

ACUERDOS ECONÓMICOS REGIONALES Y FIRMAS MULTINACIONALES: LAS DISPOSICIONES EN MATERIA DE INVERSIÓN EN EL TLCAN (NAFTA) ¹

Edward M. Graham y Christopher Wilkie ²
Traducción de Juan Manuel Rincón Cortés ³

Sumario: I. Las disposiciones de inversión del TLCAN y la apertura de inversiones; II. Trato nacional y disposiciones relacionadas del TLCAN; III. Solución de controversias en el capítulo sobre inversiones; IV. Reservas y excepciones del capítulo II; V. Disposiciones relativas a inversión directa que no figuran en el capítulo II del TLCAN o en sus anexos; VI. Conclusión; VII. Bibliografía seleccionada.

RESUMEN

A manera de complementación de la tendencia mundial hacia la desregulación económica en un contexto nacional, ha surgido una proliferación de acuerdos bilaterales y regionales que establecen un nuevo marco para la Inversión Extranjera Directa (IED). En este do-

¹ En *The International Trade Journal*, 8 1 (Primavera de 1994) apareció una versión anterior de este artículo. La presente versión está retitulada y sustancialmente modificada.

² Edward M. Graham es Miembro Senior del Instituto de Economía Internacional (*Institute for International Economics*) en Washington, D.C. Christopher Wilkie es Administrador Principal en la Administración para Asuntos Financieros, Fiscales y Corporativos (*Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs* (DAFFE) de la OCDE en París.

³ Juan Manuel Rincón Cortés es licenciado en derecho por la Universidad Panamericana, y miembro del despacho de abogados Franck, Galicia, Duclaud y Robles, S.C. en México D.F.

cumento examinamos las disposiciones de inversión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN-NAFTA) desde la perspectiva de los tres signatarios: Canadá, México y los Estados Unidos. Estas disposiciones representan las reglas más globales ya instituidas en la creación de una nueva relación entre naciones-estados y empresas multinacionales. Las disposiciones de inversión del TLCAN constituyen un logro considerable en su propio derecho y apuntan también a varias direcciones para posibles acuerdos multilaterales de inversión ⁴.

I. LAS DISPOSICIONES DE INVERSIÓN DEL TLCAN Y LA APERTURA DE INVERSIONES

Las disposiciones formales de inversión del TLCAN, tal y como se articulan en el capítulo 11 de la parte V del acuerdo y en otras partes, se han instituido como las reglas más amplias en materia de inversiones creadas hasta la fecha para empresas multinacionales y naciones-estados. Aunque incuestionablemente se trate de un elemento de un acuerdo regional, las disposiciones en materia de inversión del TLCAN tienen repercusiones internacionales considerables, no sólo debido a que muchas de las disposiciones se extienden a partes que no son integrantes del acuerdo, sino también por el precedente que establecen para otros acuerdos regionales y de hecho multilaterales. Aunque al principio las metas de las partes negociadoras parecían distintas —el TLCAN fue el primer acuerdo global sobre inversión y comercio entre países desarrollados y en vías de desarrollo— las

⁴ Las opiniones expresadas en este artículo, son propias de los autores y no reflejan las políticas u opiniones del Instituto de Economía Internacional, de la OCDE o de ningún otro organismo o dependencia de los gobiernos de los Estados Unidos de América, Francia, Canadá o México.

Los autores quisieran agradecer a Hernany Veytia y Rob Ready por su consejo y apoyo, como también a William Barreda, Alonso de Gortari, Alan Nymark y Emmy Verdun por sus comentarios sobre un borrador anterior a este artículo.

Este artículo apareció en su lengua original en: Hafiz Mirza (dir.) 1998, *Global Competitive Strategies in the New World Economy-Multilateralism, Regionalization and the Transnational Firm*, (Cheltenham, Inglaterra: Edward Elgar). También aparecerá en: Thomas Brewer (ed.) 1999, *Trade and Investment Policy* (2 vol.) en Mark Casson (dir. de la serie) *The Globalization of the World Economy* (próximo).

actitudes convergentes por parte de los tres signatarios hacia muchos de los asuntos de inversión en consideración permitieron un resultado conjunto satisfactorio.

Es innegable que los elementos sustanciales de la antigua agenda oficial de Estados Unidos se incluyen en las disposiciones de inversión. En particular, el gobierno de los Estados Unidos ha buscado por mucho tiempo un acuerdo sobre ciertos principios relacionados con inversiones en foros tales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que permitiera una mayor liberalización de las actividades comerciales transfronterizas. Las metas de la política que fomentan esta liberalización incluyen el derecho de establecimiento, la libre transferencia de fondos, normativas acordadas en materia de expropiación, el trato nacional para entidades comerciales bajo el control de entidades extranjeras, las restricciones a requisitos gubernamentales obligatorios de actuación y la protección a la propiedad intelectual. Muchas de esas metas se hicieron realidad en el capítulo 11 del TLCAN, el cual trata exclusivamente asuntos en materia de inversión, y en otros capítulos que tienen relación con el comportamiento de la inversión internacional.

Sin embargo, lo que también es cierto es que a medida que empezaba el decenio de 1990, Canadá, e incluso México, que habían prosperado gracias a las inversiones estadounidenses, pero que tradicionalmente no se fiaban de algunas de las implicaciones de los altos niveles de inversión extranjera en su economía doméstica querían que se aceptaran muchos de estos mismos principios. Canadá, por ejemplo, cambió su enfoque considerablemente hacia la IED durante la década de 1980. En 1985, la *Foreign Investment Review Agency* (FIRA [Agencia Revisora de la Inversión Extranjera]) de Canadá —la cual se encargaba de revisar la mayor parte de la inversión extranjera en dicho país con la idea de confirmar el «beneficio sustancial» para el mismo—, fue reemplazada por *Investment Canada*, cuyo principal mandato consistió en poner énfasis en la promoción de las inversiones, así como crear un procedimiento de revisión más moderno y racional. Por

consiguiente, las metas de inversión canadienses se incluyeron también ampliamente en el TLCAN. Como todos los países, Canadá cuenta, por supuesto, con algunas particularidades que intentó incluir debido a prioridades de políticas nacionales, que en parte se trata de un deseo de cultivar (en términos internacionales) una ligera presencia cultural canadiense, lo cual fue protegido en el acuerdo del TLCAN como lo había sido en el Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá (ALC) pocos años antes. Con respecto a la mayoría de los asuntos de inversión mencionados en el párrafo anterior, las políticas de Canadá coinciden sin embargo en gran medida con las de los Estados Unidos.

Además, desde la perspectiva de Canadá, el TLCAN representaba una oportunidad para negociar un acuerdo de comercio e inversión regional que normalmente no podría haber tenido. La influencia de negociación canadiense con respecto a México no era grande, acentuado este hecho por la pequeña cantidad de capital comercial invertido directamente por Canadá en México (justo por debajo de los \$580 millones de dólares estadounidenses en 1992, frente a los \$23.100 millones de dólares estadounidenses invertidos por los Estados Unidos)⁵. Sin embargo, aún más importante es el hecho de que continuó siendo de vital importancia para Canadá consolidar los beneficios tanto en el área comercial como de inversión obtenidos bajo el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá. Desde una perspectiva canadiense, era importante trilateralizar un acuerdo estadounidense-mexicano aunque sólo fuera para reducir la tendencia hacia una serie de acuerdos bilaterales entre los Estados Unidos y sus socios comerciales y de inversión, los cuales, podría decirse, que podían comprometer dichas ventajas⁶. Esto sigue siendo la principal razón de ser de la multilateralización de las

⁵ Esta asimetría se repite en la información comercial: de acuerdo con el Banco de México, en 1992 los Estados Unidos eran el destino del 81% de las exportaciones mexicanas y 71% de sus importaciones; las cifras comparables para Canadá fueron 2.2% y 1.7% respectivamente. Ver *La Economía Mexicana*, Banco de México, tabla 53 pág. 312, tabla 58 pág. 317. Ver también Husband et al. 1991 y Hufbauer y Schott 1992.

⁶ Hill y Wonnacott 1991, y Wonnacott 1991. En el sector privado, se reconocieron también temores de una pérdida de las ganancias establecidas bajo el ALCAN: ver ej. «Mexico-U.S. Free Trade Talks: Why Canada Should Get Involved» [«El Libre Comercio entre México y Estados Unidos, Pláticas: Por Qué Canadá Debiera Participar»], *Econoscope* edición especial, Royal Bank of Canada, septiembre 1990, pág. 8.

disposiciones de inversión en otros foros, situación que se subrayó en los inicios del proceso de creación del TLCAN: de hecho, algunos críticos canadienses creyeron que los acuerdos bilaterales estadounidenses podían debilitar todo el proceso multilateral. Se le concedió mucha importancia a garantizar que los Estados Unidos no se convirtieran en el «rin sin llanta» o que los acuerdos bilaterales estadounidenses no se conviertan en el máximo abuso de la exención del artículo XXIV del GATT, es decir, al principio de nación más favorecida. Desde el punto de vista del bienestar mundial, se podría decir que evitar esa circunstancia es la razón más importante que tiene Canadá para querer dar un matiz trilateral a las negociaciones ⁷.

El papel de la inversión desde la perspectiva mexicana era considerablemente diferente al de Canadá o al de los Estados Unidos. Se puede ver al TLCAN como el elemento principal en la reciente apertura unilateral de la economía interna mexicana hacia una economía basada en la libre empresa. Una meta principal de esa apertura fue atraer el capital extranjero necesario para modernizar la economía mexicana, y los funcionarios mexicanos vieron al TLCAN como un medio importante para alcanzar esa meta.

El grado de la apertura mexicana ante el TLCAN se debe calificar tomando en cuenta que México estaba liberalizando uno de los regímenes de inversión más restrictivos del mundo. Los artículos 27 y 28 de la Constitución Mexicana de 1917, por ejemplo, permitían el acceso a vastas franjas de la economía, incluyendo tierras, recursos minerales y sectores estratégicos tales como las telecomunicaciones y la electricidad, tan sólo a los ciudadanos mexicanos. Bajo el mencionado artículo 27, México nacionalizó, a principios de este siglo, ferrocarriles y compañías petroleras ⁸. Aunque podría decirse que algunos elementos de la citada liberalización comenzaron ya en 1965 (por ejemplo: la creación del programa de maquiladoras), las políticas de México en conjunto continuaron siendo menos que liberales hasta muy recientemente. En particular, en virtud de la Ley para Promover la Inversión Mexicana

⁷ Wonnacott 1990, pág. 4.

⁸ Carillo 1991, págs. 649-650

y Regular la Inversión Extranjera de 1973 y la creación de la CNIE (Comisión Nacional de Inversión Extranjera), México continuó con la aplicación de políticas de inversión muy restrictivas.

La apertura actual comenzó realmente con las medidas tomadas por México en la preparación de su incorporación al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986. En 1984 se publicaron nuevas regulaciones de inversión que tuvieron el efecto de relajar las restricciones de 1973 relativas a la inversión extranjera en industrias de «alta prioridad» tales como maquinaria pesada, equipo electrónico, productos de alta tecnología y turismo ⁹. Estas mismas medidas tuvieron como prioridad frenar la fuga de capitales y el decreciente flujo de inversiones directas. Para 1988, entonces, esa mayor apertura estaba mostrando señales de éxito; en particular, la IED (que empezaba entonces) alcanzó los \$3.100 millones de dólares estadounidenses, llegando así al mismo nivel que en 1981, el año anterior a la moratoria de deuda ¹⁰.

En 1989 se incrementó unilateralmente la apertura a la inversión en México con la aprobación del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (Reglamento de 1989) ¹¹. Si bien la Ley de Inversión Extranjera de 1973 permaneció en vigor, el Reglamento de 1989 tenía por objeto «incrementar el flujo de inversión extranjera proporcionando certeza legal y simplificando las reglas y procedimientos administrativos a los que está sujeto» ¹². En varios otros lugares del Reglamento pueden encontrarse detalles de esa apertura a la inversión extranjera ¹³. El punto principal aquí es

⁹ United Nations Centre on Transnational Corporations (Centro de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas), 1992, pág. 14.

¹⁰ Carillo 1991, págs. 658-659.

¹¹ *Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera*, 16 de mayo de 1989.

¹² Banco de México, *op. cit.*, pág. 216.

¹³ Ejemplo: ver Carillo 1991; Banco de México, *op. cit.*; Ver también Ortiz, «NAFTA and Foreign Investments in Mexico: Sectoral Impacts and the Financial Sector» [«TLCAN e Inversiones Extranjeras en México: Impactos Sectoriales y el Sector Financiero»], en Rugman 1993; «Foreign Direct Investment and Industrial Restructuring in Mexico» [«Inversión Extranjera Directa y Reestructuración Industrial en México»], UNCTC 1992, págs. 13-20; también varios manuales de negocios, ejemplo: *Doing Business in Mexico*, Guía Informativa de Price Waterhouse, 1991, y una obra de título igual de Ernst & Young, 1992.

que el TLCAN esencialmente codificó esta primera liberalización y ayudó a dar impulso en este respecto. En verdad, durante y después de las negociaciones del TLCAN, México continuó este proceso de apertura unilateralmente, siendo un ejemplo de ello la aprobación de la Ley para Promover y Proteger la Propiedad Intelectual del 28 de junio de 1991. Y en junio de 1993 se anunció que México incluiría en su legislación interna todas las reformas llevadas a cabo bajo el TLCAN y que las extendería a inversionistas de todas las naciones (es decir, éstas se iban a extender bajo el principio incondicional de «nación más favorecida»), aun si el TLCAN no entraba en vigor. La nueva legislación que formalizaba esto se introdujo a finales de 1993 (la Ley de Inversión Extranjera de 1993) ¹⁴. Por consiguiente, los beneficios de esta apertura han sido bien reconocidos por el gobierno mexicano ¹⁵.

De hecho, la apertura a la inversión que ha sucedido recientemente, y que se ha codificado en el TLCAN, podría decirse que está entre los aspectos más importantes del acuerdo desde la perspectiva mexicana. Desde luego su importancia dentro del TLCAN no se puede subestimar, como la Conferencia de Canadá sencillamente declaró: «... para México, las principales razones del TLCAN estriban en la dimensión de la inversión quizá más que en la apertura comercial» ¹⁶. Si bien las

¹⁴ Ver *Diario Oficial* del 27 de diciembre de 1993. Para un resumen en inglés de la legislación, ver Abelardo L. Valdez, «The New Mexican Foreign Investment Law» («La Nueva Ley Mexicana de Inversión Extranjera») (marzo de 1994).

¹⁵ Por ejemplo, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra, anunció también a finales de 1992 un «Programa para Estimular la Competitividad» el cual condujo a una ley sobre competencia económica (*Ley Federal de Competencia Económica*, ver *Diario Oficial*, 24 de diciembre de 1992 que crea una nueva Comisión Federal de Competencia Económica) y la cual tiende a favorecer la apertura. Así también, el gobierno mexicano ha reconocido la importancia de la apertura continua en sus actividades de promoción de inversión en el extranjero. Por ejemplo, junto con dos firmas canadienses SECOFI (la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) menciona: «Se ha atraído la inversión extranjera a México mediante el desmantelamiento de restricciones de inversión [lo cual ha precedido el TLCAN] y la recuperación económica del país. Es importante observar que no solamente el TLCAN ha atraído la nueva inversión...» («Mexico-Canada-Forging a New Relationship» [México/Canadá- Forjando una Nueva Relación]), pág. 26, columna 1 (publicado por la Embajada de México y la oficina representativa de SECOFI en Canadá).

¹⁶ Loizides y Rhéaume (Conference Board of Canada [Conferencia de Canadá]), 1993, pág. 17.

restricciones mexicanas consagradas por el TLCAN son todavía mayores en alcance que las restricciones de los Estados Unidos o Canadá, no debiera subestimarse el precedente del TLCAN para acuerdos de inversión entre países desarrollados/menos desarrollados.

Es así que Canadá, los Estados Unidos y México pudieron favorecer prioridades de políticas de inversión. Cabe señalar también que una creciente congruencia de opiniones sobre inversión se debió en cierto grado a aspectos estadounidenses relativamente nuevos de inversión extranjera directa: durante la década de 1980 los Estados Unidos se habían convertido tanto en huésped como hogar para IED¹⁷, lo cual podría decirse también que había conscientizado a los Estados Unidos acerca de las mismas inquietudes de las que muchos de sus socios comerciales habían sido testigos en las décadas de 1960 y 1970¹⁸.

II. TRATO NACIONAL Y DISPOSICIONES RELACIONADAS DEL TLCAN (CAPÍTULO 11, SECCIÓN A)

La disposición central de acuerdos de inversión internacionales contemporáneos es el principio de «trato nacional», por medio del cual a las compañías o inversionistas extranjeros se les trata esencialmente igual que a las compañías nacionales. En una situación ideal, esto es cierto tanto para las compañías que buscan invertir por primera vez (pre-establecimiento), como lo es para las compañías que buscan cambiar las operaciones existentes (después del establecimiento). La obligación de trato nacional del TLCAN es global en este aspecto: incluye el derecho de establecimiento y una obligación de cada parte signataria de conceder a los inversionistas (e inversiones de inversionistas) de las otras partes signatarias un trato «no menos favorable que el que concede, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas con

¹⁷ Ver Graham y Krugman 1991.

¹⁸ Ver Ahmad *et. al.*, mayo de 1994.

respecto al establecimiento, adquisición, expansión, administración, manejo, operación y venta u otra disposición de inversiones» (artículo 1102.1). Esta disposición va más allá que aquéllas de otros acuerdos internacionales. El código de inversión APEC recientemente negociado también contiene una obligación de trato nacional; sin embargo, a diferencia del TLCAN, no es jurídicamente vinculante¹⁹. También, en contraste con el principio de trato nacional que establece la OCDE, el artículo 1102 del TLCAN es jurídicamente vinculante y debido a eso, requiere que los signatarios concedan trato nacional a inversionistas e inversiones de inversionistas de las otras partes firmantes²⁰.

El trato nacional también es complementado y reforzado a menudo por disposiciones de la nación más favorecida «*most-favoured-nation*» (mfn, a veces llamada también no-discriminación) en acuerdos de inversión, y esto no es menos cierto que en el TLCAN. En las disposiciones mfn (artículos 1103 y 1104) y de estándar mínimo de trato (artículo 1105) del TLCAN, las partes signatarias deben otorgar a inversionistas e inversiones de otras partes signatarias trato no menos favorable que el que se otorga a inversionistas e inversiones de países no signatarios y aquél estipulado bajo el derecho internacional. Además, las disposiciones de trato nacional del TLCAN generalmente se aplican a inversionistas «de terceros» y sus inversiones. (Por ejemplo, si una subsidiaria canadiense de una compañía europea tiene una inversión en México, la subsidiaria canadiense sería un «inversionista de terceros» y su subsidiaria mexicana una «inversión de terceros»). Sin embargo, bajo el artículo 1113, existen circunstancias excepcionales en las que podrían negarse estas obligaciones.

Por último, las obligaciones de trato nacional del TLCAN se aplican a gobiernos estatales y provinciales, como también se aplican en

¹⁹ Ver «APEC Officials Agree on Code for Investors» [«Los Funcionarios del APEC Acuerdan un Código para Inversionistas»], *Financial Times*, 11 de noviembre, 1994.

²⁰ Sin embargo, en sus deliberaciones preliminares recientes sobre un posible Acuerdo Multilateral sobre Inversión (AMI), la OCDE está considerando también hacer obligatoria la disposición de trato nacional. Ver Smith 1994, y UNCTAD-DTCI 1994, pág. 280.

principio a gobiernos regionales y municipales y a agencias estatales subnacionales (artículo 1108.1). Debido a que los tres signatarios son estados federales *de jure*, las consideraciones constitucionales fueron un factor importante en la solución de esta interrogante, pero en cada caso se exigió inicialmente a las entidades subnacionales, así como a sus contrapartes federales, que enumeraran las medidas internas (subnacionales) que no cumplían la especificación dentro de un marco de tiempo de dos años ²¹. Sin embargo, en la práctica a las medidas subnacionales existentes que no cumplían la especificación, al final simplemente se les concedió la exención, limitando en efecto el incumplimiento de la especificación solamente a las medidas ya existentes (con respecto al Anexo 1). Por lo tanto, las reservas y excepciones que se aplicaban al nivel federal del gobierno se detallaron en los anexos del acuerdo que se tratan más adelante en este artículo.

Otra característica importante de los acuerdos de inversión negociados recientemente ha sido una prohibición o limitación en los requerimientos de actuación. Nuevamente, el TLCAN contiene una disposición muy firme para restringir estos límites al comportamiento de los inversionistas o inversiones en el territorio de los gobiernos signatarios (artículo 1106); curiosamente esta disposición va más allá de disposiciones similares negociadas en otros foros internacionales. En particular, el acuerdo de Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio (TRIM) de la Ronda de Uruguay para restringir ciertos tipos de requisitos de actuación es un instrumento más débil que el artículo 1106 del TLCAN. Si bien existe una prohibición en varios tipos de requisitos de actuación en el acuerdo TRIM, la lista modelo es más reducida que la que se especifica en el TLCAN, y, como expresa el acuerdo TRIM, esencialmente codifica prácticas existentes

²¹ Es cierto que los gobiernos locales no son requeridos para enumerar sus excepciones. Por consiguiente, podría decirse que *de facto* será difícil hacer cumplir las obligaciones a este nivel. Una consecuencia es que la compra preferencial por parte de estas entidades (ejemplo: bajo varias leyes a nivel estado que favorecen la compra de productos hechos en Estados Unidos [«buy-American laws»]) podría no considerarse violatoria de las disposiciones de trato nacional. Con respecto a un asunto relacionado, la adquisición del gobierno está regulada por reglas que se explican en detalle en el capítulo 10 del acuerdo TLCAN. Este capítulo requiere, entre otras cosas, más negociación sobre la adquisición del gobierno estatal, provincial y local antes de 1999.

prohibiendo TRIM que son «incongruentes con las disposiciones del artículo III o artículo XI del GATT»²².

Desde una perspectiva económica, las restricciones a requisitos de actuación son lógicas ya que dichos requisitos a menudo dan lugar a muchas de las mismas distorsiones que los dispositivos restrictivos del comercio tradicional²³. Por lo tanto, el artículo 1106 del TLCAN se puede considerar un éxito en el sentido de que podría decirse que es más fuerte que la disposición equivalente del ALC entre Estados Unidos y Canadá, una medida lo bastante fuerte en sí para prohibir la mayoría de los nuevos requisitos de actuación y para retirar paulatinamente la mayoría de los antiguos. Las disposiciones del TLCAN van aún más allá en cuanto que la prohibición de nuevos requisitos de actuación (y retiro paulatino de los antiguos) abarca algunas categorías adicionales que se siguen permitiendo bajo el ALC. En particular, se han añadido a la lista de prohibiciones del ALC requisitos de transferencia de tecnología y «proveedor exclusivo», que abarcan requisitos de exportación, contenido nacional mínimo y requisitos de origen nacional (artículo 1106.1)²⁴. Además, bajo el artículo 1106.3, la vinculación de subsidios con ciertos requisitos de actuación tales como contenido nacional, origen nacional, o balanza comercial también está prohibida, como también lo está la vinculación de ventas a requisitos de exportación y la ganancia cambiaria. No obstante, existen circunstancias atenuantes. Están permitidos requisitos de actuación para promulgar normas medioambientales (artículo 1106.2; ver también artículo 1114), como también lo están los requisitos para la capacitación de empleados (artículo 1106.4). Asimismo, no existe prohibición de requisitos para la realización de investigación y desarrollo (artículo 1106.4), una disposición que puede tener repercusiones de trato nacional cada vez mayores en el futuro en sectores industriales de alta tecnología²⁵. Y por último,

²² La lista ilustrativa de TRIMs incluye requisitos de contenido nacional, requisitos de balanza comercial, o restricciones a importaciones de productos usados en o relacionados con la producción local de una empresa propiedad de extranjeros. Solamente se aplica a bienes.

²³ En Edward M. Graham y Paul R. Krugman, «Trade Related Investment Measures» [Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio], en Schott 1991, se incluye un examen de los efectos económicos de los requisitos de actuación y una bibliografía relevante.

²⁴ Sobre esto, ver Rugman y Gestrin, «The Investment Provisions of the NAFTA» [«Las Disposiciones de Inversión del TLCAN»], en Gliberman y Walker 1993.

²⁵ Ver Warner y Rugman 1994, págs. 945-982.

el TLCAN retira paulatinamente requisitos de actuación mexicanos establecidos para fabricantes de la industria automotriz a un ritmo más lento para los nuevos participantes que para las firmas ya establecidas, y por lo tanto está perjudicando a los primeros en favor de los últimos. (Aparentemente este arreglo se introdujo a fin de contrarrestar prejuicios que se dice existen por parte de productores afectados, que resultaban del hecho de que sus operaciones estaban históricamente sujetas a requisitos de actuación mexicanos). Sin embargo, aún es más importante el hecho de que el artículo 1106 del TLCAN se aplica a requisitos de actuación establecidos en cualquier inversión, no solamente inversiones de un país del TLCAN; hasta ahora la importancia y posibles consecuencias de esto se ha ignorado relativamente en la bibliografía relevante.

El artículo 1110 del TLCAN se relaciona con la expropiación y compensación por las propiedades expropiadas. Las disposiciones tocantes a estos asuntos tienen sus orígenes en acuerdos de inversión internacionales, en cuanto que la mayoría de los FIPA (Acuerdos para Protección de Inversión Extranjera [Canadá]) o de los BIT (Tratados de Inversión Bilaterales [Estados Unidos]) entre países desarrollados y países en vías de desarrollo han buscado crear condiciones para garantizar que si no se pudiera asegurar estabilidad para los inversionistas, entonces, como segunda mejor alternativa, podría haber alguna forma de compensación²⁶. A pesar de su importancia en el contexto norteamericano, estos aspectos han sido polémicos, especialmente entre los Estados Unidos y México (y, recientemente, entre Canadá y ciertos países del Caribe y Sudamérica). El artículo 1110 básicamente prohíbe la expropiación excepto cuando se trate de una causa de utilidad pública, y entonces debe hacerse sin discriminación y con el debido proceso. El resto del artículo 1110 del TLCAN está concebido para garantizar esta disposición, por ejemplo, declarando que los pagos de compensación deben reflejar el valor de mercado (artículo 1110.2), y que los pagos deben ser puntuales

²⁶ La División de Inversiones y Empresas Transnacionales de UNCTAD estimó que para enero de 1994 se habían negociado 570 tratados bilaterales para la promoción y protección de la IED. Ver UNCTAD-DTCI 1994, págs. 277, 279.

y en una moneda G7 (o completamente convertible a G7) (artículo 1110.2-1110.6), evitando así el riesgo cambiario innecesario para el inversionista ²⁷.

Se puede considerar el artículo 1110 como un logro en el contexto de las relaciones de inversión con países latinoamericanos, quienes tradicionalmente han sido precavidos en cuanto a acuerdos de inversión. Sin embargo, debe recordarse que en Latinoamérica las actitudes hacia la IED han estado cambiando, en parte debido a una comprensión creciente de que era necesaria una política sobre expropiación y compensación a fin de atraer el escaso capital extranjero. Asimismo, sobre transferencias de capital, una cuestión que históricamente ha sido también un asunto delicado entre los Estados Unidos y México ha predominado de nuevo una posición liberal en gran medida, sin duda, porque los negociadores mexicanos creyeron que para atraer capital extranjero México debía garantizar transferencias normales en materia de beneficios y otros asuntos de capitales. Por consiguiente, el TLCAN no permite restricciones a dichas transferencias excepto para aquéllas requeridas por razones de balanzas de pagos o donde existan asuntos relacionados con quiebras y derechos de acreedores, criminalidad u otras circunstancias excepcionales (artículo 1109) ²⁸.

III. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN EL CAPÍTULO SOBRE INVERSIONES (CAPÍTULO 11, SECCIÓN B)

La Sección B del capítulo 11 del TLCAN (artículos 1115 al 1138), que establece una serie de procedimientos para resolver controversias sobre inversiones, es una de las características más innovadoras de todo el acuerdo TLCAN. De hecho, estos procedimientos van más

²⁷ Como cuestión técnica, cabe destacar que las disposiciones relevantes del TLCAN relativas a la expropiación de la propiedad de inversionistas y compensación de ésta (artículo 1110) no se relacionan con la propiedad intelectual; sin embargo, los derechos de propiedad intelectual se explican en detalle en el capítulo 17 del TLCAN (ver también la sección 5, más adelante).

²⁸ Sin embargo, el artículo relevante (1109) no se aplica a transferencias asociadas con emisión, comercio u operación de valores.

allá de aquellos propuestos en cualquier otro acuerdo internacional sobre inversión, y podría decirse que han establecido un precedente importante para cualquier acuerdo multilateral futuro sobre inversión. Al amparo de estos procedimientos en el TLCAN, la mayoría de los inversionistas (mas no las inversiones) pueden buscar arbitraje de una controversia contra una parte signataria del TLCAN. En otros mecanismos de resolución de controversias internacionales, incluyendo los del ALC y del GATT, únicamente los gobiernos tienen «legitimidad», y en consecuencia un inversionista debe estar representado por un gobierno (por lo general el gobierno de su país) al buscar solución de cualquier queja que pueda tener en contra de otro gobierno. Sin embargo, conforme al TLCAN, un inversionista puede entablar una demanda por su propia cuenta (o en nombre de su inversión) contra una parte signataria si puede reclamar pérdida monetaria o daños que conlleven supuestos incumplimientos de obligaciones según la sección A del capítulo 11 (es decir, las disposiciones expuestas con anterioridad) u otros artículos relativos del TLCAN ²⁹.

Se debe hacer un esfuerzo para resolver la disputa primero mediante consulta y negociación (artículo 1118). Si esto no da resultado, se puede presentar la disputa a arbitraje obligatorio según las reglas del Banco Mundial (Convención del Centro Internacional para Dirimir Controversias de Inversiones, CIADI) o según las de las Naciones Unidas (Comisión de las Naciones Unidas para la Unificación del Derecho Mercantil Internacional, CNUDMI, también conocida por sus siglas en inglés: UNCITRAL). Conforme a cualquiera de estas series de reglas, se establece un Tribunal (panel arbitral) facultado para ordenar medidas provisionales a fin de proteger los derechos del inversionista demandante. Aunque el Tribunal no puede ordenar a un gobierno que revoque una medida que se dice constituye un incumplimiento del TLCAN, puede ordenar que se paguen compensaciones al inversionista, incluso de carácter monetario (mas no punitivo) y/o restitución de la propiedad, más el

²⁹ El inversionista claramente puede entablar demanda contra los gobiernos de Canadá, México o los Estados Unidos y aparentemente también gobiernos estatales y provinciales de estos signatarios.

interés aplicable (artículo 1135.1). Si la demanda es entablada por un inversionista en nombre de una inversión, cualquier fallo del Tribunal dejará a salvo los derechos que pudiera tener el inversionista o la inversión, de conformidad con el derecho nacional.

Además de los aspectos innovadores y el precedente que establecen potencialmente para otras negociaciones internacionales, estas disposiciones solucionan una antigua disputa sobre la «Doctrina Calvo», conforme a la cual México y otras naciones latinoamericanas han sostenido que el único medio para resolver una disputa entre un estado soberano y una inversión dentro de su territorio deben ser juicios en tribunales locales. La razón exacta por la cual México acordó permitir el procedimiento del TLCAN para dirimir controversias, con el fin de reemplazar eficazmente la doctrina Calvo, no es completamente clara³⁰. No obstante, se puede observar que en la práctica, la doctrina Calvo ha actuado históricamente como un freno a la inversión extranjera directa en México como resultado de la percepción que tienen los inversionistas extranjeros sobre la falta de justicia e imparcialidad de los juicios mexicanos. Además, desde la perspectiva mexicana, la disposición del TLCAN podría servir para desviar las algunas veces torpes presiones diplomáticas provenientes de Washington, lo cual ha caracterizado a menudo las controversias entre inversionistas estadounidenses y el gobierno mexicano. Y por último, el acuerdo mexicano para el mecanismo de solución de controversias puede ser percibido también como una reforma de bienvenida que también tendrá repercusiones nacionales:

«... la opción para el inversionista de recurrir al arbitraje obligatorio entre inversionista y estado o a los tribunales nacionales del país a fin de obtener daños monetarios (...) es (...) una mejora considerable, ya que puede evitar a los inversionistas la compleja red de litigio mexicano, el cual es a menudo extremadamente largo y costoso. Más que una concesión a los Estados Unidos, ésta es una mejora en el régimen legal actual, donde los inversionistas (tanto extranjeros como nacionales) carecen de garantías de un proceso adecuado,

³⁰ Sin embargo, *in extremis*, los artículos 1115 y 1138 permiten algo de flexibilidad tocante a controversias de inversión con respecto tanto a la resolución tradicional de controversias entre estados según el capítulo 20 como disposiciones de seguridad nacional en el artículo 2102.

ya que el Poder Judicial mexicano no es suficientemente independiente del Ejecutivo. Un ejemplo de mal arbitraje es la expropiación de la tierra llevada a cabo por el Presidente Echeverría en el noroeste de México en noviembre de 1976, para la cual aún se estaba pagando compensación en 1991»³¹.

Si bien los procedimientos de controversias de inversión son una influencia estabilizadora importante con respecto a la confianza del inversionista en el ambiente de inversión mexicano, quedan unos pocos puntos problemáticos menores. Pero éstos principalmente reflejan problemas con la CIADI y UNCITRAL, más que con el concepto en conjunto. Por ejemplo, a diferencia de los mecanismos tradicionales para dirimir controversias que se incluyen en los capítulos 19 (impuestos contra la competencia desleal y compensatorios) y 20 (controversias entre estados) del TLCAN, ninguno de los mecanismos de arbitraje mencionados en el capítulo 11 (CIADI, Mecanismo Complementario del CIADI, o UNCITRAL) contiene límites de tiempo en cuanto al arbitraje real, aunque los artículos 1116-1120 y 1126-1127 sí imponen límites de tiempo estrictos respecto a lo que las partes de una disputa deben hacer para iniciar y/o responder a procedimientos³².

El mecanismo del TLCAN para dirimir controversias de inversiones incluye también cambios importantes con respecto a la solución tradicional de controversias entre inversionista y estado. Conforme esta última, ambas partes deben aceptar normalmente la solución de la controversia, mientras que el artículo 1120 del TLCAN permite al inversionista iniciar procedimientos unilateralmente³³. Además, el artículo 1136.5 prosigue diciendo que en caso de que un signatario se rehusara a cumplir con una indemnización final, se podrá instituir un panel según el capítulo 20, con una solicitud de que la Parte cumpla finalmente con la indemnización³⁴. Ambas disposiciones tienen el potencial de tener consecuencias de gran alcance, y si bien es demasiado

³¹ Rogelio Ramírez De la O, «The North American Free Trade Agreement from a Mexican Perspective» [«El Tratado de Libre Comercio desde una Perspectiva Mexicana»], Gliberman y Walker 1993, págs. 78-79.

³² Horlick y DeBusk 1993, pág. 53.

³³ Wisner 1993.

³⁴ Horlick y DeBusk 1993, pág. 56.

pronto para un análisis, los procesos futuros merecen mucha atención. Por último, existe un número de excepciones en las que las disposiciones para dirimir controversias de inversiones del TLCAN no pueden emplearse. Éstas se tratarán en la siguiente sección.

Al comienzo de las negociaciones, se sugirió como instituciones para arbitraje comercial al Banco Mundial (es decir, el CIADI) y la Cámara de Comercio Internacional (CCI)³⁵. No obstante, fue únicamente el CIADI el que resurgió como parte del acuerdo, y la inclusión del CIADI pero no de la CCI parece extraña dados los registros comparativos de las dos instituciones en la solución de controversias³⁶, ya que el CIADI se ha usado rara vez. Desde su comienzo en 1966, el CIADI ha resuelto solamente 26 casos y en 11 de éstos han transcurrido más de tres años antes de una decisión inicial³⁷. En contraste con el CIADI, la CCI recibe cada año más de 300 solicitudes y aproximadamente la tercera parte de los casos se relacionan con alguna entidad estatal³⁸. Por último, la CCI ha tenido antecedentes mucho más interesantes que el CIADI para dirimir controversias de manera oportuna³⁹. Sin embargo, quizá un motivo de renuencia para estipular los procedimientos de la CCI sea una indecisión en cuanto a involucrarse demasiado en el arbitraje de controversias que no son estrictamente de naturaleza comercial⁴⁰. No obstante, uno debe observar que no existe nada que evite

³⁵ *Inside US Trade [Dentro del comercio estadounidense]*, vol. 10, no. 5, 31 de enero, 1992, pág. 10.

³⁶ Esto es particularmente cierto dada la flexibilidad de las Reglas de la CCI, las cuales se han usado para la solución tradicional de disputas comerciales, así como controversias entre inversionista y estado e incluso algunos conflictos entre estados estrechamente definidos. Ver Toope 1990, págs. 204-215: ver también Lange y Born 1987.

³⁷ Horlick y DeBusk, págs. 53-54.

³⁸ Toope 1990, pág. 205. Ya existen también precedentes para que se estipule el arbitraje de la CCI en contratos entre inversionista y estado. Ver *ibid*, pág. 213, fn 55; también W. Michael Reisman 1989, pág. 757. De hecho, un abogado internacional afiliado a la CCI en la década de 1960, señaló que era común la participación de la CCI en la resolución de controversias entre inversionista y estado, y que así lo había sido desde 1922. Además, se observó un ejemplo de una cláusula de arbitraje de la CCI en un contrato entre el gobierno nigeriano y una compañía petrolera canadiense en la década de 1960. Ver Böckstiegel 1965, pág. 581.

³⁹ A. Redfern y M. Hunter, *Law and Practice of International Commercial Arbitration [Ley y Práctica del Arbitraje Comercial Internacional]* (1986), como se cita en Toope 1990, pág. 203.

⁴⁰ Ver parte IV «Resolving Extraterritoriality Problems» [«Solución de Problemas de Extraterritorialidad»] en Lange y Born 1987, págs. 44-57.

que los signatarios sugieran otras instituciones para dirimir disputas comerciales de hecho, esto se estipula bajo el artículo 2022 y, con respecto a procedimientos de conciliación más que un arbitraje más formal, en el artículo 1118 del capítulo sobre inversiones.

A pesar de estos últimos puntos, pocos ponen en duda que el mecanismo para dirimir controversias del TLCAN es un logro muy importante, y muchos lo han reconocido así en diferentes grados ⁴¹. Además, en el acuerdo mismo del TLCAN se incluyen mecanismos para la mejora del ya innovador mecanismo para dirimir controversias de inversión. El capítulo 20 establece los procedimientos más tradicionales para dirimir controversias de estados soberanos para disputas similares a las del capítulo 18 del ALC, y éstos pueden invocarse como medios alternos para resolución de controversias de inversiones si ambas partes de la controversia coinciden en que es necesario (y, por supuesto, pueden usarse también los procedimientos del capítulo 20 para otras controversias que no sean de inversión).

El TLCAN también incluye un artículo sobre la resolución alternativa de controversias (artículo 2022). Sujeto a la voluntad de los signatarios, este artículo también podría tener implicaciones para dirimir controversias de inversiones. El artículo 2022.1, por ejemplo, estipula que los signatarios «alentarán y facilitarán, en el mayor grado posible, el empleo de arbitraje y otros medios de resolución alternativa de controversias para dirimir disputas comerciales internacionales entre intereses privados». Como hemos visto, a esta idea también se le dio impulso dentro del capítulo de controversias de inversiones bajo el artículo 1118. De esta manera se pueden alentar otros cauces y

⁴¹ Para los Estados Unidos, ver Hufbauer y Schott 1993. Para Canadá, ver Gestrin y Rugman 1993. En cuanto a México, ver Ortiz «NAFTA and Foreign Investment in Mexico» [«El TLCAN y la Inversión Extranjera en México»], en Rugman 1993. Ver también Horlick y DeBusk 1993, y Fasken Campbell Godfrey 1993. En México, es también evidente que el gobierno concede principal importancia a la aprobación del TLCAN. Ver, por ejemplo, «Into the Spotlight» [En primer plano], *The Economist-Survey of Mexico* [la Encuesta de México] 13 de febrero, 1993, págs. 6-8; también la encuesta especial del *Financial Times* sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 12 de mayo, 1993, «Impact on Mexico-Overwhelming Importance Attached to Pact» [«Impacto en México-Abrumadora Importancia que se Concede al Pacto»], pág. 28. Ver también fn. 11 anterior.

vehículos más informales y supuestamente menos costosos para dirimir las controversias, entre ellos se podría incluir a la CCI, o cualquier número de los nuevos centros, desde Columbia Británica hasta el Cairo, que se han establecido recientemente para ayudar a dirimir controversias. En particular, también se ha contemplado esto en el TLCAN toda vez que el artículo 2022.4 menciona que se establecerá un Comité Consultivo de Controversias Comerciales Privadas, en este caso también, para fomentar la resolución de dichas disputas.

De hecho, para esta última categoría de disputas menos formales, podría resultar que los procedimientos del artículo 2022 son utilizados con mayor frecuencia que los del capítulo 11 o los mecanismos tradicionales del capítulo 20 para la resolución de controversias entre estados. Bajo el artículo 2022, se pondría mayor énfasis en la conciliación que en el arbitraje. Sin la participación formal del estado, existiría la oportunidad de lograr la resolución de disputas comerciales de una manera rápida, discreta y a bajo costo. Sin embargo, esta opinión basada en conjeturas no debe desmerecer lo que dijimos al principio: que el mecanismo para dirimir disputas entre estado e inversionista del capítulo sobre inversiones es una de las características más innovadoras del TLCAN, y que cualquier tratado internacional futuro de carácter vinculante sobre inversiones, ya sea a nivel regional o multilateral, deberá tomar en cuenta estos procedimientos.

IV. RESERVAS Y EXCEPCIONES DEL CAPÍTULO 11 (INCLUIDOS AQUELLOS SECTORES RESERVADOS AL ESTADO)

En virtud del Tratado de Libre Comercio tanto a Canadá como a México se les permite continuar la revisión de ciertas inversiones, y para todos los efectos prácticos también puede decirse esto de los Estados Unidos en lo tocante a las disposiciones de seguridad nacional. Por ejemplo, las decisiones que se tomen conforme al anexo 1138.2, según el cual las decisiones tomadas por Canadá con arreglo a la Ley de Inversiones Canadiense y en México por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, respecto a si debe permitirse llevar a cabo una adquisición,

no están sujetas al mecanismo de controversias sobre inversiones⁴². Bajo el artículo 1138, esta exclusión también se hace extensiva a las medidas «tomadas por una Parte de conformidad con el artículo 2102». El artículo 2102 es una reserva de seguridad nacional que permite también que las partes signatarias tomen medidas «que se estimen necesarias para la protección de sus intereses de seguridad esenciales», respecto al tráfico de materiales, tecnología y bienes y artículos militares, o que se tomen en tiempo de guerra u otra emergencia internacional, o relativas a la proliferación nuclear. De esa manera, el artículo 1138 también hace que las decisiones tomadas por los Estados Unidos para obstruir las adquisiciones de Canadá o México de empresas estadounidenses bajo la disposición Exon-Florio de la Ley Comercial de 1988 no estén sujetas al mecanismo para dirimir controversias sobre inversiones, o por lo menos no si dicha obstrucción está acorde con el artículo 2102.

Hay otros campos en los que no se aplican o se aplican con reservas las disposiciones para dirimir disputas sobre inversiones del capítulo 11. Por ejemplo, el artículo 1307 torna ambigua la situación del sector de las telecomunicaciones respecto al mecanismo para dirimir controversias en materia de inversiones del capítulo 11. Bajo el artículo 1415 correspondiente a servicios financieros, el Tribunal en materia de inversiones debe consultar al Comité de Servicios Financieros (artículo 1412; anexo 1412.1) para que resuelva si este sector debe regirse por el mecanismo para controversias en materia de inversiones, lo que por lo menos parecería desalentar el empleo del mecanismo en este sector⁴³. Por último, como reflejo de la mayor importancia relativa que tienen las empresas

⁴² Bajo el Anexo 1607.3 del Acuerdo de Libre Comercio (ALC), Canadá convino en aumentar el nivel de adquisiciones directas sujetas a revisión de inversionistas estadounidenses de \$CDN 5 millones a \$CDN 150 millones en cuatro años, y eliminar la revisión de adquisiciones indirectas de inversionistas estadounidenses en el mismo periodo. En el TLCAN, los niveles de México y Canadá probablemente convergerán con el tiempo; sin embargo, hubo también un cambio en el método de cálculo del ajuste anual para los niveles de revisión. La consecuencia de ello fue ajustar los límites por el desarrollo económico y la inflación.

⁴³ De manera importante, tanto el sector de las telecomunicaciones como el de los servicios financieros han estado tradicionalmente entre algunas industrias diferentes en cuanto a calidad, en parte debido a su carácter de industrias de servicios más que de mercancías. Pero con el acuerdo GATS (Acuerdo General de Comercio de Servicios) en la Ronda de Uruguay, hay más que una insinuación de que el comercio internacional de servicios estará también sujeto a otro acuerdo internacional que también repercutiría en la inversión internacional.

estatales en la economía mexicana, las empresas estatales se tratan por separado en el capítulo 15 del TLCAN, mientras que en el ALC se tratan bajo una cláusula de excepción de trato nacional del capítulo sobre inversiones (ALC artículo 1602.5-7). Aunque las empresas estatales están sujetas a resoluciones para dirimir controversias de inversiones (artículo 1503.2), las prácticas contra la competencia, por ejemplo (artículo 1501, también 1502.2 [d]), no lo están.

El TLCAN contiene muchas otras reservas y excepciones a las disposiciones del capítulo 11, la mayoría de las cuales se explican en detalle en los anexos del acuerdo. México sigue excluyendo el sector del petróleo de la inversión extranjera directa. Con respecto a los Estados Unidos, se excluye todo el sector marítimo, y, con respecto a Canadá, las exenciones culturales continuas siguen siendo una espina que los Estados Unidos tienen clavada⁴⁴. El motivo de la exclusión mexicana es la Constitución Mexicana, conforme a la cual el sector del petróleo es y debe seguir siendo propiedad del estado. En la práctica, PEMEX ha sido un clásico ejemplo de un monopolio estatal ineficiente, a pesar de que redujo su nivel de empleo a casi la mitad (a 120.000) entre 1988 y 1993⁴⁵. Es importante señalar que las restricciones en materia de inversión extranjera también se han debilitado recientemente con respecto a algunas de las jurisdicciones externas del imperio PEMEX, integrado tanto vertical como horizontalmente, tales como petroquímica secundaria. PEMEX anunció en fechas recientes que las firmas extranjeras recibirían trato nacional con respecto a su programa de privatización de la petroquímica⁴⁶. Sin embargo, México ha conservado todavía varias restricciones con respecto a la inversión extranjera por

⁴⁴ Sigue existiendo cierta controversia con respecto a si la exención cultural canadiense se puede haber ampliado en el TLCAN en comparación con el ALC debido a la inclusión de derechos de autor en el TLCAN. No obstante en la práctica, como señalan Hufbauer y Schott (1993), rara vez se invocan las exenciones de la industria cultural. Además, el artículo 1112.1 menciona que en caso de contradicciones entre el capítulo de inversiones y otro, el otro capítulo tendrá precedencia. Por consiguiente, el artículo 2106 (y anexo 2106), el cual codifica la exención aplicable a las industrias culturales de Canadá como aparece en el ALC, parecería tener precedencia en este caso.

⁴⁵ Fredell 1993, pág. 6.

⁴⁶ *Ibid.* págs. 4-5, 8.

mandato constitucional en otros sectores, los cuales se enumeran en el Anexo III (de hecho, México es el único signatario con excepciones del Anexo III). Las excepciones se basaron más en factores políticos que en económicos, y parece que los negociadores estadounidenses y canadienses creían que el haber presionado demasiado sobre el asunto del cambio constitucional mexicano para eliminar estas restricciones, podría haber deshecho toda la negociación.

Lo que no debe perderse de vista aquí es que en el campo de la inversión (así como en otras áreas) México se ha abierto mucho más que los Estados Unidos o Canadá. Se debe reconocer que estaba empezando de mucho más atrás, pero al menos el gobierno abrió parcialmente dos sectores anteriormente cerrados a la inversión: la generación y distribución de electricidad y la petroquímica secundaria. Por el contrario, los Estados Unidos no han liberado sectores que por razones históricas no se han abierto a propiedad extranjera (tal como el sector marítimo). Y esto, a pesar del hecho de que cualesquiera que pudieran haber sido históricamente las razones del cierre, muchas de estas razones han perdido gran parte de su fuerza con el paso del tiempo. Por lo tanto, Canadá y los Estados Unidos se rehúsan a permitir que los ciudadanos del otro o los de México sean dueños de servicios de transporte aéreo en sus territorios. México tiene una excepción similar. Canadá ha mantenido las reservas culturales del ALC (en el artículo y anexo 2106 del TLCAN), pero la apertura ha continuado de otra manera: en 1992 se anunció, por ejemplo, que la Ley Canadiense de Inversiones se liberalizaría aún más con el objeto de permitir a los inversionistas estadounidenses acceso a los sectores de petróleo y gas al mismo nivel de \$150 millones que se aplica a otros sectores; al mismo tiempo se anunció también un marco de trabajo de nuevas políticas para la publicación de libros, y otros cambios de políticas culturales ⁴⁷.

⁴⁷ «Amendment to the Investment Canada Act» [«Modificación a la Ley Canadiense de Inversiones»], Comunicado de Prensa Canadiense sobre Inversión, 18 de junio, 1992. El escrito que formaliza estas disposiciones se aprobó en junio de 1993.

Los Anexos I-IV del TLCAN contienen listas completas de reservas y excepciones relacionadas con inversiones, además de los sectores reservados al estado. Éstos ya se han resumido en otra parte ⁴⁸. Sin embargo, cabe mencionar que las restricciones del Anexo I abarcan restricciones de inversiones en industrias que están «congeladas», es decir, no se pueden hacer más restrictivas de lo que ya son. Por el contrario, las restricciones del Anexo II están sujetas a restricciones crecientes. Éstas incluyen restricciones de inversión estadounidenses en la industria marítima, algo que se debe considerar como un éxito para el grupo de presión marítimo estadounidense pero una decepción para la apertura en conjunto. Las restricciones del Anexo III, como ya se ha observado, se limitan a aquéllas a que obliga la Constitución Mexicana. Estos anexos no incluyen complejas reglas de origen, las cuales pueden tener el efecto de restringir o impedir la inversión, y de las que se trata más adelante.

Por supuesto aún existen otras cuestiones que ocasionan fricciones además de las antes mencionadas: los asuntos relacionados con la extraterritorialidad, los consorcios tecnológicos, los subsidios, y en especial Exon-Florio son ejemplos de cuestiones irritantes relativas a Estados Unidos, que persisten desde la perspectiva canadiense e internacional. No obstante, pese a las fallas causadas por reservas, excepciones y sectores reservados al estado, las disposiciones formales de inversión del TLCAN en el capítulo 11 constituyen un triunfo para acuerdos de inversión. Las reservas son reales pero se compensan con las características positivas de las disposiciones de inversión, ya sea que se valoren en función de los objetivos de los tres gobiernos o en función de criterios económicos ⁴⁹.

⁴⁸ Hay siete anexos. Los anexos I-III se examinan en Gestrin y Rugman 1993, págs. 12-19; ver también Hufbauer y Schott 1993. Los anexos IV-VII abarcan principalmente reservas históricas en los tres países, tales como radiodifusión/televisión, aviación, pesca, servicios de correos, etc.

⁴⁹ Ver especialmente Hufbauer y Schott 1993, capítulo 4. Hufbauer and Schott califican las disposiciones de inversión del TLCAN como «A-» en una escala de A a F, en la cual A corresponde a excelente, en tanto que F es deficiente. La reacción de Canadá también ha sido sumamente positiva, aunque Gestrin y Rugman 1993 llaman la atención sobre aparentes argumentos de seguridad nacional estadounidenses en los Estados Unidos que han servido para restringir la IED.

V. DISPOSICIONES RELATIVAS A INVERSIÓN DIRECTA QUE NO FIGURAN EN EL CAPÍTULO 11 DEL TLCAN O EN SUS ANEXOS

Existen algunas disposiciones en el TLCAN que tienen que ver con las inversiones pero que no se encuentran en el capítulo sobre la materia (capítulo 11). Entre ellas figuran las disposiciones en materia de propiedad intelectual. La parte VI del TLCAN, que contiene tan sólo el capítulo 17 (propiedad intelectual), está orientado en gran parte a alinear la legislación y prácticas relativas a la propiedad intelectual en los países en desarrollo con las de los países desarrollados.

Como sucede con otras disposiciones del TLCAN, gran parte del capítulo 17 está en realidad concebido para afianzar las reformas que México ya había llevado a cabo unilateralmente con la aprobación en 1991 de la nueva ley sobre propiedad intelectual, sólo que dando algunos pasos más para ampliar dicha ley⁵⁰. El principal objetivo de México al aprobar la ley en cuestión estaba acorde con su meta de atraer más flujo de inversión extranjera: concretamente, buscaba que dicha inversión trajera aparejada la transferencia de tecnología necesaria para modernizar la economía mexicana. Aun así, quedan algunos motivos de inquietud de Estados Unidos y Canadá sobre si se logrará el cumplimiento de las normas en México después de la ratificación.

El capítulo 17 también estipula el principio de trato nacional respecto a la propiedad intelectual, pero con algunas excepciones. «Trato nacional» en este caso significa que a los nacionales de las partes signatarias que operen dentro de la jurisdicción de otra parte signataria, y a las empresas bajo el control de dichos nacionales, se les otorgarán los mismos derechos y privilegios en materia de propiedad intelectual que a los nacionales de esa parte signataria. En el caso de México, la principal excepción radica en el propietario de los derechos de autor (*copyright*) tratándose de actuaciones en vivo (bajo la legislación

⁵⁰ Ampliaciones específicas se tratan en Hufbauer y Schott 1993, pág. 85.

mexicana, automáticamente es el ejecutante o ejecutantes, pero no sucede así necesariamente conforme a las leyes canadienses y estadounidenses), y por lo tanto la categoría se encuentra sujeta a reciprocidad. En el caso de Canadá, las empresas estadounidenses que operan en las industrias afectadas siguen sosteniendo que la excepción de las «industrias culturales» de Canadá equivale a una negativa de trato nacional (sin embargo, ver nota 40 al pie de página). No obstante las excepciones y reservas, el capítulo 17 del TLCAN refuerza las disposiciones sobre inversiones del capítulo 11, en cuanto a que las políticas sobre inversiones y propiedad intelectual deben ser complementarias. Respecto a lo que se ha negociado en el campo de la propiedad intelectual en la reunión del GATT de Uruguay, concretamente el acuerdo TRIPS, el capítulo 17 es altamente satisfactorio desde la perspectiva de las partes negociadoras.

Un elemento necesario en cualquier tratado de libre comercio es un conjunto de reglas de origen, ya que éstas determinan si un producto del cual se afirma que es producido en el territorio de una parte del tratado, realmente reúne los requisitos para recibir trato preferencial al venderse en el territorio de otra de las partes. Esto, a su vez, puede tener consecuencias importantes en materia de inversiones. Los economistas son proclives a preocuparse por tales reglas, pues éstas tienden a crear «desviaciones comerciales» que reducen el bienestar (como en realidad sucederá con el TLCAN, por lo menos al principio)⁵¹. De hecho, las reglas de origen del TLCAN en este sentido son probablemente más preocupantes de lo que podían haber sido. Dichas reglas, contenidas en el capítulo 4, son complejas. En particular, se eliminan las disposiciones de simplificación de inversiones del ALC. Las reglas del TLCAN fueron claramente concebidas para proteger los intereses de ciertas empresas iniciales interesadas, especialmente las de los sectores textil y automotor donde, para que un bien producido reciba la denominación de «estadounidense», debe demostrarse que tiene un contenido regional muy alto.

⁵¹ «GATT Mexico Review Praises Reforms, Flags NAFTA, Dumping Concerns» [GATT Mexico Review elogia las reformas, identifica inquietudes sobre inundación de productos a bajo precio], *Inside U.S. Trade*, 23 de abril, 1993, pág. 1.

Respecto a las actividades de las empresas multinacionales, estas reglas pueden favorecer a las empresas iniciales interesadas pues las nuevas operaciones que se establecen (por ejemplo, inversiones) de dichas empresas, tienden a surtir de manera considerable de más insumos de sus países, que en el caso de las empresas ya establecidas por largo tiempo. La evidencia sugeriría que con el tiempo, el contenido local de la producción de tales operaciones tiende a aumentar. Así, las operaciones de empresas multinacionales de países que no son partes integrantes tenderían a estar en desventaja comparadas con las empresas originales interesadas, si inicialmente no pueden cumplir con los requisitos de las reglas de origen. Sin embargo, esto mismo puede no aplicarse a las operaciones recién establecidas de una empresa cuya oficina central esté en otra parte, y cuyos insumos muy probablemente procederían de un país integrante del TLCAN.

En consecuencia, las reglas de origen del TLCAN tácitamente discriminan a las nuevas inversiones de empresas que no están domiciliadas en la región. La magnitud exacta de dicha discriminación depende de cuán valiosas sean las medidas preferenciales. Esto, a su vez, depende de la puesta en práctica de la Ronda de Uruguay. En las industrias textiles y del vestido, por ejemplo, todas las cuotas deberán eliminarse en un lapso de diez años. Sin embargo, la magnitud exacta de la apertura comercial dependerá de los aranceles correspondientes a los productos textiles y prendas de vestir que sustituyan a las cuotas, y para la mayoría de los productos que se encuentran bajo cuotas, las mismas parecerían ser altas. De esta manera, las reglas de origen del TLCAN podrían tener efecto de discriminación contra nuevas inversiones en dichas industrias.

Otro efecto de la parcialidad de estas reglas de origen podría ser el crear un incentivo para que las empresas multinacionales norteamericanas establezcan sus operaciones dentro del territorio de su mercado nacional norteamericano más grande. En el grado en que esto sea verdad, las reglas de origen inducirían por tanto a tales empresas a preferir establecerse en los Estados Unidos y no en Canadá o México. Asimismo, las reglas de origen restrictivas también pueden ser discriminatorias implícitamente contra algunos productores norteamericanos.

Supóngase, por ejemplo, que una empresa mexicana es un competidor potencial para una empresa estadounidense, y que los Estados Unidos representan la mayoría de la demanda del producto de estas dos empresas. Supóngase también que ambas empresas se surten de un importante componente procedente de fuera de Norteamérica cuyo valor es lo suficientemente elevado para que el producto final no satisfaga las reglas de origen. Por último, supóngase que no existen proveedores estadounidenses para dicho componente. Bajo estas circunstancias, la empresa mexicana podría encontrar que el no reunir los requisitos para obtener trato preferencial de conformidad con el TLCAN la hace poco competitiva respecto a la empresa estadounidense en el mercado de Estados Unidos.

Por tanto, de entre todas las reglas contenidas en los capítulos del TLCAN, las de origen son las menos orientadas hacia el libre comercio, aun cuando sin duda cumplen el objetivo de proteger ciertos intereses (generalmente estadounidenses). La finalidad de un tratado de libre comercio es, después de todo, estimular el comercio y hacer a las empresas más competitivas. Sin embargo, las parcialidades de las reglas de origen del TLCAN en favor de tales intereses van en contra de ello. En un contexto más amplio, las reglas de origen probablemente no estarán sujetas a acuerdo en ningún posible convenio de inversiones. No obstante, es importante comprender que las reglas comerciales pueden tener repercusiones de trascendencia en materia de inversiones, y viceversa.

Otra disposición más del TLCAN que afecta la inversión directa es el muy breve capítulo sobre política competitiva, monopolios, y empresas estatales (capítulo 15). El artículo 1501 de dicho capítulo indica que cada signatario del TLCAN «adoptará o mantendrá medidas para proscribir conductas comerciales en contra de la competitividad y llevará a cabo las acciones apropiadas respecto a las mismas, reconociendo que tales medidas fomentarán la consecución de los objetivos del Tratado». Este significativo lenguaje permite la realización de una meta importante, la creación en 1992 por parte de México de una ley en materia de competencia económica (antimonopolios) y una

comisión encargada de vigilar su cumplimiento. Dicha ley sin duda fue promulgada para satisfacer el requisito del TLCAN y, si bien es demasiado pronto para evaluar su impacto, al igual que la Ley de Propiedad Intelectual, es posible que fomente los intereses mexicanos en cualquier caso.

No obstante, la política sobre competencia según se trata en el artículo 1501 del TLCAN continúa siendo relativamente débil, por lo menos si se compara con el ejemplo del otro tratado regional más importante, el de la Unión Europea. En contraste con el lenguaje más bien tentativo del TLCAN, el Tratado de Roma que establece el Mercado Común Europeo contiene un lenguaje fuerte que prohíbe los monopolios, carteles y el abuso de posición de firmas dominantes. Dicho Tratado también estipula limitaciones muy estrictas sobre ayuda estatal a la industria, incluida la ayuda a las empresas de propiedad estatal y, lo que es más importante, el Tratado de Roma concede a la Comisión Europea poderes significativos para hacer cumplir estas disposiciones. En tanto que el TLCAN, por el contrario, va poco más allá de la exhortación ⁵².

El capítulo 15 también sanciona los monopolios estatales (artículo 1502) y las empresas de propiedad estatal (artículo 1503). Además, requiere la creación de un grupo de trabajo en materia de comercio y competencia (artículo 1504), responsable de hacer recomendaciones para el «fomento del trabajo según sea pertinente» en un lapso de cinco años a partir de la fecha de entrada en vigor del TLCAN ⁵³. Los problemas en el área de competencia económica son un ejemplo de ciertas disposiciones en materia de inversiones del tratado que no están totalmente resueltas. A pesar de lo anterior, han sido señaladas muchas de ellas para que se les preste mayor atención por parte de los

⁵² En Edward M. Graham y Mark A. Warner, «Competition Policy and North American Direct Investment and Trade» [«Política sobre Competencia e Inversiones y Comercio Directos Estadounidenses»], en Eden 1994 se encuentran algunas ideas para mejorar el TLCAN en este área.

⁵³ Es sólo una serie de comités y grupos de trabajo resumidos en el anexo 2001.2, que se han instituido para atender algunas de las áreas más problemáticas que persisten en el tratado. En ellas se incluyen disputas de servicios financieros y comerciales particulares (comités), y cuestiones de reglas de origen y comerciales y de competencia (grupos de trabajo).

negociadores, y los comités y grupos de trabajo indicados en el anexo 2002.2, considerarán muchas de estas cuestiones en el futuro, y, por supuesto, no hay nada que impida que tales cuestiones se traten en futuros acuerdos en otros foros.

VI. CONCLUSIÓN

En resumen, se deben juzgar como muy positivas las disposiciones de inversión del TLCAN. Dichas disposiciones crean las bases para un ambiente más estable para las actividades de inversión en Norteamérica. Este logro positivo es especialmente notable dadas las diferencias en las metas y prioridades de políticas de los tres signatarios, aunque el hecho de que éstas se resolvieran, demuestra que eran más aparentes que reales. Aunque la conclusión de un tratado de inversión entre un país menos desarrollado y dos países muy desarrollados no parecía probable al principio, la exitosa conclusión del TLCAN radicó en un cierto grado de convergencia tocante a actitudes con respecto a la IED, sin menospreciar las reformas a políticas que México estaba preparado a llevar a cabo unilateralmente.

Los mecanismos para dirimir controversias entre inversionista y estado del capítulo sobre inversiones deben señalarse en particular como el elemento más innovador del acuerdo, y un precedente clave para otros acuerdos de inversión regionales y multilaterales. La negociación de esta sección del capítulo sobre inversiones podría verse como uno de los logros más notables de todo el acuerdo TLCAN ya que proporciona una posición nueva para firmas multinacionales en controversias con gobiernos. Esto debe proporcionar un ambiente de inversión más seguro, particularmente en México. Sin embargo, existen áreas de mejora en el mecanismo para dirimir controversias que se han tratado anteriormente y a las cuales ya se han adaptado los artículos 1118 y 2022.

Otra «innovación» en el área de inversión que puede surgir en negociaciones de inversión futuras es la de los subsidios. El control de subsidios a las nuevas inversiones internacionales y otros incentivos

de inversión no se menciona en el TLCAN, aun cuando los incentivos de inversión tienen efectos económicos potencialmente distorsionantes. Una inquietud adicional y delicada en este sentido es que, con frecuencia las entidades subnacionales otorgan los subsidios. Otras áreas de mejora prioritarias en las disposiciones de inversión del TLCAN incluyen reglas de origen y políticas de competencia económica. En particular, la política de competencia económica podría reemplazar algún día las disposiciones que ofrezcan un valor menos que equitativo de la legislación comercial (es decir, medidas *antidumping*, anti-subsidios, cuotas compensatorias) como medio para regular prácticas comerciales potencialmente en contra de la competencia económica, como es actualmente el caso de la Unión Europea.

Aunque resulta prematuro preguntar cuál será la influencia del TLCAN en otras negociaciones de inversión, parece que habrá más trabajo internacional en asuntos de inversión. Dicho trabajo continúa como parte de un posible Acuerdo de Inversión Multilateral (AIM) de la OCDE, por ejemplo, el cual ha ampliado sus términos de referencia más allá de sus instrumentos existentes a fin de incluir nuevos asuntos de inversión (sobre requerimientos de actuación, por ejemplo) y explorar disposiciones para dirimir controversias⁵⁴. Si bien el TLCAN no tuvo muchas repercusiones sobre la ahora terminada Ronda de Uruguay del GATT, la inclusión de medidas de inversión relacionadas con el comercio junto con un compromiso de examinar más ampliamente en el futuro cuestiones de inversión ha incorporado claramente a la inversión en la agenda de la OMC. Y por último, a una semana de la aprobación por el Congreso de los Estados Unidos del TLCAN a finales de 1993, los jefes de estado de los países APEC aprobaron en principio la idea de un acuerdo voluntario de inversión Asia-Pacífico. Esto dio fruto en la exitosa negociación de un código de inversión no obligatorio en Yakarta en noviembre de 1994⁵⁵.

⁵⁴ Ver Smith 1994, UNCTAD-DTCI 1994, pág. 280, y OCDE 1994, pág. 26.

⁵⁵ Ver «APEC Officials Agree on Code for Investors» [«Funcionarios de APEC Acuerdan un Código para Inversionistas»], *Financial Times*, 11 de noviembre, 1994.

Por consiguiente, las disposiciones de inversión del acuerdo TLCAN apuntan a nuevas direcciones para los foros que han encontrado particularmente difíciles las negociaciones de inversión. Además, representan un paso más hacia una nueva *lex mercatoria* (derecho comercial) y una posición legal internacional que los países-estados y firmas cada vez más globalizadas están buscando ⁵⁶. Más ampliamente, las disposiciones de inversión del TLCAN han aprobado además un sistema internacional basado en reglas en el cual se reconoce de manera implícita la complementariedad de asuntos comerciales y de inversión. Esto es significativo aunque sólo sea porque refleja la importancia continua de flujos de inversión internacional para el crecimiento económico que se ha hecho particularmente evidente en los últimos veinte años. Aunque los siguientes pasos no están completamente claros, es imposible evitar que las cuestiones relativas a las inversiones figuren en el futuro del sistema de comercio mundial, sea cual sea éste. Además, dada la transposición en la relativa importancia del comercio mundial y los flujos de inversión desde 1950, se podría decir que a la larga un acuerdo de inversión multilateral global será tan importante para la economía mundial de los próximos cincuenta años como los acuerdos de comercio internacional lo han sido durante los últimos cincuenta años.

VII. BIBLIOGRAFÍA SELECCIONADA

Ahmad, Ash, *et. al.*, «Formal and Informal Investment Barriers in the G-7 Countries: the Country Chapters» [«Barreras de Inversión Formales e Informales en los Países G-7; los Capítulos de los Países»], mayo, 1994, *Industry Canada Occasional Paper* no.1, vol. 1.

Böckstiegel, K.H., «Arbitration of Disputes Between States and Private Enterprises in the International Chamber of Commerce» [«Arbitraje de Controversias entre Estados y Empresas Privadas en la

⁵⁶ Ver, por ejemplo, «Multinationals Seek Investment Treaty» [«Multinacionales Buscan Tratado de Inversión»], *Financial Times*, 9 de mayo, 1994, pág. 2.

Cámara de Comercio Internacional»], *American Journal of International Law* [Publicación Americana de Legislación Internacional], 59, 1965.

Carillo, Arturo, «The New Mexican Revolution: Economic Reform and the 1989 Regulations of the Law for the Promotion of Mexican Investment and the Regulation of Foreign Investment» [«La Nueva Revolución Mexicana: La Reforma Económica y el Reglamento 1989 de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera»], *George Washington Journal of International Law and Economics* [Publicación George Washington de Legislación Internacional y Economía], 1991, vol. 24, no. 3.

Eden, Lorraine (dir.), *Multinationals in North America* [*Multinacionales en Norteamérica*], 1994, The University of Calgary Press por Industry Canada.

Fasken Campbell Godfrey, 1993 «The North American Free Trade Agreement-A Guide for Business» [«El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica-Una Guía para Negocios» (informe de una firma de asesoría jurídica), Toronto.

Fredell, Erick, «Opportunities in the Mexican Energy Sector: NAFTA and Beyond» [«Oportunidades en el Sector de Energía Mexicano: TLCAN y Más allá»], mayo 1993, SRI Internacional: *Business Intelligence Program* [Programa de Inteligencia de Negocios].

Gestrin, Michael y Alan M. Rugman, «The NAFTA's Impact on the North American Investment Regime» [«El Impacto del TLCAN en el Régimen de Inversión Norteamericano»], *C.D. Howe Institute Commentary* [Comentario del Instituto C.D. Howe], Toronto, 1993, no. 42.

Globerman, Steven (dir.), *Continental Accord: North American Economic Integration* [*Acuerdo Continental: Integración Económica Norteamericana*], 1991, Vancouver: The Fraser Institute.

Graham, Edward M. y Paul R. Krugman, *Foreign Direct Investment in the United States [Inversión Directa Extranjera en los Estados Unidos]*, 1991 (segunda edición), Washington: Institute for International Economics.

Hill, Roderick, y Ronald J. Wonnacott (dir.), «Free Trade with Mexico: What Form Should It Take?» [«Libre Comercio con México: ¿Qué Forma Debiera Tomar?»], *C.D. Howe Institute Commentary [Comentario del Instituto C.D. Howe]*, Toronto, 1991, no. 28.

Horlick, Gary N. y Amanda DeBusk, «Dispute Resolution under NAFTA-Building on the U.S.-Canada FTA, GATT and ICSID» [«Resolución de Controversias bajo el TLCAN-Construyendo sobre el ALC entre Estados Unidos y Canadá, GATT e CIADI»], *Journal of International Arbitration [Publicación de Arbitraje Internacional]*, 1993, vol. 10, no. 1.

Hufbauer, Gary Clyde, y Jeffrey J. Schott, *North American Free Trade-Issues and Recommendations [Libre Comercio Estadounidense-Cuestiones y Recomendaciones]*, 1992, Washington: Institute for International Economics.

Hufbauer, Gary Clyde, y Jeffrey J. Schott, *NAFTA-An Assessment [TLCAN-Una Evaluación]*, 1993, Washington: Institute for International Economics.

Husband, David, *et. al.*, «The Opportunities and Challenges of North American Free Trade: A Canadian Perspective» [«Oportunidades y Retos del Libre Comercio Estadounidense: Una Perspectiva Canadiense»], 1991, Ottawa: *Investment Canada Working Paper No. 7*

Lange, Dieter y Gary Born (dir.), *The Extraterritorial Application of National Laws-The International Chamber of Commerce [La Aplicación Extraterritorial de Leyes Nacionales- La Cámara de Comercio Internacional]*, 1987, Deventer, The Netherlands: ICC/Kluwer Law and Taxation Publishers.

Loizides, Stelios y Gilles Rhéaume, «The North American Free Trade Agreement-Implications for Canada» [«El Tratado de Libre Comercio Estadounidense-Implicaciones para Canadá»], *Conference Board of Canada* [Conferencia de Canadá], febrero de 1993, informe 99-93.

Nymark, Alan y Emmy Verdun, «Canadian Investment and NAFTA» [«Las Inversiones Canadienses y el TLCAN»], en Alan M. Rugman, *Foreign Investment and NAFTA* [Inversión Extranjera y el TLCAN], 1994, Columbia, South Carolina: University of South Carolina Press.

Organisation for Economic Cooperation and Development [Organización para Cooperación y Desarrollo Económico], *Annual Report* [Informe Annual] 1993, 1994, Paris: OECD.

Reisman, W. Michael, «The Breakdown of the Control Mechanism in ICSID Arbitration» [«El Fracaso del Mecanismo de Control en el Arbitraje CIADI»], *Duke Law Journal* [Publicación de Derecho Duke], septiembre 1989, no. 4.

Rugman, Alan (dir.), *Multinationals and NAFTA* [Multinacionales y el TLCAN], 1994, Columbia, South Carolina: University of South Carolina Press.

Safarian, A.E., «Investment Aspects of the Canada- U.S. Free Trade Agreement» [«Aspectos sobre inversión del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos»], en Murray, G. Smith y Frank Stone (dir.). *Assessing the Canada-U.S. Free Trade Agreement* [Evaluando el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos], Halifax, Nova Scotia : Institute for Research on Public Policy.

Schott, Jeffrey J. (dir.), *Completing the Uruguay Round: A Results-Oriented Approach to the GATT Trade Negotiations* [Completando la Reunión de Uruguay : Un Enfoque Orientado a Resultados a las Negociaciones Comerciales del GATT], 1991, Washington, D.C.: Institute for International Economics.

Schott, Jeffrey J. y Murray G. Smith, (dir.), *The Canada-United States Free Trade Agreement: The Global Impact* [*El Tratado de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos: El Impacto Mundial*], 1988, Washington : Institute for International Economics and Halifax : Institute for Research on Public Policy.

Shaiken, Harley, *Mexico in the Global Economy-High Technology and Work Organization in Export Industries* [*México en la Economía Mundial-Alta Tecnología y Organización del Trabajo en Industrias de Exportación*], 1990, San Diego: Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, Monograph Series 33.

Smith, Alister, «The Development of a Multilateral Investment Agreement at the OECD: A Preview» [«El Desarrollo de un Acuerdo de Inversión Multilateral en la OCDE: Un Avance»], noviembre, 1994, Conferencia del Georgetown University Law Center [Centro de Derecho de la Universidad de Georgetown] sobre «An APEC Investment Regime» [«Un Régimen de Inversión APEC»] (mimeo).

Steger, Debra P., *A Concise Guide to the Canada-United States Free Trade Agreement* [*Una Guía Concisa del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos*], 1988, Toronto: Carswell.

Toope, Stephen J., *Mixed International Arbitration-Studies in Arbitration Between States and Private Persons* [*Arbitraje Internacional Mixto-Estudios sobre Arbitraje Entre Estados y Personas Privadas*], 1990, Cambridge, England: Grotius Publications, Ltd. para el Research Centre for International Law [Centro de Investigación de Derecho Internacional].

UNCTAD Division on Transnational Corporations and Investment, (División de Empresas Transnacionales e Inversiones de UNCTAD), *World Investment Report 1994-Transnational Corporations, Employment, and the Workplace* [*Informe Mundial sobre Inversiones 1994-Empresas Transnacionales, Empleo y el Lugar de Trabajo*, 1994], Geneva & New York: United Nations.

United Nations Centre on Transnational Corporations (Centro de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas), «Foreign Direct Investment and Industrial Restructuring in Mexico-Government Policy, Corporate Strategies and Regional Integration» [«Inversión Directa Extranjera y Reestructuración Industrial en México-Políticas del Gobierno, Estrategias Corporativas e Integración Regional»], 1992, Current Studies series A, no. 18, (ST/CTC/SER.A/18), New York: United Nations.

Valdez, Abelardo L., «The New Mexican Foreign Investment Law» [«La Nueva Ley Mexicana sobre Inversión Extranjera»], marzo, *Direct Investment in North America [Inversión Directa en Norteamérica]*, marzo 1994, Special Report [Informe especial].

Wisner, Robert, «Investment Policy and Dispute Resolution under NAFTA» [«Política de Inversión y Resolución de Controversias Bajo el TLCAN»], 1993, University of Toronto Law School [Facultad de Derecho de la Universidad de Toronto] (mimeo).

Wonnacott, Ronald J., «Canada and the U.S.-Mexico Free Trade Negotiations» [«Canadá y las Negociaciones de Libre Comercio entre los Estados Unidos y México»], *C. D. Howe Institute Commentary [Comentario del Instituto C. D.]*, Toronto, 1990, no. 21.

Wonnacott, Ronald J., *The Economics of Overlapping Free Trade Areas and the Mexican Challenge [La Economía de Áreas de Libre Comercio que se Traslapan y el Reto Mexicano]*, 1991, Washington y Toronto : Canadian-American Committee.

Nota Biográfica-Christopher Wilkie

Christopher Wilkie es graduado de Queen's University en Canadá, de London School of Economics y de Oxford University en el Reino Unido. Actualmente es Administrador Principal en DAFPE (Administración para Asuntos Financieros, Fiscales y Corporativos) en la

OCDE en París, después de haber prestado sus servicios por varios años en la Administración de Política Internacional sobre Inversión y Servicios en Industry Canada en Ottawa. También es Asociado Investigador (*Research Associate*) en el Programa de Investigación en Administración Internacional y Economía (PRIME) en la Universidad de Ottawa.

El Dr. Wilkie tiene publicaciones de comercio internacional en el Reino Unido, en los Estados Unidos de América y en Canadá.

Su particular interés en la investigación actualmente radica en el sistema de comercio de la Ronda de Uruguay, especialmente en temas de inversión internacional.