

ACADEMIA DIPLOMÁTICA DEL PERÚ
JAVIER PÉREZ DE CUELLAR



PROGRAMA DE MAESTRÍA EN DIPLOMACIA Y
RELACIONES INTERNACIONALES

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE
MAGÍSTER EN DIPLOMACIA Y RELACIONES INTERNACIONALES

TEMA DE INVESTIGACIÓN:

**Análisis de la Teoría de la Racionalidad Limitada en los Acuerdos de
Promoción y Protección Recíproca de Inversiones del Perú en
la década de 1990**

PRESENTADO POR:

Nataly Dayana Gonzales Guerrero

ASESORES:

Tema de Fondo: Embajador SDR Javier Paulinich Velarde

Metodológico: Dra. Milagros Revilla

Lima, 02 de noviembre de 2017

**A mis padres y hermanos, por ser mi mayor ejemplo
de fortaleza y perseverancia, y por motivarme a
hacer mis sueños realidad.**

**A Freddy Salas Laqui, mi eterno amigo y compañero
de promoción de la Academia Diplomática del Perú.
Sigues vivo, pues no muere quien es recordado.
¡Viva Tacna!**

AGRADECIMIENTOS

La presente investigación no hubiese sido posible sin el apoyo de la Academia Diplomática del Perú, bajo la Dirección del Embajador Allan Wagner, por darnos las herramientas y facilidades académicas para la elaboración de la tesis.

En primer lugar, agradezco especialmente a mi asesor, el Embajador Javier Paulinich por aceptar guiarme en este tema tan interesante, con su amplia experiencia en negociaciones internacionales. Asimismo, al Consultor del Ministerio de Economía y Finanzas, Dr. Ricardo De Urioste, por guiarme y brindarme sus recomendaciones de manera amable y paciente en el tema de mi investigación, sobre el cual posee un gran conocimiento y una vasta experiencia nacional e internacional. Asimismo, agradezco a mi asesora metodológica, la Dra. Milagros Revilla Izquierdo, por la perfecta dosis de exigencia y comprensión para la obtención de mi meta.

En segundo lugar, mi profundo agradecimiento a la Ministra Consejera Karim Durand, por su apoyo incondicional, su aliento y sus valiosos consejos que me servirán en mi desarrollo durante la carrera diplomática. De la misma manera, a la Ministra Marisol Agüero, al Ministro Consejero Alfredo Fortes y al Embajador Alberto Campana. Gracias por creer en mí.

En tercer lugar, debo agradecer a los TS Mateo Cegarra y José Farro por su gentileza y sus precisas observaciones para la mejora de mi tesis. De igual forma, a la Doctora Norma Velásquez por compartir conmigo su tiempo y sus amplios conocimientos de forma didáctica. Asimismo, a la Magíster Angie Del Carpio por brindarme su tiempo y compañía en la larga noche de correcciones finales.

Finalmente, agradezco a mis padres, por su infinito amor y por enseñarme a ser perseverante y a encontrar lecciones en la adversidad; a mis hermanos, por ser mi inspiración profesional y modelo a seguir; y a los que me quieren, por sus constantes palabras de aliento.

RESUMEN

En la década de 1990 hubo un auge en la firma de Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) en los países en desarrollo, como consecuencia de la negativa situación económica que dichos Estados vivían, sobre todo, a causa de la Crisis de la deuda. En este sentido, los APPRI significaban una condición indispensable para la atracción de inversión extranjera directa (IED), así como una garantía para los inversionistas extranjeros, tanto en el tratamiento de sus inversiones como en la solución de controversias. Sin embargo, algunos estudios indican que los riesgos (arbitrajes) para el Estado de suscribir esos APPRI superaron los beneficios, puesto que no habría existido un impacto de la firma de APPRI en el incremento del IED.

Al respecto, el académico Lauge Poulsen sostiene en su libro titulado "*Bounded Rationality and Economic Diplomacy. The Politics of Investment Treaties in Developing Countries*" que existen ciertos motivos que habrían ocasionado una racionalidad limitada en los países en desarrollo al momento de suscribir dichos APPRI, tales como compromisos creíbles cruciales, coerción, emulación, sesgo a lo predominante, decisión motivada y tendencia al statu quo. En este sentido, la presente tesis descriptiva busca comprender si es que la hipótesis de Poulsen se habría aplicado en el Perú, en cuanto a la suscripción de APPRI en la década de 1990, con el fin de reflexionar acerca de los procedimientos actuales en la negociación de los Capítulos de Inversión en Tratados de Libre Comercio.

Palabras clave: Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, Inversión Extranjera Directa, Acuerdos de Inversión, Protección, Riesgo, Racionalidad Limitada, Lauge Poulsen, Capítulo de Inversión

ABSTRACT

In the 1990s there was a boom in the signing of Agreements for the Promotion and Reciprocal Protection of Investments (BITs) in developing countries, as a consequence of the negative economic situation that these states were experiencing, especially as a result of the debt crisis. In this sense, BITs meant a prerequisite for attracting foreign direct investment (FDI) as well as a guarantee for foreign investors, both in the treatment of their investments, and dispute resolution. However, some studies indicate that the risks (arbitrage) for the State of subscribing these Agreements exceeded the benefits since apparently, there would not have been a direct impact on the foreign investments increment.

In this regard, the academician Lauge Poulsen argues in his book entitled "Bounded Rationality and Economic Diplomacy. The Politics of Investment Treaties in Developing Countries" that there are certain reasons that would have caused a 'bounded rationality' in developing countries at the time of signing BITs, such as credible crucial commitments, coercion, emulation, salient bias, motivated decision and tendency to the status quo. In this sense, the present descriptive thesis, seeks to understand whether Poulsen's hypothesis could have been applied in Peru in the signing of BITs during the 1990s, in order to reflect about the current procedures in the negotiation of the Investment Chapters in Free Trade Agreements.

Keywords: Agreement on Promotion and Reciprocal Protection of Investments, Foreign Direct Investment, Protection, Risk, Bounded Rationality, Lauge Poulsen, Investment Chapter

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE GRÁFICOS	8
ÍNDICE DE TABLAS	9
ACRÓNIMOS	11
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	15
1. Antecedentes.....	15
2. Enfoques teóricos.....	16
2.1 La Inversión Extranjera	16
2.2 La Doctrina Calvo	20
2.3 La racionalidad económica	21
3 Aproximaciones conceptuales	24
3.1 Generalidades de los APPRI.....	24
3.2 Trato Nacional	28
3.3 Trato de Nación Más Favorecida	28
3.4 Garantía contra Expropiaciones.....	29
3.5 Requisitos de Desempeño.....	30
3.6 Solución de Controversias	31
4. Rol de las Entidades Internacionales en la firma de APPRI.....	32
4.1 Banco Mundial.....	32
4.2 Organización de las Naciones Unidas	36
CAPÍTULO II: LOS APPRI EN EL PERÚ Y LA APLICACIÓN DE LA TEORÍA DE LA RACIONALIDAD LIMITADA EN LA SUSCRIPCIÓN DE ACUERDOS DE INVERSIÓN EN PAÍSES EN DESARROLLO	38
1. APPRI en el Perú	38
2. Utilidad y riesgo de los APPRI	41
3. De APPRI a Capítulo de Inversión	42
4. La Teoría de la Racionalidad Limitada aplicada a los Acuerdos de inversión en países en desarrollo.....	43
4.1 Posibles motivaciones de la racionalidad limitada	45
4.2 Argumento de respuesta	52
4.3 La posible estrategia.....	55

CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE LA TEORÍA DE LA RACIONALIDAD LIMITADA EN LA SUSCRIPCIÓN DE ACUERDOS DE INVERSIÓN EN EL PERÚ EN LA DÉCADA DEL NOVENTA. EVIDENCIA EMPÍRICA	57
1. Impacto de los APPRI en la IED	57
1.1 En el mundo	57
1.2 En el Perú.....	61
2. Comprobación de la validez de las posibles motivaciones y estrategias de Poulsen en el caso peruano	66
2.1 Compromisos creíbles cruciales	66
2.2 Coerción.....	68
2.3 Emulación.....	70
2.4 Decisión motivada.....	75
2.5 Sesgo a lo predominante y Tendencia al statu quo	77
CONCLUSIONES	79
BIBLIOGRAFÍA	85
ANEXOS.....	89

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Referencia al CIADI en tratados bilaterales de inversión	34
Gráfico 2. Crecimiento en el número de APPRI y CDI, 1960-2006	43
Gráfico 3. Flujos de IED, global y por grupo de economías, 1980-2011	58
Gráfico 4. Stock mundial de IED, 1980-2011	59
Gráfico 5. Perú: Stock de Inversión Extranjera Directa.....	64
Gráfico 6. Perú: Flujo de Inversión Extranjera Directa	66

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Perú: Acuerdos Internacionales de Inversión vigentes.....	38
Tabla 2. Casos arbitrales en Perú.....	40
Tabla 3. Perú: Indicadores macroeconómicos, 1987-2009	62
Tabla 4. Fecha de firma de APPRI, por Estados Parte	71
Tabla 5. Posible emulación peruana en la firma de APPRI	72
Tabla 6. Similitud entre los textos de los APPRI de la región con los APPRI del Reino Unido	74
Tabla 7. Sistema de Solución de Controversias: Resultados por casos	75
Tabla 8. Perú: Resumen de resultados de laudos arbitrales	76

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1. Curriculum Vitae de Lauge Poulsen.....	89
ANEXO 2. Ingresos de IED en América Latina, 1997-2007.....	90
ANEXO 3. Saldo de IED en el Perú como aporte al capital, por país de domicilio	91
ANEXO 4. Modelo Neumayer y Spess: Información descriptiva de variables estadísticas y matriz de correlaciones bivariadas	92
ANEXO 5. Modelo Neumayer y Spess: El periodo de cinco años promedia los resultados de la estimación de efectos fijos (la IED registrada fluye como porcentaje de la IED de los países en desarrollo).....	93
ANEXO 6. Contribución de la Inversión Privada en el PBI del Perú, 1970-2012	94
ANEXO 7. Perú: Flujos de Inversión Extranjera Directa, por sectores (1981-1999)	95
ANEXO 8. Principales inversionistas extranjeros en el Perú, 1990-1999.....	96
ANEXO 9. Relación de privatizaciones y nuevos proyectos, por sectores (1990- 1999)	97
ANEXO 10. Puntos importantes del DL 662 y DL 757	98
ANEXO 11. Privatización por sectores y nuevos compromisos de inversión, primer semestre del 2000	99
ANEXO 12. Casos de arbitraje internacional de inversiones, 1987-2012.....	100

ACRÓNIMOS

ADP	Academia Diplomática del Perú
AII	Acuerdos Internacionales de Inversión
APPRI	Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones
BCRP	Banco Central de Reserva del Perú
BM	Banco Mundial
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
CNUDMI	Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional
CW	Consenso de Washington
EPI	Economía Política Internacional
FIAS	Facility for Investment Climate Advisory Services
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
IEC	Inversión Extranjera en Cartera
IED	Inversión Extranjera Directa
MEF	Ministerio de Economía y Finanzas
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency
MRE	Ministerio de Relaciones Exteriores
MINCETUR	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OIC	Organización Internacional de Comercio
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONU	Organización de las Naciones Unidas
PROINVERSION	Agencia de Promoción de la Inversión Privada
SICRECI	Sistema de Coordinación y Respuesta del Estado en Controversias Internacionales de Inversión
TLC	Tratado de Libre Comercio
TN	Trato Nacional
TNMF	Trato de Nación Más Favorecida
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
UNCTC	United Nations Centre on Transnational Corporations

INTRODUCCIÓN

“Las personas tienen una fuerte tendencia a aceptar el statu quo o la opción predeterminada”
Richard H. Tahler

La presente tesis denominada “Análisis de la teoría de la racionalidad limitada en los Acuerdos de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones del Perú, en la década de 1990” es de corte descriptiva. Asimismo, tiene como objetivo explicar la coyuntura y los motivos que influenciaron al Perú en la suscripción de los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) en la década de 1990, por ser el periodo en que se firmó la mayor cantidad de dichos acuerdos de inversión. En este sentido, se pretende comprender si es que la hipótesis de Lauge Poulsen, en su libro titulado "*Bounded Rationality and Economic Diplomacy. The Politics of Investment Treaties in Developing Countries*" se estaría aplicando en el Perú.

Los países en desarrollo comenzaron la carrera en la suscripción de los APPRI después de la crisis de la deuda - en la década de 1990 - a fin de atraer la mayor cantidad de inversión extranjera directa (IED) para revertir su desfavorable situación económica. No obstante, visto que invertir en dichos países implicaba un gran riesgo para los inversionistas, que en su mayoría eran de países desarrollados (exportadores de capital), la firma de dichos APPRI significaba una garantía necesaria que los países en desarrollo (importadores de capital) les debían otorgar. De esta manera, al existir un APPRI entre ambos Estados, los inversionistas maximizaban sus beneficios y minimizaban los potenciales riesgos, tales como las expropiaciones, la discriminación en el trato a la inversión extranjera, entre otros.

Sin embargo, a raíz del surgimiento de demandas internacionales ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) se presenta un debate sobre el real impacto que han tenido y tienen estos APPRI y los Capítulos de Inversión de los Tratados de Libre Comercio en la atracción de IED.

Este debate surgió a raíz de una encuesta de 1991 del Banco Mundial a inversionistas extranjeros, la cual concluyó que el rol de los APPRI en sus decisiones de inversión era insignificante, y, por lo tanto, los riesgos de firmarlos (arbitrajes) superarían los beneficios.

Como mencionado anteriormente, la presente tesis tomará como referencia la hipótesis de Lauge Poulsen (2015), la cual sostiene que los gobiernos de países de bajos y medianos ingresos suscribieron tratados de inversión de manera 'racional limitada', es decir, basados en información y análisis incompletos. Poulsen identifica las principales motivaciones que habrían influenciado en las suscripciones de APPRI en países en desarrollo, tales como compromisos creíbles cruciales, coerción, emulación, decisión motivada, sesgo a lo predominante y tendencia al *statu quo*. En este sentido, el argumento central es que los gobiernos sobreestimaron los beneficios de los APPRI y desestimaron los riesgos futuros.

En el primer capítulo se desarrollan diversos enfoques teóricos relacionados a la IED, así como a la teoría económica de la racionalidad limitada, puesta nuevamente en agenda por el Premio Nobel de Economía 2017, Richard Thaler. El destacado economista contribuye a la economía del comportamiento al demostrar que las decisiones no siempre obedecen a criterios racionales, puesto que contienen variables psicológicas. De esta manera, él comprueba que lo que él denomina '*Nudge Theory*' influenció a políticos y decisores políticos alrededor del mundo. Asimismo, en este capítulo se desarrollan aproximaciones conceptuales de los términos más usados en los acuerdos de inversión, así como una descripción de los organismos internacionales que tuvieron una participación primordial en la suscripción de los APPRI en el mundo.

El segundo capítulo aborda el rol de los APPRI en el Perú y su tendencia a ser reemplazados por los Capítulos de Inversión en los Tratados de Libre Comercio, así como la aplicación de la hipótesis de Lauge Poulsen sobre la Racionalidad Limitada en la suscripción de acuerdos de inversión en países en desarrollo. Por consiguiente, se realiza una breve descripción de los motivos y hallazgos

encontrados por Poulsen, así como sus argumentos de respuesta a su hipótesis de racionalidad limitada en las firmas de dichos acuerdos internacionales de inversión.

En el tercer capítulo se realiza una descripción del impacto de los APPRI en la IED en el Perú, así como la explicación sobre una posible aplicación en el caso peruano de la hipótesis de Lauge Poulsen sobre la racionalidad limitada en la firma de APPRI en países en desarrollo. Para este fin, se hizo uso de evidencia empírica de los APPRI suscritos por el Perú, así como una comparación con sus principales competidores en la región en la atracción de inversiones.

Finalmente, es importante subrayar que la presente tesis no es una crítica al valioso y profesional esfuerzo de los negociadores peruanos, puesto que su ardua labor permitió la construcción de un régimen de inversiones en un contexto adverso para el Perú. En este sentido, el objetivo del presente análisis es encontrar bondades y errores, a fin de ser un aporte para el futuro ejercicio de la diplomacia económica en el Ministerio de Relaciones Exteriores.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1. Antecedentes

Los APPRI son tratados internacionales en materia de inversiones que, conforme al principio de reciprocidad, son diseñados para el fomento y la protección jurídica de los flujos de capital destinados al sector productivo de un Estado Parte.

Asimismo, los APPRI se reconocen como un elemento generador de confianza para los inversionistas extranjeros, puesto que permiten el establecimiento de un marco jurídico de atracción, promoción y protección mutua de las inversiones a través de estándares internacionales que garantizan un tratamiento transparente y previsible aplicable a las inversiones¹. De esta manera, se estimula la inversión productiva y, simultáneamente, se promueve el desarrollo económico del país.

Se han firmado más de 3000 tratados de inversión por prácticamente todos los países del mundo, particularmente durante la década de 1990 y principios del 2000. En el caso del Perú, se ha suscrito un total de 44 acuerdos internacionales en materia de inversiones, entre ellos se encuentran 29 APPRI y 15 Capítulos de Inversión en Tratados de Libre Comercio (TLC)², contando el TLC con Honduras del presente año. Asimismo, es importante resaltar que el TLC con China no suprimió el APPRI suscrito previamente con dicho país.

Sin embargo, entre los años 2006 y 2016, el Perú afrontó doce controversias internacionales³ provenientes de los APPRI ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), de las cuales diez se resolvieron a

¹ Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. Página web oficial (www.mef.gob.pe). Última visita: 04 de octubre de 2017.

² Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. Disponible en: <https://goo.gl/pTLaZG>

³ Proinversion. Página web oficial (www.proinversion.gob.pe). Última visita: 04 de octubre de 2017.

favor del Perú mientras que las otras dos fueron resueltas a favor del inversionista extranjero.

2. Enfoques teóricos

Se estima necesario definir los principales términos y conceptos que se usarán en la presente tesis, a fin de lograr una mejor comprensión, así como delimitar los significados de los mismos.

2.1 La Inversión Extranjera

En teoría, la inversión extranjera tiene como misión ocupar un vacío que el ahorro interno no permite cubrir. En este sentido, contribuye a una mayor inversión, la cual es el motor de desarrollo de la economía de un país. Ahora bien, si este es el fin perseguido por un Estado a través de la atracción de capital extranjero, el éxito en su consecución guarda relación directa con la idoneidad de los instrumentos utilizados en su política de atracción⁴.

Según González Izquierdo⁵, existen tres vías o canales por las que el capital extranjero puede contribuir al desarrollo de un país: en la formación del capital interno (mayor inversión) que aporta al crecimiento; en la diversificación de las exportaciones; y en el grado de innovación tecnológica y aumento en la inversión en capital humano.

Por otro lado, en 1994, Susan Strange⁶ argumentó que se podían reconocer las fuerzas comunes de cambio estructural llevadas a cabo por los Estados, posteriormente a la liberación de Europa Central, la desintegración de la ex Unión

⁴ De Urioste, R. (1999), *Los Tratados para evitar la doble imposición y su incidencia en la inversión extranjera directa en el Perú*. Tesis Academia Diplomática del Perú, pág. 10.

⁵ González Izquierdo, J. (1995), *Perspectivas de la Inversión Extranjera. En Deuda e Inversión Extranjera*. Centro Peruano de Estudios Internacionales, pág. 21-22.

⁶ Strange, S. (1994), *Rethinking Structural Change in the International Political Economy: States, Firms and Diplomacy. Political Economy and the Changing Global Order*.

Soviética y la transición de países en desarrollo, al pasar de aplicar políticas proteccionistas y de sustitución de importaciones, a políticas de liberalización y privatización, de fronteras abiertas, y de promoción de las exportaciones⁷. Dentro de estas fuerzas identificaba el desarrollo tecnológico que dinamizaba la internacionalización de la producción y el incremento en la movilidad de capital, el cual promueve y facilita el proceso de dispersión industrial⁸.

Según la perspectiva de Susan Strange, dichos cambios estructurales impactaron fuertemente en la política global, puesto que determinaron una cierta convergencia en la racionalidad de los países subdesarrollados (actualmente el término usado es ‘en desarrollo’): la meta del desarrollo, utilizando la vía de la participación de la inversión privada.

En este sentido, la principal competencia para los países del Sur Tradicional (o en desarrollo), no se daría con el Norte ya industrializado (o desarrollados), sino sobre todo entre ellos mismos por la atracción de la inversión extranjera.

Por lo tanto, todas las aproximaciones teóricas sobre la inversión extranjera en el mundo, como parte del tráfico internacional de capitales, parten de la constatación de su presencia protagónica en las relaciones internacionales.

2.1.1 Modalidades de Inversión Extranjera

De manera clásica, las formas de inversión extranjera han sido agrupadas en dos. Por un lado, se encuentra la Inversión Directa y por otro, la Inversión en Cartera o Indirecta.

⁷ Strange, S. (1994), op. cit., pág. 103-115.

⁸ Se define como el deseo de aprovechar ventajas fiscales, terrenos baratos y mano de obra abundante y escasamente remunerada. Se da, en especial, en industrias que requieren muchos trabajadores y donde los salarios repercuten en el precio final del producto.

a) La Inversión Extranjera Directa

El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) define la Inversión Extranjera Directa como la inversión realizada por un inversionista no residente con un interés económico de largo plazo, otorgándole influencia en la dirección de la empresa.

Igualmente, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) definen Inversión Extranjera Directa como el flujo de inversión transfronterizo hecho por una entidad residente en una economía (el inversionista directo o la empresa multinacional) con el objetivo de establecer un interés “perdurable” de una empresa residente en una economía diferente a aquella del inversionista directo (la “filial extranjera”)⁹.

El término “perdurable” en este caso implica una relación a largo plazo entre el inversionista y el país anfitrión, pero debe existir control significativo del inversionista sobre la gestión de la empresa¹⁰.

b) La Inversión Extranjera en Cartera o Indirecta

Según el BCRP, la Inversión Extranjera en Cartera consiste en la inversión de no residentes orientada fundamentalmente a la compra de títulos de participación en el capital, bonos, pagarés, títulos de deuda e instrumentos del mercado monetario e instrumentos financieros. En este sentido, el inversionista no participa en la dirección, control y toma de decisiones dentro de la empresa, por lo que su interés es a corto plazo y se centra solo en la eficiencia del mercado¹¹.

⁹ OCDE (1996), *Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Paris: Tercera edición, y FMI (1993), *Manual de Balanza de Pagos*.

¹⁰ Cegarra, M. (2014), “*El Perú y la negociación de un Acuerdo Bilateral de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones con Catar*”.

¹¹ Farro, José. (2016), *Impacto de la entrada en vigor del tratado de Lisboa en los Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones suscritos entre el Perú y los Estados Miembros de la Unión Europea*.

Ante cualquier disminución de confianza en el mercado que generase incertidumbre, este tipo de inversionista es más propenso a retirar su inversión del país receptor, puesto que cuenta con una inversión más líquida y, por lo tanto, de fácil retiro. En consecuencia, se genera una salida masiva de divisas extranjeras dentro del Estado receptor, la cual tiene un impacto importante en las fluctuaciones de su moneda.

2.1.2 Interés permanente

El concepto de interés permanente implica la existencia de una relación a largo plazo entre el inversionista directo y una filiación extranjera, y un grado significativo de influencia en la administración del último. Una mínima participación del 10%¹² de las acciones ordinarias de una empresa es generalmente contemplada como el valor base para que una inversión extranjera sea clasificada como una inversión directa para fines estadísticos¹³. Finalmente, la IED es típicamente medida en *flujos* o en *stock*.

2.1.3 Flujos y stock de IED

Los flujos de IED se refieren al capital aportado por un inversionista extranjero a una filial extranjera (patrimonio, préstamo, participación, ingresos de reinversión), es decir, un monto de inversión que ingresa al país en un periodo económico¹⁴.

¹² Según el Fondo Monetario Internacional. Señalado en Hamilton, C. y Rochwerger, P. (2005), *Trade and investment: foreign direct investment through bilateral and multilateral treaties*, pág. 12.

¹³ Se debe notar que la definición de “inversión” en APPRI es típicamente más amplia e incluye “todo valor económico, virtualmente sin limitaciones”, a fin de garantizar la flexibilidad en la aplicación de los APPRI. Calvin Hamilton y Paula Rochwerger, (2005), “*Trade and investment: foreign direct investment through bilateral and multilateral treaties*”, pág. 12.

¹⁴ Un periodo económico, contable o presupuestal es de un año.

Por otro lado, las existencias o stock de IED son el total del valor de activos extranjeros en un tiempo determinado. En otras palabras, es el acumulado de todas las IED hasta un momento dado¹⁵.

2.2 La Doctrina Calvo

Bajo constante amenaza de interferencia occidental causada por disputas comerciales, los países latinoamericanos empezaron a adoptar un conjunto de ideas disímiles sobre el orden económico internacional.

En este sentido, el académico de nacionalidad argentina, Carlos Calvo, propuso que la noción de soberanía nacional hacía ilegal la intervención de poderes extranjeros en los asuntos de otros Estados soberanos, ya sea esta realizada por presión diplomática o por otros medios más enérgicos.

Así, en vez de ser favorecido por estándares independientes, los extranjeros solamente tenían el derecho de ser tratados tan bien – o tan mal – como los ciudadanos o las compañías del Estado receptor. El tratamiento nacional debe reemplazar al estándar mínimo internacional y las disputas deben ser solucionadas en las Cortes o Tribunales locales en vez de hacerlo a través de un arbitraje internacional.

Esta doctrina, pese a ser rechazada por Estados Unidos y Europa, fue recogida por varias constituciones de países latinoamericanos y fue muy aplicada en dichos países como a fin de evitar la interferencia extranjera en la toma de decisiones internas, puesto que afectarían su soberanía.

¹⁵ Instituto Peruano de Economía – IPE. Página web oficial (<https://goo.gl/Bx7kkX>)

2.3 Teorías de la racionalidad económica

2.3.1 Teoría de las Expectativas Racionales y Adaptativas

Se entiende por expectativas a las previsiones que los agentes realizan sobre la magnitud en el futuro de las variables económicas. En este sentido, el comportamiento de los agentes dependerá, de cuáles sean sus expectativas.

Tanto John Maynard Keynes, como otros economistas, tuvieron presente este tema al elaborar sus modelos económicos. Dicho economista había considerado que las expectativas eran un factor exógeno, que se generaban mediante mecanismos que no tenían relación con el funcionamiento del sistema económico. Los economistas keynesianos que elaboraron grandes modelos macroeconómicos en los años sesenta se vieron en la obligación de añadir algo más: pensaron que los agentes económicos utilizaban los datos de los últimos años para predecir la situación de los siguientes.

De igual forma, Robert E. Lucas Jr. obtuvo el Premio Nobel de Economía en 1995 por haber desarrollado y aplicado la hipótesis de las expectativas racionales y por haber transformado el análisis macroeconómico y profundizado la comprensión de la política económica.

Años atrás, el enfoque más usual de este modelo era el de las expectativas adaptativas, mediante el cual los agentes tomaban en consideración los resultados conocidos de los últimos años para proyectar sus expectativas y adaptarse. No obstante, el modelo de las expectativas adaptativas no recoge los cambios en la realidad, como por ejemplo aumento de precios, aumento en la cantidad de dinero, entre otros. En consecuencia, a mediados de los años setenta se empezó a utilizar un nuevo enfoque, el de las expectativas racionales, propuesto por la corriente de pensamiento llamada Nueva Economía Clásica.

El supuesto básico de este modelo es que la gente aprende de sus propios errores. Si los errores presentan un sesgo sistemático, los agentes son capaces de

corregirlo para hacer predicciones más exactas. Las predicciones puede que sigan siendo erróneas, pero esos errores ya no serán sistemáticos sino aleatorios. El supuesto de la racionalidad de las expectativas es interpretado a veces de forma equivocada como una pretensión de que las previsiones de los agentes son siempre acertadas. Es una interpretación equivocada; si las expectativas de los agentes son racionales, seguirán cometiendo errores, pero diferentes en cada ocasión.

2.3.2 La racionalidad perfecta

En economía, la teoría clásica de la decisión racional asume que la racionalidad del ser humano es “perfecta”. Desde ese punto de vista, los individuos maximizan las utilidades esperadas, siguiendo las ideas de Von Neumann y Morgenstern. Así, la teoría de la racionalidad perfecta asume que una persona que se encuentra en una situación de decisión cuenta con óptimos niveles del medio, la información, las creencias y análisis personales.

Al mismo tiempo, las estimaciones que realiza sobre probabilidades no son complejas, sino que se realizan fácilmente. De igual modo, tiene a su alcance información completa sobre todas las alternativas posibles, así como tiene a disposición un sistema completo y consistente de preferencias que le permite hacer un perfecto análisis de todas ellas. Además, no presenta dificultades ni límites en los cálculos matemáticos que debe realizar para determinar cuál es la mejor. Por lo tanto, garantiza que la alternativa elegida es el óptimo global.

2.3.3 La racionalidad limitada

g Según el diccionario de Cambridge, la teoría de la racionalidad limitada establece que “las personas pueden entender sólo una cantidad limitada de información dentro de una cantidad limitada de tiempo y, por esta razón, no siempre toman las mejores decisiones, especialmente en situaciones complicadas”. A diferencia de la teoría de la racionalidad perfecta, la teoría de la racionalidad

limitada ve el proceso de decisión desde un punto de vista muy diferente. En el proceso de toma de decisiones, incluso en problemas relativamente simples, no se puede obtener un máximo beneficio, ya que es imposible verificar todas las posibles alternativas, lo que constituye su principal limitación.

a) **Herbert Simon**

Herbert Simon¹⁶ es conocido por su teoría de la racionalidad limitada, referida a la toma de decisiones económicas, a la que prefirió llamar ‘*satisficing*’, es decir, una combinación de dos palabras: ‘satisfacer’ y ‘ser suficiente’. Contrario a los principios de la economía clásica, Simon sostuvo que los individuos no buscan maximizar su beneficio en una acción particular, ya que no pueden asimilar y procesar toda la información que sería necesaria para hacer tal cosa. En este sentido, no sólo no pueden tener acceso a toda la información necesaria, sino que incluso si pudieran, sus mentes sería incapaces de procesarlo correctamente. De esta forma, la mente humana se restringe necesariamente a sí misma por límites cognitivos.

Por lo tanto, los seres humanos suelen buscar un resultado que es ‘*good enough*’ o, en español, ‘suficientemente bueno’. Es decir, algo satisfactorio.

b) **Richard Thaler**

Richard Thaler¹⁷ ha sido galardonado con el Premio Nobel de Economía 2017 por su investigación denominada “*Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness*”, también conocida como la *Nudge Theory*, la cual ha influenciado a políticos y decisores políticos alrededor del mundo. Dicha

¹⁶ Economista estadounidense (1916-2001).

¹⁷ Estadounidense, de 72 años. Nacido en Nueva Jersey (EE UU), imparte clases de Ciencias Económicas en la Universidad de Chicago.

investigación es una contribución a la economía del comportamiento (básicamente la incorporación de la psicología a las ciencias económicas).

Las investigaciones de Richard Thaler demuestran que las decisiones no siempre obedecen a criterios racionales, sino que también entran en juego variables psicológicas que las desvían de un comportamiento económico racional. Los economistas suelen asumir que las personas tienen buen acceso a la información, pueden procesarla sin problemas y llevan a la práctica sus decisiones buscando una ganancia personal. Sin embargo, existen muchas discrepancias entre esas teorías y lo que luego ocurre. No siempre existe un comportamiento racional. Y, a veces, incluso influye el sentido de la equidad.

En este sentido, Richard Thaler ha contribuido a expandir y refinar el análisis económico al considerar tres rasgos que sistemáticamente influyen en las decisiones económicas: la racionalidad limitada, la percepción de justicia, y la falta de autocontrol. A su vez, la Real Academia Sueca de las Ciencias resume las contribuciones de Thaler como “el desarrollo de un puente entre el análisis económico y el psicológico en la toma de decisiones individuales”.

3. Aproximaciones conceptuales

3.1 Generalidades de los APPRI

Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), un APPRI es un acuerdo entre dos países referente a la promoción y protección de inversiones hechas por inversionistas de uno de los dos países en el territorio del otro.

Desde 1959 (cuando el primer APPRI fue firmado entre Alemania y Pakistán) hasta fines de 1989, solo 386 APPRI habían sido firmados. Más de 2000 APPRI se

suscribieron en los siguientes quince años. Así, para fines del 2006, un total de 177 países adoptaron uno o más tratados bilaterales de inversión¹⁸.

Si bien los APPRI fueron originalmente firmados entre los países desarrollados y los países en desarrollo (Cooperación Norte-Sur), estos últimos ahora rutinariamente suscriben acuerdos de inversión con otros países en desarrollo y economías en transición¹⁹ (Cooperación Sur-Sur), considerándolos como instrumentos para proteger las inversiones de sus propios nacionales. Sin embargo, cabe notar que también se suscriben entre países desarrollados, por ejemplo, el Capítulo de Inversiones del TLC UE-Canadá del año 2016.

Los países desarrollados, como exportadores de capital, utilizaban los APPRI como un mecanismo para establecer normas internacionales que protejan las inversiones que realizaban sus nacionales y empresas. En el caso de los países en desarrollo, los APPRI suscritos tenían como finalidad mejorar su marco normativo para atraer IED y así beneficiarse de ella²⁰. En este sentido, como data estadística se conoce que 680 APPRI han sido firmados entre países en desarrollo para fines del 2006, los que representan un 27% del total de APPRI²¹.

Los APPRI cumplen dos funciones. Por un lado, desde el punto de vista del país importador de capital, su objetivo básico es que promueva la atracción de la IED. Por otro lado, desde el punto de vista del país exportador de capital, el propósito básico al firmar un APPRI es proteger a los inversionistas de riesgos políticos e inestabilidad, y sobre todo, salvaguardar las inversiones hechas por sus nacionales en territorio de otro Estado²².

Este fue el principal motivo por el que, en un primer momento, se concluyeron las primeras negociaciones entre países desarrollados y países en desarrollo, puesto

¹⁸ UNCTAD, Página web oficial (<http://.unctad.org/iia>). Última visita: 15 de octubre de 2017.

¹⁹ Según el FMI, las economías en transición son economías que están viviendo un proceso de transformación (transición) desde una economía planificada (o socialista) hacia una economía de mercado (o capitalista).

²⁰ UNCTAD, *World Investment Report 2009*, pág. 27.

²¹ UNCTAD, *World Investment Report 2007*, pág. 17.

²² Cabe indicar que los APPRI no son la única manera que existe para proteger a los inversionistas, puesto que también existen los seguros a las inversiones, entre otros.

que los primeros eran la única fuente de IED, y los últimos eran vistos como altamente riesgosos y con un clima de negocios volátil. En este sentido, los APPRI establecen un mecanismo de carácter internacional para la solución de controversias entre inversionistas y Estados, a través de la aplicación de las propias disposiciones del Tratado y del Derecho Internacional aplicables a la controversia²³.

Los mecanismos de solución de controversias previstos por los APPRI son el arreglo directo, o un tribunal arbitral *ad hoc*, de conformidad con las reglas de Arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). También podrán ser sometidas al arbitraje internacional dentro del CIADI²⁴.

Adicionalmente, en la actualidad se está viviendo un incremento en el número de renegociaciones de los APPRI en vigor. Algunos de los países están renegociando debido a cambios en las circunstancias o para agregar o actualizar ciertas cláusulas, tales como las cláusulas de solución de controversias. No obstante, mientras muchas renegociaciones tienden a reforzar la protección al inversionista, algunas más bien reducen dichas protecciones, al menos en algunos aspectos. En este sentido, se esperaría un incremento en el número de renegociaciones de APPRI en los próximos años²⁵.

Según Peter Muchlinski²⁶ y Lauge Poulsen, existe una similitud muy fuerte en el contenido de los APPRI firmados por todos los países. Los derechos sustantivos típicamente incluyen una garantía de inmediata, adecuada y efectiva compensación por expropiación, ausencia de medidas discriminatorias irracionales, una promesa de “justo y equitativo trato” para inversionistas, y la garantía de una completa protección y seguridad de las inversiones. Juntas, estas cláusulas están

²³ García-Corrochano, L. (2010), *La solución de controversias en el Derecho Internacional de las Inversiones*. pág. 222.

²⁴ García-Corrochano, L. op. cit. 2010, pág. 223.

²⁵ Sachs, L. y Sauvant, K. (2009), *The effect of Treaties on Foreign Direct Investment*, pág. lxxxvi.

²⁶ Muchlinski, P. (2000), *The rise and fall of the multilateral agreement on investment: where now?*, pág. 34.

destinadas a impulsar la confianza del inversionista y la transparencia del ámbito político.

La designación de una tercera parte en el proceso de arbitraje libera a los inversionistas de la dependencia de los procesos políticos y judiciales de los países receptores (los cuales son considerados insuficientes), y les dan acceso directo a protección bajo el derecho internacional. Si el procedimiento es seguido por el CIADI, el proceso de arbitraje es beneficioso para el Estado demandado porque elimina la posibilidad de protección diplomática por parte del país de origen del inversionista.

No obstante, si bien la Convención del CIADI (Artículo 36.1) provee que ambos, tanto el país receptor de inversiones como los inversionistas que tienen un contrato con el Estado puedan iniciar una solución de controversias de inversiones, los APPRI limitan tal iniciativa a los inversionistas²⁷.

Existieron pocas controversias internacionales Estado-inversionista en la década de los ochenta y principios de los noventa²⁸. Sin embargo, para fines del 2007, se conocieron de 290 casos de arbitraje internacional que se habían iniciado, envolviendo a al menos 73 países, siendo 15 de ellos países desarrollados, 44 países en desarrollo y 14 economías en transición²⁹. Más de tres cuartos de esos casos se han incrementado desde principios del 2002, y casi dos tercios de ellos se llevaron al CIADI.

Debido a la confidencialidad de los procedimientos, es difícil empíricamente evaluar la información de las partes en arbitrajes de inversiones, juicios y compensaciones (si hubiera)³⁰. Sin embargo, algunas tendencias pueden ser

²⁷ Todos los arbitrajes de tratados de inversión requieren el consentimiento de ambas partes. Los países receptores aceptan las controversias en tratados de inversión en las cláusulas de los APPRI. El consentimiento de un inversionista está incluido en la demanda, así el no consentimiento existe hasta que el inversionista ha presentado la demanda, a este punto la mayoría de APPRI permiten al país receptor presentar una contra demanda.

²⁸ UNCTAD, Página web oficial (<https://goo.gl/1s6vrJ>). Última consulta: 12 de setiembre de 2017.

²⁹ UNCTAD. *IIA Monitor*, N° I (2008)

³⁰ Sin embargo, numerosas recompensas y otras decisiones están disponibles en una variedad de recursos.

inferidas de la información relacionada a los arbitrajes conocidos, como por ejemplo en los casos de Sudáfrica, Bolivia, Ecuador y Venezuela.

Al respecto, un estudio de 102 casos conocidos de compensaciones o recompensas por arbitrajes de tratados de inversión, mostró que los tribunales resolvieron las demandas de tratados y evaluaron si los daños fueron compensados en 52 casos. En la mayoría de estos (31 casos), los inversionistas demandantes no recibieron ninguna compensación, mientras que en 21 casos, el país receptor fue ordenado a pagar compensaciones a los inversionistas.³¹ Además, en los casos en los que el inversionista fue compensado, las cifras no fueron muy grandes, con excepción de 4 casos en los cuales la compensación excedía los 10 millones de dólares³².

3.2 Trato Nacional

Según la definición de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en el artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), el Trato Nacional (TN) es el principio según el cual cada Estado concede a los inversionistas y a las inversiones extranjeras el mismo trato que otorga a los inversionistas e inversiones nacionales.

3.3 Trato de Nación Más Favorecida

Basándose en el primer artículo del GATT, el Trato de Nación Más Favorecida (TNMF) se entiende como el principio que sustenta que ningún Estado puede establecer discriminaciones entre los inversionistas e inversiones extranjeras. En este sentido, un Estado debe darle a las inversiones e inversionistas extranjeros

³¹ Citado por Sachs y Sauvant: Franck (2007) "*Empirically evaluating claims about investment treaty arbitration*".

³² Siendo la más grande la demanda de una empresa holandesa que demandó a la República Checa en el 2003 por 270 millones de dólares, más intereses.

un trato no menos favorable que el que se otorga a otros inversionistas e inversiones de otros países.

3.4 Trato justo y equitativo

Según el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el Trato Justo y Equitativo establece un nivel mínimo de trato a las inversiones, en consonancia con la costumbre del derecho internacional. En primer lugar, este trato incluye la protección a las expectativas legítimas de los inversionistas. En segundo lugar, la prohibición de tratamiento arbitrario o discriminatorio. En tercer lugar, no denegar justicia. Por último, la prohibición a la conducta abusiva frente a inversionistas

En todos los APPRI suscritos entre el Perú y sus Socios se incluye la obligación de los Estados Parte del Tratado a otorgar a las inversiones hechas por los inversionistas del otro Estado un trato justo y equitativo. Adicionalmente, y como complemento a ese principio del derecho internacional, se añade el concepto de no tomar medidas arbitrarias.

3.5 Garantía contra Expropiaciones

Se refiere a que ninguna de las partes puede expropiar ni nacionalizar una inversión cubierta, sea de manera directa o indirecta mediante medidas equivalentes a la expropiación, salvo que sean por motivos de propósito público, de una manera no discriminatoria y mediante pago pronto, adecuado y efectivo de la indemnización³³.

El artículo 70 de la Constitución Política del Perú establece que el Estado garantiza el derecho de propiedad, estableciéndose que solo puede expropiarse por causa de seguridad nacional o necesidad pública, declarada por ley y previo pago en efectivo de indemnización justipreciada que incluya la compensación por

³³ Tovar Gil, M. (2009), *Capítulo de Inversiones TLC Perú-EE.UU.*

eventual perjuicio. En muchas ocasiones, los APPRI pueden ampliar esta garantía estableciendo conceptos distintos y más amplios que los que otorga la legislación nacional, sin embargo, en el caso del Perú, estos no pueden establecer cláusulas que vayan más allá de lo establecido por la Constitución³⁴.

3.6 Requisitos de Desempeño

Son establecidos por los Estados que acogen al inversionista extranjero con la finalidad de que se den ciertas condiciones, como por ejemplo, que el inversionista exporte un porcentaje de su producción, adquiera productos y servicios locales y contrate mano de obra nacional. Así, desde la perspectiva de los países en desarrollo, la imposición de este requisito aumenta el valor de la inversión extranjera.

El requisito de exportación tiene dos beneficios para el Estado receptor. Por un lado, hace que el Estado receptor obtenga mayores divisas que las que el inversionista extranjero obtiene por ventas en el mercado local. Por otro lado, mantiene el mercado para las empresas locales, las cuales son susceptibles a ser desplazadas del mercado si compiten con multinacionales que pueden producir a un menor costo.

El requisito de uso de productos locales asegura que la inversión extranjera utilice productos elaborados dentro del Estado receptor en la fabricación de sus productos, lo cual beneficia a los productores locales. Finalmente, el empleo de mano de obra local asegura uno de los presuntos beneficios de las inversiones extranjeras, que es el incremento de puestos de trabajo³⁵.

Algunos economistas argumentan que los Estados desarrollados impusieron requisitos de desempeño para asegurar su desarrollo económico, pero ahora los

³⁴ Farro, José. (2016), op. cit.

³⁵ Sornarajah, M. (2010), *The International Law on Foreign Investment*. Cambridge University Press.

están negando dentro de los Estados en vías de desarrollo argumentando que los requisitos de desempeño distorsionan el comercio internacional. Diversos estudios han demostrado que los requisitos de desempeño han asegurado el aprovechamiento de la inversión extranjera en el desarrollo económico del país receptor³⁶.

3.7 Solución de Controversias

Una controversia internacional de inversiones surge cuando un inversionista considera que el Estado ha incumplido con las obligaciones adquiridas con respecto a la inversión.

El Estado peruano puede conceder su consentimiento para permitir que estas diferencias se diriman en el ámbito internacional y no en el ámbito local, lo cual hace en los acuerdos de inversión y en algunos contratos y acuerdos suscritos con inversionistas individuales³⁷.

Una discrepancia puede surgir en cualquier momento de la inversión, y, dependiendo de la base legal que lo sustente, puede llevar a un proceso de solución internacional de controversias entre el Estado y el inversionista. Adicionalmente, la base del desacuerdo puede derivarse de una medida a cualquier nivel de gobierno y provenir de cualquier rama.

Los APPRI establecen mecanismos de solución de controversias, que se aplican a los casos de vulneración de las cláusulas contraídas mediante el Acuerdo. En consecuencia, los mecanismos no podrán ser activados por controversias surgidas antes de la entrada en vigor del APPRI.

³⁶ UNCTAD, *World Investment Report (2003)*, United Nations Publication.

³⁷ MEF (2013), *Guía de compromisos en los Acuerdos internacionales de inversión y Prevención de Controversias Internacionales de Inversión*. SICRECI.

4. Rol de las Entidades Internacionales en la firma de APPRI

4.1 Banco Mundial

Después de la Segunda Guerra Mundial, en la Conferencia de Bretton Woods (1944), Washington llegó a un acuerdo con sus aliados, denominado Consenso de Washington (CW), para crear tres organizaciones multilaterales: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (Banco Mundial - BM) y la Organización Internacional de Comercio (OIC).

Al respecto, el objetivo del BM era despolitizar las disputas de inversiones, así como promover un seguro a las inversiones extranjeras y crear un acuerdo multilateral de arbitraje Inversionista-Estado.

Al estallar la crisis de la deuda, los países en desarrollo tuvieron que ajustar sus economías a cambio de una reducción de la deuda y recibir ayuda extranjera de instituciones financieras internacionales. En este sentido, al mismo tiempo que los APPRI empezaron a firmarse de manera masiva, también el Banco Mundial y el FMI se involucraron profundamente en perfilar los regímenes de políticas de inversión en todo el mundo.

Sin embargo, si bien el FMI estaba involucrado en la protección de las inversiones, los APPRI no eran el centro de sus actividades, mientras que el Banco Mundial sí era un firme promotor de estos acuerdos.

a) CIADI

El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) fue establecido en 1966 por el Convenio de Washington. El mencionado Convenio es un tratado multilateral formulado por los Directores Ejecutivos del

Banco Mundial en aras de cumplir el objetivo del Banco de promover la inversión internacional.

En este sentido, el CIADI es una institución de arreglo de diferencias independiente y apolítica, que al encontrarse a disposición de inversionistas y Estados ayuda a promover la inversión internacional fomentando la confianza en el proceso de resolución de controversias. También está disponible en el caso de controversias entre Estados en virtud de tratados de inversión y tratados de libre comercio, al igual que como registro administrativo³⁸.

El CIADI cuenta con amplia experiencia en la administración de casos de inversión internacional. Los Estados han acordado, en su mayoría, que el CIADI sea el foro destinado al arreglo de diferencias entre inversionistas y Estados, en los tratados internacionales de inversión, así como en numerosos contratos y legislación en materia de inversión. Por otro lado, es importante recalcar que Ecuador, Bolivia y Venezuela no son miembros del CIADI.

El gran arquitecto de lo que posteriormente se convertiría en el CIADI fue el Consejero General del Banco Mundial, Aron Broches³⁹. Tanto él como sus sucesores repetidamente enfatizaban a los países en desarrollo que los APPRI proveían “un incentivo para los inversionistas de asumir compromisos a largo plazo”⁴⁰.

Finalmente, el CIADI prevé el arreglo de diferencias mediante conciliación, arbitraje o comprobación de hechos. Cada caso es considerado por una Comisión de Conciliación o un Tribunal de Arbitraje independiente, luego de ponderar las pruebas y los argumentos jurídicos presentados por las partes. A cada caso se le asigna un equipo que brinda asistencia especializada a lo largo del proceso⁴¹.

³⁸ CIADI, Página web oficial (www.icsid.worldbank.org).

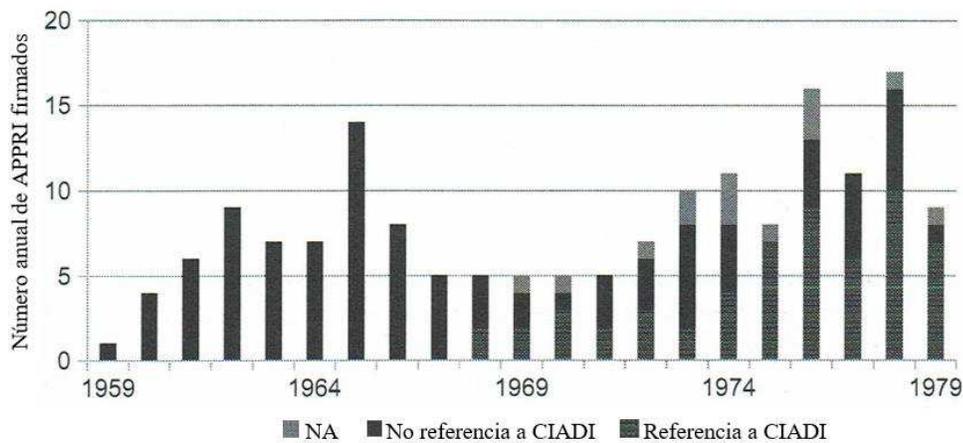
³⁹ Poulsen L. (2015), op. cit., pág. 56.

⁴⁰ Citado por Poulsen: Broches 1995, pág. 263; Shihata 1987, pág. 685.

⁴¹ *Ibidem*

Al día de hoy el CIADI ha administrado más de 600 casos de dicha naturaleza⁴², sobre todo en tratados de inversión entre países en desarrollo. De este modo, en el Gráfico 1 se puede observar la referencia que se hace en los APPRI al CIADI durante el periodo 1959-1979. Así, a partir de aproximadamente el año 1967, existe una tendencia creciente de la presencia del CIADI en las cláusulas de acuerdos bilaterales de inversión.

Gráfico 1. Referencia al CIADI en tratados bilaterales de inversión



Nota: La figura muestra el número anual de APPRI firmados con y sin referencia al CIADI. Una referencia al CIADI no necesariamente implica un consentimiento legalmente vinculante a un arbitraje del CIADI.

Fuente: Compilado por Poulsen L., basado en la versión revisada de Allee y Peinhardt 2010, usando la base de datos de los Reportes Anuales del CIADI 1981-1982 y la base de datos en línea de la UNCTAD.

b) MIGA y FIAS

El Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA, por sus siglas en inglés), es una agencia del Banco Mundial, que desde su creación en la década de 1980 tuvo dos objetivos. En primer lugar, la organización debía emitir garantías a los inversionistas extranjeros contra los riesgos no comerciales. En segundo lugar,

⁴² *Ibidem*

debía llevar a cabo actividades complementarias de asistencia de promoción de inversiones en los países en desarrollo.

En este sentido, la agencia tenía el deber de “promover y facilitar la conclusión de acuerdos, entre sus miembros, en la promoción y protección de inversiones”⁴³. Así, MIGA podía denegar el aseguramiento de inversiones a los países en desarrollo, si es que previamente no habían suscrito los APPRI; sin embargo, esto no ocurrió. Finalmente, MIGA terminó proveyendo de garantías a más proyectos de inversión sin cobertura de APPRI durante la década de 1990 que a los proyectos que sí tenían cobertura APPRI. Debido a ello, MIGA jugó un papel importante como asesor de políticas para los gobiernos que estaban en búsqueda de atraer inversiones.

Por otro lado, la Agencia de Asesoría de Servicios de Inversión Extranjera (FIAS, por sus siglas en inglés) del Banco Mundial fue creada en 1985 y se dedicaba a brindar asesoría a los gobiernos de los países en desarrollo, sobre todo durante los años noventa. Los esfuerzos de esta agencia ayudaron a hacer más fáciles los inicios de negociaciones de APPRI con los países en desarrollo. En algunos casos, los economistas del FIAS motivaron la adopción directa de los APPRI⁴⁴ y algunos países se vieron incentivados a incluir el lenguaje de los APPRI en sus leyes locales.

Bajo dicha influencia, los APPRI se convirtieron en complementos a las reformas domésticas de los países. Por último, se puede concluir que la principal política de las FIAS era enfocarse en consagrar los Lineamientos del Banco Mundial para su aplicación en el derecho doméstico.

Finalmente, aunque no hubo un incremento significativo en la adopción de APPRI en los países participantes en los programas de ajuste estructural del Banco Mundial, la asistencia técnica del Banco está asociada con un 11% del 15% de incremento en la subsecuente adopción de APPRI⁴⁵.

⁴³ Convención MIGA, Art. 2 (a), (b); Shihata (1988).

⁴⁴ Reporte del FIAS en Irán (1999), que motivaba APPRI con países de la OCDE.

⁴⁵ Poulsen, L. (2015), op. cit. pág. 80.

4.2 Organización de las Naciones Unidas

La Organización de las Naciones Unidas (ONU) jugó un papel central en el desarrollo del régimen moderno de inversiones internacionales. En particular, el Centro de Corporaciones Transnacionales (UNCTC, por sus siglas en inglés), creado en 1974, estaba muy involucrado en proteger los intereses y la soberanía de los países en desarrollo y sus compromisos con los inversionistas extranjeros⁴⁶. De igual forma, por el lado de los países desarrollados, la UNCTC era un instrumento útil para influenciar en los inversionistas extranjeros en medio de la creciente crítica popular contra las multinacionales de los países occidentales⁴⁷.

Sin embargo, aunque algunos de los miembros del staff de la UNCTC estaban abiertamente a favor de los tratados⁴⁸, la organización sobre todo apoyaba los APPRI para que conformen la tendencia internacional, mas no trató activamente de persuadir a los países en desarrollo para que los suscriban, a diferencia del Banco Mundial⁴⁹.

a) UNCTAD

Después de la Guerra Fría, en 1964, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) adoptó las inversiones extranjeras como una parte necesaria del paquete de promoción del desarrollo económico. Rápidamente se convirtió en la agencia internacional líder

⁴⁶ Citado por Poulsen: Sagafi-Nejad (2008), Cap. 5. La Organización del Desarrollo Industrial (UNIDO) de las Naciones Unidas también estaba involucrada en la promoción de proyectos industriales para inversionistas extranjeros en países en desarrollo. Por ejemplo, estableciendo una red de Servicios de Promoción a la Inversión. Ver Shihata (1991), pág. 493-494.

⁴⁷ Sauvart, K (2015).

⁴⁸ Thomas Wälde, por ejemplo, asesoró más de 60 países en desarrollo mientras trabajó en la UNCTC hasta 1991 y era un gran defensor de los APPRI.

⁴⁹ Por ejemplo, en 1998, un año previo a que la URSS empiece a adoptar los APPRI, la UNCTC elaboró un reporte de 138 páginas con análisis y recomendaciones, aunque casi nunca mencionan APPRI cuando hacen notar el amplio rango de instrumentos de política disponible de la Unión Soviética para atraer inversiones.

en la regulación de inversión extranjera directa en los países en desarrollo durante la década de 1990 y los primeros años del 2000.

Lo mencionado ocurrió especialmente por el apoyo que brindaba no solo en asistencia técnica, sino también en la organización de sesiones de negociación en la sede de la UNCTAD en Ginebra, asumiendo los gastos de viaje, alimentación y alojamiento de los negociadores de países en desarrollo. De esta manera, la UNCTAD participó activamente en la facilitación de la suscripción de APPRI, como fue por ejemplo el caso de la invitación al Perú en la ronda de facilitación de Sapporo, Japón, del 19 al 20 de enero del 2000.

Adicionalmente, mientras que los APPRI pueden no ser óptimos en su eficiencia comprobada de tener un impacto en la IED, estos eran ‘*good enough*’ o ‘suficientemente buenos’ y podían ser negociados fácil y rápidamente, apoyándose en los modelos estandarizados OCDE. Así, el mensaje de la UNCTAD era muy claro: ‘suscriban APPRI para atraer IED’⁵⁰.

Sin embargo, como el número de arbitrajes en tratados de inversión se incrementó con el paso del tiempo, la UNCTAD desplazó su foco de atención a la asistencia a países en desarrollo en gestionar y prevenir las disputas.

⁵⁰ Poulsen, L. (2015), op. cit., pág. 94.

CAPÍTULO II

LOS APPRI EN EL PERÚ Y LA APLICACIÓN DE LA TEORÍA DE LA RACIONALIDAD LIMITADA EN LA SUSCRIPCIÓN DE ACUERDOS DE INVERSIÓN EN PAÍSES EN DESARROLLO

1. APPRI en el Perú

En materia de acuerdos internacionales de inversión, el Perú ha suscrito APPRI, así como acuerdos comerciales de mayor alcance (tales como Tratados de Libre Comercio) que incluyen un Capítulo relativo a Inversiones. Asimismo, se ha realizado una serie de negociaciones respecto a instrumentos de carácter bilateral, regional y multilateral, que tienen por finalidad establecer garantías de tratamiento, protección y acceso a mecanismos de solución de controversias aplicables a las inversiones.

Al respecto, el Perú cuenta actualmente con 44 acuerdos internacionales vigentes en materia de inversiones, compuestos por 15 Capítulos de Inversión en Tratados de Libre Comercio (TLC) y 29 APPRI con países de América Latina, Europa y la Cuenca del Pacífico⁵¹ (Ver Tabla 1).

Tabla 1. Perú: Acuerdos Internacionales de Inversión vigentes

País	Fecha de entrada en vigor	País	Fecha de entrada en vigor
Década de los 90			
Alemania/1	01.05.1997	Malasia	25.12.1995
Argentina	24.10.1996	Países Bajos/1	01.02.1996
Australia	02.02.1997	Paraguay	18.12.1994
Bolivia	19.03.1995	Portugal/1	18.10.1995
Dinamarca/1	17.02.1995	Reino Unido/1	21.04.1994
Ecuador	09.12.1999	República Checa/1	06.03.1995
El Salvador	15.12.1996	Rumania/1	01.01.1995

⁵¹ UNCTAD, Página web oficial (<https://goo.gl/hKXXaU>). Última visita: 22 de octubre de 2017.

España/1	17.02.1996	Suecia/1	01.08.1994
Finlandia/1	14.06.1996	Tailandia	15.11.1993
Francia/1	30.05.1996	Venezuela	18.09.1997
Italia/1	18.10.1995		
Década del 2000			
Canadá/2	01.08.2009	Liechtenstein/8	01.07.2011
Chile/3	01.03.2009	México/9	01.02.2012
Colombia/4	30.12.2010	Noruega/10	01.07.2012
Costa Rica/16	01.06.2013	Panamá/11	01.05.2012
Cuba	25.11.2001	República de Corea/12	01.08.2011
Estados Unidos/5	01.02.2009	República Popular China/13	01.03.2010
Islandia/6	01.10.2011	Suiza/15	01.07.2011
Japón/7	10.12.2009	Unión Económica Bélgica – Luxemburgo/1	11.09.2008
Honduras/17	01.01.2017		

Fuente y elaboración: Investinperu

/1 Cabe señalar que, el 1 de marzo de 2013 ha entrado en vigencia el Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y la República de Perú, el mismo que incluye el Título IV sobre "Comercio de Servicios, Establecimiento y Comercio Electrónico", que regula temas relativos a inversión.

/2 Capítulo de Inversiones que forma parte del Tratado de Libre Comercio suscrito entre Perú y Canadá. Cabe señalar que Canadá y Perú suscribieron un APPRI el 14 de noviembre de 2006.

/3 Capítulo de Inversiones que forma parte del Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y Chile. Cabe señalar que Chile y Perú suscribieron un APPRI el 02 de febrero de 2000.

/4 Cabe señalar que, anteriormente, Colombia y Perú han suscrito un APPRI con fecha 26 de abril de 1994.

/5 Capítulo de Inversiones que forma parte del Acuerdo de Promoción Comercial suscrito entre Perú y Estados Unidos de Norteamérica.

/6 Capítulo de Inversión que forma parte del Acuerdo de Libre Comercio suscrito entre Perú y los Estados AELC (Suiza, Noruega, Liechtenstein e Islandia).

/7 Este Acuerdo se ha incorporado y forma parte del Acuerdo de Asociación Económica entre Perú y Japón, conforme a los términos dispuestos en este último. Dicho Acuerdo de Asociación Económica se encuentra vigente desde el 1 de marzo de 2012.

/8 Capítulo de Inversión que forma parte del Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y los Estados AELC (Suiza, Noruega, Liechtenstein e Islandia).

/9 Capítulo de Inversiones que forma parte del Acuerdo de Integración Comercial entre Perú y México.

/10 Capítulo de Inversión que forma parte del Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y los Estados AELC (Suiza, Noruega, Liechtenstein e Islandia). Cabe señalar que Noruega y Perú suscribieron un APPRI vigente desde el 5 de mayo de 1995.

/11 Capítulo de Inversión que forma parte del Acuerdo de Libre Comercio suscrito entre Perú y Panamá.

/12 Capítulo de Inversiones que forma parte del Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Corea. Cabe señalar que Corea y Perú suscribieron un APPRI el 3 de junio de 1993.

/13 Capítulo de Inversiones que forma parte del Tratado de Libre Comercio entre Perú y China. Cabe señalar que China y Perú suscribieron un APPRI el 9 de junio de 1994.

/14 Capítulo de Inversiones que forma parte del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Singapur. Cabe señalar que Singapur y Perú suscribieron un APPRI el 27 de febrero de 2003.

/15 Capítulo de Inversión que forma parte del Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y los Estados AELC (Suiza, Noruega, Liechtenstein e Islandia). Cabe señalar que Suiza y Perú suscribieron un APPRI vigente desde el 23 de noviembre de 1993.

/16 Capítulo de Inversión que forma parte del Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Costa Rica.

/17 Capítulo de Inversión que forma parte del Acuerdo Comercial entre Perú y Honduras.

Asimismo, la negociación de los APPRI y los Capítulos de Inversión en los TLC es llevada a cabo por la Comisión Negociadora de APPRI, la cual está conformada por representantes del Ministerio de Relaciones Exteriores, del Ministerio de Economía y Finanzas, del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (Proinversion)⁵².

Por otro lado, actualmente el Perú cuenta con un total de 15 arbitrajes concluidos (13 como demandado y 2 como demandante), tal como se muestra en la Tabla 2.

Tabla 2. Casos arbitrales en Perú

Año de inicio	Nombre breve del Caso Arbitral	Resultado del proceso	Estado Demandado	País de origen del inversionista
2017	1. Lidercón vs. Perú	Pendiente	Perú	España
2016	2. Gramercy vs. Perú	Pendiente	Perú	Estados Unidos de América
2014	3. Bear Creek Mining vs. Perú	Pendiente	Perú	Canadá
2013	4. Exeteco vs. Perú	Pendiente	Perú	España
2011	5. World Callao vs. Perú	Pendiente	Perú	Reino Unido
2012	1. Isolux vs. Perú	Concluido a favor de Perú	Perú	España
2011	2. Levy y Gremcitel vs. Perú	Decidido a favor de Perú	Perú	Francia
2011	3. Renco vs. Perú	Decidido a favor de Perú	Perú	Estados Unidos de América
2010	4. Convial Callao vs. Perú	Decidido a favor de Perú	Perú	Argentina
2010	5. De Levi vs. Perú	Decidido a favor de Perú	Perú	Francia
2007	6. Tza Yap Shum vs. Perú	Decidido a favor del inversionista	Perú	China

⁵² Resolución Suprema N° 007-2003-EF.

2003	7. Industria Nacional de Alimentos vs. Perú	Decidido a favor de Perú	Perú	Chile
1998	8. Compagnie Miniere vs. Perú	Partes acordaron poner término al procedimiento.	Perú	Francia

Fuente y elaboración: UNCTAD, *Investment Policy Hub* (<https://goo.gl/vJHg8X>) Última consulta: 22 de octubre de 2017.

2. Utilidad y riesgo de los APPRI

Con respecto a la utilidad principal de los APPRI, esta debería ser medida en base al impacto que estas suscripciones tengan en relación a sus principales objetivos: atracción de la inversión extranjera y liberalización del mercado; y protección de la inversión.

En este sentido, la evidencia que se expondrá a continuación muestra que si bien los APPRI pueden no haber directa o sustancialmente liberalizado la IED, hay una fuerte evidencia que señala que sí cumple con su función de protección y promoción de la misma. Sin embargo, también existe evidencia empírica de parte de funcionarios y decisores políticos de ciertos países que manifiestan que al tomar una decisión de inversión, lo último que tienden a revisar es si existe un APPRI con el país receptor, o en tal caso, realizan dicha investigación una vez que el proyecto ya está en camino⁵³.

Por otro lado, es importante destacar que el mayor riesgo de los APPRI está asociado con los posteriores arbitrajes que surgen por incumplimiento de las cláusulas en dichos acuerdos de inversiones. En este sentido, aunque los tratados de inversión respaldan la resolución de controversias entre Estados, pueden tener importantes implicancias para las partes contratantes.

Una vez que las demandas son presentadas, el impacto para el país receptor pueden ser daños monetarios, costos legales significativos, costos de reputación, o

⁵³ Poulsen, L. (2015), op.cit., pág. 8.

incluso costos políticos. Por lo antes mencionado, actualmente los decisores políticos tienen en consideración dichos costos asociados a los APPRI en los arbitrajes de acuerdos de inversión.

3. De APPRI a Capítulo de Inversión

En primer lugar, es conveniente aclarar la diferencia fundamental entre un APPRI y un Capítulo de Inversión en TLC. Los APPRI de antigua generación son post establecimiento, es decir, protegen a la inversión una vez que se ha establecido de conformidad con las leyes peruanas. Por otro lado, un Capítulo de inversión protege a la inversión incluso antes de que se establezca, es decir, garantiza el acceso de las inversiones (pre-establecimiento). Sin embargo, esto no sucede en todos los casos, puesto que también hay APPRI de nueva generación que incluyen pre-establecimiento, como por ejemplo el APPRI Perú-Colombia.

Como se ha descrito anteriormente, los APPRI comprenden solo aspectos relacionados a la inversión, como son Trato Nacional, Trato a la Nación más Favorecida y Solución de controversias internacionales. El proceso de suscripción de un APPRI consistía en diversas rondas de negociaciones exclusivamente para el tema de inversión.

En el caso de los Capítulos de Inversión en TLC la dinámica es diferente, puesto que la negociación de dicho Capítulo se lleva a cabo en una de las tantas mesas de negociación que se abordan en un TLC (las mesas están relacionadas entre sí, en la actualidad servicios y comercio tienen cláusulas vinculadas a inversión). En este sentido, en los Capítulos de Inversión todo se agrupa en un solo proceso negociador, siendo los TLC más comprensivos. En consecuencia, el impacto y el valor agregado de los Capítulos de inversión son mayores que en los APPRI. No obstante, cabe resaltar que el efecto del valor agregado es distinto porque el motivo y el fin son distintos. En este sentido, en ocasiones no es conveniente que se negocie la apertura de comercio, pero sí de la inversión.

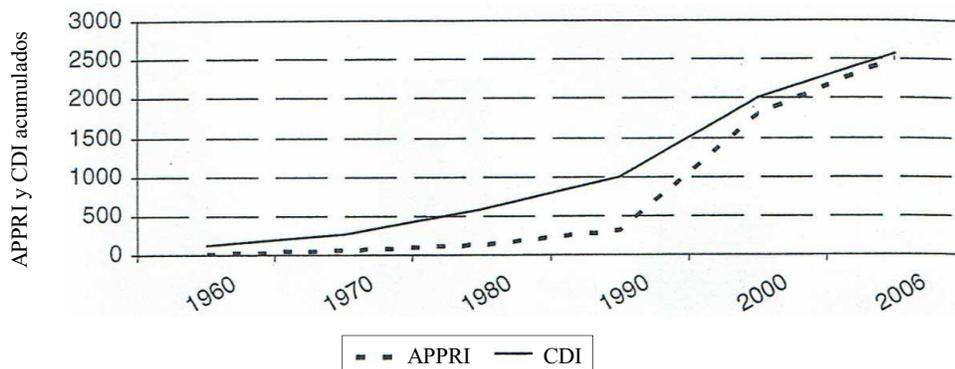
La tendencia a negociar Capítulos de inversiones es internacional. En el caso peruano, desde el año 2004 se redujo el número de APPRI suscritos; mientras que se incrementó el número de Capítulos de Inversión en TLC. Este cambio en el modelo de negociación peruano estaría vinculado a un aprendizaje con ocasión del TLC Perú-EEUU, así como a la evolución de las cláusulas de inversión.

4. La Teoría de la Racionalidad Limitada aplicada a los Acuerdos de inversión en países en desarrollo

Dados los considerables costos de soberanía involucrados, la adopción de los APPRI por prácticamente todos los países en desarrollo representa un misterio.

Hasta el momento, son más de 3000 los acuerdos bilaterales de inversión firmados por casi todos los países en el mundo, particularmente durante la década de 1990 y principios de los 2000 (Ver Gráfico 2). Los APPRI adoptados en las últimas décadas han incluido un extenso y obligatorio consentimiento de arbitraje Inversionista-Estado. Dicha cláusula convirtió a los APPRI en el más potente instrumento legal en la economía global⁵⁴.

Gráfico 2. Crecimiento en el número de APPRI y CDI, 1960-2006



Fuente: UNCTAD (<http://www.unctad.org/iia>)

⁵⁴ Citado por Poulsen, L. (2015), "Declaraciones del Fiscal General de Pakistán en entrevista realizada por Poulsen".

Actualmente, los inversionistas extranjeros recurren a arbitrajes basados en los APPRI firmados cuando surgen las disputas. Si bien no todas las demandas son públicas, al 2015 se conocieron más de 600 presentadas contra 100 Estados. La mayoría de Estados demandados son países en desarrollo.

Los críticos de los APPRI señalaban que la imprecisión de este tipo de Acuerdos ha sido aprovechada por los inversionistas para obtener protección de gran alcance. Asimismo, la identidad de los árbitros en sí ha sido puesta bajo escrutinio porque, a diferencia de los jueces locales, los árbitros han sido frecuentemente abogados comerciales⁵⁵. En este sentido, se cuestionaba el excesivo poder que tenían los abogados comerciales bajo estos acuerdos sobre la regulación pública realizada por los Estados soberanos.

Para el análisis de si ocurrió una racionalidad limitada también en el Perú durante la suscripción de APPRI, al igual que en sus contrapartes alrededor del mundo, se tomará como referencia principal el libro del especialista Lauge Poulsen, denominado "*Bounded Rationality and Economic Diplomacy. The Politics of Investment Treaties in Developing Countries*", escrito en el 2015. Lauge Poulsen es profesor titular en Economía Política Internacional de la University College London (Ver Anexo 1). Trabaja en la teoría y práctica de la diplomacia económica con un énfasis particular en la inversión extranjera, la solución de controversias y el derecho económico internacional.

El mencionado autor estudió algunos casos como ejemplo, tales como el de Pakistán y la República Checa. En dicho caso se evidencia que la ambigua naturaleza de los tratados de inversión, combinada con los procesos de conciliación de controversias *ad hoc* hicieron que los arbitrajes de acuerdos de inversión sean a menudo ambiguos, lo cual dificultó establecer exactamente qué disposiciones violaban los acuerdos, y por qué.

⁵⁵ Waibel and Wu (2014) y Van Harten (2013).

Para el 2015, diversos países decidieron retirarse de los APPRI después de convertirse en receptores de demandas de controversias de tratados de inversión⁵⁶. Algunos ejemplos de lo anteriormente señalado son Sudáfrica - el cual empezó a cancelar sus APPRI, así como Bolivia, Ecuador y Venezuela. Dichos países dejaron el CIADI y cancelaron algunos de sus acuerdos de inversión.

Esa circunstancia permitió a Poulsen plantear las siguientes interrogantes: ¿Por qué prácticamente todos los países en desarrollo repentinamente se apresuraron en firmar en gran medida idénticos tratados, los cuales significativamente limitaban su soberanía? ¿Por qué los países en desarrollo se expusieron ellos mismos a onerosas demandas de inversión y otorgaron tal grado de flexibilidad a abogados privados para determinar el alcance de su autonomía regulatoria?

Para responder a esas preguntas, Poulsen divide en tres aspectos las posibles causas o motivos de la supuesta racionalidad limitada en la suscripción de los APPRI en los países en desarrollo.

4.1 Posibles motivaciones de la racionalidad limitada

a) Compromisos creíbles cruciales

Según los decisores políticos y un gran número de abogados consultados por Poulsen, si los países en desarrollo querían atraer inversiones, ‘*tenían*’ que suscribir los tratados, debido a que sin ofrecer un recurso legal de arbitraje en un tratado de inversión, los países en desarrollo no podían dar a los inversionistas adversos al riesgo un compromiso creíble de que sus inversiones estarían seguras. En este sentido, al firmar los tratados de inversión, los países en desarrollo intercambiaron

⁵⁶ Tratados de inversión y Arbitraje de tratado de inversión como un ‘régimen’. Salacuse (2010). *A contrario*, Wells (2010).

su soberanía por credibilidad, dado que este era el “costo de buscar adicionales flujos de IED”⁵⁷.

Sin embargo, si bien hubo varios ejemplos de conducta negativa de parte de los países en desarrollo hacia los inversionistas extranjeros durante los noventa, la mayoría estaba comprometida en atraer capital extranjero, lo cual significaba que los riesgos eran limitados, incluso en sectores de alto riesgo⁵⁸.

Adicionalmente, existían diversas opciones para los inversionistas extranjeros con el fin de asegurar su capital, entre ellos se encontraba el seguro de riesgo político, que cubría los mismos riesgos que los acuerdos de inversión y es usualmente una opción más directa, rápida y simple de protección de inversiones, en contraste con la posibilidad de acudir a prolongados y costosos procesos de arbitraje⁵⁹.

De la misma manera, aunque no existe un perfecto sustituto para los acuerdos de inversión (APPRI, Capítulo de Inversión), los contratos de inversión⁶⁰ acuciosamente redactados pueden asegurar inversiones con los mismos – o mayores – estándares que dichos acuerdos, incluyendo los recursos de arbitrajes internacionales respaldados por las Convenciones de Nueva York o la del CIADI.

Ahora bien, los contratos no garantizan que los países receptores siempre cumplan con sus compromisos; sin embargo, tampoco lo hacen los acuerdos de inversión. Asimismo, es cierto que algunas demandas de inversión fueron realizadas por inversionistas de medianas empresas, las cuales no habrían podido estar en posición de negociar contratos tan ventajosos como los acuerdos de inversión.

⁵⁷ Montt, S. (2009), pág. 128. Aunque no se trata aquí, es importante notar que los acuerdos de protección de inversiones pueden también promover decisiones de inversión ineficientes por prevenir medidas de gobierno de mejoramiento de eficiencia: Aisbett, Karp, y MacAusland (2010).

⁵⁸ Yackee, J. (2008), pág. 125-127.

⁵⁹ Ver ejemplo de Bekker y Ogawa (2013); Jensen (2005).

⁶⁰ En el Perú, se denominan “contratos de estabilidad jurídica”.

En resumen, hay un gran rango de opciones disponibles para los inversionistas extranjeros sobre los riesgos políticos, como por ejemplo los contratos de estabilidad jurídica⁶¹, incluyendo mecanismos basados en el mercado, seguros de riesgo político ofrecidos por gobiernos y proveedores privados, así como contratos con recursos de arbitrajes internacionales. Ninguno de estos instrumentos puede eliminar completamente el riesgo político, pero hacen que los acuerdos de inversión sean unos mecanismos de compromiso menos cruciales que lo típicamente asumido por los politólogos de los años noventa.

Por lo tanto, no es sorprendente que en las entrevistas llevadas a cabo por Poulsen a agentes oficiales de países que firmaron APPRI, solo pocos inversionistas hayan encontrado estos acuerdos cruciales cuando se considera invertir en países en desarrollo. Las grandes empresas ocasionalmente crean ‘*holdings*’ en terceros países para obtener protección⁶², pero los acuerdos casi nunca influenciaron dónde las inversiones iban a ir en primer lugar. Si bien puede suceder, es raro que pase.

Como modo de ejemplificar lo anteriormente señalado, el Banco Mundial publicó una encuesta a inversionistas extranjeros en 1991 y concluyó que los APPRI tenían un insignificante, si algún, rol en las decisiones de inversión. Así, solo “los asesores profesionales, como los contadores o los banqueros mercantiles, podrían preocuparse en cuestiones tan minuciosas, solo después de haber detallado que el plan de proyecto estaba ya en marcha”⁶³. Cabe resaltar que esto era contrario a los Convenios de doble imposición (CDI) donde estos sí eran considerados cruciales para las decisiones de IED⁶⁴.

En conjunto, los tratados de inversión fueron indudablemente significativos para algunas decisiones de establecimiento de algunos inversionistas, particularmente cuando se refiere a estructuras legales de sus inversiones, pero el

⁶¹ Llevados a cabo por Proinversion.

⁶² En la ausencia de un APPRI brasileño, por ejemplo, Petrobras reportó haber invertido en el extranjero a través de terceros países para obtener tratados de protección de inversiones.

⁶³ MIGA PAS (1991), pág. 92.

⁶⁴ *Ibidem*, pág. 41

impacto de los tratados en los flujos de inversiones hacia los países en desarrollo ha sido poco⁶⁵.

Sin embargo, aunque los tratados de inversión se están convirtiendo ligeramente más importantes para los flujos de inversión, todavía surge la interrogante de por qué los gobiernos en países en desarrollo firmaron los tratados en gran cantidad desde finales de la década de 1980 y principios del 2000. Como se ha mencionado, existían muchas maneras en que los países en desarrollo podían atraer inversión, entonces aún surge la duda para Poulsen sobre ¿por qué estos acuerdos fueron tan generalizados? Y si solo algunos inversionistas se preocuparon por los APPRI, y solo después de que el proyecto de inversión estaba en marcha, ¿por qué los acuerdos fueron tan populares?

b) Coerción

Una respuesta a las anteriores preguntas podría ser que los países en desarrollo estaban, de alguna manera, forzados por el sistema. Un supuesto es que los Estados occidentales se basaron en las asimetrías de poder para que los países en desarrollo firmaran los acuerdos, esto explicaría el motivo por el que no existe un acuerdo multilateral de inversiones. Sin embargo, este supuesto sería engañoso.

Antes de la década del noventa, los países en desarrollo eran escépticos a este tipo de acuerdos debido a que consideraban que las protecciones recogidas en sus leyes locales eran suficientes para la protección de los inversionistas, resistiendo así las presiones de los países exportadores de capital.

⁶⁵ Existe una amplia cantidad de estudios econométricos sobre estas cuestiones, pero los resultados son usualmente contradictorios por la limitada información disponible. Para una revisión de los estudios hasta el 2010, ver Poulsen 2010. También ver Berger, Busse, Nunnemkamp, y Roy 2011 (detección de un efecto positivo de parte de ‘un sólido’ APPRI); Peinhardt y Alle 2012 (encontraron efecto nulo en los Acuerdos americanos); Jandhyala y Weiner 2012 (encontró un efecto positivo en la fijación de precios de las reservas de petróleo); Kerner y Lawrence 2014 (encontró un positivo, pero limitado, efecto).

En este sentido, más que la imposición externa, habrían sido las reformas internas las que guiaron el camino hacia una mayor disposición a firmar los acuerdos de inversión. Así, con la crisis de deuda en América Latina y el agotamiento de los flujos de ayuda oficial durante los ochenta, emergió el consenso de que atraer IED era la clave para el desarrollo económico. La mayoría de países en desarrollo aceptaron la premisa y comenzaron a liberalizar sus regímenes de inversión.

De esta manera, se promovió el trato justo y equitativo para inversionistas extranjeros, la compensación en caso de expropiaciones a un justo valor de mercado, y la no discriminación. Todos son principios que no solo estaban contemplados en los esquemas de los APPRI de los países exportadores de capital, sino también en muchos códigos de inversión nacional y prácticas durante este periodo⁶⁶. Por ello, los tratados de inversión parecían los perfectos instrumentos para complementar las reformas de inversión domésticas.

Entre 1994 y 1996, en promedio, se firmaron cuatro APPRI cada semana⁶⁷ y a diferencia de años anteriores, ahora eran los países en desarrollo los que comenzaban las negociaciones. Asimismo, durante el mismo periodo de tiempo, fue imposible crear un acuerdo multilateral de inversiones, pero no porque los países en desarrollo se resistieran a los APPRI como mecanismos de protección, sino porque los esfuerzos estaban centrados en la liberalización de la inversión, y no a la protección (como los APPRI)⁶⁸.

Así, aunque los países miembros de la OCDE intentaron negociar un Acuerdo Multilateral de Inversiones (MAI, por sus siglas en inglés) durante mediados de los noventa, fueron más las diferencias entre los países desarrollados los que impidieron la conclusión del acuerdo, en vez de que sea la oposición de los países en desarrollo.

⁶⁶ Álvarez, J. (2009), pág. 52-56; Montt, S. (2009), pág. 129.

⁶⁷ UNCTAD (2013), pág. xx.

⁶⁸ Stewart, A. (1993).

En síntesis, los tratados de inversión fueron adoptados voluntariamente por los países importadores de capital, percibiéndolos como complementos útiles paralelos a las reformas domésticas en sus sistemas de inversiones. Sin embargo, esto aún no explica el motivo por el cual los países permitieron, por medio de los arbitrajes de inversión, a árbitros privados revisar sus políticas públicas y anular así su autoridad en los poderes ejecutivo, legislativo y judicial⁶⁹.

c) Emulación

También es probable que los países en desarrollo hayan suscrito los APPRI basados en lo que los politólogos podrían llamar una adecuación al contexto de la época. En este sentido, académicos argumentan que los tratados de inversión fueron suscritos por países en desarrollo no porque se esperara algún beneficio material o porque hayan sido coaccionados a adoptarlos, sino porque los Estados más influyentes a nivel mundial pensaron que era una de esas ideas (autopercepción) modernas, liberales, y respetuosas con la ley que *'supuestamente'* se debían hacer al final de la Guerra Fría y a raíz del surgimiento del modelo económico neoliberal⁷⁰.

Actualmente, casi el 40% de todos los APPRI se realizan entre países en desarrollo, lo cual es sorprendente debido a que inicialmente los APPRI fueron diseñados para proteger las inversiones de los países desarrollados en los países en desarrollo. Con algunas excepciones, estos tratados son muy similares a los APPRI Norte-Sur.

De esta manera, debido a que muchos acuerdos son entre países con pocos lazos comerciales, se podría inferir que los acuerdos de inversión fueron entendidos solo como un simbolismo político.

⁶⁹ BG Group plc v. República de Argentina, Suprema Corte de Estados Unidos, N° 12-138, Opinión discrepante del Juez principal Roberts, 5 Marzo 2014.

⁷⁰ Jandhyala, Henisz y Mansfield (2011).

Sin embargo, esta aseveración es poco convincente. En primer lugar, porque según entrevistas⁷¹ a funcionarios alrededor del mundo, los países en desarrollo realmente pensaban que los acuerdos eran importantes para atraer inversión extranjera y este era el mayor factor detrás de los programas de acuerdos de inversión.

Asimismo, si es que los APPRI hubiesen sido solo actos de simbolismo político, no tendría sentido que la firma y ratificación de estos fuera usualmente hecha en eventos de bajo perfil. Por ello, mientras que muchos APPRI fueron firmados en la década de 1990, no fue hasta que las demandas comenzaron a surgir que los acuerdos atrajeron mucha atención de la prensa.

Por otro lado, los tratados de inversión eran muy parecidos, incluso a veces palabra por palabra, al modelo de APPRI de los países europeos, siendo este más sencillo. En cambio, Estados Unidos tenía un modelo diferente, debido a que era más largo y más específico, pero también más ambicioso al incluir disposiciones de liberalización y prohibiciones sobre los requisitos de desempeño.

De esta manera, aunque algunos APPRI fueron firmados por razones ceremoniales, no es posible inferir que todos fueron firmados por la misma razón, puesto que para muchos países en desarrollo su principal motivo era la atracción de inversión extranjera para superar su mala situación económica y promover así el desarrollo económico y la reducción de la pobreza.

No obstante, si bien los inversionistas extranjeros obtuvieron gran protección a sus inversiones, según algunos académicos, los tratados rara vez han sido importantes para atraer inversión. Entonces, queda aún la incógnita de por qué los países en desarrollo sobrestimaron los beneficios económicos de los APPRI, puesto que si no fue emulación, entonces nuevamente Poulsen se pregunta ¿por qué prácticamente todos los países en desarrollo aprobaron el modelo europeo APPRI?

⁷¹ Llevadas a cabo por Lauge Poulsen.

A pesar de que negociar en torno a un modelo sea completamente racional, es sorprendente que tantos APPRI hayan sido idénticos y no haya habido una adecuación a sus circunstancias locales, teniendo en cuenta sus propios contextos y diversidad política, económica y cultural.

4.2 Argumento de respuesta

El objeto de estudio del libro de Poulsen es explicar los posibles factores que llevaron a los países en desarrollo a unirse al moderno régimen de acuerdos de inversión⁷². La justificación principal encontrada por el mencionado académico es que la manera en que los países en desarrollo evaluaron y negociaron sus acuerdos de inversión calza con las expectativas de racionalidad limitada de la psicología del comportamiento y la economía. En este sentido, no se espera que los decisores políticos sigan ciegamente una lógica de adecuación o de idoneidad, como en los modelos de emulación, sino que son vistos como ‘racionalmente pensados’, quienes ‘*tratan*’ de perseguir estratégicamente sus propias preferencias⁷³.

El marco de la racionalidad limitada está basado en lo que en realidad conocemos sobre las capacidades y límites de la toma de decisión de los seres humanos. Se reconoce que los decisores políticos son sujetos de limitaciones cognitivas⁷⁴ y son susceptibles de cometer errores. En lugar de realizar cálculos sofisticados costo-beneficio cuando se evalúan las implicancias de diferentes políticas, sus inferencias son usualmente distorsionadas por sesgos sistemáticos en el procesamiento de la información.

Una vez que se tienen en cuenta estas limitaciones cognitivas, es más factible poder comprender el comportamiento de los países en desarrollo en el sistema internacional de inversiones. En este sentido, los APPRI raramente fueron el

⁷² Los países en desarrollo son aquellos países que el Banco Mundial no clasificó como país de ‘altos ingresos’.

⁷³ Simon, H. (1957).

⁷⁴ Se refiere a limitaciones de conocimiento o de percepción.

resultado de que los países en desarrollo buscaran optimizar sus comportamientos para alcanzar sus intereses nacionales, como se asume en los modelos de racionalidad perfecta.

En cambio, los decisores políticos habrían tenido una percepción sesgada de su entorno al no tener en cuenta la realización de una evaluación precisa sobre la información relevante en los acuerdos. Esto se vería evidenciado en las principales desviaciones que Poulsen identificó en su investigación y que se detallan a continuación.

a) Decisión motivada

Se refiere al hecho que los decisores políticos juzgan la evidencia de manera sistemáticamente diferente dependiendo de si prefieren o no que sea verdad, puesto que va alineado a sus metas y objetivos. De esta manera, los decisores políticos ‘*querían*’ que los acuerdos de inversión funcionen.

En este sentido, las personas son escépticas ante la evidencia que va en contra de sus preferencias, mientras que la evidencia que ellos quieren creer es aceptada con poco escrutinio⁷⁵. Entonces, la incitación al optimismo fue la razón principal de las elevadas expectativas sobre los beneficios económicos de los APPRI.

Asimismo, se produjeron “errores” similares al momento de conocer los riesgos de los tratados, debido a que si un país no era sujeto por sí mismo de una demanda, los funcionarios asumían por completo que esas demandas eran improbables en sus propios casos.

b) Sesgo a lo predominante

Es la tendencia a inclinarse excesivamente a favor de la información que es particularmente preponderante. Mientras que la decisión del decisor político

⁷⁵ Dawson, Gilovich, y Regan (2002); Gilovich (2000).

racional procesará la información de manera eficiente, la racionalidad limitada del decisor político no tomará en cuenta la información que no está inmediatamente disponible, predominante, o ‘vívida’.

Este sesgo a lo predominante fue aumentado por el hecho que los funcionarios a cargo de las negociaciones de los acuerdos de inversión usualmente carecían de experiencia⁷⁶ y *expertise*⁷⁷ en el campo. En muchos casos alrededor del mundo, los oficiales subestimaban los términos como “trato justo o equitativo” o “expropiación indirecta”. Incluso, Poulsen señala como resultado de sus entrevistas, que los negociadores de los países desarrollados tenían que explicar a sus contrapartes de países en desarrollo el significado de algunos términos presentes en los tratados. Si bien hubo excepciones, diversos estudios indican que estos inconvenientes fueron usuales.

Esta falta de experticia en sus burocracias era importante para la diplomacia económica, puesto que los negociadores y las partes interesadas podrían cometer ‘errores’ al no comprender todas las ‘trampas en los detalles’. Estas condiciones no son exclusivas de América Latina, pero son un problema general en muchos países en desarrollo⁷⁸, debido a que se obstruye el aprendizaje y la especialización de sus funcionarios que ganan nivel y experiencia en el tema al ser transferidos a otros Departamentos antes de poder tomar ventaja de estas y aplicarlas a favor de sus Cancillerías.

c) Tendencia al statu-quo

Se refiere a la preferencia por soluciones por defecto o predeterminadas, incluso cuando existen otras más óptimas. Esto va en sintonía con lo establecido

⁷⁶ Según Fundéu, la *experiencia* se define como la ‘práctica prolongada que proporciona conocimiento o habilidad para hacer algo’.

⁷⁷ El Diccionario de americanismos de la Asociación de Academias de la Lengua Española define el término *experticia* como ‘cualidad de una persona o de una empresa en la que se unen la experiencia y la pericia en un campo’.

⁷⁸ En el contexto de negociaciones comerciales, ver ejemplo de Busch, Reinhardt, Shaffer (2009).

por la noción original de Herbert Simon sobre ‘*satisficing*’ o ‘satisfecho’, es decir, que los decisores políticos con racionalidad limitada buscan soluciones que son solo “*good enough*” o “suficientemente buenos”, en vez de lo óptimo.

La mayoría de países en desarrollo estaba satisfecho con aceptar los modelos europeos de APPRI, sin considerar otras alternativas o revisar las cláusulas para que sean óptimas. Esto también es el resultado de una perspectiva de racionalidad limitada, puesto que da una excesiva preferencia a lo predeterminado o ‘*default*’. Esta desviación de una estrategia de toma de decisión racional es particularmente común en la ausencia de experiencia y experticia. Esto explicaría la considerable similitud entre los acuerdos de inversión a lo largo del tiempo, en todos los países.

Sin embargo, es de suma importancia denotar que, sobre este aspecto, el argumento principal de Lauge Poulsen no es que los negociadores no fueran inteligentes, sino que el contexto económico adverso jugaba un papel importante en la toma de decisiones. De esta manera, los decisores políticos, de algunos países, que lograron vislumbrar las implicancias y los potenciales riesgos de los tratados fueron la excepción, no la regla.

En este sentido, se busca averiguar si el Perú cometió errores al suscribir los APPRI, causados por el sesgo psicológico y económico de la teoría de la racionalidad limitada - bajo una influencia de la coyuntura adversa en materia económica y social - a fin de mejorar en un futuro los puntos débiles del análisis costo-beneficio de los acuerdos de inversión.

4.3 La posible estrategia

Poulsen propone diversas estrategias. En primer lugar, una primera estrategia es la comparación de textos entre los tratados. Sin embargo, esta tiene limitaciones al dar poca información sobre los procesos políticos y las motivaciones de los actores. Además, la historia de las negociaciones raramente se encuentra documentada. Incluso, así lo hayan estado, las historias de negociación de los

funcionarios no serían suficientes para identificar por qué los gobiernos firmaron los APPRI.

Una segunda estrategia es apoyarse en las técnicas estadísticas. Esto sería consecuente con la tendencia dominante en los estudios convencionales de Economía Política Internacional (EPI), las cuales se basan en modelos econométricos como su fundamento metodológico. Sin embargo, si bien la estrategia empírica es útil, un desafío es la brecha entre conceptos subyacentes como ‘competencia’ y los indicadores cuantitativos en realidad existentes.

En este sentido, Poulsen complementa los resultados econométricos con una amplia variedad de otra evidencia. Los estudios racionalistas de EPI tienden a incluir información solamente sobre los objetivos de los actores (por ejemplo, atraer inversión) y las características objetivas de su situación, es decir, los costos y beneficios de la política (por ejemplo, firmar un APPRI) comparado con las causas alternativas de acción⁷⁹. Este es un punto de inicio muy útil, pero para entender si, y bajo qué circunstancias, las limitaciones cognitivas intervinieron entre las preferencias y los contextos, se debería aplicar metodologías cualitativas.

⁷⁹ Simon, H. (1985), pág. 294; Simon, H. (1982), cap. 8

CAPÍTULO III
ANÁLISIS DE LA TEORÍA DE LA RACIONALIDAD LIMITADA EN EL
PERÚ EN LA SUSCRIPCIÓN DE APPRI EN LA DÉCADA DEL
NOVENTA. EVIDENCIA EMPÍRICA

Para poder comprobar si es que efectivamente se produjo una racionalidad limitada en el Perú al suscribir APPRI con terceros países, se procederá a contrastar los resultados de cada factor o motivación descrita en el capítulo anterior, como son: compromisos creíbles cruciales, coerción y emulación; y por otro lado, decisión motivada, sesgo a lo predominante y tendencia al *statu quo*.

No obstante, es relevante comenzar esta explicación a partir de la comprobación del impacto de los APPRI en la IED del Perú, puesto que uno de los argumentos a favor de la racionalidad limitada ha sido que dichos acuerdos de inversión tuvieron un impacto mínimo o nulo en la atracción de IED⁸⁰.

1. Impacto de los APPRI en la IED

Existen diversas razones para suponer que los APPRI afectan no solo los flujos bilaterales de IED, sino que además dichos flujos se dirigen hacia los países en desarrollo que adhieren a los APPRI más ampliamente. En este sentido, en la evidencia empírica se pueden identificar los siguientes resultados, que vislumbrarían una relación entre la adhesión a los APPRI y el aumento de IED en el mundo y en el Perú.

1.1 En el mundo

El Reporte de Inversiones Mundiales de la UNCTAD del año 2007 incluye dos gráficos relevantes sobre el comportamiento de las inversiones globales durante

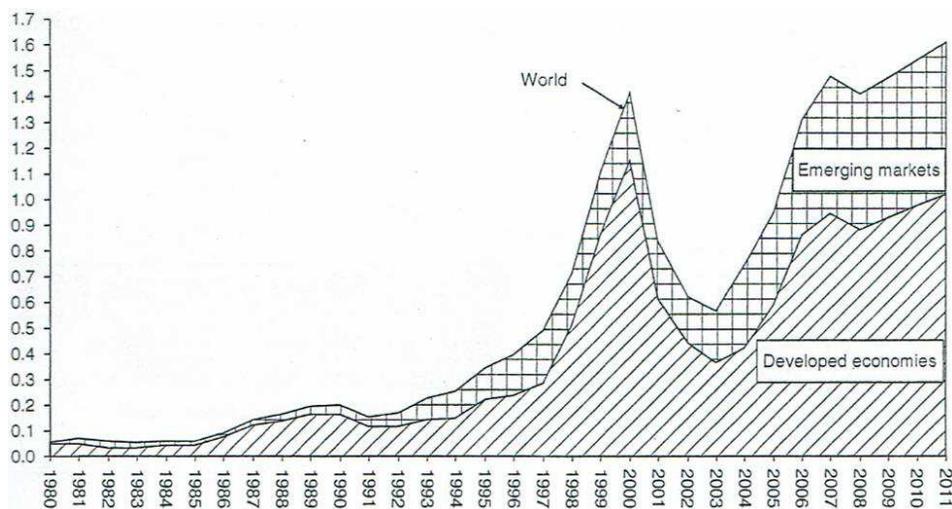
⁸⁰ Poulsen, L. (2015), op. cit, pág. 8.

el periodo 1980-2011. Por un lado, se muestran los flujos de IED a nivel mundial, diferenciados por grupos de economías: países desarrollados y países en desarrollo (Ver Gráfico 3). En dicha figura, se evidencia que los flujos de IED se expandieron sustancialmente en el periodo de 1990 al 2011, pasando de ser aproximadamente US\$ 40 billones de dólares a inicios de 1980, a US\$ 200 billones en 1990, y a US\$ 1.5 trillones en el 2007.

Adicionalmente, el gráfico denota que el grupo de economías emergentes recibió una mayor cantidad de flujos de IED en relación a las economías desarrolladas, sobre todo a partir de 1990, ampliándose esta diferencia a partir del año 2006. Asimismo, la tendencia ascendente tuvo una pendiente pronunciada desde aproximadamente el año 1993 hasta llegar a su punto máximo de US\$ 1.4 trillones de dólares en el año 2000, para luego tener un descenso importante hasta alcanzar su base en el año 2003 y revertir esa tendencia decreciente a partir del siguiente año.

Gráfico 3. Flujos de IED, global y por grupo de economías, 1980-2011

(Trillones de US dólares)

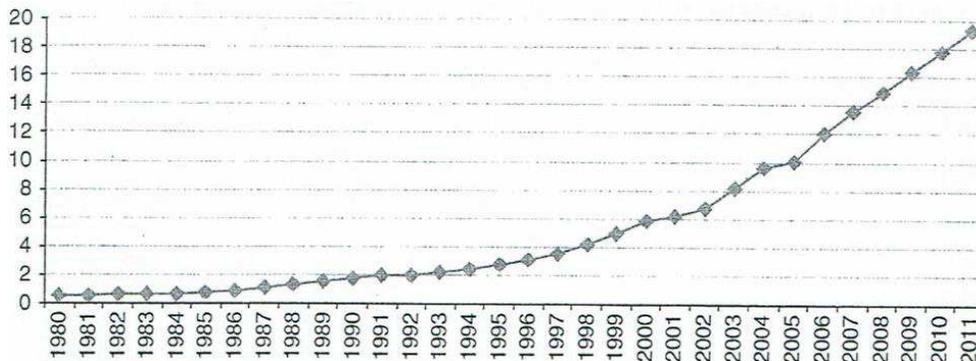


Fuente: UNCTAD, Reporte de Inversiones Mundiales, 2007. Corporaciones transnacionales, Industrias Extractivas y Desarrollo (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas, 2007), pág. 3, y Laza Kelic y Karl P. Sauvant, eds., Prospectos de Inversión Mundial al 2011: Inversión Extranjera Directa y el Desafío de riesgo político (Londres: Unidad de Inteligencia de The Economist, 2007). Elaboración: Karl P. Sauvant y Lisa E. Sachs.

Por otro lado, dicho Reporte de Inversiones muestra también el comportamiento del stock mundial de IED (Ver Gráfico 4), medido en términos del valor de los ingresos globales de IED, el cual pasó de ser aproximadamente US\$ 2 trillones de dólares en 1990 a US\$ 6 trillones en el 2000, y a US\$ 14 trillones a fin del año 2007. Cabe resaltar que a pesar de los altibajos de los flujos de IED global (Gráfico 3), el total de stock mundial de IED siempre tuvo una tendencia positiva, la cual presentó un incremento mayor desde aproximadamente el año 1997.

Gráfico 4. Stock mundial de IED, 1980-2011

(Trillones de US dólares)



Fuente: UNCTAD (<http://stats.unctad.org/fdi/>), y Kekic y Sauvant, *op. cit.*

* Proyecciones de stock de IED interna para el 2007-2011 son derivadas de la información en los Prospectos de Inversión Mundial, las cuales varían ligeramente de la información mostrada en el Reporte de Inversiones Mundiales.

De los gráficos se desprende que precisamente en la década de 1990 comienza una tendencia ascendente más pronunciada en el flujo y stock de IED a nivel global, incluyendo a América Latina (Ver Anexos 2 y 3).

Acerca de los estudios cuantitativos, algunos académicos han sido pesimistas sobre el efecto que tienen los APPRI en la atracción de IED. Sornarajah, por ejemplo, sugiere que “en realidad la atracción de inversión extranjera directa depende más del clima político y económico que de la creación de una estructura legal para su protección”⁸¹. De igual manera, un grupo de expertos de la UNCTAD,

⁸¹ Sornarajah, M (1986), pág. 82.

en 1997 apoyaron esa posición⁸². También en sintonía, Brasil y México, dos de los mayores receptores de IED, durante un tiempo se negaron a firmar los APPRI. En este sentido, la UNCTAD señala que “son muchos los ejemplos de países que cuentan con grandes flujos de IED y pocos, si algunos, con APPRI”⁸³.

De un lado, existen dos estudios que apoyan dicha postura, tales como Hallward-Driemeier (2003) y Tobin & Rose-Ackerman (2005) para el periodo 1980-2000, y Salacuse and Sullivan (2005), para el periodo 1991-2000. Al respecto, el estudio de Hallward-Driemerir no encontró ningún efecto estadísticamente significativo. Adicionalmente, el estudio de Tobin y Rose-Ackerman encontró un efecto negativo en altos niveles de riesgo y un efecto positivo solo en bajos niveles de riesgo; sabiendo que la mayoría de países en desarrollo entra en la categoría de alto riesgo. El tercer estudio de Salacuse y Sullivan encuentra un efecto positivo solo para los APPRI de Estados Unidos, pero no para los APPRI de los demás miembros de la OCDE. En este sentido, la evidencia existente contradice las expectativas e insinúa que la enorme cantidad de esfuerzo que los países en desarrollo utilizaron en los APPRI fue perdida⁸⁴.

Por otro lado, existe un estudio econométrico⁸⁵ de Eric Neumayer y Laura Spess que evidencia la relación positiva existente entre los APPRI y los flujos de IED. Neumayer y Spess señalan que las tres investigaciones mencionadas en el párrafo anterior cuentan con algunos problemas, entre ellos que la muestra de países utilizada es muy pequeña (31 y 63, respetivamente). Mientras que el estudio de Neumayer y Spess tiene un panel más grande para el periodo 1970-2001, tomando una muestra de 119 países. Como resultado, se encuentra un efecto positivo de los APPRI en los flujos de IED.

El efecto depende de la calidad institucional que posean los países en desarrollo, pero es positiva y estadísticamente significativa en todos los niveles de

⁸² Raghavan, (1997).

⁸³ UNCTAD (1998), pág. 141.

⁸⁴ Neumayer y Spess, (2005), *Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries?*, pág. 4

⁸⁵ Neumayer y Spess, (2005), op. cit.

calidad institucional. En este sentido, este estudio evidencia que hay una recompensa a la voluntad de los países en desarrollo de incurrir en los costos de negociar APPRI y sucumbir a las restricciones a su soberanía contenidas en ellos.

Adicionalmente, el estudio de Neumayer & Spess, analiza si es que los APPRI funcionan como sustitutos o complementos de una buena calidad institucional. Se esperaría que funcionen como sustitutos puesto que proveen seguridad y estándares de trato a los inversionistas extranjeros en países que adolecen de dichas condiciones. Sin embargo, algunos académicos como por ejemplo Hallward-Driemeier argumentan que los APPRI solo pueden ser vistos como instrumentos creíbles en un ambiente de buena calidad institucional. Esto implicaría que los APPRI son más efectivos en países donde son menos necesitados.

A diferencia de ello, los resultados de Neumayer & Spess arrojan que los APPRI pueden funcionar como sustitutos de una baja calidad institucional, lo que sugeriría que son más efectivos donde la calidad es baja, y son más exitosos en aquellos países donde más los necesitan⁸⁶. No obstante, dicho estudio no tiene un sustento tan amplio para los diferentes requisitos de calidad institucional.

Finalmente, visto el modelo de Neumayer & Spess, desarrollado para 119 países, entre ellos el Perú, sería posible corroborar que los resultados de los coeficientes utilizados podrían sugerir que el caso peruano tiene un comportamiento similar (Ver Anexos 4 y 5).

1.2 En el Perú

En la década de los noventa, el panorama económico era muy diferente al actual, como resultado de la mala gestión macroeconómica realizada en décadas anteriores. El PBI nacional se contrajo cuatro veces durante los años ochenta, el déficit fiscal como porcentaje del PBI llegaba a dos dígitos y las brechas en la cuenta corriente de la balanza de pagos, a cerca del 10%. De igual forma, el

⁸⁶ Neumayer & Spess (2005), op. cit., pág. 5.

crecimiento exponencial de la inflación evidenciaba los problemas: entre 1988 y 1990 se llegó a picos de hiperinflación anual de cuatro dígitos (Ver Tabla 3).

Tabla 3. Perú: Indicadores macroeconómicos, 1987-2009

Año	Crecimiento real del PBI	Balace Fiscal	Balanza en Cuenta Corriente	Tasa de Inflación
1987	7.7	-10.0	-7.4	114.5
1988	-9.4	-11.8	-8	1 722.3
1989	-13.4	-10.9	-2.3	2 775.0
1990	-5.1	-8.7	-4.9	7 649.6
1991	2.1	-2.9	-4.5	139.2
1992	-0.4	-3.9	-5.3	56.7
1993	4.8	-3.1	-7.1	39.5
1994	12.8	-2.8	-6.1	15.4
1995	8.6	-3.2	-8.6	10.2
1996	2.5	-1.1	-6.5	11.8
1997	6.9	0.1	-5.7	6.5
1998	-0.7	-1.0	-5.9	6.0
1999	0.9	-3.2	-2.7	3.7
2000	3.0	-3.3	-2.9	3.7
2001	0.2	-2.5	-2.2	-0.1
2002	5.0	-2.3	-2	1.5
2003	4.0	-1.7	-1.5	2.5
2004	5.0	-1.0	0.0	3.5
2005	6.8	-0.3	1.4	1.5
2006	7.7	2.1	3.1	1.1
2007	8.9	3.1	1.3	3.9
2008	9.8	2.1	-3.7	6.7
2009	0.9	-1.9	0.2	0.3

Fuente: BCRP

*Balance fiscal y en cuenta corriente de la balanza de pagos como porcentaje del PBI.

Ante un país sin reservas, la única solución era restringir la oferta monetaria y liberar los precios, a pesar de la incertidumbre que generó en ese momento y el impacto sobre las personas con menores recursos. Los precios de los productos de primera necesidad se incrementaron, pero con el límite al déficit fiscal y la impresión inorgánica de dinero, la inflación empezó a bajar.

Después, el proceso de reformas para liberar los mercados avanzó muy rápido hasta 1994, al impulsarse las privatizaciones, la desregulación, la flexibilización del mercado laboral y la reforma de administración tributaria, con efectos que se ven hasta la actualidad. En suma, el Perú mejoró su competitividad durante la década de 1990.

1.2.1 La inversión extranjera en la década de 1990

En las décadas del cincuenta y sesenta, la IED se caracterizó por tener una participación mayoritaria de Estados Unidos⁸⁷ y por su clara orientación a las industrias extractivas (minería y petróleo). Sin embargo, posteriormente hubo un aumento de la IED en los sectores industrial, telecomunicaciones y algunos servicios.

Al respecto, el reconocido economista, Dr. Pedro Pablo Kuczynski Godard, actual Presidente del Perú, escribió un libro denominado “Democracia bajo presión económica”⁸⁸, en el cual realiza un correcto diagnóstico de la situación de los países en desarrollo en la década de los sesenta, al definir un estereotipo frente al cual el Perú respondía a la perfección⁸⁹:

“... una baja tasa de ahorro e inversión, disparidad entre los niveles de ingreso, la inestabilidad de la economía debido a su dependencia de unos cuantos productos de exportación, la baja capacidad técnica – tanto en el sector privado como en el público – y las dificultades en las comunicaciones internas”⁹⁰.

Según datos de la ex Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (CONITE⁹¹), frente a la ausencia de niveles internos de inversión, en la primera mitad de la década de los cincuenta, la IED significó aproximadamente el 84% de los flujos netos de financiamiento externo. Sin embargo, en la segunda mitad de dicha década, ese indicador se redujo al 48%, para luego disminuir en la década de los sesenta, aportando tan sólo 8%. No obstante, en la primera década de los setenta se recuperó alcanzando el 15%, para finalmente alcanzar un promedio

⁸⁷ Sus principales inversiones eran Cerro de Pasco, Marcona Mining, International Petroleum Corporation, Southern Perú, ITT.

⁸⁸ Editado originalmente en 1977 por la Universidad de Princeton.

⁸⁹ De Urioste, R. (1999), op.cit.

⁹⁰ Kuczynski, Pedro Pablo (1980), *Democracia bajo presión económica*, pág. 17.

⁹¹ Actualmente existe la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (Proinversion), la cual es un organismo público ejecutor del Perú. Se creó a partir de la fusión de la CONITE, la COPRI y la Gerencia de Promoción Económica de PromPerú.

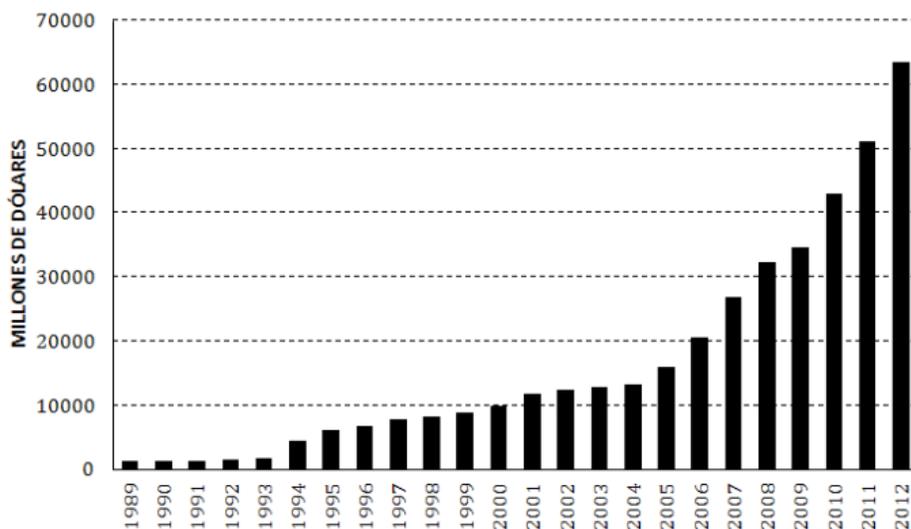
de 11% en la década de los ochenta. Cabe resaltar que el endeudamiento externo como fuente de financiamiento pudo ser la causa del retroceso en los flujos netos de financiamiento externo antes mencionados. En este sentido, la inversión extranjera se mantuvo como la principal fuente de inversión privada,

Asimismo, existió una coincidencia del incremento de la inversión privada en el Perú con el crecimiento del PBI en la década de 1990 (Ver Anexo 6). La IED repuntó hacia los años 1992-1994, cuando comenzó el proceso de privatización, que se extendió hasta 1998 (Ver Gráfico 5). De allí en adelante, la IED tomó un nuevo impulso por la inversión en actividades extractivas.

Según el Ministerio de Energía y Minas, las inversiones en el periodo 1992-2008 en el sector minero y petrolero ascendieron a US\$ 14,900 y 7,300 millones, respectivamente. Las inversiones en estos sectores han sido la prioridad de la orientación primario exportadora de la economía peruana durante las décadas de los ochenta y noventa (Ver Anexo 7 y 8).

Gráfico 5. Perú: Stock de Inversión Extranjera Directa

(Millones de US dólares)



Fuente: BCRP, Memorias Anuales 1990-2012.

Sobre la privatización que llevó a cabo el Perú, permitió ingresos de US\$ 9.1 billones de dólares⁹². Asimismo, el grado de desinversión del Estado en sectores individuales, así como los proyectos de inversión a raíz de dichas privatizaciones se muestra en el Anexo 8, el cual plantea una relación positiva entre las privatizaciones y el surgimiento de nuevos proyectos.

También ha habido IED significativa en otros sectores, tales como el sector financiero (el 43% de los bancos son de propiedad del capital extranjero), telecomunicaciones (el 100% es del capital extranjero), servicios comerciales, manufactura (sobre todo a través de la compra de activos industriales) y energía eléctrica (en la oferta de energía, el 70% pertenece al capital extranjero). La IED también incursionó en nuevos rubros, como en infraestructura (puertos, aeropuertos, carreteras) y el sector agroindustrial.

Según las Memorias Anuales del BCR, de 1970 al 2008 el flujo total de IED fue US\$ 40 158 millones, de los cuales US\$ 5 928 millones corresponden a la privatización de los noventa y US\$ 34 230 millones a la IED sin privatización (el grueso de esta inversión se realiza desde 1994-95 en adelante). Cuando se analiza la IED por origen, el primer lugar lo tuvo la Unión Europea (sobre todo España), seguida de EEUU y Chile.

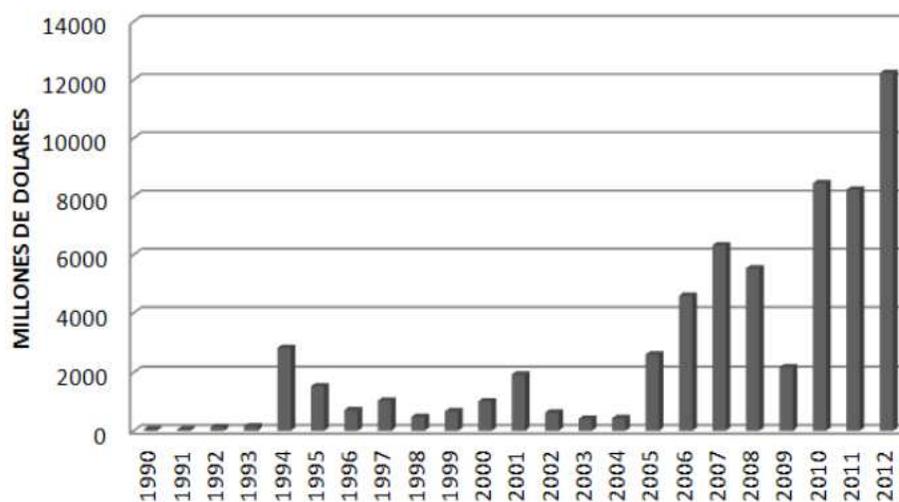
Con respecto a la variación en el flujo de IED en el Perú, este fue bastante volátil en la década de 1990. En un primer periodo (los primeros tres años) fue poco significativa; sin embargo, en el año 1994 hubo una gran atracción de IED.

Posteriormente, con relación a 1994, el flujo fue menor aunque se mantuvo en cifras superiores a las del primer periodo. Es recién a partir del año 2005 cuando las IED se incrementaron, con un pequeño revés tan solo en el año 2009, debido a la crisis financiera de bonos *suprime* que tuvo graves consecuencias a nivel mundial (Ver Gráfico 6).

⁹² Citado por UNCTAD: COPRI (2000).

Gráfico 6. Perú: Flujo de Inversión Extranjera Directa

(Millones de US dólares)



Fuente: BCRP, Memorias Anuales 1990-2012.

Elaboración: Rafael Bustamante, La Inversión Extranjera Directa en el Perú y sus implicancias en el crecimiento económico: 1980 -2013.

En este sentido, también en el caso peruano se encontraría una correlación entre el periodo de mayor suscripción de APPRI y el incremento en el flujo de IED. En consecuencia, al igual que en el análisis a nivel mundial, la evidencia empírica en el Perú podría contradecir el argumento presentado por Poulsen y los académicos anteriormente mencionados, sobre el mínimo o nulo impacto de la suscripción de los APPRI en la atracción de inversiones hacia los países en desarrollo.

2. Comprobación de la validez de las posibles motivaciones y estrategias de Poulsen en el caso peruano

2.1 Compromisos creíbles cruciales

Como está detallado en el capítulo anterior, si un país en desarrollo pretendía atraer inversiones, *tenía* que suscribir APPRI, puesto que sin ofrecer un recurso legal de arbitraje de tratado de inversión, un país en desarrollo no podía dar a los

inversionistas un compromiso creíble de que sus inversiones no corrían riesgo y estarían seguras.

No obstante, si bien las inversiones extranjeras en el Perú sufrieron un fuerte golpe durante el gobierno de Velasco Alvarado, cuya gestión realizó la nacionalización de la *International Petroleum Company*⁹³, la mayor parte de las empresas mineras⁹⁴, el sector financiero⁹⁵, así como de las telecomunicaciones⁹⁶; en la década de 1990 la tendencia se revirtió, favoreciendo así al capital extranjero.

En este sentido, de manera paralela a la suscripción de APPRI, el principal instrumento doméstico utilizado por el Perú a favor de la inversión extranjera fue el Decreto Legislativo 662⁹⁷, Ley de Fomento a las Inversiones Extranjeras. Dicho instrumento establece principalmente que el capital nacional y el extranjero tienen igualdad de trato. Asimismo, establece los contratos de estabilidad jurídica, que garantizan la estabilidad del régimen tributario referido al Impuesto a la Renta, estabilidad de la libre disponibilidad de divisas, del derecho de libre remesa de utilidades, dividendos, capitales y otros ingresos que perciba.

Adicionalmente, estos contratos de estabilidad jurídica tienen el rango de Contratos-ley con el Art. 62 de la Constitución de 1993, que señala “Mediante contratos-ley, el Estado puede establecer garantías y otorgar seguridades. No pueden ser modificados legislativamente”. En consecuencia, los contratos-ley están blindados, pues solo pueden ser modificados a través de un acuerdo entre las Partes. Finalmente, cabe resaltar que lo dicho no estaba presente en la Constitución de ningún país de la Región, ni de EEUU, ni de la Unión Europea.

De igual manera, se crearon el Decreto Legislativo N° 757, en 1991, que aprueba la Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada, y el Reglamento

⁹³ La mayor compañía de petróleo de la época, de capitales canadienses.

⁹⁴ Tales como Marcona, Cerro de Pasco.

⁹⁵ Como el Banco Internacional, Chemical Bank y el Banco Continental, del Chase Manhattan.

⁹⁶ ITT de Estados Unidos.

⁹⁷ Promulgado en agosto de 1991 y ratificado por el Art. 63 de la Constitución de 1993. Régimen de estabilidad jurídica a la inversión extranjera.

de los Regímenes de Garantía a la Inversión Privada aprobado por el Decreto Supremo 162-92-EF.

En este sentido, a pesar de que durante el periodo de Velasco en el Perú se produjo una conducta negativa de parte del gobierno hacia los inversionistas extranjeros, durante los noventa se creó un marco jurídico que cambiaba esa situación y que más bien mostraba señales de compromiso del gobierno en atraer capital extranjero, tomando las acciones necesarias para reducir así los riesgos asociados.

Por lo tanto, el Perú no solo daba garantías a los inversionistas y promovía la atracción de IED a través de la suscripción de APPRI durante la década de 1990, sino también de manera doméstica con la promulgación del Decreto Legislativo 662, el Decreto Legislativo 757 y el Decreto Supremo 162-92-EF, como parte de su política de apertura de mercado (Ver Anexo 10).

Estos cambios actuales abonarían a la confirmación de la tesis de Poulsen de que si bien era necesario adoptar compromisos evidentes para la atracción de IED, estos no necesariamente debían estar relacionados a la pérdida de la soberanía, en alguna medida, bajo la suscripción de APPRI.

2.2 Coerción

El Perú podría haber estado, de alguna manera, forzado por los países exportadores de capital (haciendo uso de la asimetría de poder) para firmar los APPRI, puesto que antes de la década de 1990, el Perú era escéptico a este tipo de acuerdos. Se consideraba que la protección que otorgaba el ordenamiento jurídico nacional era suficiente para la protección de los inversionistas.

Sin embargo, el Perú, como está expuesto en el punto anterior, creó un marco jurídico de protección a la IED recién a partir del Decreto Legislativo 662, con la Constitución de 1993.

De esta forma, más que una influencia externa, fueron las reformas internas que realizó el Perú en su marco jurídico para sobrellevar el contexto adverso que atravesaba, las que incidieron en una mayor disposición a firmar los APPRI. La complicada situación económica del Perú por la crisis de deuda⁹⁸ y el agotamiento de los flujos de ayuda oficial durante los ochenta⁹⁹, permitieron un consenso en los partidos políticos locales acerca de que la promoción de la atracción de IED era la clave para salir de la crisis económica, promover el crecimiento y, en consecuencia, alcanzar el desarrollo económico.

En este sentido, los APPRI eran los perfectos instrumentos para complementar las reformas domésticas en los regímenes de inversión y así, de esta manera, liberalizar el régimen de inversión nacional.

En la evidencia empírica, se encuentra que el Perú suscribió 23 APPRI entre los años 1991 y 1996. Asimismo, fue en el año 1994 cuando el Perú firmó la mayor cantidad de acuerdos bilaterales de inversión, con un total de 12, incluso llegando a suscribir cuatro APPRI en una semana¹⁰⁰.

Si bien este gran incremento de suscripciones en 1994 pudo haber sido una simple coincidencia por haberse analizado dichos APPRI a la misma vez y que, en consecuencia, la aprobación de sus gobernantes de firmar dichos Acuerdos haya salido en bloque, deja lugar a la especulación sobre la relación que tuvo la suscripción de APPRI con el incremento exponencial de los flujos de IED en el Perú en 1994 (Ver Gráfico 6).

Adicionalmente, según Poulsen, la negociación de APPRI con países con los cuales no se tenía una previa relación comercial representaba otra evidencia de racionalidad limitada. Sin embargo, lo dicho no sería del todo correcto, puesto que la suscripción de APPRI con dichos países pudo tener como objetivo dinamizar el

⁹⁸ Que no solo afectaba al Perú, sino a varios países de América Latina.

⁹⁹ De parte de la Banca Multilateral.

¹⁰⁰ En noviembre de 1994, el Perú - mediante su entonces Presidente del Consejo de Ministros y Ministro de Relaciones Exteriores, Efraim Goldenberg Schreiber - firmó cuatro APPRI con sus contrapartes de Argentina, Dinamarca, España y Portugal.

intercambio comercial entre ambos Estados, como sucedió en el caso peruano con Uruguay y Panamá (Ver Anexos 2 y 3).

Por lo tanto, se podría concluir en este aspecto que no es posible apreciar un motivo contundente de coerción como razón para el caso peruano, visto que sería necesaria una mayor cantidad de evidencia que lo confirme.

2.3 Emulación

Es probable que los APPRI que suscribió el Perú hayan sido suscritos basados en una adecuación al contexto de la época, en pleno surgimiento del neoliberalismo.

La metodología que ha sido usada para identificar si es que el Perú siguió el fenómeno de emulación en la firma de APPRI está basada en la comparación de fechas en que los demás países de la región, a su vez, suscribieron sus acuerdos de inversión. Así, se busca encontrar si es que hubo similitud en los socios escogidos (Ver Tabla 4).

Como resumen de la Tabla 4, y teniendo en cuenta tanto la fecha de suscripción de los APPRI llevados a cabo por el Perú, así como los socios que el Perú escogió para dichas suscripciones, se puede especular que habría una emulación de los decisores políticos peruanos en la firma de las suscripciones con ciertos países de la región.

En este sentido, el Perú podría haber emulado la firma de APPRI que realizó Argentina con 14 socios comerciales, seguido de Bolivia y Chile, con 11 y 8 coincidencias de socios en los APPRI, puesto que el Perú suscribió dichos acuerdos de inversión en fechas posteriores a dichos Estados (Ver Tabla 5).

Tabla 4. Fecha de firma de APPRI, por Estados Parte

Socios**	País firmante												
	Perú	Estados Unidos	México	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	Uruguay	Venezuela		
Alemania	30/01/1995			09/04/1991	23/03/1987	21/09/1995	-	21/10/1991	21/03/1996	04/05/1987			
Argentina	10/11/1994	14/11/1991	13/11/1996		17/03/1994	-	-	02/08/1991	18/02/1994	-	14/05/1996		
Australia	07/12/1995	-	23/08/2005	23/08/1995	-	-	-	09/07/1996	-	-	16/11/1993		
Bolivia	30/07/1993	17/04/1998	-	17/03/1994	-	-	-	22/09/1994	25/05/1995	03/09/2001	-		
Canadá	14/11/2006	-	-	05/11/1991	-	-	-	-	29/04/1996	-	-		
Chile	02/02/2000	-	-	02/08/1991	22/09/1994	22/03/1994	25/01/2000		27/10/1993	26/10/1995	02/04/1993		
China	09/06/1994	-	11/07/2008	05/11/1992	08/05/1992	-	22/11/2008	23/03/1994	21/03/1994	02/12/1993	-		
Colombia**	26/04/1994	-	-	-	-	09/10/2015	-	25/01/2000	-	-	-		
Corea**	03/06/1993	-	-	-	01/04/1996	01/09/1995	06/07/2010	06/09/1996	-	01/10/2009	-		
Cuba	10/10/2000	-	30/05/2001	30/11/1995	06/05/1995	26/06/1997	16/07/1994	10/01/1996	06/05/1997	-	11/12/1996		
Dinamarca	23/11/1994	-	13/04/2000	06/11/1992	12/03/1995	04/05/1995	-	28/05/1993	-	-	28/11/1994		
Ecuador	07/04/1999	27/08/1993	-	18/02/1994	25/05/1995	-	-	27/10/1993		31/07/1985	18/11/1993		
El Salvador	13/06/1996	10/03/1999	-	09/05/1996	-	-	-	08/11/1996	16/05/1994	24/08/2000	-		
España	17/11/1994	-	23/06/1995	03/10/1991	29/10/2001	-	09/06/1995	02/10/1991	26/06/1996	07/04/1992	02/11/1995		
Finlandia	02/05/1995	-	22/02/1999	05/11/1993	-	28/05/1995	-	27/05/1993	18/04/2001	21/03/2002	-		
Francia	06/10/1993	-	12/11/1998	03/07/1991	25/10/1989	21/03/1995	10/07/2014	14/07/1992	07/09/1994	14/10/1993	02/07/2001		
Italia	05/05/1994	-	24/11/1999	22/05/1990	30/04/1990	03/04/1995	-	08/03/1993	25/10/2001	21/02/1990	04/06/1990		
Japón	21/11/2008	-	-	-	-	-	12/09/2011	-	-	26/01/2015	-		
Malasia	13/10/1995	-	-	06/09/1994	-	-	-	11/11/1992	-	09/08/1995	-		
Noruega	10/03/1995	-	-	-	-	-	-	01/06/1993	-	-	-		
Países Bajos	27/12/1994	-	13/05/1998	20/10/1992	10/03/1992	25/11/1998	-	30/11/1998	27/06/1999	22/09/1988	22/10/1991		
Paraguay	01/02/1994	-	-	-	03/05/2001	-	-	07/08/1995	28/01/1994	-	05/09/1996		
Portugal	22/11/1994	-	11/11/1999	06/10/1994	-	09/02/1994	-	28/04/1995	-	25/07/1997	17/06/1994		
República Checa	16/03/1994	22/10/1991	04/04/2002	27/09/1996	-	-	-	24/04/1995	-	26/09/1996	27/04/1995		
Rumanía	16/05/1994	28/05/1992	-	29/07/1993	09/10/1995	-	-	04/07/1995	21/03/1996	23/11/1990	-		
Singapur**	27/02/2003	-	12/11/2009	-	-	-	12/07/2013	-	-	-	-		
Suecia	03/05/1994	-	03/10/2000	-	20/09/1990	-	-	24/05/1993	31/05/2001	17/06/1997	25/11/1996		
Suiza	22/11/1991	-	10/07/1995	12/04/1991	06/11/1987	11/11/1994	17/05/2006	24/09/1999	02/05/1968	07/10/1988	18/11/1993		

**Terminados en Perú

Fuente: UNCTAD (<http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>)

Elaboración propia

Tabla 5. Posible emulación peruana en la firma de APPRI

Socios peruanos	Hipótesis de emulación peruana de:
Alemania	Argentina, Bolivia, Chile, Uruguay
Argentina	Bolivia, Chile, Ecuador, Venezuela
Australia	México, Argentina
Bolivia	-
Canadá	Argentina, Ecuador, Uruguay, Venezuela
Chile	Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Uruguay, Venezuela
China	México, Argentina, Bolivia, Colombia
Colombia	-
Corea	Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Uruguay
Cuba	México
Dinamarca	México
Ecuador	EEUU, Argentina, Bolivia, Chile, Uruguay, Venezuela
El Salvador	Argentina, Ecuador
España	Argentina, Chile, Uruguay
Finlandia	Argentina, Chile
Francia	Argentina, Bolivia, Chile
Italia	Argentina, Bolivia, Chile, Uruguay, Venezuela
Japón	-
Malasia	Argentina, Chile, Uruguay
Noruega	Chile
Países Bajos	Argentina, Bolivia, Uruguay, Venezuela
Paraguay	Ecuador
Portugal	Argentina, Brasil, Venezuela
República Checa	EEUU
Rumanía	EEUU, Argentina, Uruguay
Singapur	-
Suecia	Bolivia, Chile
Suiza	Argentina, Bolivia, Ecuador, Uruguay

Fuente: UNCTAD (<http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>).
Elaboración propia

Asimismo, en este aspecto no se cumpliría exactamente lo aseverado por Poulsen, debido a que la emulación en el caso peruano no se habría dado principalmente de los Estados líderes en el mundo, sino de sus principales competidores en la atracción de IED, es decir, los países de la región latinoamericana, los cuales también eran países en desarrollo.

Por otro lado, otra característica de la emulación que podrían haber realizado los países en desarrollo, es en el sentido que el texto y la redacción en los acuerdos de inversión eran muy parecidos, incluso a veces palabra por palabra, entre todos los acuerdos que se firmaban entre los países. En este sentido, para analizar si es que esto sucedió en el caso peruano, se procedió a realizar una comparación de los APPRI firmados por el Perú y sus principales competidores de la región en la década del noventa¹⁰¹.

Al respecto, el contenido de los APPRI de Perú se basa en el modelo europeo. Se podría deducir que es porque la mayoría de estos acuerdos se realizó con países europeos¹⁰². No obstante, los APPRI con otros países en desarrollo, también lucen prácticamente iguales a los estándares europeos de APPRI y no hubo intento de diseñar acuerdos de inversión más personalizados. Como ejemplo, el artículo 5 de un APPRI del Reino Unido de 1978 fue imitado en los tratados firmados durante la década de los noventa (Ver Tabla 6).

En dicha tabla se puede observar que en el periodo establecido, es decir, en la década de 1990 existe una emulación en la redacción de los artículos de los tratados. Si bien en el ejemplo de la tabla solo se toma en cuenta un artículo específico, en general todos los artículos entre APPRI tienen una gran similitud entre ellos. En este sentido, no solo el Perú emuló los modelos europeos de APPRI, sino también los demás países en desarrollo, como parte del contexto que se vivía.

Otra punto importante que se obtiene de la revisión de los APPRI suscritos en ese periodo es que en los primeros años de la década del noventa, los artículos eran más generales y podían prestarse a ambigüedades; mientras que, con el paso de los años, se incluyeron incisos que profundizaban y delimitaron en mayor medida el alcance de los beneficios que se le otorgaba al inversionista, en particular en cuanto a excepciones en el Trato Nacional y a la Nación Más Favorecida.

¹⁰¹ Por ser el periodo en el que se firmó el mayor número de APPRI en Perú.

¹⁰² Del total de 25 APPRI firmados por el Perú en la década de 1990, 14 de ellos son con países europeos.

Tabla 6. Similitud entre los textos de los APPRI de la región con los APPRI del Reino Unido

APPRI del Reino Unido, 1978, Art. 5	APPRI del Perú, 1994, Art. 3	APPRI de Chile, 1995, Art. 3	APPRI de Ecuador, 1996, Art. 4
1. (a) Las inversiones de nacionales o empresas de una de las Partes Contratantes en el territorio de otra Parte Contratante, así como sus rendimientos, deberán recibir un tratamiento justo y equitativo, y no menos favorable que lo acordado con respecto a las inversiones y retornos de los nacionales y compañías de la última Parte Contratante o de otro Tercer Estado.	1. Cada Parte Contratante acordará en su territorio a las inversiones y retribuciones de los inversionistas de la otra Parte Contratante un tratamiento justo y equitativo, no menos favorable que aquél que otorga a las inversiones y retribuciones de sus propios inversionistas o a inversiones y retribuciones de inversionistas de cualquier tercer Estado, lo que fuere más favorable.	1. Cada Parte Contratante garantizará un tratamiento justo y equitativo a las inversiones efectuadas por inversionistas de la otra Parte Contratante en su territorio, y se asegurará de que el ejercicio del derecho reconocido en estos términos no se vea obstaculizado en la práctica.	1. Cada Parte Contratante garantizará en su territorio un tratamiento justo y equitativo a las inversiones realizadas por inversionistas de la otra Parte Contratante.
(b) Cada Parte Contratante deberá conceder en su territorio a los nacionales y empresas de otra Parte Contratante la administración, uso, goce o enajenación de sus inversiones, así como un tratamiento justo y equitativo y no menos favorable que lo acordado con sus propios nacionales y empresas o con nacionales y empresas de un Tercer Estado.	2. Cada Parte Contratante acordará en su territorio a los inversionistas de la otra Parte Contratante, en lo que respecta a la administración, conservación, uso, disfrute o disposición de su inversión, un tratamiento justo y equitativo y no menos favorable que el acordado a las inversiones y retribuciones de sus propios inversionistas o a las inversiones y retribuciones de inversionistas de cualquier tercer Estado, lo que fuere más favorable.	2. Cada Parte Contratante otorgará a las inversiones de inversionistas de una Parte Contratante en su territorio un tratamiento no menos favorable que aquél otorgado a las inversiones realizadas por sus propios inversionistas o por inversionistas de cualquier tercer Estado, cualquiera sea el tratamiento más favorable.	2. Este tratamiento no será menos favorable que el otorgado por cada Parte Contratante a las inversiones realizadas en su territorio por inversionistas de un tercer país que goce del tratamiento de Nación más Favorecida.
2. Cada Parte Contratante deberá observar cualquier obligación, adicional a las especificadas en el Acuerdo, en las que puede haber entrado con respecto a inversiones de nacionales o empresas de la otra parte contratante.	3. Las disposiciones de los párrafos 1 y 2 del presente artículo no serán interpretadas de manera que obliguen a una Parte Contratante a extender a los inversionistas de la otra Parte el beneficio de cualquier tratamiento, preferencia o privilegio que pudieran ser extendidas por la primera Parte Contratante en virtud de: /a/ toda unión aduanera, zona de libre comercio, unión monetaria o acuerdos internacionales similares conducentes a tales uniones o instituciones u otras formas de cooperación regional en las cuales cualquiera de las Partes	3. Las disposiciones de los puntos 1 y 2 del presente artículo no se aplicarán a las ventajas y privilegios que una Parte Contratante reconoce o reconocerá a terceros países a base de su dependencia de una Unión Aduanera o Económica, de un Mercado Común, de Zonas de Libre Comercio, o de Acuerdos regionales o subregionales, de Acuerdos Económicos multilaterales internacionales o como consecuencias de Acuerdos realizados con terceros Estados para evitar la doble imposición tributaria o para facilitar los intercambios fronterizos.	3. Este tratamiento no se extenderá, sin embargo, a los privilegios que una Parte Contratante conceda a los inversionistas de un tercer Estado, en virtud de su participación en: una zona de libre comercio, una unión aduanera, un mercado común, una organización de asistencia económica mutua o en virtud de un Acuerdo firmado antes de la fecha de la firma del presente Convenio que prevea disposiciones análogas a aquellas que son otorgadas por esa Parte Contratante a los participantes de dicha organización.

Fuente: UNCTAD (<https://goo.gl/rgtvQM>). Última visita: 27 de octubre de 2017.
Elaboración propia.

En conclusión, se podría indicar que sí se produjo en el Perú una emulación en la suscripción de APPRI. Incluso, actualmente podría continuar esta tendencia con los Capítulos de Inversión bajo el modelo de Estados Unidos, el cual se diferencia del europeo por ser más largo y específico, pero también más ambicioso

al incluir disposiciones de liberalización y prohibiciones sobre los requisitos de desempeño.

2.4 Decisión motivada

En la década de los noventa, debido al contexto económico, era una idea generalizada los beneficios de suscribir dichos APPRI, como requisito para atraer IED. En este sentido, aunque alguien advirtiera alguna evidencia negativa o contraria a dichos acuerdos, no iba a ser aceptado porque las demandas y arbitrajes no surgieron en los años noventa (Ver Tabla 7). Así, los funcionarios peruanos podrían haber asumido que si bien se estaban presentando demandas en otros países, eran improbables en el caso peruano.

Tabla 7. Sistema de Solución de Controversias: Resultados por casos

Demandante	Presunta Nacionalidad	Presentado	Materia	Base jurídica	Reglas	Riesgos	Resultados	Gastado
Industria Nacional de Alimentos, S.A e Indalsa Perú S.A	Chile	2003	Licencia de Funcionamiento por su cercanía a los pantanos de Villa	Convenio	CIADI	US\$ 150 millones	Desestimación de la jurisdicción	Información no disponible
Duke Energy International Peru Investments No. 1 Ltd.	Bermuda	2003	Acotaciones fiscales	Contrato	CIADI	US\$ 37 millones	-US\$ 18.5 millones	4,428,930.23.
Aguaytia Energy, LLC	EE.UU	2006	Incumplimiento de la garantía de no discriminación del Convenio de Estabilidad	Contrato	CIADI	US\$ 150 millones	Éxito de fondo	Información no disponible
Caraveli Cotaruse Transmisora de Energía S.A.C.	España	2011	Negativa a modificación contractual para reequilibrar los Contratos	Contrato	CIADI	US\$ 26.4 millones	Éxito de fondo + cobertura de costos	3.097.691,82
Convial Callao S.A y CCI S.A	Argentina	2010	Declaración de caducidad del Contrato de Concesión	Convenio	CIADI	US\$ 84 millones	Éxito de fondo + cobertura de costos	4.109.978,53
Isolux Corsán Concesiones S.A	España	2012	Solicitud de garantía adicional como postor en un proceso de adjudicación internacional	Convenio	CIADI	US\$ 11.1 millones	Acuerdo a favor de Perú + cobertura de costos	980.477,25
Perú c. Caraveli Cotaruse Transmisora de Energía S.A.C	España	2013	Requerimiento de pago de las penalidades por incumplimiento contractual	Contrato	CIADI	US\$ 36 millones	Acuerdo a favor de Perú + US\$ 36 millones + cobertura de costos	0
Renée Rose Levy de Levi	Francia	2010	Declaración de intervención y posterior disolución y liquidación de BNM	Convenio	CIADI	US\$ 6,989 millones	Éxito de fondo + cobertura de costos	3'630,259.14
Renée Rose Levy de Levi y Gremcitel S.A	Francia	2011	Resolución que declara como zona histórica parte de los terrenos de las demandantes	Convenio	CIADI	US\$ 42,000 millones	Éxito de jurisdicción + cobertura de costos	5.299.978,96
Tza Yap Shum	China	2007	Recaudación de impuestos	Convenio	CIADI	US\$ 26 millones	-US\$ 0.8 millones	7.523.428,30
Consorcio Camisea (Hunt Oil, Pluspetrol, SK, Sonathach)	Varias	2012	Pago completo de las regalías de Gas Natural	Contrato	CIADI	No cuantificado	Éxito de fondo + US\$ 61.5 millones + cobertura de costos	3.376.174,00
The Renco Group, INC.	EE.UU	2011	Asunción de obligaciones de remediación ambiental	Contrato / Convenio	CNUDMI	US\$ 800 millones	Desestimación de la jurisdicción	8.392.778,62

Fuente: MEF (Última actualización: 17 de marzo de 2017).

De igual forma, como se muestra en la Tabla 7, del total de casos de arbitraje que ha tenido el Perú ante el CIADI, la mitad son de tipo contractual. En consecuencia, la totalidad de ellos no está directamente relacionada a la potestad regulatoria del Estado, sino más bien a las altas expectativas de rendimiento que tenían los inversionistas extranjeros respecto a sus inversiones en el Perú.

Adicionalmente, se observa que el Perú tuvo éxito en ocho de ellos, lo cual implicó además el beneficio de la cobertura de costos de la demanda. Sin embargo, estos resultados favorables no se pueden tomar como una regla para el futuro, puesto que así se haya tenido éxito hasta ahora, no se deduce que siempre se ganarán dichos arbitrajes, en caso surjan más en el futuro.

Tabla 8. Perú: Resumen de resultados de laudos arbitrales

10/12	Casos ganados y concluidos
	Riesgo para el Perú en casos
\$ 50.3 m	concluidos
	Monto ordenado contra el Perú en
\$ 19.3 m	los laudos
\$ 100.6 m	Monto reconocido a favor de Perú
\$ 22.6 m	Gastos de abogados

Fuente: MEF

Cabe resaltar que en diversos APPRI se incluyen las denominadas “Cláusulas Paraguas” que son términos que protegen el inversionista extranjero contra una violación contractual por parte del país receptor. Así, si un Estado incumple con una obligación con un inversionista, se tomará como incumplimiento de todo el tratado.

Además, cuando un APPRI está en vigor entre un país anfitrión y un Estado de origen de la inversión, un acuerdo entre el inversor del Estado de origen y el anfitrión es vinculante para ambos. Una violación del acuerdo por parte del anfitrión es una violación del APPRI y, por lo tanto, una violación del derecho internacional.

El número de casos de solución de controversias entre inversionistas y los estados receptores de inversión ha crecido considerablemente en las últimas décadas, y su tendencia pareciera tener un comportamiento creciente (Ver Anexo 12).

2.5 Sesgo a lo predominante y Tendencia al statu quo

Poulsen señala que el sesgo de los decisores políticos estaba en la toma de decisiones hacia los temas predominantes en la década de 1990. Como mencionado anteriormente, a nivel mundial los Estados líderes, a través de organismos internacionales como el Banco Mundial, promovieron la suscripción de APPRI como una herramienta efectiva para la atracción de inversiones y, en consecuencia, como motor de crecimiento económico.

Adicionalmente, este sesgo se incrementó debido a que los funcionarios a cargo de las negociaciones de los acuerdos de inversión usualmente carecían de experiencia en el campo. Según Poulsen, esta falta de experticia en los negociadores se debía a que se obstruía su aprendizaje y especialización cuando una vez que ganaban experiencia en el tema eran transferidos a otras áreas antes de poder tomar ventaja de estas y aplicarlas a favor de sus Instituciones.

En el caso peruano, la entidad rectora en las negociaciones de acuerdos de inversión es el Ministerio de Economía y Finanzas. Durante la década de 1990 y principios del 2000 el equipo negociador de CONITE¹⁰³ no sufrió variación en sus miembros. En consecuencia, no se cumpliría lo señalado por Poulsen en este punto acerca de la rotación de los funcionarios que dificultaría su especialización en los temas de negociación de acuerdos de inversión. Cabe notar que si bien el MRE

¹⁰³ Entidad que realizaba funciones similares a la actual Proinversion.

forma parte de la Comisión Negociadora de tratados de inversión¹⁰⁴, su participación no es decisiva en la toma de decisiones finales.

En suma, para poder afirmar que los funcionarios que negociaron los APPRI no adolecían de experticia, sería necesario conocer a fondo los perfiles de los negociadores peruanos. En este sentido, por el momento solo se podría señalar que en lo que respecta a la rotación del personal encargado, la evidencia empírica muestra que en el caso de Proinversion esto no ocurrió.

Por otro lado, con respecto a la tendencia al statu quo, Poulsen argumenta que los negociadores buscaban soluciones que sean solo ‘*good enough*’ o ‘suficientemente buenos’, en vez de buscar lo óptimo o más conveniente. En este sentido, la mayoría de países en desarrollo estaba satisfecho con aceptar los modelos europeos de APPRI por considerarlos suficientemente buenos, sin revisar a detenimiento si sus cláusulas eran óptimas.

En el Perú, al igual que en otros países, los decisores políticos o negociadores usaron los APPRI de modelo europeo en la década de 1990. En el caso peruano, este hecho se debería a que la gran mayoría de dichos acuerdos se firmaron con países de Europa (14 de los 25 APPRI firmados en la década de 1990 fue con países europeos). Por lo tanto, se usó como modelo para todos los acuerdos de inversión que se suscribieron en dicho periodo.

Finalmente, si bien el cambio de modelo de negociación peruano se habría producido como consecuencia de una evolución de las cláusulas de los acuerdos, es también factible que se haya dado debido a un aprendizaje a causa del TLC Perú-EEUU. Asimismo, como mencionado anteriormente, principalmente es a partir de dicho TLC que se empieza a usar el modelo estadounidense, el cual, a diferencia del europeo, es más largo y específico.

¹⁰⁴ Con el propósito de llevar a cabo las negociaciones de los acuerdos internacionales en materia de inversión, el Estado peruano, mediante la Resolución Suprema N° 007-2003-EF, estableció la “Comisión Negociadora de Convenios de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones”, para que se encargue de realizar estas negociaciones de conformidad con los lineamientos de política económica y de comercio exterior del país.

CONCLUSIONES

Las conclusiones señaladas a continuación son el resultado de un análisis que busca identificar bondades y errores en la suscripción de los APPRI en el Perú, sin perjuicio de conocer que dichos errores pudieron ser causados por un sesgo psicológico, tal como se plantea en la teoría de la racionalidad limitada.

1. Los APPRI son Acuerdos recíprocos entre dos Estados que contienen medidas y cláusulas destinadas a proteger, en el ámbito del Derecho Internacional, las inversiones realizadas por los inversionistas de un Estado Parte en el territorio del otro Estado Parte.
2. El principal objetivo de los APPRI es proporcionar un ambiente estable y favorable a la inversión que permita reducir los factores de incertidumbre política y jurídica a los que se suele enfrentar la empresa en el exterior.
3. El auge en la suscripción de APPRI fue motivado por la difícil situación económica e inestabilidad política que vivían los países en desarrollo en la década de 1990, entre ellos el Perú, por cuanto cumplieron el rol de “garantía” de manera coyuntural.
4. Las reformas internas realizadas en el Perú a fin de atraer IED como motor de crecimiento económico estaban alineadas a las propuestas de diversos organismos internacionales, entre ellos la UNCTAD, de suscribir APPRI como garantía de inversión.
5. Si bien no existe una prueba concluyente de que la hipótesis de Lauge Poulsen sea verdad, en la presente tesis se evidencian elementos que llevarían a pensar que el Perú formó parte de los países en desarrollo que firmaron APPRI bajo ciertas motivaciones relacionadas al comportamiento de la racionalidad

limitada, al sobrestimar los beneficios e ignorar los riesgos a mediano y largo plazo.

6. Luego de analizados y expuestos los diversos factores identificados por Poulsen, se puede arribar a las siguientes conclusiones para el caso peruano:

a) A diferencia de lo planteado por Poulsen y otros académicos, y en sintonía con el estudio econométrico de Neumayer y Spess, la evidencia empírica a nivel de países en desarrollo podría sugerir que en el Perú también existió un impacto favorable en el flujo y stock de IED en el periodo de mayor número de suscripción de APPRI, es decir, en la década de 1990. Ello sin perjuicio de tomar en consideración que también la privatización de empresas llevada a cabo por el gobierno peruano cumplió un rol importante en dicho incremento.

Sin embargo, es importante subrayar que lo anteriormente mencionado no necesariamente implica una relación causa-consecuencia entre la suscripción de APPRI y el crecimiento de IED. Para demostrar esta relación en el caso peruano, se debería realizar un estudio econométrico con los coeficientes de Perú, el cual no fue desarrollado en la presente tesis por ser esta de tipo histórico o de Estado del Arte.

b) Los APPRI no significarían ‘la única alternativa’ que tenía el Perú para la atracción de IED en ese contexto adverso, sino que fueron un complemento a las reformas internas realizadas al crear un marco legal estable para la inversión extranjera. En este sentido, sería discutible que la coerción haya sido un motivo para el Perú en la suscripción de APPRI.

c) El Perú habría suscrito APPRI basado en una adecuación al contexto de la época y en una emulación de los países competidores de la región en atracción de IED, por considerarla una idea moderna, liberal y respetuosa con lo que se debía hacer debido al surgimiento del neoliberalismo.

Así, se encuentran dos factores de evidencia empírica que demostrarían lo aseverado. En primer lugar, las fechas de suscripción del Perú y sus Estados socios son similares a los de otros países de la región. En segundo lugar, el texto en las cláusulas es muy similar, incluso en algunos casos, palabra por palabra.

d) Suscribir APPRI como requisito para atraer IED era una idea generalizada. Debido a ello, aunque alguien advirtiera alguna evidencia negativa o contraria a dichos acuerdos, no iba a ser aceptada porque las demandas y arbitrajes en el Perú surgieron a fines de la década de 1990. En este sentido, se pensaba que así se estuvieran presentando demandas en otros países, estas eran improbables en el caso peruano.

e) En cuanto a los arbitrajes, si bien el Perú resultó ganador en 10 de los 12 casos concluidos ante el CIADI, no es factible asegurar que en el futuro se seguirá con dicha tendencia favorable.

f) En el Perú, no se podría afirmar lo señalado por Poulsen respecto a la falta de experiencia en el campo de los decisores políticos y negociadores, puesto que no se produjo una rotación de dichos funcionarios. Por otro lado, no se conoce a profundidad el perfil de dichos funcionarios, para comprobar si contaban con la experticia en los temas de negociación internacionales de acuerdos de inversión, como los APPRI.

Asimismo, su razonamiento en la tomas de decisiones iba acorde a la idea predominante en la década de 1990: el auge de suscripción de APPRI a nivel mundial. En este sentido, el Perú no fue la excepción.

g) Se habría seguido una tendencia al *statu quo* al utilizar el modelo europeo APPRI también en el Perú, en lugar de diseñar APPRI personalizados, con cláusulas específicas para cada Estado Parte, según fuera el caso y las condiciones de cada país. No obstante, como ya señalado, esta tendencia pudo

ser justificada porque nuestros Socios APPRI eran, en su mayoría, de origen europeo (14 de los 25 APPRI firmados en la década de 1990 fue con países europeos).

h) Según Poulsen, no ha sido correcto negociar APPRI con países con los cuales no se tenía una previa relación comercial. Sin embargo, esto no es del todo adecuado puesto que la firma de APPRI pudo tener como objetivo dinamizar el intercambio comercial entre ambos Estados, como sucedió en el caso peruano con Panamá y Uruguay.

7. El modelo peruano de negociación de los APPRI descendió en cantidad conforme fueron evolucionando las cláusulas de inversión. Dicho cambio implicó un incremento en el número de suscripciones de Capítulos de Inversión en TLC, al cambiar los motivos y fines de la negociación. En el caso de los TLC se abordan también otros temas económicos (comercio, inversión, propiedad intelectual, medidas laborales, entre otros), los cuales se agrupan en un solo proceso negociador.
8. El Perú ha venido desarrollando, en las últimas décadas, una política sólida y estable para atraer inversiones. La suscripción de diversos instrumentos internacionales, contratos de estabilidad jurídica y convenios de inversión, junto al crecimiento económico del país en las últimas décadas, ha logrado que se incremente de forma considerable la inversión extranjera directa en el Perú.
9. Una política eficaz para la atracción de inversiones debe incluir un plan de acción que permita identificar y solucionar potenciales disputas, así como asegurar una respuesta eficiente y coordinada del Estado en caso de controversias con inversionistas.
10. En la década de 1990, el Perú protagonizaba una de sus peores circunstancias económicas (hiperinflación, deuda externa, altos índices de pobreza,

desabastecimiento de alimentos básicos) y sociales (terrorismo, inestabilidad política).

En este sentido, esta coyuntura influenció en la toma de decisiones rápidas acerca de medidas de atracción de IED, para crear comercio e inversión, que a su vez creara crecimiento económico y, en consecuencia, se permita la erradicación de la pobreza.

RECOMENDACIONES

Visto que la negociación de APPRI y TLC con Capítulos de Inversión implica una inversión de tiempo y otros recursos escasos, a fin de ayudar al Estado a generar buenas políticas en este entorno, se proponen las siguientes recomendaciones:

1. Frente a la realidad señalada en la presente tesis, sería conveniente realizar una reflexión respecto a las negociaciones de los Capítulos de Inversión en los Tratados de Libre Comercio, a fin de no repetir la dinámica seguida en los APPRI. En este sentido, sería favorable meditar los acuerdos y analizarlos caso por caso.
2. Se propone tener en consideración la utilidad de revisar los APPRI suscritos durante la década de 1990 que pudieran contener términos ambiguos. En caso se concluyera que son perjudiciales para los intereses del Estado, se podría someter a discusión la terminación de ellos.
3. Si bien el MRE forma parte de la Comisión Negociadora de tratados de inversión, su participación en las decisiones es limitada puesto que no es Ente rector. En este sentido, sería beneficioso proponer a las Autoridades correspondientes otorgar un mayor rol al MRE en las negociaciones de los Capítulos de Inversión, puesto que dichos capítulos podrían contener cláusulas que otorguen obligaciones con implicancias contrarias a los intereses del Estado, poniendo así en riesgo su soberanía.
4. A fin de promover la especialización de los funcionarios diplomáticos del MRE, sería conveniente reflexionar acerca de la importancia de evitar su continua rotación a través de las múltiples Direcciones del Ministerio, puesto que la rotación promueve la desventaja del MRE frente a otros Ministerios especializados, tales como el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, y el Ministerio de Economía y Finanzas.

BIBLIOGRAFÍA

- Agencia para la Promoción de la Inversión Privada. (2014). *Marco para la Inversión Privada en el Perú y el rol de Proinversion*. Lima, Perú.
- Hamilton, C. y Rochwerger, P. (2005). *Trade and investment: foreign direct investment through bilateral and multilateral treaties*. Pág. 12. Nueva York: Estados Unidos.
- Banco Central de Reserva del Perú (s.f.). *Nota semanal*. Disponible en: <https://goo.gl/AbcZvA>
- Bustamante, R. (2014). *La Inversión Extranjera Directa en el Perú y sus implicancias en el crecimiento económico: 1980-2013*. Documento de Trabajo N° 01-2014. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Cegarra, M. (2014). *El Perú y la negociación de un acuerdo bilateral de promoción y protección recíproca de inversiones con Catar*. Tesis de Maestría en Diplomacia y Relaciones Internacionales. Lima: Academia Diplomática del Perú.
- Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (2016). *Lista de Estados Contratantes y Signatarios del Convenio*. 2016: World Bank.
- Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras. (1958). Nueva York: UNCITRAL.
- Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados. (1969). Obtenido de: <https://goo.gl/BH5uNb>
- Convenio de Washington. (1965). Washington, Estados Unidos.
- De Urioste, R. (1999). *Los Tratados para evitar la doble imposición y su incidencia en la inversión extranjera directa en el Perú*. Tesis de Maestría en Diplomacia y Relaciones Internacionales. Lima: Academia Diplomática del Perú.
- Farro, J. (2016). *Impacto de la entrada en vigor del tratado de Lisboa en los Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones suscritos entre el Perú y los Estados Miembros de la Unión Europea*. Tesis de Maestría en Diplomacia y Relaciones Internacionales. Lima: Academia Diplomática del Perú.

- Fondo Monetario Internacional. (1993). *Manual de Balanza de Pago (Quinta Edición)*. Disponible en: <https://goo.gl/kpCN6K>
- Fondo Monetario Internacional. (2003 y 2009). *Balance of Payments and International Investment Position Manual*. Washington: International Monetary Fund, Publication Services.
- Fondo Monetario Internacional. (s.f.). *Glosario de términos de Inversión Extranjera Directa*.
- García-Corrochano, L. (2010). *La solución de controversias en el Derecho internacional de las inversiones*. XXXVI Curso de Derecho Internacional (2009): "Universalismo y Regionalismo a inicios del siglo XXI" pág. 549. Disponible en: <https://goo.gl/kED5U6>
- González Izquierdo, J. (1995). *Perspectivas de la Inversión Extranjera*. En *Deuda e Inversión Extranjera*. Págs. 21-22. Lima, Centro Peruano de Estudios Internacionales.
- Guzman, A. (1998). *Why LDCs sign treaties that hurt them: Explaining the popularity of Bilateral Investment Treaties*. Harvard Law School, Monnet, J. & Seminar and Workshop on Advanced Issues in the Law and Policy of the European Union, N. and the W.
- Hallward-Driemeier (2009). Do Bilateral Investment Treaties attract FDI? Only BIT and they could bite. Dentro de Sauvant & Sachs, *The effect of treaties on foreign direct investment: bilateral investment treaties, double taxation treaties and investment flows*. New York: Oxford University Press.
- Kuczynski, Pedro Pablo. (1980). *Democracia bajo presión económica*, pág. 17. Lima: Mosca Azul Editores.
- MIGA. *MIGA Convention*. Art. 2, (a), (b). Disponible en: <https://goo.gl/eaM6Cv>
- MIGA. (1991 a). *Industrialized Countries' Policies Affecting Foreign Direct Investment in Developing Countries*. Vol. I. Washington, DC: World Bank
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. *Acuerdos comerciales del Perú*. Disponible en: <https://goo.gl/TGSw6o>
- Ministerio de Relaciones Exteriores (s.f.). *Lineamientos de Acuerdos Internacionales de Inversión*. Lima, Perú.
- Ministerio de Relaciones Exteriores (s.f.). *Listado de Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones del Perú*. Lima, Perú. Disponible en: <https://goo.gl/HnUeCp>

- Ministerio de Economía y Finanzas (2013). *Guía de compromisos en los Acuerdos Internacionales de Inversión y Prevención de Controversias Internacionales de Inversión en Perú*. Lima: SICRECI
- Ministerio de Economía y Finanzas (2017). *Mecanismo de Solución de Controversias Inversionistas - Estado*. Lima, Perú.
- Ministerio de Economía y Finanzas (s.f.). *Inversión privada*. Lima, Perú
- Neumayer, E. y Spess, L. (2005). *Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries?*. Londres: LSE Research online. Disponible en: <https://goo.gl/LU1TX2>
- Novak, F. (2005). *Derecho Internacional Público, Tomo III, Solución pacífica de controversias*. Lima: PUCP - Fondo Editorial.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (1996 y 2008). *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- Peterson, L. (2004). *Bilateral Investment Treaties and Development Policy-Making*. Winnipeg: International Institute for Sustainable Development
- Poulsen, L. (2010). *The importance of BITs for Foreign Direct Investment and Political Risk Insurance: Revisiting the Evidence*. In Yearbook on International Investment Law. Policy 2009-2010, editado por Karl Sauvant. Nueva York: Oxford University Press.
- Poulsen, L. and Emma Aisbett (2013). *When the Claim Hits: Bilateral Investment Treaties and Bounded Rational Learning*. World Politics 65: 273-313
- Poulsen, L. (2015). *Bounded Rationality and Economic Diplomacy. The Politics of Investment Treaties in Developing Countries*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Salacuse, J. (1990). *BIT by BIT: The growth of Bilateral Investment Treaties and their impact on Foreign Investment in Developing Countries*. The International Lawyer.
- Salacuse, J. & Sullivan, N. (2005). *Do BITs really work? An evaluation of Bilateral Investment Treaties and their grand bargain*. Harvard International Law Journal.

- Salacuse, J. (2010). *The Law of Investment Treaties*. Oxford: The Oxford International Library.
- Sauvant, K. & Sachs, L. (2009). *The effect of treaties on Foreign Direct Investment. Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties, and Investment Flows*. Oxford: Oxford University.
- Sornarajah, M. (2010). *The International Law on Foreign Investment*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Strange, S. (1994). *Rethinking Structural Change in the International Political Economy: States, Firms and Diplomacy*. Stubbs, R. y Underhill, G. (Editores). *Political Economy and the Changing Global Order*. Pág. 103-115. Londres: The Macmillan Press Ltd.
- Tobin, J. & Rose-Ackerman. (2005). *Foreign Direct Investment and the Business Environment in Developing Countries: The impact of Bilateral Investment Treaties*. Yale Law School Centre for Law, Economics and Public Policy Research Paper N° 293.
- Tovar Gil, M. (2015). *Protección y Promoción de Inversiones. En Perú, Colombia y La Unión Europea* (pág. 543-588). Bogotá: Grupo Editorial Ibañez.
- United Nations Conference on Trade and Development. (2003). *World Investment Report*. Suiza: United Nations Publication.
- United Nations Conference on Trade and Development. (2000). *Investment Policy Review, Perú*. New York, Ginebra.
- Vandavelde, K. (2000). *The Economics of Bilateral Investment Treaties*. Harvard International Law Journal.

ANEXOS

ANEXO 1. Curriculum Vitae de Lauge Poulsen

Lauge N. Skovgaard Poulsen, PhD (LSE)

University College London (UCL)
School of Public Policy
29/31 Tavistock Square
London, WC1H 9QU
l.poulsen@ucl.ac.uk

ACADEMIC APPOINTMENTS

Senior Lecturer, School of Public Policy, University College London (UCL)	2016-
Director, Global Economy Section, UCL Global Governance Institute	2016-
Lecturer, School of Public Policy, UCL	2014-2016
Postdoctoral Fellow, Nuffield College, University of Oxford	2012-2014

VISITING APPOINTMENTS

Melbourne Law School	2018
Global Economic Governance Program, University of Oxford	2014-
Department of Law, London School of Economics	2013
Economic Studies Program, The Brookings Institution	2009

BOOKS

The Political Economy of the Investment Treaty Regime.
Oxford University Press, 2017. With Michael Waibel and Jonathan Bonnitcha.
Bounded Rationality and Economic Diplomacy: The Politics of Investment Treaties in Developing Countries.
Cambridge University Press, 2015. Paperback 2017.
• Winner of the International Studies Association's inaugural Best Book Award for International Political Economy.

ARTICLES (selected)

Diplomats Want Treaties: Diplomatic Agendas and Perks in the Investment Regime.
Journal of International Dispute Settlement, 7(1) 2016. With Emma Aisbett.
States as Foreign Investors: Diplomatic Disputes and Legal Fictions.
ICSID Review – Foreign Investment Law Journal, 31(1) 2016.
Bounded Rationality and the Diffusion of Modern Investment Treaties.
International Studies Quarterly, 58(1) 2014.
When the Claim Hits: Bilateral Investment Treaties and Bounded Rational Learning.
World Politics, 65(2) 2013. With Emma Aisbett.

POLICY

Academic advisor on trade policy development	2017
<i>UK Foreign & Commonwealth Office</i>	
Lead author on three reports on UK investment treaty policy	2013
<i>UK Department for Business, Innovation & Skills</i>	
Expert testimonies for committees at UK House of Lords, UK House of Commons, Danish Parliament, and European Parliament.	
Routinely invited to give talks to policy-makers in developed and developing countries.	

TEACHING

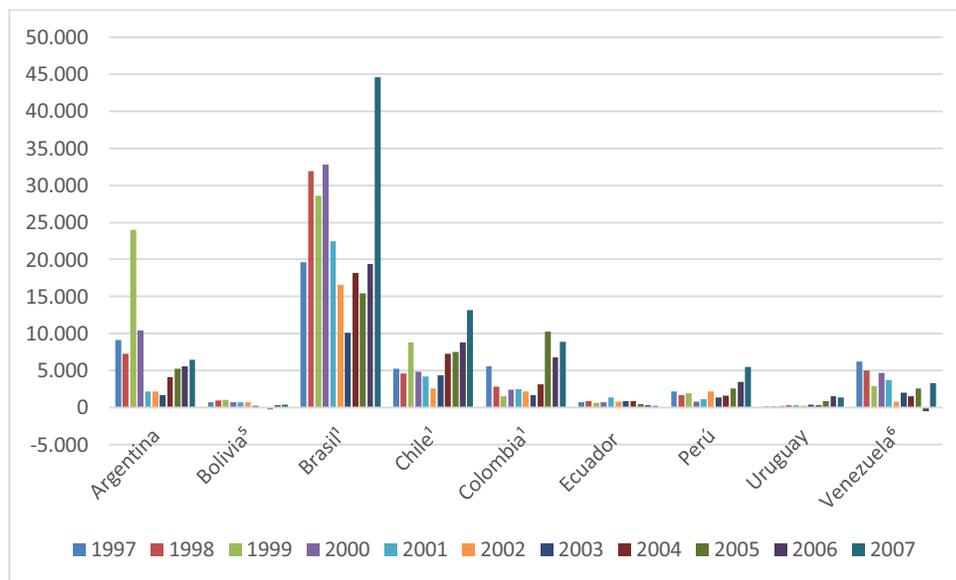
International Economic Law, Melbourne Law School	2018
Nominated for UCL's Outstanding Teaching Award	2016
Modern Classics in Political Analysis, UCL	2016-
International Political Economy, LSE, UCL	11-2012, 2015-
Politics of International Trade, LSE	2011-2012
Quantitative Methods, LSE	2008

ANEXO 2. Ingresos de IED en América Latina, 1997-2007

(en millones de US\$)

PAÍS	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
América del Sur	49.801	55.615	69.652	57.794	38.589	28.021	22.714	37.007	44.698	45.622	83.986
Argentina	9.160	7.291	23.988	10.418	2.166	2.149	1.652	4.125	5.265	5.537	6.473
Bolivia ⁵	731	949	1.011	734	703	677	197	85	-288	281	366
Brasil ¹	19.650	31.913	28.576	32.779	22.457	16.587	10.123	18.161	15.460	19.418	44.579
Chile ¹	5.271	4.628	8.761	4.860	4.200	2.550	4.334	7.241	7.482	8.798	13.178
Colombia ¹	5.562	2.829	1.508	2.395	2.525	2.134	1.720	3.116	10.235	6.751	8.886
Ecuador	724	870	648	720	1.330	783	872	837	493	271	194
Paraguay	236	342	95	104	84	9	25	28	36	114	202
Perú	2.139	1.644	1.940	810	1.144	2.156	1.335	1.599	2.579	3.467	5.491
Uruguay	126	164	235	273	297	194	416	332	847	1.493	1.329
Venezuela ⁶	6.202	4.985	2.890	4.701	3.683	782	2.040	1.483	2.589	-508	3.288

Fuente: La Inversión Extranjera Directa en América Latina y El Caribe 2016 - CEPAL
Elaboración: Dirección de Servicios al Inversionista - PROINVERSIÓN



Fuente: La Inversión Extranjera Directa en América Latina y El Caribe 2016 - CEPAL
Elaboración: propia

ANEXO 3. Saldo de IED en el Perú como aporte al capital, por país de domicilio

(en millones de US\$)

PAÍS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ESPAÑA	5,2	5,3	5,8	5,9	2.061,2	2.193,0	2.416,9	2.360,6	2.392,2	2.504,9	4.479,9
REINO UNIDO	98,2	107,1	127,2	141,8	379,6	522,3	774,8	1.001,1	1.259,6	2.008,6	2.170,7
EE.UU.	621,5	616,6	617,7	651,7	754,1	874,2	1.255,2	1.500,4	1.675,1	1.871,9	1.992,5
CHILE	0,3	0,5	1,1	39,1	183,6	207,9	269,4	285,2	352,5	445,8	467,7
PAISES BAJOS	34,4	54,8	37,0	43,0	263,7	300,0	347,9	488,0	510,7	620,3	847,4
BRASIL	4,3	4,7	4,7	5,7	6,5	19,1	37,9	40,1	43,1	58,1	59,1
COLOMBIA	5,9	0,1	0,6	3,0	3,7	19,8	26,3	29,4	63,2	75,0	75,8
CANADA	49,7	53,7	35,3	35,3	35,5	108,5	136,8	119,9	160,6	181,2	182,7
PANAMA	147,9	148,5	166,8	175,5	199,5	203,0	237,3	510,6	529,1	570,0	570,3
LUXEMBURGO	18,1	17,8	17,8	17,8	17,8	16,0	16,0	12,9	19,0	19,0	19,0
MEXICO	0,1	0,1	0,1	0,3	0,4	1,2	9,2	10,6	30,3	17,8	19,4
SUIZA	86,8	97,0	96,8	100,8	104,4	111,9	115,7	185,8	209,0	230,6	272,1
JAPON	32,4	32,6	32,5	32,7	34,4	38,2	37,1	37,4	39,7	76,7	102,2
FRANCIA	18,0	18,8	19,5	26,7	28,5	51,9	58,2	60,6	64,5	172,2	223,7
CHINA	0,0	0,0	118,1	118,1	118,1	122,2	122,2	122,2	122,2	122,2	122,2
ALEMANIA	26,2	27,5	31,6	32,4	34,9	36,9	39,6	40,1	51,8	63,5	77,4
BELGICA	5,4	5,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	20,3	57,3	57,3	57,3
ECUADOR	0,5	0,7	0,7	4,7	9,2	11,3	12,0	19,1	19,4	29,0	40,4
URUGUAY	24,8	26,0	41,5	45,5	47,5	45,1	63,1	77,4	88,4	92,5	102,6
ITALIA	20,7	11,4	25,4	29,2	31,0	33,1	34,1	34,1	34,1	45,6	50,3
SUECIA	37,4	37,4	37,4	37,7	37,6	40,4	43,2	43,5	46,4	46,6	59,8
COREA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,8	4,8	7,4	9,5	19,5	20,7
ARGENTINA	2,0	4,7	4,8	5,0	8,7	11,5	83,6	101,9	137,6	58,2	58,2
PORTUGAL	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	10,7	15,4	15,4
GRAN BRETAÑA	12,0	14,3	15,9	16,7	16,7	16,7	16,7	20,8	24,6	24,6	24,6
LIECHTENSTEIN	6,1	4,8	9,7	12,9	14,9	14,2	14,2	17,6	12,8	15,8	13,9
DINAMARCA	0,0	0,0	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
VENEZUELA	5,4	6,5	8,4	12,2	10,5	10,3	10,8	10,2	10,6	10,5	8,0
AUSTRALIA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0	3,6	4,7	4,7	4,7
NUEVA ZELANDIA	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	3,0	3,0	3,5	3,5	6,8	6,8
AUSTRIA	1,7	1,7	1,8	2,7	3,4	3,4	3,5	3,4	3,4	3,4	3,4
BOLIVIA	3,4	3,4	3,5	3,4	2,8	6,8	6,9	4,7	4,7	4,7	4,7
RUSIA	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
FINLANDIA	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Fuente: La Inversión Extranjera Directa en América Latina y El Caribe 2016 - CEPAL
Elaboración: Dirección de Servicios al Inversionista - PROINVERSIÓN

ANEXO 4. Modelo Neumayer y Spess: Información descriptiva de variables estadísticas y matriz de correlaciones bivariadas

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ln FDI flow	2767	3.92	2.52	-4.69	10.78
ln FDI flow share	2767	-7.06	2.45	-16.98	-1.17
BITs	2767	23.97	26.98	0	99.34
ln GDP p.c.	2767	7.93	0.83	5.64	9.72
ln Population	2767	15.72	1.88	10.62	20.99
Econ. Growth	2767	0.01	0.07	-0.42	0.78
Inflation	2767	65.78	684.46	-31.52	26762.02
Resource rents	2767	5.55	9.76	0	66.60
Bilateral trade agreements	2767	0.07	0.26	0	2
WTO membership	2767	0.67	0.47	0	1
POLCON	2767	0.18	0.20	0	0.67
Composite political risk	1331	58.71	14.27	11.50	94.17
Investment profile	1351	6.03	1.91	1	11.13
Government stability	1350	6.88	2.32	1	12
Law and order	1349	3.09	1.27	0	6

Fuente: Neumayer & Spess (2005). *Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries?*

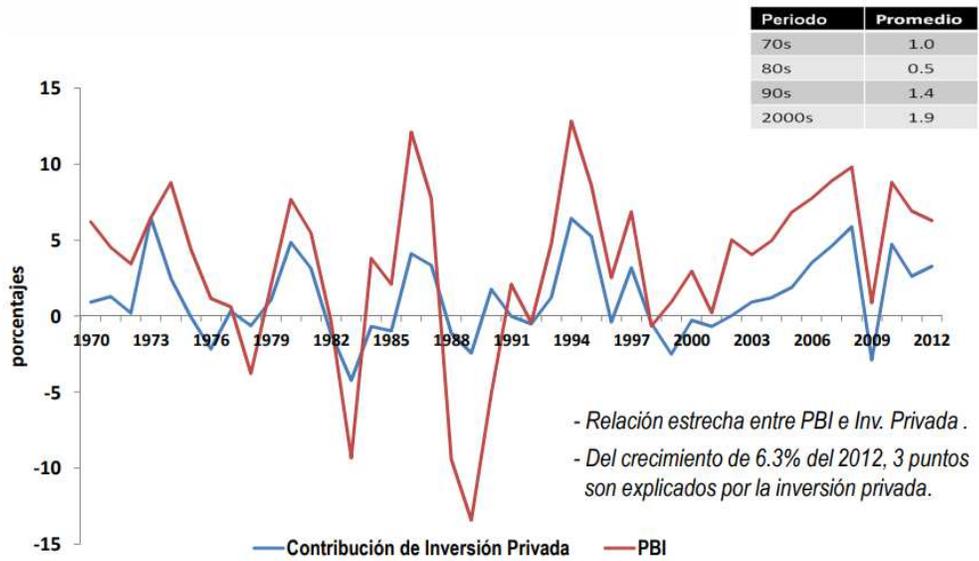
ANEXO 5. Modelo Neumayer y Spess: El periodo de cinco años promedia los resultados de la estimación de efectos fijos (la IED registrada fluye como porcentaje de la IED de los países en desarrollo)

	I	II	III	IV	V
BITs	0.014 (2.15)**	0.048 (3.80)***	0.030 (2.91)***	0.042 (4.16)***	0.034 (3.68)***
ln GDP p.c.	3.036 (6.47)***	1.948 (2.33)**	1.792 (2.17)**	2.099 (2.39)**	1.957 (2.47)**
ln Population	-2.601 (6.92)***	-2.766 (3.50)***	-2.702 (3.63)***	-2.849 (3.58)***	-2.944 (4.25)***
Econ. growth	4.337 (2.14)**	3.488 (1.21)	3.300 (1.03)	3.564 (1.11)	4.014 (1.29)
Inflation	-0.0001 (1.95)*	-0.0001 (0.97)	-0.0001 (1.06)	-0.0001 (1.21)	-0.0001 (1.23)
Resource rents	0.029 (1.94)*	0.039 (1.55)	0.042 (1.69)*	0.045 (1.90)*	0.045 (1.84)*
Bilateral trade agreements	1.112 (2.26)**	0.482 (1.33)	0.336 (0.79)	0.634 (1.50)	0.530 (1.38)
WTO membership	0.242 (1.17)	-0.245 (0.82)	-0.231 (0.77)	-0.146 (0.49)	-0.099 (0.34)
POLCON	-0.066 (0.10)				
BITs*POLCON	0.008 (0.49)				
Composite Political Risk		0.020 (1.72)*			
BITs*Comp. Pol. Risk		-0.000 (1.79)*			
Investment profile			0.138 (1.64)*		
BITs*Inv. profile			-0.001 (0.37)		
Government stability				0.127 (1.71)*	
BITs*Gov. stability				-0.002 (1.61)	
Law and order					0.341 (3.01)***
BITs*Law and order					-0.002 (0.91)
Observations	637	317	314	314	314
Countries	120	91	91	91	91
Period	1970-2001	1984-2001	1984-2001	1984-2001	1984-2001
R-squared (within)	0.19	0.19	0.20	0.19	0.21

Notes: Absolute t-values in parentheses. Robust standard errors.
* significant at .1 level ** at .05 level *** at .01 level.

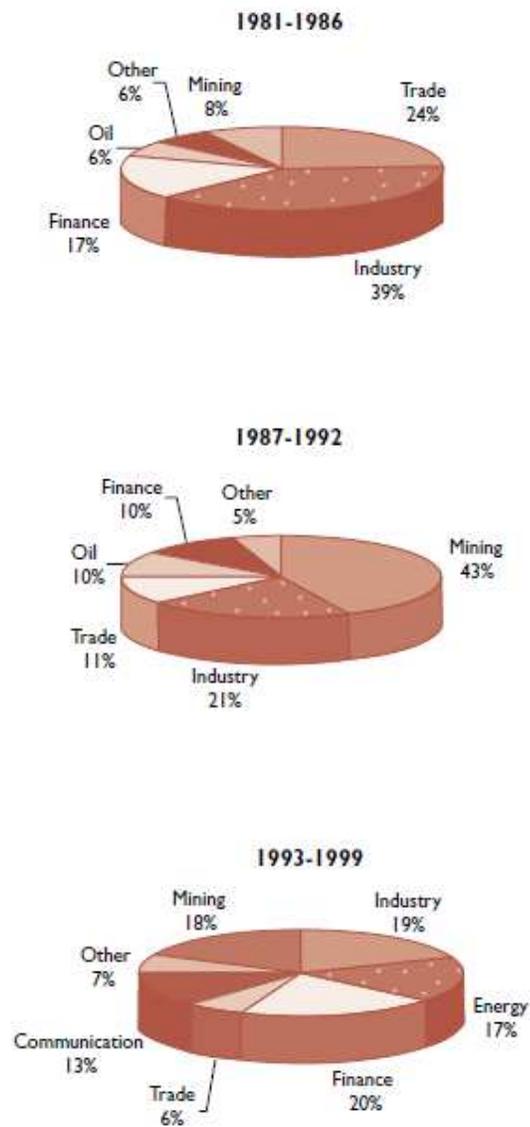
Fuente: Neumayer & Spess (2005). *Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries?*

ANEXO 6. Contribución de la Inversión Privada en el PBI del Perú, 1970-2012



Fuente: Proinversion

ANEXO 7. Perú: Flujos de Inversión Extranjera Directa, por sectores (1981-1999)



Fuente: CONITE.
Elaboración: Universidad del Pacífico, 1999

ANEXO 8. Principales inversionistas extranjeros en el Perú, 1990-1999

(en millones de US\$)

Foreign investor	Home country	Affiliates in Peru	Sector	Investment 1990-1999
Telefónica de España	Spain	Telefónica Perú S.A.	Telecom	2 002 179
Southern Perú Limited	United States	Explosivos S.A.	Mining	331
		Recursos e Inversiones Andinas S.A.		15 425
		Southern Perú Limited, Sucursal del Perú		373 343
Endesa	Chile	Generandes Perú S.A.	Energy	235 463
Dominion Energy Inc.	United States	Inversiones Dominion Perú S.A.	Energy	228 200
Ontario-Quinta A.V.V.	Chile / Canada	Luz del Sur S.A.	Energy	211 112
Global BHP Copper LTD.	Australia	BHP Tintaya S.A.	Mining	188 095
E.P. Edegel Inc.	Spain/Chile	Entergy Power Perú S.A.	Energy	164 995
Banco Bilbao Vizcaya S.A.	Spain	Holding Continental S.A.	Banking	156 688
Ral Cayman Inc.	Canada	Compañía Minera Antamina S.A.	Mining	153 542
Holbah II Limited	Spain	Santander Perú Holding S.A.	Banking	152 000
Noranda Antamina	Canada	Compañía minera Antamina S.A.	Mining	150 959
Shougang Corporation	China	Shougang Hierro Perú S.A.	Mining	122 134
Repsol YPF Perú S.A.	Spain	Compañía Peruana de Gas S.A. Solgas	Petroleum/Gas	23 325
		Corpetrol S.A.		185 40
		Grupo Repsol del Perú S.A.		500
		Planta Envasadora Rimac S.A. (PERSA)		2 390
		Refinadores del Perú S.A.		77 025
		YPF del Perú S.A.		42 385
The Coca Cola Export Co.	United States	Coca Cola Interamerican Corporation	Beverage	104 000
		Sucursal del Perú		
Teck Base Metals Limited	Canada	Compañía minera Antamina S.A.	Mining	101 508
Endesa Desarrollo S.A. - ENDESAR	Spain	Consortio Cabo Blanco S.A.	Energy	29 400
		Generalma S.A.		60 296
Nestlé S.A.	Switzerland	Alcón Pharmaceutical Del Perú S.A.	Food/Pharmaceuticals	311
		D'Onofrio S.A.		70 861
		Industria Cajamarquina de Lacteos S.A.		772
		Nestlé Perú S.A.		15 068
		Sociedad de Negocios Inmobiliarios S.A.		1 177
The Shell Petroleum Company Limited	Netherlands	Compañía de Petróleo Shell del Perú S.A.	Petroleum/Gas	77 907
Bellsouth Perú BVI Limited	United States	Tele 2000	Telecom	76 587

Source: CONITE, Peruvian Business Directory, January 2000.

**ANEXO 9. Relación de privatizaciones y nuevos proyectos, por sectores
(1990-1999)**

Sector	Percentage divested	New investment commitments
Telecoms	100	3 400
Finance	100	422
Industry	85	604
Oil	65	915
Electricity	66	2 008
Mining	90	1 169
Fishery	100	165
Agriculture	35	46
Others	75	354

Fuente: COPRI (Commission for the Promotion of Private Investment)

ANEXO 10. Puntos importantes del DL 662 y DL 757

<p>Derechos Básicos del Inversionista Extranjero</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Derecho de recibir un trato no discriminatorio frente al inversionista nacional. - Libertad de comercio e industria, y la libertad de exportación e importación. - Posibilidad de remesar libremente al exterior las utilidades o dividendos previo pago de los impuestos que le correspondan. - Garantía a la libre tenencia y disposición de moneda extranjera. - Derecho a utilizar el tipo de cambio más favorable existente en el mercado. - Derecho a la libre reexportación del capital invertido. - Acceso irrestricto al crédito interno. - Libre contratación de tecnología y remesa de regalías. - Libertad para adquirir acciones de propiedad de inversionistas nacionales. - Posibilidad de contratar en el exterior, seguros para su inversión. - Posibilidad de suscribir con el Estado Convenios de Estabilidad Jurídica, para su inversión en el país.
<p>Modalidades de Inversión Extranjera</p>	<p>La inversión extranjera se puede dar libremente en cualquiera de las formas empresariales reconocidas por la ley, bajo las siguientes modalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inversión Extranjera Directa, como aporte al capital social. - Aportes para el desarrollo de joint-ventures contractuales. - Inversiones en bienes y propiedades ubicados dentro del territorio nacional. - Inversiones en cartera. - Contribuciones tecnológicas intangibles. - Cualquier otra modalidad de inversión que contribuya al desarrollo del país.
<p>Libre Acceso a Sectores Económicos</p>	<p>Las inversiones extranjeras son permitidas sin restricciones en la gran mayoría de actividades económicas y no requieren de autorización previa. Son muy pocas las actividades que presentan restricciones a la inversión extranjera, como el transporte aéreo, el transporte marítimo, la seguridad y vigilancia privada, la inversión en zonas naturales protegidas y la fabricación de armas de guerra</p>
<p>Derecho de Propiedad</p>	<p>De acuerdo a la Constitución Peruana, el derecho de propiedad es inviolable, salvo casos excepcionales en que se permite la expropiación previo pago de una indemnización justipreciada que incluya compensación por el eventual perjuicio.</p> <p>Asimismo, en cuanto a la propiedad, los extranjeros, están en la misma condición que los peruanos. Sin embargo, dentro de los 50 kilómetros de las fronteras, los extranjeros no pueden adquirir ni poseer minas, tierras, bosques, aguas, combustibles ni fuentes de energía, con excepción de los casos de necesidad pública expresamente declarada por decreto supremo aprobado por el Consejo de Ministros.</p>
<p>Requisito de Rendimiento</p>	<p>Respetando los compromisos asumidos en la OMC, ningún mecanismo de selección ni requisito de rendimiento es aplicado o exigido a la inversión extranjera.</p>
<p>Libertad de la Organización y el Desarrollo de Actividades</p>	<p>Toda empresa tiene derecho a organizar y desarrollar sus actividades en la forma que juzgue conveniente. Se ha derogado toda disposición legal que fije modalidades de producción o índices de productividad, que prohíba u obligue a la utilización de insumos o procesos tecnológicos y, en general, intervenga en los procesos productivos de las empresas; salvo las disposiciones legales referidas a la higiene y seguridad industrial, la conservación del medio ambiente y la salud.</p>

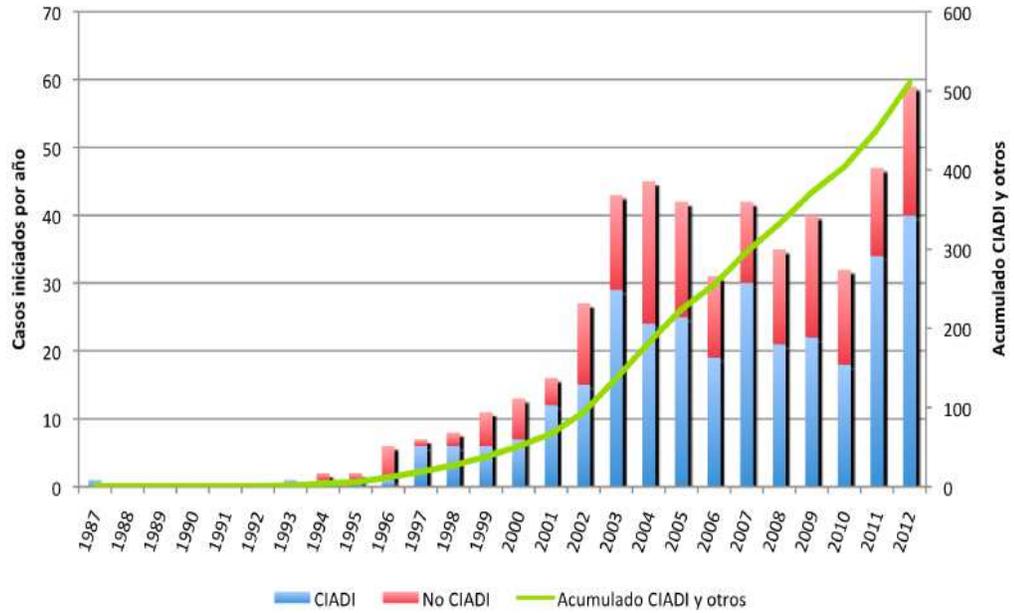
Fuente: Investinperu (Última visita: 24 de octubre de 2017. <https://goo.gl/k5YsMQ>).

**ANEXO 11. Privatización por sectores y nuevos compromisos de inversión,
primer semestre del 2000**

Principle	Scores			
		APEC		
	OECD	Non-OECD	All	Peru
National treatment	2.8	2.5	2.6	5
Non-discrimination	4.3	3.9	4.1	5
Repatriation and convertibility	4.8	4.1	4.4	5
Expropriation and compensation	3.8	4	3.9	5
Settlement of disputes	4.3	4.6	4.2	4

Fuente: Encuesta de la UNCTAD y APEC (1998)

ANEXO 12. Casos de arbitraje internacional de inversiones, 1987-2012



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas
Elaboración: SICRECI