



EUROPEAN
COUNCIL
ON FOREIGN
RELATIONS
ecfr.eu

POLICY
BRIEF

ESTRATEGIA INTEGRAL PARA LA PROTECCIÓN DE LAS INVERSIONES

Jonas Parello-Plesner y
Elena Ortiz de Solórzano

SUMMARY

Las inversiones se están convirtiendo en la nueva “frontera de la política comercial”. La Unión Europea (UE) sigue siendo el mayor inversor mundial, pero también el principal destino mundial de las inversiones. Sin embargo, el sistema internacional de inversiones está sufriendo profundos cambios ya que la proporción que las economías emergentes representan en los flujos de inversión va en aumento y están empezando a invertir en Europa, en lo que constituye una inversión del flujo tradicional. El sistema de resolución de disputas de inversiones internacionales está siendo cuestionado o en ocasiones directamente ignorado, especialmente por parte de las economías emergentes. Aunque el Tratado de Lisboa otorgó a la UE la competencia exclusiva en materia de protección de las inversiones, las instituciones comunitarias no comparten el mismo planteamiento y también existen diferencias de opinión entre estas y los Estados miembros.

La UE debería mejorar su propia coherencia y reforzar las normas mundiales sobre la protección de las inversiones. La Comisión Europea debería desarrollar un modelo estándar para los futuros Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) que logre un equilibrio entre la protección de las inversiones y otros temas como el desarrollo sostenible y el derecho de un gobierno a modificar su legislación en asuntos de interés público (*public policy*). Para llevar a cabo este cometido, la UE tendría que crear una *task force* especializada en inversiones, que además elaboraría una “escala de intensificación” para usarlas contra los gobiernos que no cumplan las normas internacionales. Y, por último, los Estados miembros deberían mejorar la coordinación en los organismos internacionales como el Banco Mundial.

La inversión extranjera directa (IED), en palabras de la Comisión Europea, se está convirtiendo en la nueva “frontera de la política comercial”. Las inversiones tienen ahora la misma importancia, si no más, que el comercio, los servicios y los productos en cuanto a la posición de la UE en los flujos financieros mundiales. A pesar de la crisis actual, Europa sigue siendo el mayor inversor extranjero del mundo². La UE atrajo un total de 225.000 millones de euros en inversiones en 2011 y es también el principal destino de la IED³. Ahora bien, una parte cada vez mayor de estas inversiones procede de las economías emergentes. En 2011, la IED de los países emergentes ascendió a 384.000 millones de dólares – un 23% de los flujos de salida mundiales – y es probable que aumente más en el futuro⁴.

Aunque la mayoría de las inversiones sigue cruzando las fronteras sin problemas, hay un número cada vez mayor de casos destacados en los que las empresas se enfrentan a los gobiernos locales: en 2011, Philip Morris demandó al gobierno australiano por su nueva normativa sobre el envoltorio del tabaco; en abril de 2012, el gobierno argentino expropió la mayoría de las acciones de Repsol en la compañía petrolera local YPF; en septiembre de 2012, la compañía aseguradora china Ping An demandó al gobierno belga por la nacionalización de Fortis Bank. Es probable que haya más casos de este tipo en el futuro. Dada la competencia exclusiva de la UE en materia de protección de inversiones, debe plantearse si las inversiones de las empresas fuera de Europa deberían protegerse y hasta qué punto⁵.

La primera pregunta a la que debe responder la UE es si debería intervenir en las disputas comerciales entre empresas europeas y los Gobiernos locales, y si la respuesta es afirmativa, cuándo debería hacerlo. En primer lugar, las empresas europeas que operan en el extranjero deben basarse en su propia gestión de los riesgos y en su propia diligencia debida. La UE también tiene que tener en cuenta otras políticas públicas legítimas entre las que se incluyen el desarrollo sostenible, los derechos humanos, la legislación medioambiental y la política sanitaria.

No obstante, la UE tiene interés en garantizar “que los inversores de la UE en el extranjero compiten en igualdad de condiciones” y que sus inversiones están protegidas⁶. La UE no debería dar por sentado automáticamente que las empresas europeas siempre tienen razón sino que tendrá que tener una forma de emitir juicios respecto a cómo manejar los casos individuales. La UE también necesita instrumentos para aplicar la ley en los casos de incumplimientos claros de las normas.

El sistema internacional de inversiones está siendo cuestionado actualmente por varios países en vías de desarrollo que se quejan de que las normas actuales, basadas en tratados de inversión nacionales que consagran la protección de las inversiones, están sesgadas en favor de los intereses de las empresas. Además, el arbitraje, el sistema legal que se ocupa de las inversiones, se considera opaco y prohibitivamente costoso, especialmente los gastos relacionados con el asesoramiento jurídico. Como consecuencia de ello, un grupo de países, entre los que Argentina ocupa un lugar destacado, ha empezado a optar por oponerse a las normas o por no cumplirlas socavando así la gobernanza mundial en materia de inversiones. La UE, con su enfoque normativo en garantizar la gobernanza mundial y el imperio de la ley, debe responder a este desafío.

Este informe analiza el estado actual del sistema internacional de inversiones y sostiene que el objetivo de la UE debería ser establecer los criterios que permitan lograr un equilibrio entre la protección de las inversiones y otras políticas públicas legítimas. La mejor forma de hacerlo sería crear un modelo de acuerdo para futuros tratados

bilaterales de inversión (TBI), que fijaría las normas sobre la protección de las inversiones y que también incluiría disposiciones sobre el desarrollo sostenible, los derechos humanos, la política sanitaria y los temas de seguridad nacional. También debería contribuir a que el sistema de arbitraje sea más transparente y menos costoso, ya que un sistema más barato y más transparente daría incentivos a los países “rebeldes” para cumplir las normas internacionales, y así proporcionaría finalmente una mejor protección a largo plazo a las empresas europeas. Asimismo, es necesaria una escala de intensificación a fin de establecer diferentes procedimientos para que la UE actúe en caso de que se produzca un incumplimiento de las normas por parte de los inversores de terceros países.

Tendencias en las inversiones internacionales

Las normas de las inversiones internacionales no están reguladas por un único organismo internacional, a diferencia de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que es la responsable de los asuntos de comercio. En vez de ello, los países firman TBI que otorgan a sus empresas protección y derechos como inversores. Las características fundamentales de estos TBI es que regulan el trato que los países receptores de las inversiones dan a los inversores, y aunque en realidad se firman entre Estados, otorgan a las empresas privadas o a los inversores individuales el derecho de interponer demandas contra los países receptores⁷. Europa se encuentra en el centro de esta red mundial de acuerdos. De hecho, los 1.200 TBI que ha firmado representan aproximadamente la mitad de la cifra mundial⁸. EE UU solo ha firmado 48 y Japón 11.

El número de TBI aumentó considerablemente durante las décadas de 1990 y 2000, y contribuyeron a consagrar un sistema muy protector para los inversores⁹. Los llamados TBI de primera y segunda generación, que se firmaron entre 1979 y mediados de la década de 1990, se centraban en la protección de los inversores y en una mejor garantía de esta a través de mecanismos de resolución de conflictos¹⁰. En estos tratados son estándar las cláusulas de resolución de conflictos que permiten recurrir a un arbitraje entre el inversor y el Estado. Eso significa que, cuando se produce un conflicto, los inversores privados pueden interponer

¹ *Towards a Comprehensive European International Investment Policy* [Hacia una política europea de inversión internacional global], Comisión Europea, 7 de julio de 2010, disponible en http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/may/tradoc_147884.pdf (de aquí en adelante, Comisión Europea, “Towards a Comprehensive European International Investment Policy”).

² Selen Sarisoy Guerin, *Do the European Union's Bilateral Investment Treaties Matter? The Way Forward after Lisbon* [¿Importan los Tratados Bilaterales de Inversión de la Unión Europea? La manera de proceder después de Lisboa], Documento de trabajo del CEPS N.º. 33 / Julio de 2012, disponible en <http://www.ceps.eu/ceps/download/3629>.

³ *EU Takes Key Step to Provide Legal Certainty for Foreign Investors* [La UE adopta una medida fundamental para proporcionar seguridad jurídica a los inversores extranjeros], Comisión Europea, D.G. de Comercio, comunicado de prensa, 21 de junio de 2012, disponible en: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=808> (de aquí en adelante, DG de Comercio, “EU Takes Key Step to Provide Legal Certainty for Foreign Investors”).

⁴ Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCED), Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2012, disponible en http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR2012_WebFlyer.aspx (de aquí en adelante, “Informe sobre las Inversiones en el Mundo de la CNUCED”).

⁵ Ver artículo 207 del Tratado sobre el Funcionamiento de la Unión Europea.

⁶ D.G. de Comercio, *EU takes key step to provide legal certainty for foreign investors* [La UE adopta una medida fundamental para proporcionar seguridad jurídica a los inversores extranjeros].

⁷ N. Jansen Calamita, *The Making of Europe's International Investment Policy: Uncertain First Steps* [La elaboración de la política europea de inversiones internacionales: unos primeros pasos vacilantes], en *Legal Issues of Economic Integration* 39, n.º. 3 (2012), p.302 (de aquí en adelante, Calamita, “The Making of Europe's International Investment Policy”).

⁸ Comisión Europea, *Towards a Comprehensive European International Investment Policy*.

⁹ Comisión Europea, *Towards a Comprehensive European International Investment Policy*.

¹⁰ Roos Van Os y Roeline Knottnerus, *Dutch Bilateral Investment Treaties: A Gateway to Treaty Shopping for Investment Protection by Multinational Companies* [Tratados Bilaterales de Inversión holandeses: Una puerta hacia la “compra de tratados” para la protección de inversiones por parte de las empresas multinacionales], Center for Research on Multinational Corporations (*Stichting Onderzoek Multinationale Ondernemingen*, SOMO), Amsterdam, 2011, disponible en http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1974431 (de aquí en adelante, Van Os y Knottnerus, “Dutch BITs: A Gateway to Treaty Shopping”).

demandas contra los países receptores. Estos acuerdos no son recíprocos en el sentido de que los tratados no conceden ningún derecho a los Gobiernos locales, que no tienen derecho a interponer demandas contra los inversores de acuerdo con los tratados de inversión, pero, naturalmente, los Estados pueden recurrir a otros elementos de la legislación nacional.

El Centro Internacional de Arreglos de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), que forma parte del Grupo del Banco Mundial, es el mecanismo más frecuente de resolución de disputas de inversiones¹¹. A diferencia de otros foros de arbitraje como la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) y la Cámara de Comercio Internacional (CCI), el CIADI fue creado exclusivamente para resolver los conflictos relacionados con las inversiones a través del arbitraje. En 2009, el 90% de todas las demandas de arbitraje declaradas en conflictos relacionados con inversiones se interpusieron ante el CIADI¹². También cuenta con una importante ventaja con respecto a los demás foros de arbitraje ya que sus laudos equivalen a una resolución judicial y, como tales, se ejecutan directamente en la mayoría de los países. Los laudos arbitrales emitidos por otros organismos como la CNUDMI requieren unos procedimientos nacionales de ejecución y por lo tanto su ejecución está sujeta a más trámites¹³.

En el arbitraje, expertos jurídicos técnicamente especializados resuelven los conflictos. Los defensores de este procedimiento mantienen que ofrece unas resoluciones más rápidas que los procesos judiciales tradicionales; que existe la posibilidad de obtener unas mayores sumas compensatorias que las que los tribunales judiciales otorgarían y que los laudos arbitrales son inapelables¹⁴. Esto tiene la ventaja de limitar la duración de los procesos ya que no existe la posibilidad de recurrir. De hecho, cuando las partes de un acuerdo se someten voluntariamente a este sistema se convierte en vinculante para ellos; en otras palabras, un laudo emitido por un tribunal de arbitraje tiene la misma fuerza vinculante que una resolución judicial. Sin embargo, la ejecución de los laudos arbitrales se convierte en un problema cuando los países dejan de cumplir las resoluciones.

No hay consenso sobre la eficacia del arbitraje como mecanismo de resolución de conflictos en las inversiones internacionales. Sus detractores afirman que carece de

transparencia – la mayoría de los casos son confidenciales y, por lo tanto, es incluso difícil saber cuántos casos existen en realidad – y que los árbitros tienden a ser demasiado favorables a los inversores. Además, los procesos se han vuelto más largos últimamente, por lo que disminuye su ventaja a este respecto en relación con los tribunales judiciales. La secretaria general del CIADI, Meg Kinnear, ha reconocido hace poco el desafío que suponen los atascos dentro de los procedimientos internos del arbitraje¹⁵.

Otro problema importante relacionado con la eficacia del arbitraje son los costes desorbitados que conlleva¹⁶. Algunos países receptores de inversiones, especialmente los países en vías de desarrollo, han aprendido a través de la experiencia que pueden ser objeto de reclamaciones muy cuantiosas¹⁷. Por ejemplo, recientemente se ordenó pagar a Ecuador 2.000 millones de dólares por daños y perjuicios a varias empresas estadounidenses después de que un tribunal de arbitraje determinase que había actuado de forma desproporcionada al rescindir sus contratos¹⁸. El gobierno filipino gastó 58 millones de dólares para defenderse contra la empresa alemana Fraport AG, que es una cantidad con la que “podría haber pagado los salarios de 12.500 maestros durante un año o con la que podría haber vacunado a 3,8 millones de niños contra enfermedades como la tuberculosis, la difteria, el tétanos y la polio¹⁹”. Pero los gobiernos europeos también se han enfrentado a demandas importantes: a la República Checa se le ordenó pagar a CME/Lauder 353 millones de dólares – que equivale más o menos al presupuesto total en atención sanitaria del país – después de que un tribunal de arbitraje determinase que el inversor se había visto privado

¹¹ El CIADI fue creado en 1966, y en 2006 contaba con 143 miembros. Solo los Estados pueden formar parte de él, lo que excluye a la UE.

¹² Barry Appleton, *Comparing ICSID and Ad hoc Treaty Arbitration: Will Changes in ICSID Senior Management Spur Changes?* [Comparando el CIADI y el arbitraje ad hoc de los tratados: ¿Los cambios en la alta dirección del CIADI provocarán cambios?], *Global Arbitration Review*, Vol. 2, Número 2, noviembre de 2007. Citado por L. Yves Fortier en *Investment Protection and the Rule of Law: Change or Decline?* [La protección de las inversiones y la normativa: ¿cambio o declive?] en el British Institute of International and Comparative Law, Serie de eventos del 50º Aniversario, 17 de marzo de 2009, en Londres, Reino Unido, disponible en http://www.arbitration-icca.org/media/0/12392785460140/0732_001.pdf.

¹³ Sergey Ripinsky, *Venezuela's Withdrawal from ICSID: What it Does and Does Not Achieve* [La retirada de Venezuela del CIADI: qué consigue y qué no consigue], *Investment Treaty News*, 13 de abril de 2012, disponible en http://www.iisd.org/itm/2012/04/13/venezuelas-withdrawal-from-icsid-what-it-does-and-does-not-achieve/#_ftn1 (de aquí en adelante, Ripinsky, “Venezuela’s Withdrawal from ICSID”).

¹⁴ Nikos Lavranos, alto asesor sobre política comercial, Ministerio de Asuntos Económicos holandés, *Bilateral Investment Treaties and EU Law* [Los Tratados Bilaterales de Inversión y la legislación europea], *ESIL Conference 2010*, Foro 5: Protección de las inversiones.

¹⁵ Meg Kinnear, discurso en una conferencia en la Academia de Jurisprudencia, Madrid, auspiciada por el Centro Internacional de Arbitraje, Mediación y Negociación (CIAMEN), 14 de mayo de 2013 (de aquí en adelante, Kinnear, “Discurso del 14 de mayo de 2013”).

¹⁶ “[...] Los letrados de los mejores bufetes de abogados cobran hasta 1.000 dólares la hora por sus servicios, y los casos los llevan a menudo unos equipos de abogados y duran años”. También según esta fuente, los costes jurídicos y arbitrales ascienden a una media superior a los 8 millones de dólares por un conflicto entre un inversor y un Estado, y en algunos casos superan los 30 millones de dólares. Ver Pia Eberhardt y Cecilia Olivet, *Profiting from injustice: How law firms, arbitrators and financiers are fuelling an investment arbitration boom* [Aprovechándose de la injusticia: cómo los bufetes de abogados, los árbitros y los financieros están fomentando un boom del arbitraje en las inversiones], Corporate Europe Observatory y Transnational Institute, noviembre de 2012, disponible en <http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/download/profitfrominjustice.pdf> (de aquí en adelante, Eberhardt y Olivet, “Profiting from injustice”).

¹⁷ Lauge N. Skovgaard Poulsen y Emma Aisbett, *When the Claim Hits: Bilateral Investment Treaties and Bounded Rational Learning* [Cuando se interpone una demanda: los Tratados Bilaterales de Inversión y el aprendizaje racional limitado], *World Politics*, vol. 65, n.º. 2, abril de 2013, disponible en http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1899342 (de aquí en adelante, Poulsen y Aisbett, “When the Claim Hits”). Según parece, este es el caso de Pakistán, que fue demandado en 2001 por un inversor suizo y que ni siquiera pudo encontrar una copia del TBI que el país había firmado con Suiza ya que el TBI se había considerado “un trozo de papel, algo para la prensa, una muestra de buena voluntad”.

¹⁸ En 2012, el laudo conocido que concedió la cantidad más elevada por daños y perjuicios de la historia del arbitraje sobre los tratados de inversión se emitió en *Occidental contra Ecuador II*, donde se otorgó al inversor 1.760 millones de dólares más intereses compuestos anteriores y posteriores al laudo. Ver Marco de Política de Inversiones para el Desarrollo Sostenible (IPFSID, por sus siglas en inglés) de la CNUCED, disponible en http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2012d6_en.pdf (de aquí en adelante, “IPFSID de la CNUCED”).

¹⁹ Eberhardt y Olivet, *Profiting from injustice*. Fraport AG adquirió el 30% de Piatco, una empresa filipina a la que se le había otorgado la concesión para construir una nueva terminal del aeropuerto de Manila en 1997. En 2002, el Gobierno filipino declaró que la concesión era nula y expropió la terminal con la promesa de pagar una compensación justa a Fraport AG. La empresa presentó una demanda de arbitraje ante el CIADI que rechazó sus peticiones mediante un laudo emitido en 2007. Fraport recurrió el laudo y solicitó que un comité ad hoc revisase el fallo. En diciembre de 2010, un segundo laudo aceptó las reclamaciones de la empresa alemana.

de su inversión a causa del debilitamiento paulatino de su situación legal como proveedor de servicios en el sector de los medios de comunicación²⁰. En la demanda más cuantiosa hasta el momento, Rusia está siendo encausada actualmente por 114.000 millones de dólares – aproximadamente el tamaño de la economía de Vietnam – por expropiar las inversiones de la mayoría de los accionistas de la empresa petrolera Yukos²¹. Casos como estos siembran dudas sobre la justicia del sistema actual.

El número de conflictos relacionados con las inversiones se ha disparado y ha pasado de 38 en 1996 hasta un máximo sin precedentes de 450 en 2011²². El CIADI registró 39 nuevos casos en 2012, lo que representa un incremento del 20% con respecto al número de casos registrados en 2011²³. Para los defensores del sistema, el aumento del número de casos es una buena señal, ya que significa que los inversores confían plenamente en él y que recurren a él cuando surgen conflictos. Sin embargo, sus detractores argumentan que la configuración del sistema actual (donde es más frecuente que los inversores ganen el proceso) anima a las poderosas multinacionales a iniciar los procesos de arbitraje. Algunos expertos han señalado que desde que se creó el CIADI, en 1966, los Estados receptores han ganado tantos casos como los inversores, aunque en 2012, de un total de 15 casos, en nueve se acogieron a las peticiones de los inversores, mientras que solo en tres casos se rechazaron todas sus peticiones²⁴.

El incremento de las demandas relacionadas con inversiones ha llevado a algunas economías emergentes a denunciar los tratados de inversión. En marzo de 2013, Ecuador revocó su tratado de inversión con EE UU. Sudáfrica ha anunciado recientemente su intención de no prorrogar varios TBI que había firmado con la Bélgica y Luxemburgo²⁵. Ha habido una oposición especialmente fuerte en países latinoamericanos: Bolivia renunció al Convenio del CIADI en 2007, Ecuador lo hizo en 2009 y Venezuela en 2012²⁶. Aunque Argentina sigue a día de hoy

en el convenio, sistemáticamente hace caso omiso de sus resoluciones arbitrales y no parece estar dispuesta a pagar las compensaciones debidas a los inversores.

El caso más destacado en el que está implicada Argentina es el conflicto con la petrolera española Repsol. En abril de 2012, el gobierno argentino expropió la participación de Repsol en la compañía YPF, su filial argentina, sin ofrecer compensación alguna. Según el gobierno argentino, Repsol no había invertido lo suficiente y, como dijo el viceministro de Economía Axel Kicillof, tenía previsto “extraer nuestros recursos y obtener beneficios para realizar exploraciones en el extranjero” y “despojó a YPF de sus activos pagando dividendos a terceros países”²⁷. Repsol reaccionó reclamando una compensación de cerca de 10.500 millones de dólares. En diciembre, la empresa interpuso una demanda contra Argentina ante el CIADI para iniciar un proceso de arbitraje.

Sin embargo, aunque tradicionalmente la mayoría de los casos enfrentaban a inversores de países desarrollados contra países emergentes, el 31% de los casos registrados en el CIADI en 2012 corresponde a “economías de rentas elevadas” como eran Estados receptores²⁸. En el caso más destacado contra un gobierno europeo – y la primera demanda de arbitraje de una empresa del continente chino – la compañía aseguradora Ping An interpuso una demanda de arbitraje basada en el TBI entre China y Bélgica que se firmó en 1986. Tras el fracaso de las negociaciones, la empresa exigió una indemnización por sus pérdidas cuando Fortis Bank fue nacionalizado y sus actividades bancarias se vendieron al banco francés BNP-Paribas.

Muchos casos contra países de la OCDE, como Australia y Canadá, están relacionados con los llamados TBI de tercera generación. A mediados de la década de 1990, cuando algunos países desarrollados empezaron a ser objeto de las primeras demandas de inversores extranjeros, estos países empezaron a negociar nuevos TBI para lograr un mayor equilibrio entre la protección de las inversiones y otros intereses, y evitar términos ambiguos que pudieran usarse contra ellos²⁹. Por ejemplo, Canadá, que en un principio fue uno de los principales promotores de los TBI, a partir de 2004 adoptó un planteamiento más abierto en la política de inversiones para incluir

²⁰ Parlamento Europeo, Dirección General de Políticas Externas, Departamento de Políticas, *The EU Approach to International Investment Policy After the Lisbon Treaty* [El enfoque de la UE de la política de inversiones internacionales después del Tratado de Lisboa], Comisión de Comercio Internacional (INTA) 2010, p. 57, disponible en <http://www.europarl.europa.eu/committees/en/studiesdownload.html?languageDocument=EN&file=33990> (de aquí en adelante, INTA, “The EU Approach to International Investment Policy After the Lisbon Treaty”). Ver también un resumen del caso del British Institute of International Comparative Law (BIICL), disponible en http://www.biicl.org/files/3919_2003_cme_v_czech_republic.pdf.

²¹ La demanda más importante hasta la fecha ha ascendido a 114.000 millones de dólares, que es la suma total de la compensación exigida por los tres demandantes que constituyen la mayoría de los accionistas de la antigua compañía petrolera Yukos en el proceso arbitral actual contra Rusia. Ver Hulley Enterprises Limited (Chipre) contra la Federación Rusa, Caso del TPA n° AA 226; Yukos Universal Limited (Isla de Man) contra la Federación Rusa, Caso del TPA n° AA 227; Veteran Petroleum Limited (Chipre) contra la Federación Rusa, Caso del TPA n° AA 228. Ver “IPFSD de la CNUCED”.

²² Poulsen y Aisbett, *When the Claim Hits*.

²³ Informe Anual del CIADI 2012, p. 5, disponible en https://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=ICSIDPublicationsRH&actionVal=ViewAnnualReports&year=2012_Eng (de aquí en adelante, “Informe Anual del CIADI 2012”).

²⁴ Kinnear, Discurso del 14 de mayo de 2013; Informe Anual del CIADI 2012.

²⁵ Webber Wentzel, *SA declines to renew bilateral investment treaties with EU member states* [Sudáfrica declina prorrogar los tratados bilaterales de inversión con Estados miembros de la UE], *Polity*, 1 de octubre de 2012, disponible en <http://www.polity.org.za/article/sadecines-to-renew-bilateral-investment-treaties-with-eu-member-states-2012-10-01>.

²⁶ Ver la declaración del Gobierno venezolano del 25 de enero de 2012, disponible en <http://www.mre.gov.ve>.

²⁷ Ramy Wurgaft, *Argentina dice que los archivos de Repsol revelan sus “planes de vaciar YPF”*, *El Mundo*, 1 de junio de 2012, disponible en <http://www.elmundo.es/america/2012/06/01/argentina/1338567520.html>.

²⁸ De los 50 nuevos casos que registró el CIADI en 2012, el 26% fueron contra Gobiernos del este de Europa y de Asia Central y el 24% fueron contra Gobiernos de Sudamérica. En contraposición con esto, los países de Norteamérica y de Europa Occidental solo representaron respectivamente el 6% de las demandas contra Gobiernos. Ver *ICSID Caseload – Statistics* (Número 2013 – 1), disponible en <https://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=ICSIDDocRH&actionVal=ShowDocument&CaseLoadStatistics=True&language=English41> (de aquí en adelante, “ICSID Caseload Statistics”). En total, los países latinoamericanos han sido demandados 153 veces, lo que constituye el 34% del total. Ver *UNCTAD IIA Issues Note*, N°. 1, abril de 2012, disponible en http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2012d10_en.pdf. Ver también Lauge N. Skovgaard Poulsen, *The Importance of BITs for Foreign Direct Investment And Political Risk Insurance: Revisiting the Evidence* [La importancia de los TBI para la inversión extranjera directa y el seguro contra el riesgo político: revisando las pruebas], en *Yearbook on International Investment Law and Policy 2009/2010*, pp. 539–574; *Informe Anual del CIADI 2012*, p. 28.

²⁹ Van Os y Knottnerus, *Dutch BITs: A Gateway to ‘Treaty Shopping’*, p. 10.

otras preocupaciones³⁰: El Acuerdo de Protección y de Promoción de las Inversiones Extranjeras introdujo mejoras con respecto a la transparencia del proceso de arbitraje y el interés legítimo de los Gobiernos de regular en interés de los ciudadanos. En concreto, incluyó un reconocimiento explícito de la prioridad de la sanidad, la seguridad y las medidas medioambientales por encima de las inversiones, así como una cláusula que establecía unas excepciones generales a los derechos de los inversores y al ámbito de sus inversiones³¹. Desde entonces el modelo canadiense se ha usado como base para negociar otros tratados de inversión.

Del mismo modo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés), firmado por Canadá, EE UU y México, incluye una referencia explícita a medidas medioambientales³². Por su parte, en 2011, Australia realizó una declaración de política comercial en la que el gobierno se oponía claramente a las disposiciones sobre resoluciones de conflictos entre inversores y Estados en los futuros acuerdos de inversión internacionales³³.

Los organismos internacionales, las ONG y los grupos de la sociedad civil también han pedido la inclusión de la responsabilidad corporativa y de los criterios de sostenibilidad en los acuerdos de inversión. Algunas de estas ideas se han materializado, por ejemplo, en el nuevo Marco de Política de Inversiones para el Desarrollo Sostenible (IPFSD, por sus siglas en inglés) propuesto por la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCED)³⁴. Esta iniciativa pretende abordar los desafíos en el plano nacional (integrando la política de inversión con el desarrollo, incluyendo la inversión

sostenible en la política de inversión y garantizando que la política de inversión es eficaz y relevante) y en el plano internacional (reforzando el aspecto relacionado con el desarrollo de los acuerdos de inversión internacionales y equilibrando los derechos y las obligaciones de los Estados y los inversores).

La UE asume la política de inversiones

Antes de que se aprobase el Tratado de Lisboa, los Estados miembros presionaban en nombre de sus propias empresas cuando tenían conflictos con gobiernos, como hizo Alemania, por ejemplo, con Filipinas en nombre de Fraport, y como hizo el gobierno británico en nombre de Vodafone en pleito que la empresa mantiene con el gobierno indio por la inversión que realizó en India. La UE tiene ahora competencia exclusiva en materia de IED, aunque el ámbito exacto de la IED no está definido en los tratados. La Comisión Europea es la encargada de entablar negociaciones para firmar futuros TBI en nombre de la UE, y el Consejo Europeo y el Parlamento Europeo comparten el poder legislativo según el procedimiento de codecisión que se aplica a la política comercial³⁵. El Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE), otra creación del Tratado de Lisboa, y su jefe – el alto representante y vicepresidente de la Comisión – también juegan un papel en la cohesión de los asuntos de política exterior, entre los que se incluye la política comercial común³⁶. Sin embargo, los funcionarios del SEAE afirman que siguen careciendo de los instrumentos para ejercer esta competencia.

Las distintas instituciones de la UE que comparten la competencia exclusiva en materia de protección de las inversiones no comparten necesariamente el mismo enfoque respecto a la política de inversión³⁷. La Comisión ha subrayado la importancia de reforzar la protección de las inversiones y de darle prioridad por encima de otras consideraciones. El Consejo ha respaldado esta postura y ha pedido que la UE “aumente el grado actual de protección y de seguridad jurídica del inversor europeo en el extranjero”. Sin embargo, el Parlamento Europeo ha solicitado una política de inversión más equilibrada que tenga en cuenta otros principios que considera igual de importantes que la protección de las inversiones³⁸.

³⁰ “Canadá es uno de los mayores promotores de estos instrumentos. Canadá cuenta con 23 APPRI que se firmaron entre 1990 y 2001. En los últimos años, Ottawa ha acelerado la firma de APPRI y de acuerdos comerciales bilaterales que incluyen disposiciones relativas a las inversiones. Desde 2007, se han firmado cuatro APPRI y 20 se están negociando o están previstos para el futuro. El Gobierno canadiense también ha firmado recientemente cuatro acuerdos comerciales que incluyen capítulos sobre inversiones, y otros nueve acuerdos comerciales así se están negociando o están en fase de estudio”. Ver *Bilateral Investment Treaties: A Canadian Primer* [Los Tratados Bilaterales de Inversión: un manual básico canadiense], de la Coalición Canadiense para Acabar con la Pobreza Mundial (CCIC), disponible en http://www.ccic.ca/_files/en/what_we_do/trade_2010-04_investmt_treaties_primer_e.pdf.

³¹ Ver Modelo de APPRI 2004, artículos 10 y 11, disponible en <http://italaw.com/documents/Canadian2004-FIPA-model-en.pdf>.

³² El artículo 1.114 del TLCAN sobre Medidas Medioambientales establece que: “1. Nada de lo dispuesto en este capítulo se interpretará como impedimento para que una Parte adopte, mantenga o ponga en ejecución cualquier medida, por lo demás compatible con este capítulo, que considere apropiada para asegurar que las inversiones en su territorio se efectúen tomando en cuenta inquietudes en materia ambiental. 2. Las Partes reconocen que es inadecuado alentar la inversión por medio de un relajamiento de las medidas internas aplicables a salud o seguridad o relativas a medio ambiente. En consecuencia, ninguna Parte debería renunciar a aplicar o de cualquier otro modo derogar, u ofrecer renunciar o derogar, dichas medidas como medio para inducir el establecimiento, la adquisición, la expansión o conservación de la inversión de un inversionista en su territorio. Si una Parte estima que otra Parte ha alentado una inversión de tal manera, podrá solicitar consultas con esa otra Parte y ambas consultarán con el fin de evitar incentivos de esa índole”.

³³ Jürgen Kurtz, *The Australian Trade Policy Statement on Investor-State Dispute Settlement* [La declaración de política comercial australiana sobre la resolución de conflictos entre inversores y Estados], American Society of International Law (ASIL), Volumen 15, Número 22, 2 de agosto de 2011, disponible en <http://www.asil.org/pdfs/insights/insight110802.pdf>.

³⁴ *Los Guiding Principles on Business and Human Rights: Implementing the United Nations 'Protect, Respect and Remedy' Framework* [Los principios rectores de los negocios y los derechos humanos: aplicando el marco “proteger, respetar y remediar” de Naciones Unidas], propuestos por el Representante Especial de Naciones Unidas John Ruggie, también conocido como los Principios Ruggie, fueron aprobados por el Consejo de Derechos Humanos de Naciones Unidas el 16 de junio de 2011. El texto completo está disponible en <http://www.business-humanrights.org/media/documents/ruggie/ruggie-guidingprinciples-21-mar-2011.pdf>.

³⁵ Ver Artículo 207.2 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

³⁶ Ver Decisión del Consejo, del 26 de julio de 2010, que establece la organización y el funcionamiento del Servicio Europeo de Acción Exterior, disponible en http://www.eeas.europa.eu/background/docs/eeas_decision_en.pdf.

³⁷ Calamita, *The Making of Europe's International Investment Policy*.

³⁸ Ver Consejo de la Unión Europea, *Conclusions on a Comprehensive European International Investment Policy* [Conclusiones sobre una política europea completa de inversiones internacionales], 3.041ª Reunión del Consejo de Asuntos Exteriores, 15 de octubre de 2010, citado por Calamita, *The Making of Europe's International Investment Policy*; Parlamento Europeo, Resolución del 6 de abril de 2011 sobre la futura política europea de inversiones internacionales, 6 de abril de 2011, disponible en <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=TA&reference=P7-TA-2011-0141&language=EN> (de aquí en adelante, Resolución del Parlamento Europeo sobre la futura política europea de inversiones internacionales) citada por Calamita, *The Making of Europe's International Investment Policy*.

Otra importante divergencia de opiniones es la relativa a la manera en que se deberían negociar los futuros TBI. El Parlamento Europeo pidió públicamente “un modelo estándar para los acuerdos de inversión, que también se ajustase en función del grado de desarrollo de un país socio³⁹”. Sin embargo, la Comisión ha descartado expresamente la posibilidad de crear un modelo de TBI para todos los futuros acuerdos de inversión. En vez de ello, se celebrarán negociaciones con terceros países siguiendo un planteamiento caso por caso⁴⁰. Además de la falta de un planteamiento común, la coordinación entre las distintas instituciones es escasa. De hecho, algunas ni siquiera ven la necesidad de coordinarse. Como dice un funcionario del SEAE: “La principal diferencia entre nosotros y la D.G. de Comercio es que sabemos que la necesitamos, pero ella no sabe que nos necesita⁴¹”.

También siguen existiendo diferencias entre la Comisión Europea y los Estados miembros. Los Estados miembros como Alemania, Francia, Holanda, España y Reino Unido se oponían a otorgar a la Comisión la competencia sobre la protección de las inversiones ante el temor de que bajaran los niveles de protección garantizados en sus propios TBI, y por lo tanto se aferraron a ellos incluso después de que el Tratado de Lisboa entrase en vigor. En diciembre, después de más de dos años de negociaciones, el Consejo aprobó una normativa para los TBI que contiene una llamada cláusula de anterioridad o de protección (“grandfathering clause”) que establece que aunque los nuevos tratados de inversión negociados por la Comisión sustituirán a los TBI preexistentes, se garantiza la vigencia hasta ese momento de los preexistentes⁴². Aun así, los Estados miembros lograron incluir una cláusula que les permite firmar acuerdos bilaterales en el futuro con unas condiciones limitadas⁴³.

Mientras tanto, a lo largo de los últimos años, los Estados miembros como Francia, Alemania, España y Reino Unido han reorientado sus diplomacias nacionales hacia unos objetivos puramente comerciales y están compitiendo cada vez más entre ellos en la carrera por conseguir inversiones lucrativas. Este comportamiento crea el riesgo de que el bilateralismo prevalezca sobre el multilateralismo, aunque con la crisis actual, resulta difícil cuestionar este giro hacia “la diplomacia comercial”⁴⁴.

Si la UE no ha logrado transmitir el mensaje de la necesidad y, sobre todo, de las ventajas de mantener un frente unido en cuanto a las inversiones, no es de extrañar que los gobiernos nacionales intenten proteger sus propios intereses.

Algunos Estados miembros se muestran aliviados con la entrada en vigor de la normativa de los TBI ya que consideran que ha otorgado seguridad jurídica a la situación de sus TBI preexistentes. Paradójicamente, algunos de los países que al principio estaban menos interesados en que se produjese la transferencia a la UE de la competencia en inversiones se encuentran entre los países que ahora claman por que la UE se muestre más firme en su aplicación. Después de varios conflictos con gobiernos latinoamericanos, España, que en el pasado defendía que la competencia sobre las inversiones siguiese siendo nacional, se ha convencido hoy en día de la necesidad de contar con una UE fuerte para defender a las empresas españolas en el extranjero. Mientras tanto, los representantes de las asociaciones del sector privado creen que el sistema actual carece de instrumentos suficientes para defender la protección de las inversiones y que existe una falta de claridad sobre la división del trabajo entre los niveles nacional y europeo. Además, la falta de un asesoramiento claro para las empresas a la hora de saber a quién acudir en los conflictos relacionados con las inversiones también hace que a las *pymes* les resulte mucho más difícil y costoso desenvolverse en el sistema actual. Algunas empresas europeas piensan que se encuentran en desventaja con respecto a sus homólogas en EE UU, donde los mecanismos de ejecución previstos por la legislación estadounidense están más unificados y son más eficaces⁴⁵.

Un argumento sólido a favor de un planteamiento común es la influencia que tiene la UE – el bloque comercial más grande del mundo y un mercado de 500 millones de consumidores – cuando negocia con terceras partes. Por otro lado, los conocimientos de los expertos de los Estados miembros podría beneficiar a la UE. Si estuvieran al tanto del curso de las negociaciones y contaran con contacto directo con Bruselas, eso podría ayudar a aumentar el apoyo de los gobiernos nacionales a la Comisión Europea. El sector privado también podría participar en el diseño del nuevo sistema ya que muchas empresas han invertido en el extranjero a lo largo de los últimos años y tienen experiencia – tanto buena como mala – a la hora de tratar con los países receptores de inversiones. Los máximos representantes de las multinacionales han manifestado su interés en hacerlo, pero aseguran que la Comisión ha mostrado poco entusiasmo ante su participación.

³⁹ Resolución del Parlamento Europeo sobre la futura política europea de inversiones internacionales.

⁴⁰ La comunicación de la Comisión Europea establece que: “[...] un modelo que sirva para todos los acuerdos de inversión con terceros países no sería necesariamente factible ni tampoco deseable. La Unión Europea tendrá que tener en cuenta cada contexto específico de negociación”. Ver Comisión Europea, *Towards a Comprehensive European International Investment Policy*.

⁴¹ A no ser que se indique lo contrario, las citas son de entrevistas con los autores.

⁴² Normativa N°. 1219/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo de 12 de diciembre de 2012 que establece acuerdos transitorios para los acuerdos bilaterales de inversión entre Estados miembros y terceros países (de aquí en adelante, normativa de los TBI).

⁴³ Ver normativa de los TBI, artículo 7.

⁴⁴ Nika Prislán y José Ignacio Torreblanca, *The UK, France and Spain: Commercial diplomacy rising* [Reino Unido, Francia y España: la creciente diplomacia comercial], en Ana Martingui y Richard Youngs (ediciones), *Challenges for European Foreign Policy in 2012. What kind of geo-economic Europe?* [Los retos para la política exterior europea en 2012. ¿Qué clase de Europa geoeconómica?], FRIDE, 2011.

⁴⁵ En 2012, el presidente estadounidense Barack Obama creó el Interagency Trade Enforcement Center (ITEC) dentro de la Oficina del Representante de Comercio de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés). A través de él, la USTR y el Departamento de Comercio cooperan con otros departamentos del Gobierno como el de Agricultura, el de Seguridad Nacional, el de Justicia, el de Estado y el del Tesoro y la comunidad de los servicios de inteligencia.

El interés europeo en la protección de las inversiones

Ahora que la UE tiene competencia exclusiva sobre las inversiones, tendrá que encontrar la manera de trabajar con los Estados miembros para garantizar que las empresas europeas compiten en igualdad de condiciones. Las preguntas más inminentes son si debería intervenir en los conflictos individuales entre empresas europeas y terceros estados, cuándo debería hacerlo y de qué manera. La situación es, en cierto modo, análoga a la de los pleitos comerciales. En estos casos la UE no se pone automáticamente de parte de las empresas europeas en los conflictos comerciales, pero cuando estas están en el país en cuestión, se suele fiar de su criterio para decidir si un país incurre constantemente en un incumplimiento de las normas. Así ha sido con el caso de China y sus violaciones de los derechos de propiedad intelectual. Asimismo, los pleitos comerciales en la OMC o las medidas bilaterales como los pleitos *anti-dumping* de la UE se inician en su mayoría por las demandas de empresas individuales.

Se puede trazar otra analogía con la protección consular, en la que la UE normalmente no tiene competencias pero interviene de vez en cuando, como en el caso de las enfermeras búlgaras en Libia, para garantizar que se trate a los ciudadanos en el extranjero de acuerdo con las normas internacionales. El objetivo no es tomar partido, sino más bien garantizar que se cumple la ley y que los ciudadanos reciben un juicio justo con la presunción de inocencia. A falta de unas normas mejores en materia de inversiones, el fundamento legal de dicha valoración deben ser los TBI firmados entre la UE o sus Estados miembros y terceros países. En otras palabras, la UE debería encontrar un camino intermedio entre dos extremos: no debería darse por sentado automáticamente que las empresas europeas tienen razón; pero la UE tampoco debería mantenerse al margen cuando determinadas medidas contra las empresas europeas amenacen la vigencia de las normas internacionales.

Argentina es un buen ejemplo. Su ruptura con los inversores internacionales en 2001 provocó que se iniciasen 40 pleitos contra ella. Actualmente, el país tiene pendientes 24 pleitos en el CIADI. Incluso cuando pierde los pleitos, Argentina tiende a no pagar las multas. Uno de los expertos en políticas de inversión más liberales de Bruselas la describe como “un país que se encamina hacia una guerra suicida⁴⁶”. Parece que estas controversias han tenido un efecto negativo tanto en la economía argentina como en los inversores. Como decía un experto argentino: “Donde tenemos más controversias, aparecen peores resultados comerciales. Hoy en día estamos en conflicto con 45 países, que representan hasta el 50% de las exportaciones argentinas⁴⁷”.

⁴⁶ Fredrik Erixon, *A country on a suicidal war path* [Un país que se encamina hacia una guerra suicida], ECIPE, 19 de abril de 2012, disponible en http://www.ecipe.org/media/media_hit_pdfs/F.erixon_on_Argentina.01.13.pdf.

⁴⁷ Marcelo Elizondo, consejero delegado de la empresa de consultoría Desarrollo de Negocios Internacional (DNI) y expresidente de la Fundación ExportAr, citado por el periódico argentino *La Nación* el 24 de febrero de 2013, disponible en <http://www.lanacion.com.ar/1557167-descolgados-del-mundo-diplomacia-a-la-deriva>.

Diversos dirigentes de la UE, entre los que se incluyen el comisario de Comercio Karel De Gucht y la Alta Representante Catherine Ashton, han apoyado a Repsol en su pleito contra Argentina. Ashton señaló que la nacionalización de la filial de Repsol por parte del gobierno argentino “le causaba una seria preocupación”, y añadió que “la medida creaba inseguridad jurídica para todas las empresas extranjeras y de la UE en el país⁴⁸”. El Parlamento Europeo también deploró la medida del gobierno argentino e hizo pública una declaración para “pedir a la Comisión y al Consejo que estudiaran cualquier tipo de medida para evitar dichas situaciones en el futuro, incluida la suspensión parcial de las preferencias arancelarias⁴⁹”.

También se habló de posibles represalias adicionales, como la posibilidad de revocar el derecho de Argentina a disfrutar de un acceso comercial preferencial a los mercados de la UE (acceso SPG). Los analistas y los representantes del sector privado han comparado la respuesta verbal de la UE con el planteamiento más enérgico de EE UU contra Argentina. En marzo de 2012, después de que Argentina no hubiese pagado más de 300 millones de dólares fijados como indemnización por dos laudos en dos conflictos en los que estaban envueltas dos empresas estadounidenses, el presidente estadounidense Barack Obama declaró que EE UU suspendería las ventajas comerciales para Argentina. Esto da un ejemplo de cómo un Gobierno puede intervenir para ayudar a una empresa en una disputa relacionada con una inversión internacional, mediante la adopción de medidas proporcionadas si otro país no cumple con las obligaciones impuestas por un laudo arbitral.

Aunque la UE tiene ahora competencia en materia de inversiones, no dispone de un procedimiento para decidir qué medidas, en caso de haberlas, deberían adoptarse en dichos conflictos. Como decía uno de los máximos representantes de una multinacional que vivió un conflicto importante relacionado con una inversión, “tenías la sensación de que lo estaban elaborando sobre la marcha”. Un procedimiento claro evitaría politizar innecesariamente un pleito, cometer un error y crear un gran problema político, legal o económico. La UE ni siquiera tiene una definición clara del término “empresa europea”. Actualmente, se sigue definiendo a las empresas por el origen de su Estado miembro. La influencia y el nivel de protección varía mucho de un país a otro: las empresas de Alemania, Francia y Reino Unido gozan de un mayor número de TBI y tienen a su disposición una red diplomática más amplia.

⁴⁸ *Remarks by HR/VP Catherine Ashton on Argentina's decision to expropriate the majority stake held by Repsol in YPF* [Comentarios de la AR/VP Catherine Ashton sobre la decisión de Argentina de expropiar la participación mayoritaria de Repsol en YPF], Parlamento Europeo, 17 de abril de 2012, disponible en http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-254_en.htm.

⁴⁹ *Parliament deplors Argentina's decision to expropriate YPF* [El Parlamento deplora la decisión de Argentina de expropiar YPF], Parlamento Europeo, Sesión Plenaria, 20 de abril de 2012, disponible en <http://www.europarl.europa.eu/news/en/pressroom/content/20120419IPR43561/html/Parliament-deplors-Arentina'sdecision-to-expropriate-YPF>.

Reformar el sistema internacional de inversiones

Sin embargo, y teniendo en cuenta los problemas del sistema actual, a Europa no le interesa depender demasiado de las medidas punitivas para garantizar el cumplimiento de la protección de las inversiones. En vez de ello, la UE debería apoyar la reforma del sistema internacional y, en concreto, encontrar un mejor equilibrio entre la protección de las inversiones y otras prioridades de políticas públicas legítimas tales como la regulación de la sanidad pública. En un reciente pleito dentro de la UE que pone de manifiesto este problema, Alemania fue demandada por la empresa sueca Vattenfall a causa de su *Energiewende* (abandono de la energía nuclear)⁵⁰. Los inversores extranjeros, amparados en los tratados de inversión, también podrían en el futuro poner contra las cuerdas la legitimidad normativa de la UE en los ámbitos de la sanidad y del medio ambiente.

Por tanto, se debería dejar un margen político suficiente para la intervención legítima del gobierno en dichos ámbitos y para la inclusión de normas en materia de sanidad, medio ambiente, trabajo y derechos humanos. Eso supondría un cambio – y, en nuestra opinión, una mejora – con respecto a los actuales tratados bilaterales de la mayoría de los Estados miembros, que no incluyen dichas preocupaciones, a diferencia de las normas estadounidenses, canadienses y mexicanas establecidas en el TLCAN. Las futuras negociaciones de TBI de la UE con terceros países deberían basarse en este equilibrio entre la protección de las inversiones y otras preocupaciones igualmente importantes.

Algunos Estados miembros encabezados por Holanda siguen adoptando un planteamiento muy conservador hacia los tratados de inversión y se niegan a hacer concesiones en temas como el respeto de los derechos humanos, las preocupaciones medioambientales o la normativa laboral. Como consecuencia de ello, han sido apodados los “talibanes de las inversiones” por algunos expertos. Los casos como los de Philip Morris contra Australia y de Vattenfall contra Alemania parecen indicar que este planteamiento conservador se cuestionará cada vez más. El Parlamento Europeo, como legislador, puede desempeñar un papel importante a la hora de presionar para lograr un equilibrio entre la protección de las inversiones y otras normas igual de importantes para los ciudadanos. Debería seguir defendiendo la inclusión de normas de desarrollo sostenible, de derechos humanos y relativas a las condiciones de trabajo en los acuerdos de inversión internacionales. Puede usar su influencia para hacer que los acuerdos incluyan esta clase de estipulaciones o, si fuese necesario, para vetar los que no las incluyen.

⁵⁰ Eberhardt y Olivet escriben que: “En 2009, el gigante de la energía sueco Vattenfall interpuso la primera demanda conocida basada en un tratado de inversión contra Alemania. La empresa reclamaba 1.400 millones de dólares como compensación por las medidas medioambientales que restringían el uso y el vertido de agua refrigerante para una central eléctrica, que funcionaba con carbón, a orillas del río Elba, en Hamburgo. Después de que Alemania aceptase suavizar las normas medioambientales, se alcanzó un acuerdo”. Ver Eberhardt y Olivet, *Profiting from injustice*.

Otra razón para reconsiderar el grado necesario de protección de las inversiones es que la UE también recibe cada vez más inversiones de economías emergentes y por lo tanto, puede esperar perder procedimientos arbitrales en el futuro. Si Ping An ganara su pleito contra Bélgica, podría provocar una ola de demandas contra los Estados miembros de la UE por la forma en la que rescataron sus bancos durante la crisis financiera. La reciente “recapitalización interna” de los bancos chipriotas que afectó a los inversores rusos también puso de manifiesto que cada vez hay más extra comunitarios que poseen activos dentro de la UE y que podrían interponer demandas contra países miembros⁵¹. Hasta el momento, se han dado pocos casos contra Estados miembros de la UE (Alemania, por ejemplo, solo ha sido demandada dos veces y no ha perdido ningún pleito)⁵². Pero esto podría cambiar. Un experto en protección de inversiones vaticina que “en el momento en que un país europeo pierda un pleito importante y se enfrente a una multa enorme, los elogios al arbitraje disminuirán”.

Por tanto, la UE debería buscar formas de mejorar los acuerdos actuales y convertirlos en un sistema de gobernanza mundial. Esto está en consonancia con las conclusiones de la CNUCED: “La necesidad de abordar los desafíos comunes relativos al desarrollo sostenible y de responder de manera eficaz a la inestabilidad económica y financiera mundial para evitar futuras crisis ha propiciado las peticiones de nuevos modelos de gobernanza económica mundial⁵³”. Dado que es poco probable que haya una Organización Mundial de las Inversiones en un futuro próximo, la UE debería cooperar con sus aliados, como EE UU, para marcar el paso en la protección de las inversiones. El acuerdo de libre comercio entre EE UU y la UE que se está negociando actualmente – calificado de “laboratorio de políticas” por el comisario europeo de comercio, Karel De Gucht – podría ser una oportunidad para fijar conjuntamente unas normas más rigurosas en materia de inversiones⁵⁴. El posible tratado de inversión de la UE con China también podría servir para incorporar a un nuevo actor al marco normativo sobre inversiones internacionales. Un aspecto concreto que se necesita mejorar es la falta de transparencia del arbitraje y la supuesta parcialidad de los árbitros. Si los Estados perciben que el sistema está predispuesto en su contra y que las condiciones son tan draconianas que hay muchas probabilidades de que incumplan en algún momento sus obligaciones previstas por los tratados, es menos probable que entablen futuras negociaciones sobre tratados de inversión⁵⁵.

⁵¹ El régimen de control de capitales introducido por el Gobierno chipriota podría abrir posiblemente las puertas a muchas demandas de arbitraje si se considera que los depósitos equivalen a inversiones. En el caso de los tenedores de bonos soberanos, por analogía con la crisis argentina de 2001, es muy probable que éstos puedan iniciar procesos de arbitraje contra el Gobierno chipriota.

⁵² En el segundo pleito también interviene la empresa sueca Vattenfall y éste gira en torno a la compensación debida por el cierre de las centrales nucleares del país en respuesta a la crisis de Fukushima en Japón en 2011. El demandante interpuso la demanda de arbitraje contra Alemania ante el CIADI en junio de 2012.

⁵³ Informe sobre las Inversiones en el Mundo de la CNUCED, p. 100.

⁵⁴ *A European Perspective on Transatlantic Free Trade* [Una perspectiva europea sobre el libre comercio transatlántico], Karel De Gucht, comisario europeo de Comercio, discurso en la Conferencia Europea en la Harvard Kennedy School: *Europe 2.0: Taking the Next Step* [Europa 2.0: dando el siguiente paso], 2 de marzo de 2013, disponible en http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-13-178_en.htm?locale=en.

⁵⁵ Ripinsky, *Venezuela's Withdrawal from ICSID*.

Los esfuerzos del CIADI por mejorar la eficiencia y la eficacia mediante la implantación de buenas prácticas como los calendarios específicos para la conclusión de las fases del procedimiento son una buena medida en la dirección adecuada⁵⁶. La UE podría establecer normas para el arbitraje en sus futuros tratados de inversión haciendo que sea más asequible (con límites en los honorarios de los abogados), aumentando el acceso público a los documentos y otorgando a terceras partes, como los grupos de la sociedad civil, el derecho a ser oídas⁵⁷.

En otras palabras, la UE debería trabajar de forma constructiva con los países emergentes para establecer un nivel aceptable de protección de las inversiones que proteja a las empresas europeas que invierten fuera de Europa, pero que también sea aceptable para la UE y sus Estados miembros cuando las economías emergentes invierten en la UE. Estas iniciativas ayudarían a la UE a establecer unas normas mundiales en materia de inversiones y aumentarían la aceptación del sistema de inversiones multilateral por parte de las potencias emergentes. Como dice el presidente del Parlamento Europeo Martin Schulz: “El poder blando europeo es transformador. [...] Europa no hace que los países cambien amenazándoles con una intervención si se comportan mal, sino prometiéndoles un lugar en el club si se comportan bien⁵⁸”.

Sin embargo, para consolidar las normas mundiales y la eficacia de los mecanismos de resolución de conflictos, los Estados miembros de la UE tienen que actuar de una forma más cohesionada en los organismos internacionales. Aunque en virtud del Tratado de Lisboa el Alto Representante es también vicepresidente de la Comisión y presidente del Consejo de Asuntos Exteriores, la UE sigue careciendo de unidad y falta de representación en las instituciones internacionales. En concreto, la UE sigue sin ser miembro de algunas de las instituciones más importantes de Bretton Woods como el Banco Mundial (aunque la Comisión Europea es observadora en el Comité de Desarrollo del Banco Mundial) y el Fondo Monetario Internacional (aunque la Comisión Europea y el Banco Central Europeo son observadores en el Comité Financiero y Monetario Internacional⁵⁹).

⁵⁶ Informe Anual del CIADI 2012, p. 40.

⁵⁷ A decir verdad, el CIADI ya se está moviendo en esa dirección, aunque despacio, y ahora existe un registro de casos y la transparencia ha aumentado en otros ámbitos. Sin embargo, otros tribunales de arbitraje no han seguido ese ejemplo.

⁵⁸ *European Union foreign policy in the 21st century: vision, ambition, reality* [La política exterior de la Unión Europea en el siglo XXI: visión, ambición, realidad], discurso de Martin Schulz, el presidente del Parlamento Europeo, 26 de febrero de 2013, disponible en http://www.europarl.europa.eu/the-president/en/press/press_release_speeches/speeches/sp-2013/sp-2013-february/speeches-2013-february-4.html.

⁵⁹ Las normas actuales del FMI establecen que solo los países pueden ser miembros. Para modificar esto se necesitaría el voto afirmativo de las tres quintas partes de los miembros del FMI, que representan al menos el 85% del poder de voto. Ver Daniel Gros, Cinzia Alcidi y Alessandro Giovannini, *Brazil and the EU in the Global Economy* [Brasil y la UE en la economía mundial], CEPS, febrero de 2013, disponible en www.ceps.eu/ceps/dld/7722/pdf.

Recomendaciones políticas

Dado que el sistema internacional de resolución de disputas de inversiones está en tela de juicio, la UE debería tratar de mejorar su propia cohesión y al mismo tiempo reforzar las normas mundiales sobre inversiones. En concreto, debería hacer lo siguiente:

Crear un modelo de TBI

La Comisión Europea, inspirándose en las estrategias estadounidense y canadiense, debería crear un modelo estándar para los futuros TBI. Este modelo debería establecer normas para la protección de inversiones pero también garantizar la protección de normas medioambientales, sociales y sobre derechos humanos. Además, estas normas deberían incluirse en las negociaciones de la UE con terceros socios como EE UU y Canadá para establecer un “patrón oro” internacional para la protección de inversiones. Asimismo, debería tratar de reforzar el sistema de arbitraje y los mecanismos de resolución de conflictos. La UE debería promover una reforma institucional para que el sistema actual sea más transparente y menos costoso y de esta manera hacerlo más accesible para las economías emergentes y mejorar su legitimidad. A largo plazo, esto también beneficiaría a la UE como receptora de inversiones extranjeras.

Crear una task force conjunta entre el SEAE y la Comisión Europea

Para llevar a cabo este cometido, recomendamos la creación de una *task force* especializada en inversiones. Debería incluir al menos a la D.G. de Comercio, al SEAE, a la D.G. de Desarrollo y a la D.G. de Asuntos Económicos y Financieros. En parte, una de las razones para fusionar los cargos de Alto Representante para Asuntos Exteriores y de vicepresidente de la Comisión fue la de permitir una mayor coordinación de las distintas instituciones de política exterior y de los distintos instrumentos de la UE, en lo que se ha dado en denominar estrategia integral. Hasta el momento, sin embargo, la posibilidad no se ha materializado. La creación de dicha comisión haría que a las empresas, especialmente las PYMES, les resultase más fácil saber a quién dirigirse en los asuntos relacionados con las inversiones y aceleraría el estudio de su caso por parte de expertos en la materia.

Lo ideal sería que las empresas europeas se dirigiesen a esta *task force* en vez de a sus propios gobiernos nacionales. También daría a los Estados miembros la opción de poner en común sus recursos sumando personal nacional experimentado al personal de la UE. Esta sería una forma más ingeniosa de unificar el poder europeo en una época de austeridad. Los Estados miembros podrían transferir a la UE sus funcionarios con conocimientos en inversiones y así reforzar los recursos comunes de la misma. Se podría proveer el personal de una forma parecida al SEAE, en el que un tercio de la plantilla es personal enviado en comisión de servicios por los servicios diplomáticos de los Estados miembros.

Crear una “escala de intensificación”

Otra función clave de la comisión sería la elaboración de una lista de instrumentos transparente, proporcionada y basada en normas – lo que llamamos una “escala de intensificación” – que la UE pueda y esté dispuesta a usar contra los Gobiernos que no cumplan las normas internacionales o las resoluciones. Esto dotaría de una legitimidad adicional a su competencia en materia de inversiones frente a los Estados miembros y las empresas, y demostraría el valor añadido de un paraguas protector de la UE. La “escala de intensificación” podría incluir elementos como las declaraciones de condena del Alto Representante para Asuntos Exteriores, así como de otros dirigentes de la UE, como en el caso de Repsol, y otras medidas más duras como el aplazamiento y/o la cancelación de reuniones.

Usar el Banco Mundial y el FMI

La UE, además de tomar medidas contra los Estados que no acaten las normas, también podría usar las instituciones financieras como el Banco Mundial y el FMI para ejercer presión sobre estos países. Esto parece especialmente lógico porque el CIADI forma parte del grupo del Banco Mundial. La UE también debería trabajar para reforzar los vínculos entre el CIADI y el FMI y el Banco Mundial. Por ejemplo, un historial de incumplimientos de las resoluciones del CIADI podría dar lugar a sanciones a través del sistema del Banco Mundial, entre las que se incluirían la prohibición de las facilidades para los préstamos o la privación de los plenos derechos en el Banco Mundial o en el FMI. Pero aquí la capacidad de actuar de la UE se ve lastrada por su propia falta de cohesión. A corto plazo, los Estados miembros que cuentan con un asiento en estas instituciones deberían coordinarse de forma más eficaz. A largo plazo, el objetivo de la UE debería ser la obtención de un asiento único en instituciones como el Banco Mundial y el FMI.

Sobre los autores

Jonas Parello-Plesner es Senior Policy Fellow en ECFR. Anteriormente fue director de una ONG de cooperación al desarrollo con actividades en Asia y trabajó como asesor del gobierno danés, especializado en China y el norte de Asia, entre 2005 y 2009. Ha sido co-autor de varios informes para ECFR, incluyendo “China and Germany: Why the emerging special relationship matters for Europe”, “The Scramble for Europe”, sobre la presencia económica china en la UE, y las ediciones de 2010, 2012 y 2013 de “The European Foreign Policy Scorecard” (secciones de China).

Elena Ortiz de Solórzano es investigadora de ECFR. Anteriormente trabajó como abogada especializada en contencioso y derecho comunitario. Es licenciada por las universidades Sorbona y Complutense y Master en International Legal Practice.

Agradecimientos

Este informe ha sido financiado por una donación de Repsol a la oficina de Madrid de ECFR. Nos dirigimos a Repsol antes de que empezase su conflicto con Argentina, pero accedió a financiar este proyecto tras la expropiación de YPF. Sin embargo, en vez de centrarnos en el fondo de este caso concreto, tratamos de analizar los dilemas, las limitaciones y los desafíos a los que se enfrenta la UE en lo que se refiere a la protección de sus valores e intereses en el extranjero. Repsol nos dio total libertad intelectual para hacerlo. Las opiniones expresadas en este informe son las de los autores y en ningún caso comprometen o prejuzgan la postura de REPSOL en cualquier litigio actual o futuro.

Quisiéramos darles las gracias a las personas que compartieron sus opiniones con nosotros durante nuestra investigación, entre las que se incluyen funcionarios de la Comisión Europea, del SEAE, del Parlamento Europeo, de la CNUCED, del Banco Mundial (donde también nos entrevistamos con representantes de países en desarrollo como Bolivia), del CIADI, representantes de los Estados miembros de la UE tanto en Bruselas como en las capitales de sus países, especialistas del sector privado y funcionarios argentinos. También recibimos ayuda de Lauge Poulsen, de la Universidad de Oxford, de Gonzalo Escribano-Francés de la UNED y de Alfredo Arahuetes de ICADE en Madrid.

Dentro de ECFR, quisiéramos expresar nuestro agradecimiento a Dick Oosting, que se encargó de garantizar que se realizase este proyecto desde el principio hasta el final. También quisiéramos darles las gracias a François Godement y a Sebastian Dullien por su revisión de este informe, y a José Ignacio Torreblanca por sus continuas aportaciones intelectuales y su sentido del humor. Queremos expresarle nuestro más sincero agradecimiento a Ana Palacio, Miembro del Consejo de ECFR, que fue la impulsora intelectual de este proyecto de principio a fin, y quien nos abrió su agenda de contactos y sus casas en Madrid y en Washington para que pudiésemos analizar distintas opiniones sobre la protección de inversiones.

ALSO AVAILABLE FROM ECFR

New World Order: The Balance of Soft Power and the Rise of Herbivorous Powers

Ivan Krastev and Mark Leonard, October 2007 (ECFR/01)

A Power Audit of EU-Russia Relations

Mark Leonard and Nicu Popescu, November 2007 (ECFR/02)

Poland's second return to Europe?

Paweł Swieboda, December 2007 (ECFR/03)

Afghanistan: Europe's forgotten war

Daniel Korski, January 2008 (ECFR/04)

Meeting Medvedev: The Politics of the Putin Succession

Andrew Wilson, February 2008 (ECFR/05)

Re-energising Europe's Security and Defence Policy

Nick Witney, July 2008 (ECFR/06)

Can the EU win the Peace in Georgia?

Nicu Popescu, Mark Leonard and Andrew Wilson, August 2008 (ECFR/07)

A Global Force for Human Rights? An Audit of European Power at the UN

Richard Gowan and Franziska Brantner, September 2008 (ECFR/08)

Beyond Dependence: How to deal with Russian Gas

Pierre Noel, November 2008 (ECFR/09)

Re-wiring the US-EU relationship

Daniel Korski, Ulrike Guérot and Mark Leonard, December 2008 (ECFR/10)

Shaping Europe's Afghan Surge

Daniel Korski, March 2009 (ECFR/11)

A Power Audit of EU-China Relations

John Fox and Francois Godement, April 2009 (ECFR/12)

Beyond the "War on Terror": Towards a New Transatlantic Framework for Counterterrorism

Anthony Dworkin, May 2009 (ECFR/13)

The Limits of Enlargement-lite: European and Russian Power in the Troubled Neighbourhood

Nicu Popescu and Andrew Wilson, June 2009 (ECFR/14)

The EU and human rights at the UN: 2009 annual review

Richard Gowan and Franziska Brantner, September 2009 (ECFR/15)

What does Russia think?

edited by Ivan Krastev, Mark Leonard and Andrew Wilson, September 2009 (ECFR/16)

Supporting Moldova's Democratic Transition

Nicu Popescu, October 2009 (ECFR/17)

Can the EU rebuild failing states? A review of Europe's Civilian Capacities

Daniel Korski and Richard Gowan, October 2009 (ECFR/18)

Towards a Post-American Europe: A Power Audit of EU-US Relations

Jeremy Shapiro and Nick Witney, October 2009 (ECFR/19)

Dealing with Yanukovich's Ukraine

Andrew Wilson, March 2010 (ECFR/20)

Beyond Wait-and-See: The Way Forward for EU Balkan Policy

Heather Grabbe, Gerald Knaus and Daniel Korski, May 2010 (ECFR/21)

A Global China Policy

François Godement, June 2010 (ECFR/22)

Towards an EU Human Rights Strategy for a Post-Western World

Susi Dennison and Anthony Dworkin, September 2010 (ECFR/23)

The EU and Human Rights at the UN: 2010 Review

Richard Gowan and Franziska Brantner, September 2010 (ECFR/24)

The Spectre of a Multipolar Europe

Ivan Krastev & Mark Leonard with Dimitar Bechev, Jana Kobzova & Andrew Wilson, October 2010 (ECFR/25)

Beyond Maastricht: a New Deal for the Eurozone

Thomas Klau and François Godement, December 2010 (ECFR/26)

The EU and Belarus after the Election

Balázs Jarábik, Jana Kobzova and Andrew Wilson, January 2011 (ECFR/27)

After the Revolution: Europe and the Transition in Tunisia

Susi Dennison, Anthony Dworkin, Nicu Popescu and Nick Witney, March 2011 (ECFR/28)

European Foreign Policy Scorecard 2010

March 2011 (ECFR/29)

The New German Question: How Europe can get the Germany it needs

Ulrike Guérot and Mark Leonard, April 2011 (ECFR/30)

Turning Presence into Power: Lessons from the Eastern Neighbourhood

Nicu Popescu and Andrew Wilson, May 2011 (ECFR/31)

Egypt's Hybrid Revolution: a Bolder EU Approach

Anthony Dworkin, Daniel Korski and Nick Witney, May 2011 (ECFR/32)

A Chance to Reform: How the EU can support Democratic Evolution in Morocco

Susi Dennison, Nicu Popescu and José Ignacio Torreblanca, May 2011 (ECFR/33)

China's Janus-faced Response to the Arab Revolutions

Hans Kundnani and Jonas Parello-Plesner, May 2011 (ECFR/34)

What does Turkey think?

Edited by Dimitar Bechev, June 2011 (ECFR/35)

What does Germany think about Europe?

Edited by Ulrike Guérot and Jacqueline Hénard, June 2011 (ECFR/36)

The Scramble for Europe

François Godement and Jonas Parello-Plesner with Alice Richard, July 2011 (ECFR/37)

Palestinian Statehood at the UN: Why Europeans Should Vote "Yes"

Daniel Levy and Nick Witney, September 2011 (ECFR/38)

The EU and Human Rights at the UN: 2011 Review

Richard Gowan and Franziska Brantner, September 2011 (ECFR/39)

How to Stop the Demilitarisation of Europe

Nick Witney, November 2011 (ECFR/40)

Europe and the Arab Revolutions: A New Vision for Democracy and Human Rights

Susi Dennison and Anthony Dworkin, November 2011 (ECFR/41)

Spain after the Elections: the "Germany of the South"?

José Ignacio Torreblanca and Mark Leonard, November 2011 (ECFR/42)

Four Scenarios for the Reinvention of Europe

Mark Leonard, November 2011 (ECFR/43)

Dealing with a Post-Bric Russia

Ben Judah, Jana Kobzova and Nicu Popescu, November 2011 (ECFR/44)

Rescuing the euro: what is China's price?

François Godement, November 2011 (ECFR/45)

A "Reset" with Algeria: the Russia to the EU's South

Hakim Darbouche and Susi Dennison, December 2011 (ECFR/46)

Ukraine after the Tymoshenko verdict

Andrew Wilson, December 2011 (ECFR/47)

European Foreign Policy Scorecard 2012

February 2012 (ECFR/48)

The Long Shadow of Ordoliberalism: Germany's Approach to the Euro Crisis

Sebastian Dullien and Ulrike Guérot, February 2012 (ECFR/49)

The End of the Putin Consensus

Ben Judah and Andrew Wilson, March 2012 (ECFR/50)

Syria: Towards a Political Solution

Julien Barnes-Dacey, March 2012 (ECFR/51)

How the EU Can Support Reform in Burma

Jonas Parello-Plesner, March 2012 (ECFR/52)

China at the crossroads

François Godement, April 2012 (ECFR/53)

Europe and Jordan: Reform before it's too late

Julien Barnes-Dacey, April 2012 (ECFR/54)

China and Germany: Why the Emerging Special Relationship Matters for Europe

Hans Kundnani and Jonas Parello-Plesner, May 2012 (ECFR/55)

After Merkozy: How France and Germany Can Make Europe Work

Ulrike Guérot and Thomas Klau, May 2012 (ECFR/56)

The EU and Azerbaijan: Beyond Oil

Jana Kobzova and Leila Alieva, May 2012 (ECFR/57)

A Europe of Incentives: How to Regain the Trust of Citizens and Markets

Mark Leonard and Jan Zielonka, June 2012 (ECFR/58)

The Case for Co-operation in Crisis Management

Richard Gowan, June 2012 (ECFR/59)

The Periphery of the Periphery: The Western Balkans and the Euro Crisis

Dimitar Bechev, August 2012 (ECFR/60)

Lebanon: Containing Spillover from Syria

Julien Barnes-Dacey, September 2012 (ECFR/61)

A Power Audit of EU-North Africa Relations

Nick Witney and Anthony Dworkin, September 2012 (ECFR/62)

Transnistria: A Bottom-up Solution

Nicu Popescu and Leonid Litra, September 2012 (ECFR/63)

Why the Euro Crisis Threatens the European Single Market

Sebastian Dullien, October 2012 (ECFR/64)

The EU and Ukraine after the 2012 Elections

Andrew Wilson, November 2012 (ECFR/65)

China 3.0

Edited by Mark Leonard, November 2012 (ECFR/66)

Time to grow up: what Obama's re-election means for Europe

Dimitar Bechev, Anthony Dworkin, François Godement, Richard Gowan, Hans Kundnani, Mark Leonard, Daniel Levy, Kadri Liik and Nick Witney, November 2012 (ECFR/67)

Jordan Tremors: Elusive consensus, deepening discontent

Julien Barnes-Dacey, November 2012 (ECFR/68)

The EU, Algeria and the Northern Mali Question

Susi Dennison, December 2012 (ECFR/69)

What is Political Union?

Sebastian Dullien and José Ignacio Torreblanca, December 2012 (ECFR/70)

Shooting In The Dark? EU Sanctions Policies

Konstantin Gebert, January 2013 (ECFR/71)

The New Political Geography of Europe

edited by Nicholas Walton and Jan Zielonka, January 2013 (ECFR/72)

European Foreign Policy Scorecard 2013

February 2013 (ECFR/73)

The Struggle for Pluralism after the North African Revolutions

Anthony Dworkin, March 2013 (ECFR/74)

Georgia's bumpy transition: How the EU can help

Jana Kobzova, April 2013 (ECFR/75)

Egypt, the IMF and European Economic Assistance

Farah Halime, April 2013 (ECFR/76)

Europe's Strategic Cacophony

Olivier de France and Nick Witney, April 2013 (ECFR/77)

Europe and The Vanishing Two-State Solution

Nick Witney, May 2013 (ECFR/78)

The Continent-Wide Rise of Euroscepticism

José Ignacio Torreblanca and Mark Leonard, May 2013 (ECFR/79)

Syria: the Imperative of De-Escalation

Julien Barnes-Dacey and Daniel Levy, May 2013 (ECFR/80)

Regime change in Russia

Kadri Liik, May 2013 (ECFR/81)

SOBRE ECFR

El **European Council on Foreign Relations** (ECFR) es el primer *think-tank* paneuropeo. Fue creado en octubre de 2007, y su objetivo es realizar investigaciones y promover el debate informado en toda Europa sobre el desarrollo de una política exterior europea cohesionada, eficaz y basada en valores europeos.

ECFR ha desarrollado una estrategia con tres elementos distintivos que definen sus actividades:

- **Un consejo paneuropeo.** ECFR cuenta con un distinguido consejo de más de 200 miembros – políticos, dirigentes, pensadores y empresarios de los Estados miembros de la UE y de países candidatos – que se reúne una vez al año en sesión plenaria. A través de grupos de trabajo divididos geográficamente y por temas, los miembros proporcionan asesoramiento y *feedback* al personal de ECFR sobre ideas políticas y ayudan con las actividades de ECFR dentro de sus propios países. El Consejo está presidido por Martti Ahtisaari, Joschka Fischer y Mabel van Oranje.
- **Una presencia física en los principales Estados miembros de la UE.** ECFR, que es único entre los *think-tanks* europeos, cuenta con oficinas en Berlín, Londres, Madrid, París, Roma, Sofía y Varsovia. En el futuro, ECFR tiene previsto abrir una oficina en Bruselas. Nuestras oficinas son plataformas para la investigación, el debate, el apoyo activo y la difusión.
- **Un proceso de desarrollo de políticas y de investigación característico.** ECFR ha reunido a un equipo de distinguidos investigadores y profesionales de toda Europa para llevar a cabo sus objetivos a través de proyectos innovadores con un enfoque paneuropeo. Entre las actividades del ECFR se incluyen la investigación de campo, la publicación de informes sobre políticas, las reuniones privadas y los debates públicos, las reuniones de “los amigos del ECFR” en las capitales de la UE y la difusión en los medios de comunicación estratégicos.

ECFR es una organización benéfica, registrada y financiada por las Open Society Foundations y otras fundaciones, personas y empresas generosas. Estos donantes nos permiten publicar nuestras ideas y apoyar una política exterior de la UE basada en los valores. ECFR trabaja en colaboración con otros *think-tanks* y organizaciones, pero no realiza donaciones a personas o a instituciones.

www.ecfr.eu

European Council on Foreign Relations no adopta posturas colectivas. Este artículo, como todas las publicaciones de European Council on Foreign Relations, solo representa las opiniones de sus autores.

European Council on Foreign Relations posee los derechos de autor sobre esta publicación. No se puede copiar, reproducir, volver a publicar o distribuir de ninguna manera el contenido de esta publicación excepto para uso personal y no comercial. Cualquier otro uso requiere el permiso escrito previo de European Council on Foreign Relations

© ECFR June 2013.

ISBN: 978-1-906538-61-3

Publicado por el European Council on Foreign Relations (ECFR),
35 Old Queen Street, London, SW1H
9JA, Reino Unido

london@ecfr.eu