente respecto a la generación

---

<sup>26</sup> Cfr. DUSSEL PETERS, Enrique (Coordinador). "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa". Ed. Plaza y Valdés S.A. de C.V., UNAM y BID-INTAL. México 2003, pp.23-48.

de empleo, su calidad y los problemas de balanza de pagos. Los principales retos de las políticas pública y privada en escala agregada consisten en integrar las actividades vinculadas a la IED y a las exportaciones con el resto del aparato productivo y generar condiciones competitivas de crecimiento de largo plazo para el aparato productivo establecido en México. Este proceso de integración interna, o de difusión intra e intersectorial debiera permitirse a nivel agregado, considerando la creciente sobrevaluación del tipo de cambio y la inaccesibilidad de las empresas al sector bancario comercial.

En el corto y mediano plazo, el sector público, bien pudiera reactivar en forma significativa el financiamiento al sector productivo mediante programas de subcontratación y proveeduría, particularmente con aquellas grandes y medianas empresas exportadoras. Ambas medidas –fomento de la IED y reactivación de variables con efectos en el mercado interno y la integración entre actividades vinculadas a la IED y a las exportaciones –pueden resultar contradictorias y se deben a la indefinición de mediano y largo plazos y la falta de integración de una estrategia y prioridades macroeconómicas. La propuesta, sin embargo, es la de permitir condiciones competitivas macroeconómicas par el sector productivo mexicano, a corto, mediano y largo plazo, para así abordar los principales retos socioeconómicos de México: la falta de integración del sector productivo mexicano con las actividades exportadoras vinculadas a la IED, la falta de generación de empleo y su calidad, así como la decreciente competitividad macroeconómica en México. En todos estos casos, la micro, pequeña y mediana empresa debieran representar una prioridad absoluta, particularmente en los recursos y personal especializado de fomento por parte de los sectores privado y público.

Desde esta perspectiva, la IED puede seguir jugando un papel importante en el proceso de integración de México al mercado mundial y particularmente a EU, aunque se debe considerar su papel secundario en el PIB y en el empleo, entre otras variables. Desde este punto de vista, continuar reduciendo las tarifas arancelarias y el propio proceso de integración con EU es muy significativo para ciertos segmentos de la economía mexicana, pero insuficiente para un país con las dimensiones y la complejidad de México, si se considera además que existen limitaciones absolutas en este proceso, por ejemplo en el caso de que el comercio ya haya alcanzado sus mínimos niveles, así como otros competidores en terceros países. Así, la atracción y el ingreso de la IED en México, en el mejor de los casos, puede ser una condición necesaria, pero no suficiente, para permitir un proceso de desarrollo socioeconómico sustentable en el largo plazo de México.

A nivel de ramas, clases económicas y empresas, el trabajo requiere políticas específicas. Las instituciones públicas y privadas en México deben hacer un enorme esfuerzo estadístico y de compatibilización de información estadística sobre la IED, el comercio y variables del sector productivo a nivel de empresas, clases, ramas e, incluso, a nivel macroeconómico. La Secretaría de Economía –concretamente la Secretaría de Negociaciones Internacionales- ha iniciado, desde hace varios años, un proyecto para vincular estas variables a nivel de empresas. Esta labor debiera apoyarse ampliamente para obtener resultados en el corto plazo y una base para la toma de decisiones de política.

Una política empresarial, industrial y comercial de largo plazo que permita aumentar la competitividad del sector productivo en México, específicamente para aumentar su grado de integración con las actividades vinculadas a las exportaciones y la IED. Programas de

financiamiento por parte de la banca comercial y de desarrollo para el fomento de la subcontratación y las empresas de menor tamaño parecieran ser de particular importancia en este contexto.

Establecimiento de programas de apoyo a la integración productiva a nivel regional-sectorial con el fin de alcanzar el mayor grado de especificidad para las actividades incluyendo a la IED. La expectativa en este rubro, entre otras, es permitir un proceso interactivo entre las empresas y los gobiernos federal y estatal, tanto para la difusión de los programas y acuerdos existentes como para plantear las necesidades específicas de las empresas.

Vincular a nivel regional-sectorial propuestas de política económica respecto a la IED con propuestas educativas, de capacitación y tecnológicas en forma integral. Es sustancial aumentar el grado de aprovechamiento del proceso de integración y de las reglas de origen existentes, por ejemplo en el caso del TLCAN, pero también de la Unión Europea, en forma integral y sistémica, proceso que por el momento no se ha visualizado ni logrado

En este contexto se requieren medidas específicas para la IED. En el corto plazo pareciera ser importante resolver aspectos sobre inversión neutra y su participación en sectores específicos como telecomunicaciones, petroquímica y electricidad, primordialmente. También debieran analizarse y tomar medidas en el corto plazo, en torno a la creciente competencia de los flujos de IED entre China y México, particularmente en actividades vinculadas a las importaciones temporales para su exportación. En el mediano y largo plazos es importante que los sectores privado y público definan sus expectativas respecto a

la IED y al proceso de integración de la economía mexicana con una población superior a los 100 millones de habitantes. En este contexto, la IED puede jugar un papel socioeconómico importante, aunque sólo complementario; ya que las finanzas públicas de un país dependen de otras muchas variables, entre ellas destacan, la política monetaria, la política fiscal, la operación de la balanza de pagos, el manejo de los índices bursátiles y el cumplimiento del Plan Nacional de Desarrollo.

Es indispensable, desde el principio, señalar que las propuestas anteriores implican costos económicos que deben ser aportados por los sectores público y privado de manera conjunta, sobre lo cual en la actualidad no existe consenso en México.

La IED ha logrado integrar un segmento de la economía mexicana al proceso de la globalización, aunque la mayor parte del sector productivo no ha participado. De la integración externa a la integración interna- considerando las enormes brechas del financiamiento, tecnológicas, de conocimiento y de productividad entre la IED y el resto del aparato productivo, entre otras-, debiera ser el centro de atención de futuras políticas vinculadas al fomento de la IED y a los principales retos de la economía mexicana.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> Cfr. *Ibidem.* pp.295-298.

#### 4.6 LA AMGI COMO ORIENTADORA DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN

Una vez que un inversionista ha decidido colocar su capital en un país en donde existe la posibilidad de hacer frente al RP, el inversionista debe empezar a buscar métodos para reducir ese riesgo, dos de las principales categorías de IED que involucran acuerdos entre inversionistas y PR son los convenios en materia de petróleo y los proyectos de infraestructura.

Casi todos los PED con grandes recursos petroleros han creado empresas estatales para la administración de los mismos, estos países exploran, producen o refinan petróleo ya sea a través de sus propias empresas estatales, a través de arreglos directos con inversionistas extranjeros, o a través de convenios indirectos entre las empresas petroleras estatales y los inversionistas; existen cuatro modelos básicos en donde generalmente está involucrada la IE a fin de desarrollar la industria petrolera en los PED, a saber, la concesión, el acuerdo de producción compartida, el acuerdo de participación y el contrato de servicio.

Por otro lado, los proyectos de infraestructura desarrollados en PED, tales como proyectos de energía, de telecomunicaciones, aeropuertos y carreteras, han tenido un gran crecimiento durante los últimos años; en lugar de pedir empréstitos, desarrollar y operar los proyectos ellos mismos, los PED han delegado el trabajo a consorcios de inversionistas extranjeros.

En las líneas anteriores señalamos que tipo de proyectos son desarrollados a través de inversión extranjera, generalmente porque los PED no tienen la capacidad técnica para

desarrollar y operar ese tipo de proyectos, sin embargo, un inversionista debe considerar como estructurar su inversión a fin de reducir su exposición al riesgo político.

Como una regla general, el inversionista debe minimizar su exposición al RP minimizando el número y valor de activos de su empresa en el PR. Una manera de minimizar los activos en el PR, puede ser estructurando la compañía en el PR como una subsidiaria de la compañía matriz que se encuentra en el exterior, y manteniendo los derechos de propiedad intelectual, tecnológicos y los conocimientos técnicos sobre administración en control de la matriz, para hacer de la expropiación un proyecto no atractivo para el PR.

El inversionista también debe diversificar operaciones en diversas compañías afiliadas, localizadas en el PR, un programa de nacionalización, por ejemplo, no tendrá tanto impacto en la propiedad de las controladoras del inversionista, si estas están separadas.

Otra sugerencia común, es estructurar la operación de tal manera que la población local en el PR esté directamente relacionada con el éxito de la empresa; el inversionista debe considerar, por ejemplo, el uso de proveedores locales. Otra sugerencia es adquirir activos por medio de arrendamiento financiero o financiarlos con otorgadores de crédito locales. Además, las relaciones con empresarios locales del sector privado, pueden proveer cierta protección política contra el riesgo de expropiación. Para prepararse para el caso de una expropiación, el inversionista debe mantener registros detallados de todo tipo de transacciones, así como también debe mantener un duplicado de todos esos registros al exterior del PR.



Estructurar el financiamiento de un proyecto, incluyendo préstamos de agencias nacionales, como OPIC y de agencias internacionales tales como el Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento o la CFI también reduce el riesgo político, ya que los PED prefieren mantener buenas relaciones con tales entidades a fin de no obstaculizar sus futuros requerimientos de capital; por tanto, un PED puede ser menos propenso a interferir en los derechos de propiedad de un proyecto financiado con un préstamo de alguna de estas entidades.<sup>28</sup>

La obtención de un seguro contra riesgo político es uno de los pasos más directos y simples que un inversionista puede tomar para reducir su exposición al riesgo político. El aseguramiento del riesgo político es similar en muchos aspectos a los seguros ordinarios de riesgos de negocios; típicamente provee cobertura contra riesgos políticos tales como inconvertibilidad de la moneda, expropiación y violencia política, y se puede obtener mediante muchas fuentes, incluyendo agencias de aseguramiento patrocinadas por los Estados, como OPIC; aseguradores privados como Lloyds de Londres; y una agencia multilateral, la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones del GBM.

Casi todos los PD patrocinan agencias de seguros contra el riesgo político, la mayoría de las cuales son miembros de la Unión Internacional de Aseguradores de la Inversión y del Crédito, Conocida como la Unión Berne (la Unión Berne se estableció en 1934, y originalmente sólo se enfocaba a los riesgos comerciales en las exportaciones, después de la Segunda Guerra Mundial, compañías de aseguramiento al riesgo político, tanto privadas como públicas empezaron a adherirse a la Unión Berne). Las más grandes agencias de

---

<sup>28</sup> Cfr. COMEAUX, Paul y KINSELLA, Stephan. Op. cit. pp. 127-131 Tr. del autor.

aseguramiento a la exportación patrocinadas por Estados son OPIC, Treuarbeit de Alemania y la División Japonesa de Aseguramiento a la exportación, dependencia del Ministerio Japonés de Comercio Internacional e Industria, las cuales juntas representan cerca del 80% del total de cobertura por aseguradoras estatales del riesgo político.

En los últimos 20 años, los aseguradores privados han empezado a ofrecer aseguramiento del riesgo político, que compite y al mismo tiempo complementa los programas de aseguramiento subsidiados por el gobierno.

Actualmente, el rápido crecimiento del mercado de aseguramiento privado es concentrado principalmente en los EU e Inglaterra, y ha sido estimado en años recientes en un monto de de 200 a 350 MDD respecto de primas anuales. Entre las Compañías de aseguramiento privado contra el riesgo político destacan: Chubb Group (Nueva Jersey), Lloyd's de Londres, Citicorp International Trade Indemnity (CITI), Professional Indemnity Association (PIA, Nueva York), Pan Financial (Londres y Nueva York), American International Group (AIG), y Pool d'Assurance des Risques Internationaux et Speciaux (P.A.R.I.S).<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Cfr. *Ibidem*. pp. 151-182 Tr. del autor.

#### 4.7 MECANISMOS JURÍCOS NACIONALES PARA QUE LA AMGI SEA UNA ALTERNATIVA PARA EL SANEAMIENTO DE LAS FINANZAS PÚBLICAS

Loretta Ortiz sostiene que el presidente de la república al celebrar un tratado internacional, realiza funciones legislativas limitadas entre otros artículos, por el 15 y 18 de la Constitución, y en este caso únicamente le corresponde al Senado vetar o no el tratado. Dichos tratados son de aplicación general en todo el territorio nacional, de manera que les corresponde el rango de leyes nacionales.

Raúl Medina Mora se pronuncia como sigue, en caso de conflicto entre las estipulaciones de un tratado internacional del que México sea parte y las de derecho mexicano: ¿que norma prevalece? el problema tiene tres niveles: conflicto con la constitución, conflicto con las leyes federales y conflicto con las leyes locales, según el autor, el tratado prevalece con respecto de los dos últimos tipos de leyes, siempre y cuando no viole garantías individuales y concluye los tratados hoy en día ya no son exclusivamente fuente de obligaciones en el ámbito internacional.

Los Tratados Internacionales (TI) no son leyes en sentido estricto, cuando la Constitución los califica como integrantes de la ley suprema no da al término ley la connotación técnica específica de ordenamiento general derivado del proceso legislativo, pues evidentemente la Constitución misma no es una ley.

Los estados al constituirse la unión, cedieron una parte de su soberanía al concederle el Poder Ejecutivo, con autorización del Senado, el manejo de las Relaciones Internacionales de México. En materia de tratados, mientras que éstos no violen alguna prohibición constitucional o vayan en contra de la constitución, su aceptación significa que se constituirán en Ley Suprema de toda la Unión, más allá de las Leyes Federales que tienen ámbitos delimitados por los propios estados constituyentes de la Unión, o sea, los tratados son normas internas de aplicación nacional, igual que la constitución y no siendo contrarias a ésta son normas que tienden a desarrollar varios temas y conceptos incluyendo algunos no previstos originalmente. Un planteamiento funcional tiene por otro lado más sentido en la medida que tome en cuenta el proceso en el cual México está inmerso internacionalmente; o sea, un proceso dinámico.

En efecto, si el tratado no es contrario a la Constitución, al ser admitido a nivel constitucional el sistema jurídico mexicano provoca dos tipos de efectos: complementa o precisa conceptos o materias previstas en la Constitución; o bien, se provoca una ampliación de la experiencia normativa de la propia constitución, en una serie de materias y conceptos de origen internacional no previstas en ese máximo ordenamiento. Con ello, se cumpliría el deseo del constituyente que, al saber que no podría preverlo todo, dejó abierta esta vía de adición en nuestro ordenamiento jurídico nacional.

Cabe distinguir tres niveles de vinculación a través de tratados internacionales. El primero, el que no modifica al orden jurídico interno y que solo tiene por objeto ampliar y fortalecer las relaciones internacionales de México. El segundo nivel si produce modificaciones

legislativas y el tercero, además de las modificaciones legislativas provoca alteraciones en la normatividad constitucional.

En el tercer nivel, el más complejo, los TI plantean la modificación o adición a las disposiciones constitucionales, se trata de realidades no contempladas por la constitución y a las que ésta puede adecuarse. La ratificación de un instrumento internacional puede plantearse en dos direcciones; seguir los mismos procedimientos que el constituyente permanente tiene para modificar la constitución; aprobación calificada de parte del Congreso de la Unión y mayoritaria de las legislaturas locales o bien, que el tratado fuera estudiado por la suprema corte de justicia y que ésta emitiera una opinión sobre su constitucionalidad y con base en esa opinión, el Congreso de la Unión pueda tomar sus decisiones.

La soberanía se convierte así en el medio de defensa en contra de agresiones de países con tendencias intervencionistas, concepto que perdura hasta entrado el presente siglo. Una de sus concreciones jurídicas más importantes es la adopción de la CC con la cual los extranjeros en sus inversiones en México declaran considerarse como nacionales con respecto de esas inversiones y, en consecuencia, no invocar la protección diplomática de sus gobiernos.

Hans J. Morgenthau en su obra clásica de la "Política de las Naciones" considera que; no es la cantidad de los compromisos jurídicos sino la calidad del control político del gobierno lo que determina el problema de la soberanía. Llevada esta idea al tema que nos ocupa, el de la cesión de funciones, no significa que el ceder funciones constituya una afectación a la

soberanía estatal, se trata en todo caso, de un ejercicio de coordinación de actividades entre Estados y de la definición de la naturaleza de esas funciones, a la luz de una nueva realidad internacional. En este sentido, los tratados de libre comercio constituyen políticas económicas y comerciales de vinculación en las que, por la amplitud de las obligaciones que se contraen, requieren de esa cesión de funciones, mismas que en todo caso, no son básicas para el Estado.

Las relaciones internacionales tienen hoy en día un desenvolvimiento cada vez más acelerado, lo que provoca una mayor interrelación o interdependencia entre Estados nacionales. De ahí que el concepto tradicional de soberanía deba ser sometido a un proceso continuo de análisis, a fin de que sea un instrumento que explique la interrelación entre Estados, en especial con la cantidad y calidad de compromisos jurídicos que fortalezcan la calidad del control político de los gobiernos de la república en el manejo de sus asuntos internos y en el de sus relaciones internacionales.<sup>30</sup>

La Ley Suprema de toda la Unión, es pues, diferente a la supremacía de la Constitución. Y por supuesto, la Constitución forma parte, en primer lugar de esta Ley Suprema de toda la Unión, supremacía querría decir que habiendo una disposición federal que se contrapone con una local, debería aplicarse la ley federal. Sin embargo, la constitución dice otra cosa en sus artículos 124 y 103, puesto que adopta el régimen federal, previene la distribución de competencias entre las autoridades federales y las autoridades locales; el artículo 124 fracción I dice que las facultades que no están expresamente otorgadas por esta constitución

---

<sup>30</sup> Cfr. PEREZNIETO CASTRO, Leonel. Loc. cit. pp.275-292.

a los funcionarios federales, se entienden reservadas a los Estados. Y el 103 dispone que los tribunales de la Federación resolverán toda controversia que se suscite... II. Por leyes o actos de la autoridad federal que vulneren o restrinjan la soberanía de los Estados; y III. Por leyes o actos de las autoridades de estos que invadan la esfera de la autoridad federal. En México, en la ficción jurídica federal, la hipótesis básica es que los Estados tienen en principio todas las facultades, y que al unirse en una federación, han cedido algunas, a las autoridades federales, en consecuencia, sólo las que expresamente les han sido dadas, así como las que les son necesariamente implícitas, constituyen su ámbito de competencia.

La jurisprudencia de la Corte ha confirmado que no hay supremacía federal “Legislación federal y local. Entre ellas no existe relación jerárquica, sino competencia determinada por la constitución... en el caso de una contradicción aparente entre las legislaciones mencionadas, ésta se debe resolver atendiendo a qué órgano es competente para expedir esa ley, de acuerdo con el sistema de competencias del artículo 124. Tesis de jurisprudencia 10/91, octava época, tomo VII, marzo de 1991, p. 56.

Existen tres órdenes en México, el orden federal, el orden local y el orden nacional, porque el orden nacional los abarca a los dos y en el orden nacional están la constitución y los tratados internacionales. Desde el punto de vista interno, el tratado es fuente formal del derecho, es decir, genera normas jurídicas de carácter general y abstracto, aplicables a todos los casos que se ubiquen en sus hipótesis legales. El artículo 104 fracción I-a dispone que, corresponde a los tribunales de la federación conocer de todas las controversias del orden civil o criminal que se susciten respecto del cumplimiento y aplicación de leyes federales o de los tratados internacionales celebrados por el Estado Mexicano.

En el derecho mexicano los tratados internacionales son autoaplicativos, es decir, que no necesitan de legislación adicional que los haga internamente efectivos. No hay supremacía jerárquica de los tratados sobre las leyes federales; pero tampoco, de las leyes federales sobre los tratados. Son de diversa naturaleza las cuestiones jurídicas que derivan de los tratados internacionales y de su relación con el orden jurídico interno. Plantear el problema de esta relación desde el punto de vista de la jerarquía, hace imposible no sólo la interpretación congruente del texto del artículo 133 sino la solución del problema mismo de la relación en los casos concretos.

Fernando A. Vázquez Pando explica de otra manera la relación entre el tratado y la ley interna: Dice que en el conflicto entre ellos el tratado es una ley de excepción porque sólo se aplica a los casos concretos cubiertos por el mismo y sólo a las partes que en él intervienen. El tratado no anula una ley nacional; sólo se aplica en casos de excepción o de normas excepcionales, y estas se aplican de preferencia sobre las normas generales. Esta explicación tan sugestiva es muy útil para enfatizar el carácter diferente de unas y otras normas y que la existencia de una no afecta a la validez ni a la vigencia de otra, que se aplica a relaciones jurídicas o a ciertos aspectos de una relación jurídica que tienen diferente carácter y por ende comprende a sujetos también diferentes, es decir, que se aplican en distintos ámbitos.

Debe profundizarse en el análisis de esta sugestiva tesis, pues las normas excepcionales están dictadas con ese propósito y, por lo general, no se refieren a un ámbito distinto al de la norma general. La tesis tiene el mérito de eliminar el planteamiento jerárquico dentro del sistema jurídico mexicano; al respecto consideramos que el enfoque correcto para resolver



los conflictos, es adoptar el punto de vista dualista que sostiene que se trata de dos órdenes jurídicos diferentes, pero interconectados.

Consecuentemente la solución, es concebir el orden jurídico como un sistema compuesto, de tal forma que al ocurrir un conflicto, la solución no está en definir cuál norma tiene mayor jerarquía sino en definir si el problema se encuadra en el ámbito de competencia del derecho internacional o del nacional.

Cuando el DI era simplemente el de los tratados, era muy fácil que, como ha sido nuestra experiencia, los países fuertes impusieran sus condiciones a los países menos fuertes o débiles<sup>31</sup>, ahora con un sistema internacional más complejo y mejor estructurado, las relaciones entre unos países y otros han avanzado en la consecución de la equidad.

En caso de considerarse caduca la Cláusula Calvo, y de optar por la adopción de normas internacionales que priven sobre el derecho interno, a las que se deberá someter incluso el propio Estado Mexicano, será necesario reformar la constitución en los capítulos pertinentes e incorporar las disposiciones en las leyes respectivas (La fórmula inserta en la legislación sobre propiedad industrial, IE, comercio exterior y la denominada miscelánea del TLC, nos hacen temer que en una futura reforma constitucional se establezca que la soberanía nacional reside en el pueblo, sin perjuicio de la aplicación de los tratados internacionales que al efecto se suscriban).

---

<sup>31</sup> Cfr. MEDINA MORA, Raul. "El Artículo 133 constitucional y la Relación entre el Derecho Interno y los Tratados Internacionales". Pemex Lex, edición especial, marzo de 1998. pp. 126-139.

Tampoco es válido reducir la Doctrina Calvo al rechazo a la protección diplomática, ya que corresponden también a la misma, los principios generales de justicia inherentes al Estado-Nación y a su soberanía, el derecho irrenunciable del estado a ser juzgado por sus propias leyes, cuando se cuestionan sus decisiones soberanas, y el derecho de los ciudadanos a tener un trato no inferior al que se otorga a un extranjero.

Algunos países, como Argentina, han tratado de responder a las presiones internacionales adaptando la doctrina Calvo, en lo que se refiere al derecho de los ciudadanos (y del Estado) a agotar la jurisdicción nacional antes de recurrir a instancias internacionales, al respecto, en los tratados bilaterales de garantía de las inversiones se ha aceptado que a los 18 meses de iniciada una acción ante los tribunales locales, si éstos no han resuelto la litis, se considera agotada esa instancia y se puede recurrir al sistema de arbitraje previsto en el CIADI. En el caso de México, son de dudosa constitucionalidad las disposiciones del TLC que impiden a los particulares y al mismo Estado, no sólo agotar, sino recurrir a las instancias establecidas en los artículos 104 y 103 de la constitución política.

Y es también importante no otorgar a inversionistas extranjeros beneficios mayores que a los inversionistas mexicanos, como son las garantías de que podrán sacar divisas del país en caso de que se estableciera un régimen de control de cambios, de indización de las indemnizaciones a divisas del grupo de los siete y poder optar entre los tribunales nacionales o los árbitros internacionales, entre el derecho nacional y el que surge de los tratados y del difuso DI, con la posibilidad de optar por la protección diplomática de los países en que se originó la inversión en caso de que el estado nacional no cumpla con las decisiones judiciales o arbitrales. Estos beneficios mayores no sólo implican una injusticia

en términos abstractos, sino que otorgan al inversionista extranjero una mejor posición en el mercado, evitándole acumular reservas para casos de emergencia económica nacional.<sup>32</sup>

Desde hace algunos años, debido a la llamada crisis de la deuda, se ha presentado una creciente escasez de préstamos internacionales, por lo que muchos países, principalmente PED han modificado su legislación relativa a inversiones extranjeras, haciéndola más flexible con el objeto de atraer recursos mediante ellas.

Por todo lo antes expuesto podemos admitir que desde hace tiempo los inversionistas extranjeros de PD han buscado mecanismos que les aseguren sus inversiones en otros países, principalmente en PED, y como resultado de ello se creó la AMGI.

Estados Unidos y Canadá forman parte de la Agencia, por lo que han insistido en la conveniencia de que México suscriba el acuerdo constitutivo de la Agencia, para así asegurar sus inversiones, todo ello como parte de las negociaciones del TLC entre los tres países.

La convención constitutiva de la Agencia, contiene varios artículos que presentan incongruencia con la legislación mexicana. Sin embargo, existe la posibilidad de incluir reservas (salvaguardas) a la misma.

---

<sup>32</sup> Cfr. PÉREZ MIRANDA, Rafael. "La protección de la inversión extranjera y la solución de controversias en la materia". Alegatos, No. 32, México, enero/abril de 1996. pp. 33 y 34.

En caso de que el gobierno mexicano decida suscribir el Convenio Constitutivo de la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones, es necesario que se incluyan reservas respecto de los siguientes puntos principalmente:

- 1.- Que el inversionista extranjero tenga la obligación de agotar los recursos tanto administrativos como judiciales antes de que la Agencia puede subrogarlo en sus derechos;
- 2.- el inversionista extranjero sólo podrá acudir a la AMGI cuando se presenten los riesgos previstos y siempre y cuando haya denegación de justicia; y
- 3.- desechar la posibilidad de que los propios nacionales acudan a la Agencia.

El arbitraje como mecanismo para la solución de controversias ha sido ampliamente reconocido por los países miembros de la comunidad internacional, existiendo una tendencia cada día más fuerte para su reconocimiento en materias tan variadas como: deuda externa (Colombia: decreto 222 del 2 de febrero de 1983); fronteras (México: El Chamizal); materia comercial (dumping y subsidios); la creación de paneles binacionales en el tratado de Libre Comercio Canadá y EU, etc.

El arbitraje internacional es un mecanismo de solución de controversias que no se opone al sistema jurídico mexicano, es más, nuestro país ha participado en varios arbitrajes, entre los cuales destacan el relativo a El Chamizal y el de la Isla de la Pasión, entre otros.

Es necesario que México tenga especial cuidado al formular las reservas o salvaguardas mencionadas, ya que podrán ser de aquellas que no se puedan formular, conforme al

artículo 19, inciso c) de la convención de Viena, en cuyo caso estaría en imposibilidad de suscribir el Convenio Constitutivo de la Agencia.<sup>33</sup>

Finalmente cabe señalar que la única manera de hacer viable la suscripción de México a la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones es marcando una serie de reservas al Convenio constitutivo a fin de hacerlo compatible con nuestras normas constitucionales, pero creemos que el Convenio de la AMGI, se ostenta más como un convenio de adhesión que como un convenio en el cual algún PED pueda establecer sus condiciones.

Por lo que respecta al saneamiento de las finanzas públicas, y como ya se mencionó anteriormente, en el nombre del bienestar de nuestra nación, no debemos dar lugar a premisas apriorísticas que sostengan que la atracción de IED sólo trae consecuencias benéficas para un determinado país, y debemos demostrar empíricamente el impacto real de una determinada inversión, en el corto, mediano y largo plazo, en la economía de las regiones y de los sectores económicos para decidir si el país debe orientar su política y sus recursos hacia la atracción de IED.

---

<sup>33</sup> Cfr. SALDAÑA PÉREZ, Juan Manuel. Loc. cit. pp.561 y 562.

## *CONCLUSIONES*

PRIMERA.- La evolución del pensamiento del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento pasó por tres grandes etapas; en la primera, el desarrollo se sustentó en el ahorro interno; en el período siguiente, en el desarrollo e infraestructura para el campo industrial, agrícola y educativo, finalmente en la época contemporánea, las metas de desarrollo tienen un carácter preponderantemente social.

SEGUNDA.- En la era McNamara, la concepción del desarrollo ya no se agotó en el crecimiento económico, y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento comenzó a sostener que dicho crecimiento debía incluir aspectos sociales y políticos ligados a la planificación familiar, a la urbanización y al desempleo.

TERCERA.- Las ventajas que los Países en Desarrollo presentan para atraer la Inversión Extranjera Directa, son frecuentemente frenadas por la inestabilidad política, la corrupción, y la ineficiencia burocrática.

CUARTA.- Los países deben identificar sus objetivos en relación con las actividades de las Empresas Transnacionales, y al mismo tiempo, si desean realmente atraer inversión, su política y legislación debe ser justa y estable a largo plazo.

QUINTA.- El capital internacional busca, ante todo, panoramas de inversión con buenas perspectivas y pocos riesgos, por lo que resulta atractivo para la Inversión Extranjera establecerse en países con amplios mercados y políticas de protección a la Inversión.

SEXTA.- En la década de 1980, el concierto de las naciones había estado dando pasos lentos pero seguros en la construcción de un ambiente propicio que auspiciara el advenimiento de un organismo internacional que vendría a consolidar todos los esfuerzos realizados con miras a mejorar y proteger los flujos de inversión; ese organismo sería la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones.

SÉPTIMA.- La implicación de un organismo multilateral ligado con el Banco Mundial es en si mismo una garantía para reducir las posibles acciones arbitrarias de parte del País Receptor, algunas veces previniendo del todo la pérdida en caso de que ocurra el riesgo asegurado, y otras, mitigándola.

OCTAVA.- La AMGI ha tenido un impacto mundial ya que representó una voluntad multilateral a favor de la estabilidad y protección de la inversión, que tomada junto con los Acuerdos Bilaterales en materia de Inversión pudo ayudar a remover el efecto psicológico adverso en los inversionistas creado por la Resolución sobre la Soberanía Permanente de los Recursos Naturales o la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados.

NOVENA.- La inversión, especialmente en sus nuevas formas, por su duración, por el grado de compartición de riesgos y de beneficios que permite, es uno de los modos privilegiados de la cooperación internacional y a la par es factor de interdependencia, de comprensión mutua, de desarrollo y de paz.

DÉCIMA.- La AMGI es un sujeto de Derecho Internacional Público que surgió mediante un tratado internacional de conformidad con lo establecido en la Convención de Viena.

UNDÉCIMA. En relación al establecimiento de sus relaciones contractuales, la AMGI es la expresión material de una empresa aseguradora internacional, quien, mediante la formalización de un contrato de seguro, asume las consecuencias dañinas producidas por la realización del evento cuyo riesgo es objeto de cobertura.

DUODÉCIMA.- La AMGI forma parte de una compleja trama de organismos financieros internacionales que conforman al sistema financiero internacional; tiene un patrimonio formado por las acciones que suscriben sus miembros así como por los beneficios derivados de sus operaciones.

DÉCIMO TERCERA.- La AMGI establece relaciones particularmente estrechas con los miembros del Grupo del Banco Mundial así como con ciertas empresas aseguradoras privadas; y realiza una labor activa de promoción a la inversión.

DÉCIMO CUARTA.- La cantidad aproximada para que México se suscriba a la Agencia es de 40 millones de pesos, a pagar 20 millones en efectivo y otros 20, en pagarés no negociables y sin interés. A pesar de que con esos 40 millones podemos ser miembros de la AMGI, estaríamos obligados a pagar otros 160 millones -de acuerdo con la cantidad de acciones que nos correspondan- en el momento en que ocurra un siniestro propio o de otro país, y la AMGI nos lo solicite.



DÉCIMO QUINTA.- Cuando la AMGI garantiza una inversión, analiza la viabilidad económica de la misma, su contribución al desarrollo del País Receptor (tanto económico como social) y la concordancia de la inversión con los objetivos y prioridades de desarrollo declarados por el País Receptor.

DÉCIMO SEXTA.- La Agencia garantiza inversiones admisibles contra una pérdida que resulte de uno o más de los siguientes tipos de riesgo; Restricción de Transferencia de Moneda e Inconvertibilidad, Expropiación y Medidas Similares, Incumplimiento de Contrato, Guerra y Disturbios Civiles, y en virtud de una solicitud conjunta del inversionista y el País Receptor, la Junta, por mayoría especial, puede aprobar la extensión de la cobertura, a riesgos no comerciales específicos, distintos de los mencionados.

DÉCIMO SÉPTIMA.- La AMGI realiza investigaciones, emprende actividades para promover corrientes de inversión y disemina información sobre oportunidades de ella en sus Países Miembros.

DÉCIMO OCTAVA.- El papel de los proyectos de la Agencia puede ser calificado de efectivo, en la medida que cumple los objetivos inmediatos que se plantea, y partiendo de que la AMGI, es tan sólo una institución más dentro del amplio espectro de instituciones globales que trabajan por el desarrollo de las economías emergentes.

DÉCIMO NOVENA.- La suscripción de México a la AMGI, sería inconstitucional, y daría pie a una violación a los artículos 1 y 15 de la Carta Magna, dando lugar a la procedencia del juicio de amparo y la acción de inconstitucionalidad.

VIGÉSIMA.- La inconstitucionalidad de la suscripción de México a la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones se deriva de que atenta contra el principio de no discriminación contemplado en nuestro ordenamiento político.

VIGÉSIMA PRIMERA.- Aún siendo posible que se establecieran reservas al Convenio Constitutivo de la Agencia Multilateral de Garantía a Inversiones, y que se procediera al mecanismo de arbitraje, tan sólo en los casos de denegación de justicia, en estricto sentido, se violarían principios constitucionales establecidos en el artículo 29.

VIGÉSIMA SEGUNDA.- El motivo para crear agencias nacionales de protección a la inversión a través del otorgamiento de seguros, por parte de los Países Desarrollados, es proteger la inversión de sus nacionales en los Países en Desarrollo.

VIGÉSIMO TERCERA.- En el caso de México, habría que estudiar si el número de empresas mexicanas que exportan capital es lo suficientemente grande como para dar prioridad a un esquema nacional de aseguramiento a la inversión a través de seguros a las operaciones que estas empresas que realicen en otros países.

VIGÉSIMO CUARTA.- El aumento de la productividad originado por la Inversión Extranjera Directa se traduce en el largo plazo en una disminución del empleo, lo que se acentúa por el cierre de empresas ineficientes.

VIGÉSIMO QUINTA.- El esquema operativo de la AMGI, en relación al establecimiento de redes que permiten el contacto entre la Inversión Extranjera Directa y los mercados emergentes, debe ser estudiado a fondo, a fin de crear una Agencia Mexicana de Promoción y Protección a la Inversión que se rija bajo principios de no discriminación, en absoluta concordancia con nuestra Constitución, y que tenga como objetivo principal trabajar en dirigir los flujos de inversión tanto nacionales como internacionales a las regiones y a los sectores de la industria que más lo necesiten, previo estudio de su impacto real en la economía.

VIGÉSIMO SEXTA.- Los tratados y acuerdos, ratificados por México, en donde se trata a la inversión de una manera directa o indirecta, que contengan mecanismos alternos de solución de controversias, son inconstitucionales, ya que le otorgan al inversionista extranjero un trato preferencial en relación con el inversionista nacional, al darle más instancias jurídicas, en caso de conflicto con autoridades nacionales.

## FUENTES

### BIBLIOGRÁFICAS

1. BECERRA RAMIREZ, Manuel. "La organización financiera y el derecho internacional". Compilación "Regulación de flujos financieros internacionales". Instituto de Investigaciones Jurídicas e Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. 2000.
2. COMEAUX, Paul y KINSELLA, Stephan. Protecting Foreign Investment Under International Law -legal aspects of political risk-. Oceana Publications Inc. New York, 1997.
3. CROOME, John. "Reshaping the World Trade System." WTO. 1995.
4. DUSSEL PETERS, Enrique (Coordinador). "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa". Ed. Plaza y Valdés S.A. de C.V., UNAM y BID-INTAL. México 2003.
5. KAPLAN, Marcos y MANRIQUE CAMPOS, Irma (Coordinadores). "Regulación de flujos financieros internacionales". Instituto de Investigaciones Jurídicas e Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. 2000.
6. LICHTENSZTEJN, Samuel y BAER, Mónica. "Fondo Monetario Internacional. Estrategias y políticas del poder financiero." Ed. Nueva Sociedad. Uruguay. 1988.

7. SANCHEZ FLORES, Octavio. "La institución del seguro en México". Ed. Porrúa. México. 2000.

8. HALPERIN, Isaac. "Seguros". Vol. II. Ediciones Depalma. 2ª ed. Buenos Aires. 1991.

9. WITKER, Jorge. "El GATT." UNAM. México. 1986.

#### HEMEROGRÁFICAS

10. ACEVEDO PESQUERA, Luis. "Reestablecería la confianza dar garantías a la IED: BM". El Universal. 11 de octubre de 1997.

11. AGOSIN, Manuel y RIBEIRO, Vicente. "Inversiones extranjeras directas en América Latina: tendencias recientes y perspectivas." Año 12. No. 124. Integración Latinoamericana, junio 1987.

12. AKINSAYA, Abedoye. "Internacional Protection of Direct Foreign Investments in the third world." Volume 36, part 1. International and Comparative Law Quarterly. England, January 1987.

13. BUIRA, Ariel. "Reflexiones sobre el sistema monetario internacional." Vol.44 No.10. Comercio Exterior, México, octubre 1994.

14. CASTAÑARES PRIEGO, Jorge. "La inversión extranjera y su efecto en el comercio exterior." Vol. XLV. No. 176. Investigación Económica, México, abril-junio 1986.
15. CAMDESSUS, Michel. "Cincuenta años del FMI: nuevas funciones y una misión constante." Vol.44 No.10. Comercio Exterior, México, octubre 1994.
16. COMISION DE BRETTON WOODS. "Bretton Woods: de cara al futuro." Vol.44 No.10. Comercio Exterior, México, octubre 1994.
17. CHATTERJEE, S. K. "The Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency". International and Comparative Law Quarterly. British institute of international and comparative law. Vol. 36 Part. I. England, january 1987.
18. DE LAUBIER, Dominique. "Les investissements directs." No. 229. Le commerce international, Francia, janvier-février 1987.
19. FMI. "Foreign private investments in developing countries." Occasional paper No. 33. Washington, D.C. enero 1985.
20. GONZÁLEZ DE COSSÍO, Francisco. "Reflexión acerca de algunos problemas constitucionales suscitados por los tratados de inversión de los que México es parte". Jurídica. No. 28. 1998. México.

21. GUERRA-BORGES, Alfredo. "La inversión extranjera en América Latina: algunos hechos y tendencias sobresalientes en los últimos años." Vol. XIX. No. 72. Problemas del Desarrollo, México, enero-marzo 1988.
22. JOS, Emmanuel. "L'agence multilatérale de garantie des investissements: une contribution positive, mais insuffisante, pour promouvoir les investissements utiles aux pays en développement." » Revue générale de droit international public. Tome. 98, France, février 1994.
23. JUNCADELLA, Salvador. "The foreign investment laws of Latin America: present and future." Vol. 16. No. 3. The international lawyer, summer 1982.
24. MAINARDI, Stefano. "An appraisal of different theoretical approaches and models of foreign direct investment and international trade." Vol. 34. No. 5. Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali, Italia, mayo 1987.
25. MARTÍNEZ LE CLAINCHE, Roberto. "Las Instituciones de Bretton Woods después de 1971." Vol.44 No.10. Comercio Exterior, México, octubre 1994.
26. MEDINA MORA, Raul. "El Artículo 133 constitucional y la Relación entre el Derecho Interno y los Tratados Internacionales". Pemex Lex, edición especial, marzo de 1998.
27. Multilateral Investment Guarantee Agency. "Guide for Completing Membership Requirements". MIGA. Washington D.C. January 1990.

28. OMAN, Charles. "Nuevas formas de inversión en países en desarrollo". Año 12. No. 124. Integración Latinoamericana, junio 1987.

29. ORNELAS, Andrea. "Cuidar la inversión extranjera directa". El Economista. 30 de septiembre de 1997.

30. ORTIZ AHLF, Loreta. "El arbitraje y la Cláusula Calvo". El mundo del abogado. Año 4. No. 31 Noviembre 2001.

31. OWEN, Henry. "The World Bank: Is 50 years enough?" Vol.73. No.5. Foreign Affairs, US, September-October 1994.

32. PATIÑO MANFER, Ruperto. "Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio-GATT-." Revista de la Escuela de Derecho. Universidad Anáhuac. Año IV No. 4. México, verano 1986.

33. PAZOS, Felipe. "La conferencia de Bretton Woods. Recuerdos de un participante." Vol.44 No.10. Comercio Exterior, México, octubre 1994.

34. PEREZNIETO CASTRO, Leonel. "El art. 133 constitucional: una relectura". Jurídica No. 25 Tomo II 1995.

35. PÉREZ MIRANDA, Rafael. "La protección de la inversión extranjera y la solución de controversias en la materia". Alegatos, No. 32, México, enero/abril de 1996.



36. PETERSMANN, Hans. "The Multilateral Investment Guarantee Agency: A New Instrument for the Further Development of International Economic Law". Law and State. Vol. 38. Germany, 1988.

37. SALDAÑA PÉREZ, Juan Manuel. "La Agencia Multilateral de Garantía a la Inversión (MIGA) y 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. No. 9 septiembre-diciembre. México.

38. SALEM, Mahmoud. «Le développement de la protection conventionnelle des investissements étrangers.» No. 3. Journal du droit international. France, juillet-août-septembre 1986.

39. SASGASTI, Francisco. "El Banco Mundial a cincuenta años de su creación: problemas y desafíos." Vol.44 No.10. Comercio Exterior, México, octubre 1994.

40. SEN, B. "Investment Protection and New World Order." 40/3 Zeitschrift für ausländisches öffentliches Recht und Völkerrecht. Alemania 1988.

41. SIGWALD, Ricardo. "El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones". Integración Latinoamericana No. 124. Año 12. Argentina, junio de 1987.

42. SUÁREZ, Eduardo. "La conferencia internacional de Bretton Woods de 1944." Vol.44 No.10. Comercio Exterior, México, octubre 1994.

43. SUÁREZ DÁVILA, Francisco. “La política financiera internacional de México. Relaciones con el Banco Mundial y el FMI.” Vol.44 No.10. Comercio Exterior, México, octubre, 1994.

44. TOUSCOUZ, Jean. «Les opérations de garantie de l'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements (A.M.G.I.)». Journal du Droit International. 114 e No. 4. France, oct-nov-dec. 1987.

45. URQUIDI, Víctor. “Bretton Woods y México. Balance del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.” Nueva época. No.50. Revista Mexicana de Política Exterior, México D,F, primavera-verano 1996.

46. URQUIDI, Víctor. “Bretton Woods: Un recorrido por el primer cincuentenario.” Vol.44 No.10. Comercio Exterior, México, octubre 1994.

47. VERVENIOTIS, George. «Revue Hellénique de Droit International », 50e année. Institut Hellénique de Droit International et Étranger. 1/1997.

#### ELECTRÓNICAS

48. <http://www.worldbank.org> [presidents]

49. <http://www.miga.org/screens/pubs/tenyrs/toc1.htm> [APPENDIX. MIGA's creation and evolution: A personal account by Ibrahim F. I. Shihata.]

50. <http://www.miga.org> [Miga's Convention]
51. <http://www.derechos.org/nizcor/ley/viena.html>.
52. <http://www.miga.org> [Operational Regulations]
53. <http://www.miga.org> [Rules of Arbitration for Disputes Under Contracts of Guarantee]
54. <http://www.miga.org/screens/pubs/annrep.htm> [Operational Overview]
55. <http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga and the USA]
56. <http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga and the France]
57. <http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga in Middle East and North Africa]
58. <http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga in Europe and Central Asia]
59. <http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga in Asia]
60. <http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga in Africa]

61. <http://www.miga.org/screens/pubs/pubs.htm> [Miga in Latin America and the Caribbean]
62. <http://www.miga.org/screens/pubs/annrep.htm> [Regional Activities]
63. <http://www.nightcats.com/sales/JV.htm>
64. <http://inmedsuc.com.mx/especialidades/medinter3.htm>
65. <http://www.miga.org/screens/pubs/annrep.htm> [Investment Marketing Services-Operational Overview]
66. <http://www.miga.org/screens/pubs/annrep.htm> [Legal and Claims-Operational Overview]
67. <http://www.miga.org/screens/pubs/annrep.htm> [Policy and Environment Department-Operational Overview]
68. <http://www.ugto.mx/prunida/historia.htm>
69. <http://www.miga.org/screens/pubs/annrep.htm> [Operations Evaluations and Compliance Advisor/Ombudsman-Operational Overview]

70. <http://www.economista.com.mx/historico.nsf/SearchView?SearchView&Query=MIGA&start=1&count=20&SearchOrder=3> [Valetin Guiza]

71. <http://www.economia.gob.mx/?P=1210>

72. <http://www.economia.gob.mx/?P=1216>

73. <http://www.economista.com.mx/historico.nsf/SearchView?SearchView&Query=MIGA&start=1&count=20&SearchOrder=3> [Andrea Ornelas]

74. <http://www.economista.com.mx/historico.nsf/SearchView?SearchView&Query=MIGA&start=1&count=20&SearchOrder=3> [Yadira Mena]

75. <http://www.derechos.org/nizcor/ley/viena.html>

## LEGISLATIVAS

76. CPEUM. Ed. Porrúa. 137ª edición. México 2001.

## *FUENTES POR CAPÍTULO*

### *CAPÍTULO I*

#### **Bibliográficas.**

CROOME, John. "Reshaping the World Trade System." WTO. 1995.

LICHTENSZTEJN, Samuel y BAER, Mónica. "Fondo Monetario Internacional. Estrategias y políticas del poder financiero." Ed. Nueva Sociedad. Uruguay. 1988.

WITKER, Jorge. "El GATT." UNAM. México. 1986.

#### **Hemerográficas.**

AGOSIN, Manuel y RIBEIRO, Vicente. "Inversiones extranjeras directas en América Latina: tendencias recientes y perspectivas." Año 12. No. 124. Integración Latinoamericana, junio 1987.

AKINSAYA, Abedoye. "International Protection of Direct Foreign Investments in the third world." Volume 36, part 1. International and Comparative Law Quarterly. England, January 1987.

DE LAUBIER, Dominique. "Les investissements directs." No. 229. Le commerce international, Francia, janvier-février 1987.

FMI. "Foreign private investments in developing countries." Occasional paper No. 33. Washington, D.C. enero 1985.

GUERRA-BORGES, Alfredo. "La inversión extranjera en América Latina: algunos hechos y tendencias sobresalientes en los últimos años." Vol. XIX. No. 72. Problemas del Desarrollo, México, enero-marzo 1988.

JOS, Emmanuel. "L'agence multilatérale de garantie des investissements: une contribution positive, mais insuffisante, pour promouvoir les investissements utiles aux pays en développement." » Revue générale de droit international public. Tome. 98, France, février 1994.

MARTÍNEZ LE CLAINCHE, Roberto. "Las Instituciones de Bretton Woods después de 1971." Vol.44 No.10. Comercio Exterior, México, octubre 1994.

OMAN, Charles. "Nuevas formas de inversión en países en desarrollo." Año 12. No. 124. Integración Latinoamericana, junio 1987.

OWEN, Henry. "The World Bank: Is 50 years enough?" Vol.73. No.5. Foreign Affairs, US, September-October 1994.

PATIÑO MANFER, Ruperto. "Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio –GATT–." Revista de la Escuela de Derecho. Universidad Anáhuac. Año IV No. 4. México, verano 1986.

PETERSMANN, Hans. "The Multilateral Investment Guarantee Agency: A New Instrument for the Further Development of International Economic Law". Law and State. Vol. 38. Germany, 1988.

SALEM, Mahmoud. «Le développement de la protection conventionnelle des investissements étrangers.» No. 3. Journal du droit international. France, juillet-août-septembre 1986.

SEN, B. "Investment Protection and New World Order." 40/3 Zeitschrift für ausländisches öffentliches Recht und Völkerrecht. Alemania 1988.

SIGWALD, Ricardo. "El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones". Integración Latinoamericana No. 124. Año 12. Argentina, junio de 1987.

SUÁREZ DÁVILA, Francisco. "La política financiera internacional de México. Relaciones con el Banco Mundial y el FMI." Vol.44 No.10. Comercio Exterior, México, octubre, 1994.

SUÁREZ, Eduardo. "La conferencia internacional de Bretton Woods de 1944." Vol.44 No.10. Comercio Exterior, México, octubre 1994.



TOUSCOUZ, Jean. «Les opérations de garantie de l'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements (A.M.G.I.)». Journal du Droit International. 114 e No. 4. France, oct-nov-dec. 1987.

URQUIDI, Víctor. "Bretton Woods: Un recorrido por el primer cincuentenario." Vol.44 No.10. Comercio Exterior, México, octubre 1994.

URQUIDI, Víctor. "Bretton Woods y México. Balance del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial." Nueva época. No.50. Revista Mexicana de Política Exterior, México D,F, primavera-verano 1996.

#### **Electrónicas.**

<http://www.worldbank.org> [presidents]

[www.nightcats.com/sales/JV.html](http://www.nightcats.com/sales/JV.html)

<http://www.miga.org/screens/pubs/tenyrs/tocl.htm> [APPENDIX. MIGA's creation and evolution: A personal account by Ibrahim F. I. Shihata]

## *CAPÍTULO II*

### **Bibliográficas**

HALPERIN, Isaac. “Seguros”. Vol. II. Ediciones Depalma. 2ª ed. Buenos Aires. 1991.

KAPLAN, Marcos y MANRIQUE CAMPOS, Irma (Coordinadores). “Regulación de flujos financieros internacionales”. Instituto de Investigaciones Jurídicas e Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. 2000

SANCHEZ FLORES, Octavio. “La institución del seguro en México”. Ed. Porrúa. México. 2000.

### **Hemerográficas.**

CHATTERJEE, S. K. “The Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency”. *International and Comparative Law Quarterly*. British institute of international and comparative law. Vol. 36 Part. I. England, january 1987.

Multilateral Investment Guarantee Agency. “Guide for completing Membership Requirements”. MIGA. Washington D.C. January 1990.

VERVENIOTIS, George. « *Revue Hellénique de Droit International* », 50e année. Institut Hellénique de Droit International et Étranger. 1/1997.

**Electrónicas.**

<http://www.miga.org> [Rules of Arbitration for Disputes Under Contracts of Guarantee]

<http://www.miga.org> [Miga's Convention]

<http://www.derechos.org/nizcor/ley/viena.html>

<http://www.miga.org> [Operational Regulations]

*CAPÍTULO III*

**Electrónicas.**

<http://inmedsuc.com.mx/especialidades/medinter3.htm>

<http://www.miga.org/screens/pubs/annrep.htm> [Investment Marketing Services-Operational Overview]

<http://www.miga.org/screens/pubs/annrep.htm> [Legal and Claims-Operational Overview]

<http://www.miga.org/screens/pubs/annrep.htm> [Policy and Environment Department-Operational Overview]

<http://www.ugto.mx/prunida/historia.htm>

<http://www.miga.org/screens/pubs/annrep.htm> [Operations Evaluations and Compliance Advisor/Ombudsman-Operational Overview]

<http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga and the USA]

<http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga and France]

<http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga in Middle East and North Africa]

<http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga in Europe and Central Asia]

<http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga in Asia]

<http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga in Africa]

<http://www.miga.org/secreens/pubs/pubs.htm> [Miga in Latin America and the Caribbean]

<http://www.miga.org/screens/pubs/annrep.htm> [Regional Activities]

## *CAPÍTULO IV*

### **Bibliográficas.**

COMEAX, Paul y KINSELLA, Stephan. *Protecting Foreign Investment Under International Law -legal aspects of political risk-*. Oceana Publications Inc. New York, 1997.

DUSSEL PETERS, Enrique (Coordinador). "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa". Ed. Plaza y Valdés S.A. de C.V., UNAM y BID-INTAL. México 2003.

### **Hemerográficas.**

ACEVEDO PESQUERA, Luis. "Reestablecería la confianza dar garantías a la IED: BM". *El Universal*. 11 de octubre de 1997.

GONZÁLEZ DE COSSÍO, Francisco. "Reflexión acerca de algunos problemas constitucionales suscitados por los tratados de inversión de los que México es parte". *Jurídica*. No. 28. 1998. México.

MEDINA MORA, Raul. "El Artículo 133 constitucional y la Relación entre el Derecho Interno y los Tratados Internacionales". *Pemex Lex*, edición especial, marzo de 1998.

ORNELAS, Andrea. “Cuidar la inversión extranjera directa”. El Economista. 30 de septiembre de 1997.

ORTIZ AHLF, Loreta. “El arbitraje y la Cláusula Calvo”. El mundo del abogado. Año 4. No. 31 Noviembre 2001.

PÉREZ MIRANDA, Rafael. “La protección de la inversión extranjera y la solución de controversias en la materia”. Alegatos, No. 32, México, enero/abril de 1996.

PEREZNIETO CASTRO, Leonel. “El artículo 133 constitucional: una relectura”. Jurídica No. 25 Tomo II 1995.

SALDAÑA PÉREZ, Juan Manuel. “La Agencia Multilateral de Garantía a la Inversión (MIGA) y 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. No. 9 septiembre-diciembre. México.

### **Electrónicas.**

<http://www.economia.gob.mx/?P=1210>

<http://www.economia.gob.mx/?P=1216>

<http://www.economista.com.mx/historico.nsf/SearchView?SearchView&Query=MIGA&start=1&count=20&SearchOrder=3> [Valetin Guiza]

<http://www.economista.com.mx/historico.nsf/SearchView?SearchView&Query=MIGA&start=1&count=20&SearchOrder=3> [Andrea Ornelas]

<http://www.economista.com.mx/historico.nsf/SearchView?SearchView&Query=MIGA&start=1&count=20&SearchOrder=3> [Yadira Mena]

### **Legislativas.**

CPEUM. Ed. Porrúa. 137ª edición. México 2001.