



Tratados Comerciales y Transnacionales europeas de la energía en Centroamérica



**Amigos de
la Tierra**



Tratados comerciales y transnacionales europeos de la energía en Centroamérica

Un informe de **Amigos de la Tierra** elaborado por el **Observatorio de Multinacionales en América Latina – Paz con Dignidad**

Octubre de 2015

Autoras: Raquel Hernando y Erika González

Agradecimientos: Queremos expresar aquí nuestro especial agradecimiento a Juan Hernández Zubizarreta, Pedro Ramiro y Lucia Ortiz por su colaboración para mejorar la calidad y hacer más completo este informe.

Foto de portada: Amigos de la Tierra Internacional



Amigos de la Tierra España

Tlf: +34 91 306 99 00/21
tierra@tierra.org
www.tierra.org



Observatorio de multinacionales en América Latina (OMAL) - Paz con Dignidad

Tlf: 915233824 / 946552944
omal@omal.info
omal.info



Amigos de la Tierra agradece la ayuda financiera de la Unión Europea. Los contenidos de esta publicación son de responsabilidad exclusiva de Amigos de la Tierra España y no pueden considerarse como un reflejo de la posición de la Unión Europea

Índice de contenidos

1. Introducción	4
2. El acuerdo comercial y los tratados bilaterales de inversiones entre la Unión Europea y Centroamérica	9
2.1. El Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica, el comercio y la inversión en el centro	9
2.2. Acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones entre los países de la UE y los de Centroamérica	12
2.3. El auge de los tratados comerciales y de los acuerdos de promoción y protección de inversiones	14
3. Principales empresas europeas de la energía en Centroamérica	17
4. Demandas ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) que implican a Estados de Centroamérica	23
5. Conclusiones y recomendaciones	28
Anexo 1. Acuerdos firmados entre los Estados de Centroamérica y la UE y sus Estados Miembros.....	37
Anexo 2. Cláusulas de los acuerdos firmados entre Estados de Centroamérica con la UE y sus Estados Miembros.....	40
Anexo 3. Demandas de empresas transnacionales a países centroamericanos en el CIADI.....	59
Bibliografía.....	61

1. Introducción

Los acuerdos para proteger las inversiones extranjeras y los tratados para regular el comercio internacional llevan existiendo desde hace más de un siglo, aunque su proliferación ha sido un fenómeno reciente. Su auge se inicia en la década de los noventa, cuando se intensifica la liberalización y mercantilización de cada vez más esferas de la vida y se promueve la expansión global de las transnacionales. En definitiva, cuando se aplican las políticas neoliberales a escala planetaria. Así, el crecimiento de la inversión extranjera directa ha venido acompañada por instrumentos que garantizan los intereses de las multinacionales, por esta razón hay firmados más de 3.000 tratados bilaterales de promoción y protección de inversiones en el mundo (Rico Amado y Kucharz, 2013).

Una de las vías para el avance de la liberalización de la economía ha sido la Organización Mundial del Comercio (OMC), hasta que su actividad negociadora quedó paralizada en el año 2006. La principal causa de la parálisis fueron los desacuerdos en materia agrícola de la llamada Ronda de Doha. En ello tuvo mucho que ver los intereses de las potencias económicas, que presionaban para favorecer la liberalización de todos los sectores menos en aquellos donde les interesa el proteccionismo, como por ejemplo, la agricultura y la propiedad intelectual (Zabalo, 2012). Así que, ante la negativa de los países centrales a reducir la protección en el ámbito agrícola, se bloquearon las negociaciones y estos mismos países buscaron otras vías por las que continuar profundizando el “libre comercio”¹. A partir de entonces, la firma de tratados comerciales y de inversión bilaterales y regionales, especialmente impulsados por Estados Unidos y la Unión Europea (UE), toman una mayor fuerza.

Precisamente, en el mismo año del bloqueo de las negociaciones de la OMC, la UE ponía en marcha su estrategia “Europa Global: Competir en el mundo”. A través de esta política internacional, la UE perseguía la desregulación en terceros países de los sectores de servicios, inversión, contratación pública y políticas de competencia. Según palabras del entonces Comisario de Comercio, Peter Mandelson, la estrategia tenía entre sus objetivos “garantizar que las empresas europeas competitivas, respaldadas por las políticas internas adecuadas, ganen acceso a los mercados mundiales y operen en ellos con seguridad” (CEO, 2008).

Es el principio de los vasos comunicantes entre normas de comercio e inversiones y entre transnacionales e instituciones: todo lo que quede frenado en la OMC se continúa por medio de acuerdos comerciales o de inversiones de carácter bilateral o regional (Hernández Zubizarreta, 2014). Es esta la lógica que se ha seguido en la firma del Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica y de los tratados que se están negociando actualmente como el Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones entre Estados Unidos y la UE (TTIP)², el

¹ Se expresa “libre comercio” porque se considera que no puede existir un comercio libre entre iguales con el conjunto de reglas de la *lex mercatoria* y la existencia de oligopolios privados que tienen bajo su control sectores de la economía.

² TTIP, CETA, TISA y TPP son las siglas que expresan el nombre en de los acuerdos en inglés.

Acuerdo integral de Economía y Comercio entre Canadá y la UE (CETA) y el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (TISA), entre otros. El TTIP, el CETA, el TISA... todos suponen un avance en la construcción de una armadura legal para favorecer los intereses de las transnacionales.

El TISA que está negociando la UE con una veintena de países³ pretende establecer un marco para la liberalización de todos los servicios y bloquear la reversión de las privatizaciones (Rousseaux, 2014). El TTIP, por su parte, avanza frente a otros tratados en adaptar la normativa según los intereses de las grandes transnacionales y ha creado con este fin la llamada convergencia reguladora. A partir de ella se establece un proceso de armonización a la baja de las normativas laborales, sociales, ambientales, sanitarias, etc. Además, es un proceso que va más allá de la letra del tratado; todo lo que no pueda ser negociado en el texto puede someterse a cambios en el futuro a través de un sistema con muy poco control democrático como es el Consejo de Cooperación Reguladora (Hernández Zubizarreta, 2014). Por último, el CETA, cuyas negociaciones finalizaron en 2014, ya contempla muchas de las disposiciones del TTIP que han sido fuertemente criticadas por las organizaciones sociales. De manera muy opaca y poco democrática se ha conseguido plasmar en el acuerdo, por ejemplo, el mecanismo de resolución de controversias entre los inversores y el Estado y la flexibilización de criterios de precaución contra transgénicos⁴.

***Lex mercatoria* y el poder de las transnacionales**

El poder político, económico, cultural y jurídico que detentan las empresas transnacionales les permite una gran capacidad de influencia sobre políticas y regulaciones en los Estados y en las instituciones internacionales. Sus derechos se protegen por una nueva *lex mercatoria* integrada por las leyes y el conjunto de contratos, normas de comercio e inversiones estatales, bilaterales, regionales y multilaterales. Tienen a su disposición, además, las decisiones de los tribunales arbitrales privados que se contemplan en diversos tratados. Por una vía u otra, las políticas nacionales quedan subordinadas a este Derecho Corporativo Global cuyo cumplimiento se garantiza con normas fuertes y de obligado cumplimiento. Mientras, las obligaciones de las multinacionales se remiten a las legislaciones nacionales marcadas por la lógica neoliberal. Ni la fragilidad del Derecho Internacional de los Derechos Humanos ni los códigos de conducta voluntarios y la Responsabilidad Social Corporativa generan contrapesos suficientes para el control de sus impactos sociales, laborales, culturales y ambientales (Hernández Zubizarreta, 2009).

La *lex mercatoria* se rige por los principios que guían la actividad comercial y financiera de las compañías multinacionales. Principios que bajo una falsa premisa de igualdad entre las partes, apuntalan las relaciones asimétricas de poder. El carácter bilateral o regional que se adjudican a los acuerdos muestra una aparente equidad entre las partes firmantes. La

³ Entre ellos Estados Unidos y países de América Latina como México, Costa Rica, Panamá, Colombia, , Perú, Chile y Paraguay.

⁴ “¿Conoces el CETA?: otro acuerdo de libre comercio que pone en riesgo nuestra democracia”, Amigos de la Tierra España, 29 de septiembre de 2015. [En línea]:

<https://ttipsecret.wordpress.com/2015/09/29/conoces-el-ceta-otro-acuerdo-de-libre-comercio-que-pone-en-riesgo-nuestra-democracia/>

realidad es que son profundamente asimétricos, puesto que son los países periféricos los que liberalizan y desregulan los sectores que interesan a las transnacionales procedentes de los países centrales. Al igual que la promoción y protección de inversiones, no se refieren a los capitales de los países periféricos de América Latina y África en la UE, porque básicamente son marginales.

Las corporaciones de las potencias económicas son quienes se benefician de las cláusulas de trato nacional y de nación más favorecida. La primera permite que toda ventaja concedida a los inversores nacionales se aplique a los extranjeros; la segunda extiende automáticamente las ventajas de un tratado bilateral o regional a otro acuerdo que se vaya a firmar por alguna de las partes. Por ejemplo, México, en la negociación del acuerdo de libre comercio con la UE, tenía que ofrecer las mismas ventajas que ya tiene contempladas en el tratado de libre comercio con Estados Unidos. No puede, según esta cláusula, rechazar la inclusión de medidas que, estando en otros tratados firmados previamente, pueden ser perjudiciales. Otros principios comunes en los textos comerciales y de inversión son el trato justo y equitativo —no cabe discriminación a la empresa extranjera— y la ausencia de requisitos de desempeño —no cabe exigir al inversor extranjero conductas favorables a la ciudadanía y empresas nacionales— (Hernández Zubizarreta, 2010).

Merece la pena detenerse en el concepto “inversión” que protege la *lex mercatoria*, porque es muy amplia e incluye desde activos hasta concesiones otorgadas por contrato o por ley. A partir de una definición tan laxa, las multinacionales exigen una indemnización si su expectativa de ganancia se ve truncada. Es decir, si un proyecto o concesión es revertido o paralizado por un gobierno, la empresa debe ser compensada por las inversiones hechas hasta ese momento y por los ingresos que ha dejado de tener (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015).

Los principios y las normas del Derecho Corporativo Global van construyendo una armadura que vela por la seguridad jurídica de las inversiones de las transnacionales ante los posibles cambios políticos que puedan introducir un mayor control sobre sus actividades. Pretenden enviar los conflictos a sistemas internacionales de arbitraje intentando que la norma aplicable sea la que más le favorece, aunque suponga vulnerar los derechos de las mayorías sociales. Es la interpretación de la seguridad jurídica que hacen las corporaciones, los gobiernos de los países donde tienen su sede matriz y las instituciones financieras. Sin embargo, es cuestionable relacionar la seguridad jurídica únicamente a valoraciones económicas; la verdadera seguridad jurídica es aquella que prioriza los derechos de las mayorías sociales sobre los intereses de una elite que controla el poder económico (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2012).

“Intereses europeos” en Centroamérica: tratados de comercio e inversión y transnacionales

“Reforzar la competitividad de la Unión Europea”. Ese es el objetivo central de las políticas comerciales de la UE, a partir de las cuales pretende establecerse “un marco para la profundización de las relaciones económicas estratégicas y la defensa de los intereses europeos en el mundo”. Los tratados de libre comercio, los acuerdos de protección de inversiones, las normas de competencia, los derechos de propiedad intelectual y los tribunales internacionales de arbitraje conforman, en este contexto, la base del aparato legislativo que hace posible la expansión global de los “intereses europeos”, es decir, de los de las grandes corporaciones transnacionales cuya casa matriz se encuentra en los países de la Unión (Ramiro y González, 2014).

Fomentar la seguridad jurídica de los contratos de las empresas transnacionales europeas y ampliar su acceso a nuevos nichos de negocio —avanzando en la privatización de los servicios públicos y la mercantilización de los bienes comunes— son, por tanto, los elementos claves de esta estrategia. Según el discurso oficial, dicha política es fundamental para el crecimiento económico de la UE y ejerce para ello una intensa actividad internacional. Así ha sido en América Latina, donde son los capitales de origen europeo los que copan buena parte de los registros de inversión extranjera directa. Y la vía para facilitar su entrada ha sido la firma de acuerdos y tratados de comercio e inversiones. Un ejemplo que muestra esta realidad son los más de 50 acuerdos bilaterales de promoción y protección de inversiones entre países europeos y centroamericanos. Su origen se sitúa a finales de los setenta y principios de los ochenta, cuando Francia y Reino Unido firmaron este tipo de acuerdos con países como El Salvador, Panamá y Costa Rica, pioneros en la región a la hora de poner en marcha las políticas neoliberales. Aunque sobre todo tomaron un fuerte impulso en la década de los noventa y principios del siglo XXI.

Liberalización, privatización y seguridad jurídica, son tres condiciones que han permitido a las transnacionales europeas conseguir una parte importante de los mercados estratégicos en Centroamérica. En el sector de las telecomunicaciones destaca Telefónica, en el de las finanzas la presencia de Scotia Bank y HSBC es considerable, al igual que Enel y Gas Natural Fenosa en el campo de la electricidad. Se puede decir, entonces, que se han ido cumpliendo las expectativas institucionales y empresariales de apertura de mercados y ampliación de negocios. En cambio, no ha sido así para las mayorías sociales que han visto como no se han hecho realidad las promesas asociadas a la llegada de la inversión extranjera. Especialmente para el caso del sector eléctrico. Las poblaciones afectadas y numerosas organizaciones sociales responsabilizan a las compañías multinacionales del saqueo de los recursos naturales, la mala calidad o ausencia del servicio, la precarización laboral y el deterioro de los ecosistemas de la región.

Objetivo y estructura del informe

El análisis de la evolución en la firma de los acuerdos de comercio e inversión, el conocimiento de su naturaleza y de cómo las transnacionales responden a los instrumentos que consolidan su seguridad jurídica, entre otros, son cuestiones clave para identificar los elementos que otorgan un elevado poder jurídico a las multinacionales. Siguiendo este planteamiento, el presente informe trata de relacionar los acuerdos comerciales y de inversión entre la UE y Centroamérica con la presencia de las transnacionales de la energía y con la existencia de litigios en tribunales de arbitraje privados. Hay que señalar que se ha establecido una acotación temporal, el periodo de tiempo estudiado va del año 2005 a 2015, con el fin de contar con una información lo más actualizada posible. El objetivo, en definitiva es caracterizar cómo la UE va construyendo la *arquitectura de la impunidad* de sus transnacionales en Centroamérica.

El informe se estructura a partir de los instrumentos y agentes que van construyendo la *lex mercatoria* en la región centroamericana. En el primer apartado se analizan los tratados comerciales de la UE y sus países miembros en Centroamérica, así como los acuerdos de promoción y protección de inversiones. La presencia e incremento de transnacionales de la energía en la región se estudia en el segundo apartado, para después centrarse específicamente en las demandas presentadas por empresas a los países centroamericanos ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) del Banco Mundial. Por último, en las conclusiones se recogen los resultados obtenidos de la relación entre los diferentes apartados estudiados.

Frente a una realidad que subordina los derechos de las mayorías sociales a la protección de los intereses corporativos, se hace imprescindible fortalecer las resistencias contra las transnacionales. Y al mismo tiempo, es necesario crear las vías para el ejercicio de un control efectivo sobre las operaciones de estas compañías. De ahí que se viera necesario sumar al apartado de conclusiones una serie de recomendaciones a partir de las cuales contribuir y fortalecer las propuestas que diversos movimientos sociales, activistas y víctimas de las transnacionales están poniendo en marcha para dismantelar la impunidad corporativa. Propuestas como la elaboración de un *Tratado internacional de los pueblos para el control de las empresas transnacionales* (Desmantalemos el poder corporativo, 2014).

El momento actual, además, abre una vía institucional donde aportar todo el trabajo realizado durante años para proteger y garantizar los derechos humanos ante los impactos de las transnacionales. El Consejo de Derechos Humanos de la ONU adoptó la resolución 26/9 sobre la elaboración de “un instrumento jurídicamente vinculante para regular las actividades de las empresas transnacionales y otras empresas en el Derecho Internacional de los Derechos Humanos” (ONU, 2014).

2. El acuerdo comercial y los tratados bilaterales de inversiones entre la Unión Europea y Centroamérica

La Estrategia Europa 2020 marca los objetivos de desarrollo de la UE y establece las guías que deben seguir las políticas comerciales. Plantea como objetivo “crear un entorno favorable para las empresas y facilitar su acceso a los mercados exteriores, incluidos los mercados públicos”⁵. Y, para a ello, hace valer su capacidad de firmar acuerdos comerciales, como se recoge en el Tratado de Lisboa, tiene la “competencia exclusiva en materia de política comercial común y puede ser parte en acuerdos internacionales que contengan disposiciones sobre inversión extranjera directa” (UE, 2014). Los Estados han permitido, entonces, que se trasladaran su competencia comercial a la UE para que pueda ser negociada por la Comisión Europea y aprobada por el Consejo y el Parlamento Europeo.

La defensa de los “intereses europeos” tiene a su disposición 12 tipos distintos de acuerdos comerciales —Acuerdo de Asociación, Acuerdo de Asociación Económica Concertación Política y Cooperación, Acuerdo de Asociación Económica, Acuerdo Comercial, etc.— y centenares de tratados bilaterales de protección de inversiones que la UE ha firmado con países de todos los continentes.

2.1. El Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica: el comercio y la inversión en el centro

A través de los tratados comerciales firmados por la UE con terceros países se genera un área de “libre comercio” de servicios, mercancías y capitales entre ambas partes y también pueden incluir cláusulas relativas a inversiones. Dependiendo del área geográfica donde se encuentren los Estados con los que negocia, se observan disposiciones que exceden el ámbito económico, como las relativas al diálogo político y cooperación, entre otras. En función de la existencia de estas cuestiones y del grado de liberalización económica, los tratados se denominan de una u otra forma, tal y como se explicita en la tabla 1. El hecho de que un tratado sea estrictamente comercial, o no, es fuente de debate. Si se trata de un “acuerdo mixto”⁶ no sólo es competencia de la UE sino que también debe ser aprobado por cada uno de los parlamentos de los Estados miembro. Mientras las autoridades europeas defienden que el Acuerdo comercial con Perú y Colombia y el TTIP, por ejemplo, son exclusivamente comerciales, diferentes especialistas señalan las implicaciones que tienen en las competencias estatales y, por lo tanto, exigen que sean tramitados también en los Estados (Guaman y Moreno, 2015).

⁵ “La política comercial al servicio de la Estrategia Europa 2020”, COM(2010) 612, disponible en la [página web](#) de la síntesis de la legislación de la UE.

⁶ Abordan cuestiones que van más allá de lo comercial y afectan a competencias estatales.

Tabla 1. Acuerdos firmados por la UE.

Tipo de Acuerdo	Estados con quien se ha firmado (entrada en vigor)
Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo	Noruega (1994), Islandia (1994), Liechtenstein (1994)
Tratado de Libre Comercio	Suiza (1973), Corea del Sur (2011)
Acuerdo de Estabilización y Asociación	Macedonia (2004), Albania (2009), Montenegro (2010), Bosnia Herzegovina (provisional) y Serbia (2010)
Acuerdo de Asociación	Túnez (1998), Marruecos (2000), Israel (2000), Jordania (2002), Chile (2003), Egipto (2004), Argelia (2005), Líbano (2006), , Centroamérica —Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá— (provisional 2013) , Ucrania (provisional en 2014), Georgia (2014) y Moldavia (2014)
Acuerdo de Asociación Interino	Autoridad Palestina (1997) Fiji y Papúa Nueva Guinea (provisional)
Acuerdo de Cooperación	Siria (1978)
Acuerdo de Asociación Económica Concertación Política y Cooperación	México (2000)
Acuerdo de Comercio, Desarrollo y Cooperación	Sudáfrica (2004)
Acuerdo de Colaboración y Cooperación	Armenia (1991), Azerbaiyán (1991), Rusia (1997) Kirguizistán (1999), Uzbekistán (1999), Tayikistán (2005) e Iraq (firmado en 2012).
Acuerdo de Asociación Económica	CARIFORUM (provisional 2008)
Acuerdo Interino	Estados del África Oriental y Meridional —Unión de las Comoras, República de Madagascar, República de Mauricio, República de Seychelles, República de Zambia, República de Zimbabwe— (provisional)
Acuerdo Comercial	Perú (provisional), Colombia (provisional) y Ecuador (firmado)

Fuente: Elaboración propia.

La firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la UE y México, en el año 1997, fue el primer acuerdo comercial transatlántico realizado por la UE como tal. Pascal Lamy, el entonces comisario de comercio europeo, calificó el acuerdo como “el primero, el más rápido y el mejor”. Según Aguirre Reveles y Pérez Rocha (2007), la descripción retrató fielmente la realidad, pues sólo bastó un año para tener a punto el acuerdo —lo que imposibilitó la transparencia, la participación pública y el debate político— y la UE consiguió importantes ventajas para las multinacionales europeas. El texto conseguía la desregulación del 95% en bienes y servicios y se igualaron las condiciones que establecía

el ya firmado Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Para la UE se establecía, de esta manera, una base muy ventajosa para las siguientes negociaciones de futuros tratados.

En mayo de 2010, durante la VI Cumbre de la UE y América Latina y el Caribe, la UE daba un nuevo paso en su política internacional comercial: se dieron por concluidas las negociaciones del Acuerdo de Asociación (AdA) con Centroamérica⁷. Conseguía así firmar el segundo⁸ tratado de región a región en América Latina y cumplir con uno de los ejes de las relaciones internacionales definidas por Europa: influir en la integración comercial de las diferentes regiones latinoamericanas. La vía para lograr su objetivo fue la imposición, como condición previa a las negociaciones, de la libre circulación de capitales y mercancías europeas por Centroamérica.

Es cierto que Centroamérica tiene poco peso en la economía europea —0,3% de las importaciones y 0,5% de las exportaciones—, pero su importancia se deriva del dinamismo de las importaciones y de ser un mercado en crecimiento (Martínez, 2008). El hecho de que Estados Unidos sea el principal socio comercial e inversor de Centroamérica, y que su posición se haya fortalecido y ampliado con el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, República Dominicana y Centroamérica (CAFTA-DR, por sus siglas en inglés), no ha sido visto como una objeción por parte de la UE en las negociaciones comerciales. Es más, le permite algunas ventajas, como son disponer de un canal de entrada directo al mercado estadounidense mediante el CAFTA-DR y empezar a negociar a partir de la base creada por ese Tratado. Una vez que Estados Unidos ha conseguido liberalizar el sector servicios y las contrataciones públicas, así como una mayor protección de la propiedad intelectual en Centroamérica, la UE sólo tiene que negociar su ampliación, que es lo que ha hecho con el AdA.

El acuerdo es de carácter económico⁹ e incluye cláusulas para la promoción y protección de las inversiones¹⁰. Los mecanismos para solucionar las controversias entre inversor y Estado primero pasan por una negociación y, en última instancia, acuden a un tribunal de arbitraje (Grupo Especial).

⁷ El Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica fue firmado el 29 de junio de 2012 y entró en vigor provisionalmente para Honduras, Nicaragua y Panamá el 1 de agosto de 2013; para Costa Rica y el Salvador el 1 de octubre de 2013; y para Guatemala el 1 de diciembre de 2013.

⁸ El primero fue el firmado con el CARIFORUM (Antigua Y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, República Dominicana, Santa Lucía, San Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago). Aunque se intentó con la Comunidad Andina, y de hecho se ha logrado el Acuerdo Comercial con Colombia, Perú y Ecuador, no fue posible llegar al nivel regional ante el rechazo de Bolivia. En el caso del Mercosur (Argentina, Uruguay, Paraguay, Venezuela, Bolivia y Brasil), se iniciaron negociaciones con el objeto de firmar un Acuerdo de Asociación pero quedaron paralizadas en 2004. En 2010 se han vuelto a reanudar.

⁹ Comisión Europea. "UE-Central America association agreement". Unión Europea. Trade. Bruselas. Agosto de 2012. [En línea]: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=689>

¹⁰ Tras la entrada en vigor del Tratado de Lisboa la UE puede realizar tratados con terceros Estados incluyendo la inversión extranjera directa, así que puede ser parte responsable de los tratados que en esta materia mantienen los miembros de la UE con terceros países. El Reglamento (UE) nº 912/ 2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de julio de 2014 establece la responsabilidad financiera y modo de actuar en los litigios en los que la Unión participe tanto de manera directa, como indirecta mediante los Estados.

También hay apartados específicos de diálogo político y cooperación social y para el desarrollo, entre otros ámbitos. En el AdA se incorpora una cláusula democrática para el respeto de los derechos humanos y de los principios democráticos insertada en el preámbulo y en el artículo 1. También establece en el artículo 29 la necesidad de cooperación entre las partes para conseguir el cumplimiento de los derechos humanos y de las libertades fundamentales, además de la construcción de una democracia fuerte. Además, se contempla explícitamente el respeto a los convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)¹¹.

El contenido relativo a los derechos humanos y el desarrollo responde, según fuentes oficiales, al interés de la UE en favorecer cuestiones democráticas y sociales en sus relaciones exteriores¹². Es el sello con el que Europa presenta su estrategia de expansión: un comercio con rostro humano. No lo ven así movimientos sociales centroamericanos y análisis críticos que plantean cómo todo aquello que no se relaciona con la liberalización, desregulación y protección de inversiones se queda en retórica (Aguirre Reveles y Pérez Rocha, 2007; Morales y Leonel, 2009; Redes, 2010; Bidaurratzaga y Zabalo, 2012). La experiencia acumulada en los 15 años del acuerdo firmado con México aporta argumentos en este sentido. Según Aguirre Reveles y Pérez Rocha (2007), el órgano que favorecería el diálogo y la asociación política, el llamado Consejo Conjunto, únicamente ha servido para que la UE presione a México con el fin de liberalizar sectores como el de la energía o el agua. No se tiene constancia, en cambio, del abordaje de casos de irregularidades y abusos de empresas transnacionales. Y casos no faltan, por ejemplo, los impactos sobre las comunidades campesinas de los proyectos eólicos de Iberdrola en Oaxaca (Uharte, 2012), la corrupción de OHL en la contratación de obra pública¹³ y el desastre ocasionado por el derrame de BP en el Golfo de México¹⁴.

Ni tampoco se conoce que se haya mencionado la cláusula democrática ante la violación sistemática de los derechos humanos que se comete en ese país. En el caso de Centroamérica, las negociaciones del AdA no reflejaron la prioridad de los derechos humanos que afirma la UE: en 2010 se continuó dialogando con el gobierno de Honduras para la firma del tratado, a pesar de que este gobierno había sido establecido en unas elecciones marcadas por un golpe de estado, un año antes.

2.2. Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre los países de la UE y los de Centroamérica

Los Acuerdos de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones (APPRI) son acuerdos bilaterales entre dos países para la protección de las inversiones de cada Estado Parte en el

¹¹ Artículo 42, 285 y 286.

¹² "La Unión Europea está comprometida con la defensa de la democracia y los derechos humanos en sus relaciones exteriores, de conformidad con sus principios fundacionales: la libertad, la democracia, el respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales y el Estado de Derecho". Cita extraída de las fichas técnicas sobre la UE en la web del Parlamento europeo: http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuld=FTU_6.4.1.html

¹³ "Millones de sobrecoste detrás de los presuntos sobornos de OHL en México", *ARN Digital*, 21 de mayo de 2015. [En línea]: <http://www.arndigital.com/economia/noticias/13519/detras-de-los-presuntos-sobornos-de-ohl-en-mexico-un-sobrecoste-de-350-millones/>

¹⁴ "Más de 25.000 pescadores mexicanos denuncian a BP", *El País*, 30 de abril de 2015. [En línea]: http://internacional.elpais.com/internacional/2015/04/29/actualidad/1430336214_980738.html

territorio del otro. No contempla, por lo tanto, normativa relacionada con aspectos comerciales. Todos ellos contienen cláusulas de conformidad al derecho internacional, como la no discriminación, protección y seguridad jurídica, obligaciones y mecanismos de resolución de controversias. Las inversiones gozan así de los principios que han sido citados en la introducción del informe: trato nacional, trato más favorable, cláusulas de nación más favorecida, compensaciones por pérdidas y expropiaciones, etc. (Teitelbaum, 2010). Por último, no están dirigidos a un sector económico específico, sino que se refieren a toda clase de activos.

Atendiendo a la incorporación de cláusulas relativas al respeto a los derechos humanos y su promoción, los APPRI no contienen ninguna referencia, por lo que se limitan a ser meros acuerdos de inversiones en el ámbito económico, a pesar de que la actividad que pretenden regular sí que afecta a los derechos fundamentales y, precisamente, la regulación que establece en muchas ocasiones permite que sean vulnerados.

Los Estados de la UE tienen firmados un total de 56 acuerdos de este tipo con diferentes países de Centroamérica (Tabla 2 y Anexo 1 y 2, para detalles sobre su contenido). Los países europeos más activos han sido aquellos con mayor inversión extranjera directa en América Latina: Países Bajos, Alemania, España, Francia y Reino Unido, cuyos acuerdos abarcan prácticamente toda la región. En el caso de los Países Bajos, es interesante destacar cómo uno de los que más APPRI ha firmado, tiene también una de las fiscalidades más ventajosas para las transnacionales en la UE. Una reducida carga tributaria sumada a la protección que le ofrecen los acuerdos bilaterales generan las condiciones que muchas multinacionales buscan para sus negocios. No es de extrañar, entonces, que un número considerable de compañías tengan allí filiales, por ejemplo, se han registrado 122 filiales de las grandes empresas del Ibex 35 como Repsol, Santander, Telefónica, Inditex y Gas Natural Fenosa, entre otras (Oxfam Intermón, 2015). Del lado centroamericano los países que tienen más acuerdos de protección de inversiones firmados con Europa son Nicaragua, Panamá y Guatemala.

Tabla 2. APPRI firmados entre países de la UE y Centroamérica.

	Panamá	Costa Rica	Nicaragua	El Salvador	Honduras	Guatemala	Belice
Unión Europea	X	X	X	X	X	X	
Alemania	X	X	X	X	X	X	
Bélgica - Luxemburgo	X	X	X	X		X	
España	X	X	X	X	X	X	
Finlandia	X	X	X	X		X	
Francia	X	X	X	X	X	X	
Países Bajos	X	X	X	X	X	X	X

Gran Bretaña	X	X	X	X	X		X
República Checa	X	X	X	X		X	
Suecia	X		X			X	
Austria						X	X
Italia	X		X			X	X
Dinamarca			X				
Total	11	9	12	9	6	11	4

Fuente: Elaboración propia.

La protección de las inversiones se asegura a través de dos tipos de resolución de controversias: el que afecta a diferentes interpretaciones del acuerdo por parte de los dos países firmantes y el que está relacionado con las demandas que pueda realizar un inversor a un Estado. En el primer caso se sigue la vía diplomática o consultas para conseguir una solución amistosa entre las partes y, si de esta forma, no se logra un acuerdo, puede derivarse a un instrumento de mediación como es una Comisión Conjunta y, en última instancia, se pasa a la constitución de un tribunal arbitral.

Las diferencias entre un inversor, generalmente de un país de la UE en Centroamérica porque la inversión centroamericana en Europa es muy reducida, y un Estado¹⁵, sigue otro recorrido. Siempre hay un primer abordaje en el plano de la negociación para alcanzar un acuerdo amistoso. Pasado un periodo, establecido en el acuerdo, si no se llega a una solución, el inversor puede recurrir a diferentes tribunales. Puede acudir a la justicia del país donde ha hecho la inversión y puede, también, ir directamente al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), si ambos países han firmado el convenio que lo establece¹⁶. Algunos acuerdos de protección de inversiones tienen, además, la posibilidad de formar un tribunal de arbitraje *ad hoc*, mediante las reglas de arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), y también recurrir a la Corte de Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio de París, la Corte Permanente de Arbitraje de La Haya o al Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo.

2.3. El auge de los tratados comerciales y de los acuerdos de promoción y protección de inversiones

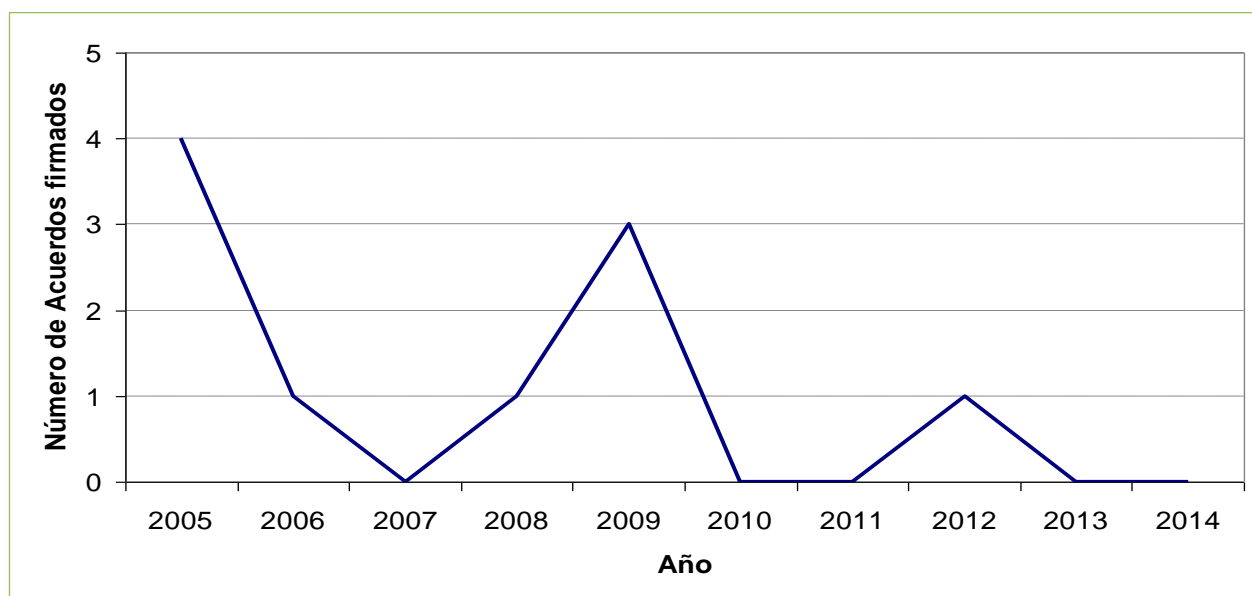
El período seleccionado para el estudio, del año 2005 a la actualidad, ha tenido una reducida actividad si sólo se tiene en cuenta el número de acuerdos y tratados firmados (Gráfica 1). En cambio, si se considera el grado de profundización de la liberalización comercial y la

¹⁵ A pesar de que esta cláusula solo afecta a los Estados que han firmado el Acuerdo, con la entrada en vigor del Reglamento (UE) nº 912/ 2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de julio de 2014, la Unión Europea puede ser Parte en aquellos casos que afecten a un Estado Miembro de esta.

¹⁶ Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas e Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados firmado en Washington el 18 de marzo de 1965. En el caso de los Estados de la Unión Europea y Centroamérica, todos han firmado el Convenio de Washington del 18 de marzo de 1965 que establece el CIADI a excepción de Belice.

seguridad jurídica de las inversiones, ha habido un avance considerable con la firma del AdA entre la UE y Centroamérica en el año 2012. Se ha conseguido para los capitales europeos, en un sólo documento, la apertura de un mercado regional de servicios, recursos naturales y contrataciones públicas, por un lado, y por otro apuntalar la *lex mercatoria* que protegen los intereses económicos de la UE en toda la región centroamericana.

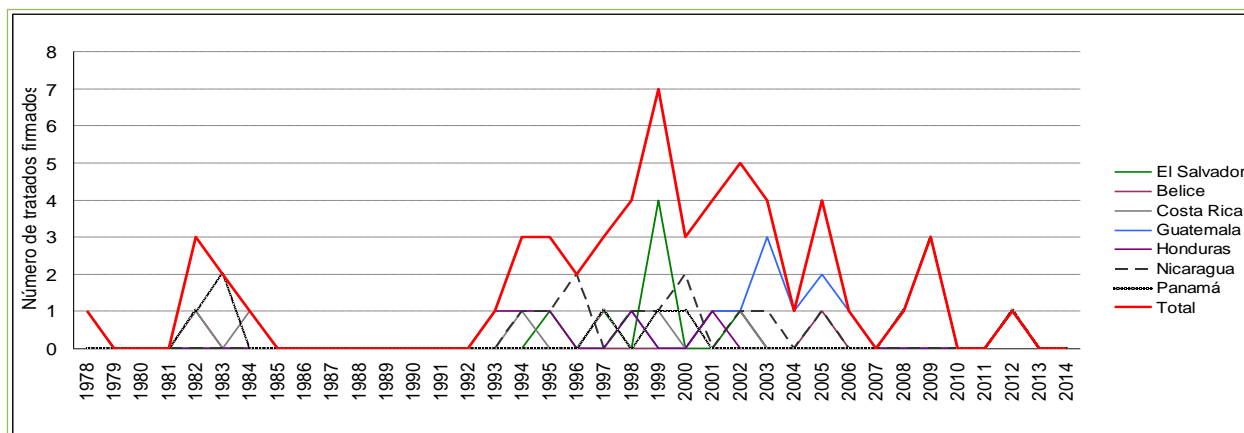
Gráfica 1. Total acuerdos firmados entre la UE y sus Estados miembros con Estados de Centroamérica (incluye APPRI y AdA), 2005-2014.



Fuente: Elaboración propia

En el caso de los APPRI, Panamá fue el único país centroamericano que firmó tres acuerdos con países europeos en los últimos diez años —con Italia, Finlandia y Bélgica-Luxemburgo en el año 2009—. Al contrario de lo que esta imagen refleja, hay un denso entramado de tratados bilaterales entre ambas regiones que han sido establecidos en años precedentes a la etapa de estudio. Con el fin de conocer su evolución temporal, es necesario ampliar el periodo de tiempo estudiado desde 1978 hasta la actualidad. De los datos obtenidos se desprende que los primeros APPRI firmados datan de los años ochenta y es en la década de los noventa y principios de 2000 cuando tuvieron un mayor auge (Gráfica 2).

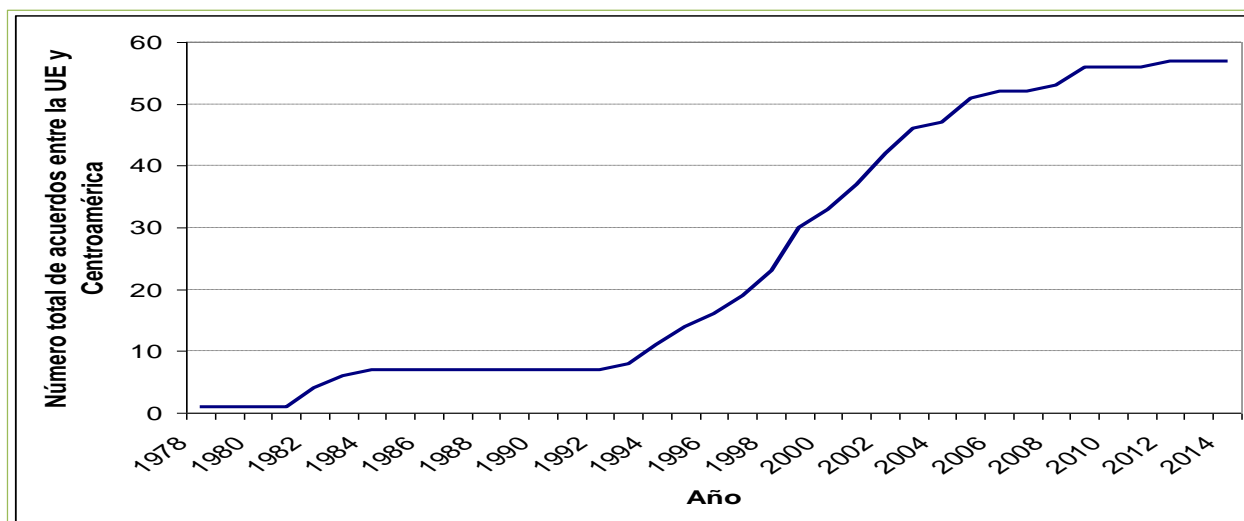
Gráfica 2. Acuerdos firmados entre la UE y sus Estados miembros con Estados de Centroamérica (incluye APPRI y AdA), 1978-2014.



Fuente: Elaboración propia.

Esta lógica se corresponde con el contexto económico y político internacional. A partir de los ochenta, y especialmente de los noventa, la extensión de las políticas neoliberales a nivel global impulsó los flujos de comercio e inversión, principalmente de capitales transfronterizos protagonizados por las fusiones y adquisiciones de las transnacionales. De ahí el origen de los primeros acuerdos bilaterales para la protección de las inversiones y su crecimiento desde 1995 hasta 2005 (Gráfica 3). Finalmente, la paralización de la Ronda de Doha, que pretendía crear una serie de normas para el comercio bajo la OMC, ha llevado a los Estados a firmar tratados que abarcan más aspectos que los relativos al comercio, en esa lógica se encuadra el AdA firmado entre la UE y Centroamérica.

Gráfica 3. Acumulado de acuerdos firmados entre la UE y sus Estados Miembros y los Estados de Centroamérica (incluye APPRI y AdA), 1978-2014.



Fuente: Elaboración propia

3. Principales empresas europeas de la energía en Centroamérica

Las políticas neoliberales aplicadas en los países centroamericanos durante la década de los noventa imponían, como una de las principales reformas, la desregulación, liberalización y privatización del sector eléctrico (Paz, González y Sanabria, 2005). Era una cuestión fundamental para la competitividad, la modernización, el crecimiento económico y, en definitiva, el progreso de los países centroamericanos. Así se iniciaron los procesos de segmentación y venta de las principales empresas estatales que se configuraron como una vía clave para la entrada de las transnacionales, tanto europeas como estadounidenses.

Una vez que se agotaron las privatizaciones, el impulso del Sistema de Interconexión Eléctrica de los Países de América Central (SIEPAC) ampliaba las oportunidades de negocio de las multinacionales de la energía. La construcción de una línea de interconexión eléctrica para toda Centroamérica¹⁷ y la configuración del Mercado Eléctrico Regional posibilitaban una mayor escala en la actividad empresarial y, por lo tanto, más rentabilidad. El resultado final de reformas y proyectos como el SIEPAC ha sido la presencia significativa de multinacionales, tanto en la generación de electricidad, donde 11 empresas controlan el 40% del sector (Tabla 3), como en la distribución que está aún más concentrada: sólo 4 multinacionales gestionan el 65% del mercado —la colombiana EPM, la inglesa ACTIS, la española Gas Natural Fenosa y la estadounidense AES Corporation— (Sandá Mera, 2014). Entre este puñado de empresas se encuentran algunas de las transnacionales de la energía más importantes en Europa: Enel, GDF Suez, Actis y Gas Natural Fenosa.

Tabla 3. Capacidad instalada e ingresos de las empresas generadoras de energía eléctrica en Centroamérica.

Empresa	País de origen	Capacidad Instalada en Centroamérica (2012)	
		MW	Porcentaje
Duke energy	EEUU	893,3	7,17%
AES	EEUU	720,2	5,78%
Enel	Italia	702,0	5,64%
AEI	EEUU	482,8	3,88%
Grupo Terra	Honduras	450,0	3,61%
GDF Suez	Francia	424,9	3,41%
Lufussa	Honduras	386,9	3,11%
PDV	Venezuela	291,2	2,34%
Actis	Reino Unido	168,8	1,36%
Pantaleón	Guatemala	166,5	1,34%
Ormat	Israel	156,3	1,25%
Gas Natural Fenosa	España	84	0,67%
Otras Privadas	N/A ^a	3.076,2	24,71%
Públicas	N/A	4.449,6	35,73%

^a N/A: No Aplica.

Fuente: Sandá Mera (2014).

¹⁷ Los países por los que pasa la red son Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras, El Salvador y Guatemala. Sistema de Interconexión Eléctrica de los Países de América Central (SIEPAC). Portal Oficial del Proyecto Mesoamérica. Proyecto Integración y Desarrollo Mesoamérica. [En línea]: http://proyectomesoamerica.org/joomla/index.php?option=com_content&view=article&id=171&Itemid=100

En el sector de los hidrocarburos las multinacionales europeas tienen una reducida presencia. En ello influyen la ausencia de importantes yacimientos petroleros y el pequeño mercado de venta de petróleo y refinados, en comparación con Suramérica. Por el contrario, Estados Unidos, dada la proximidad geográfica, es responsable de las dos terceras partes de los hidrocarburos que se consumen en la región centroamericana. De hecho, una de las principales compañías de la región es Chevron-Texaco. También hay que destacar la extensa presencia Puma Energy, cuya sede matriz se sitúa en Singapur pero es filial de la compañía holandesa Trafigura. El resto de petroleras son de origen latinoamericano como la hondureña Terra, la panameña Delta y la salvadoreña Alba Petróleos (Cepal, 2013).

Si se analizan las principales empresas de la energía europeas en Centroamérica se puede observar que, del año 2005 a la actualidad, las que tienen un mayor grado de expansión han sido la británico-holandesa Shell, la española Gas Natural Fenosa y la italiana Enel. Un hecho a tener en cuenta son los cambios corporativos en Endesa a raíz de su compra por Enel. Si bien la compañía española formaba parte de los accionistas de la Empresa Propietaria de la Red¹⁸ que está llevando a cabo el proyecto SIEPAC, ahora es Enel quien ocupa su lugar. En el plano de los países, Panamá y Costa Rica tienen en su territorio el mayor número de multinacionales europeas del sector energético.

Tabla 4. Principales empresas energéticas europeas presentes en los Estados de Centroamérica entre 2005 y 2014.

	Panamá	Costa Rica	Nicaragua	El Salvador	Honduras	Guatemala	Belice
Electricidad							
Acciona (ES)		X					
Actis - Globeleq (R.U.)		X	X		X	X	
Endesa (ES)	X						
Enel (IT)	X	X	X	X		X	
Gas Natural Fenosa (ES)	X	X	X	X	X	X	
GDF-Suez (FR)	X	X					
Hidralia Energia (ES)		X				X	
Iberdrola (ES)	X					X	
RWE (AL)		X					
TSK (ES)			X				
Hidrocarburos							
Cepsa (ES)	X						
Repsol (ES)	X	X	X			X	
Royal Dutch Shell (R.U-P.B)	X	X	X	X	X	X	X
Total (FR)	X	X					
TOTAL	9	10	6	3	3	7	1

Fuente: Elaboración propia

¹⁸ La sede de la Empresa Propietaria de la Red está localizada en Panamá, por eso Endesa se localiza únicamente en este país.

La presencia de multinacionales en un territorio u otro no permanece estática una vez hecha la inversión. Los cambios de estrategia, las fusiones y adquisiciones, la aprobación de políticas y leyes que pueden hacer más rentable una inversión en un país determinado, etc. son algunas de las cuestiones que influyen en la movilidad de las grandes compañías, que cambian de sitio sus capitales sin apenas barreras o contratiempos. Así se refleja en el caso de las empresas europeas de la energía en Centroamérica, por ejemplo Shell vendió todas sus filiales centroamericanas en el año 2009 al grupo hondureño Terra (Cepal, 2012). Como también en el hecho de que sólo 4 compañías —Total, Enel, Cepsa y Gas Natural Fenosa— se han mantenido estables (Tabla 5). Más allá de los cambios en las inversiones, la tendencia general ha sido un leve aumento del número de empresas de la energía (Gráfica 4) debido esencialmente a multinacionales de la electricidad como las españolas Hidralia Energía (2008) y Acciona¹⁹ (2010), la británica Actis Globeleq (2009)²⁰ y la alemana RWE (2011), entre otras.

Tabla 5. Principales empresas energéticas europeas presentes en la región de Centroamérica por años, 2005-2014.

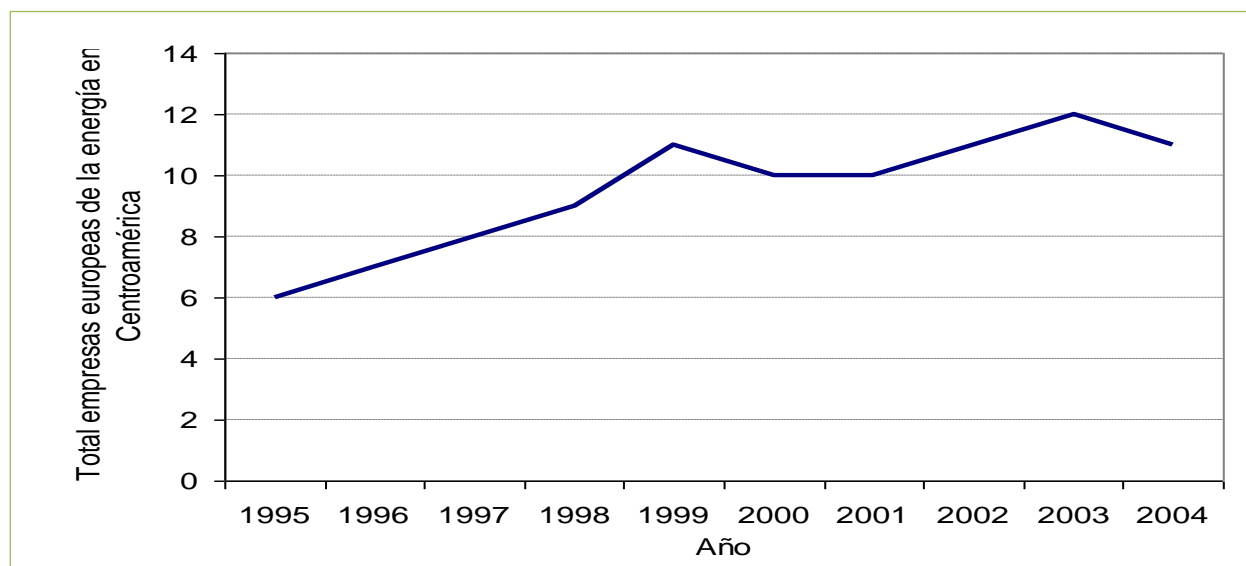
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Electricidad										
Acciona (ES)							X	X	X	X
Actis-Globeleq (R.U.)					X	X	X	X	X	X
Endesa (ES)		X	X					X	X	
Enel (IT)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Gas Natural Fenosa (ES)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
GDF-Suez (FR)			X	X	X	X	X	X	X	
Hidralia Energía (ES)				X	X	X	X	X	X	X
Iberdrola (ES)	X	X	X	X	X	X			X	X
RWE (AL)							X	X	X	X
TSK (ES)				X	X	X	X	X	X	X
Hidrocarburos										
Cepsa (ES)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Repsol (ES)					X	X				X
Royal Dutch Shell (R.U.-P.B)	X	X	X	X	X					
Total (FR)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
TOTAL	6	7	8	9	11	10	10	11	12	11

Fuente: Elaboración propia

¹⁹ La empresa española Acciona está presente en la mayoría de Estados de Centroamérica (Honduras, Guatemala, El Salvador, Panamá, Nicaragua y Costa Rica), pero solo es en Costa Rica donde desarrolla proyectos relacionados con la energía; en el resto se tratan de proyectos de ingeniería y construcción.

²⁰ La información sobre la compañía Actis Globeleq se ha obtenido de la propia [página web](#) porque no dispone de informes anuales.

Gráfica 4. Número total de las principales empresas energéticas europeas en Centroamérica entre 2005-2014.



Fuente: Elaboración propia.

De modo que la firma de decenas de acuerdos de protección de inversiones no ha sido respondida con un incremento considerable de transnacionales de la energía en la región. Por esta razón, la tendencia al alza que se observa necesita ser confirmada ampliando el número de años estudiados y el número de empresas, pues el análisis se restringe a un solo sector. Además, habría que tener en cuenta los diversos estudios que afirman la inexistencia de una fuerte correlación entre tratados bilaterales e inversiones. Battari y Wallach (2005) concluyen, en este sentido, que, de forma general, los tratados bilaterales tienen poco impacto en la inversión extranjera directa porque estos acuerdos sólo son uno de los factores a considerar por las multinacionales. Otras cuestiones que son decisivas para la expansión internacional de las empresas son el coste de la mano de obra, su cualificación, el tamaño del mercado, la infraestructura física, la privatización de empresas estatales, el acceso a los mercados regionales y a las materias primas, entre otros. Sólo así se explica el hecho de que Brasil sea uno de los principales receptores de inversión en América Latina y no tiene firmados acuerdos de promoción y protección de inversiones²¹.

Por otro lado, la entrada principal de inversión extranjera en la región se ha dirigido a la maquila²² —donde predominan capitales estadounidenses—, las privatizaciones de empresas públicas y el turismo. Este sería el orden si no se tiene en cuenta los servicios financieros y el transporte en Panamá, que pasarían a ser los rubros que más capitales reciben (Bidaurratzaga y Zabalo, 2012). El AdA, que ha entrado recientemente en vigor, puede

²¹ Consultado en el Sistema de Información sobre Comercio Exterior.

²² La maquila es la denominación que se hace en México y Centroamérica a las zona francas de exportación. Son territorios cuya normativa está adaptada para atraer empresas orientadas a la exportación, ya sea por la reducción de impuestos y aranceles, las facilidades en la infraestructura, la reducida normativa laboral, etc. (Zabalo, 2012b).

proporcionar algunas de las claves que demandan las transnacionales; como aumentar el tamaño del mercado, el acceso a mercados regionales y el avance en la liberalización de sectores. Con todos los factores que se han analizado, habrá que ver en un futuro si se confirma entonces la tendencia al alza en la entrada de transnacionales de la energía.

Los impactos de las transnacionales europeas de la energía en Centroamérica

El discurso de las escuelas de negocios, los gobiernos y las instituciones financieras internacionales asocia el desarrollo de un país periférico a la llegada de inversión extranjera. Según sus teorías, la actividad de las transnacionales aporta impactos positivos en aspectos como la transferencia de tecnología, la mejora de la provisión de bienes públicos y privados, el incremento del empleo, el acceso de las mujeres al mercado de trabajo y el fomento de la inversión como motor de desarrollo²³.

En cambio, presentan una realidad muy distinta los trabajos de documentación y sistematización de las consecuencias de la expansión global de las transnacionales realizadas por diferentes centros de estudio, organizaciones no gubernamentales y movimientos sociales. A partir de ellos se conseguido demostrar tres cuestiones: primero, que las empresas transnacionales no han traído de la mano el progreso y el bienestar para las poblaciones de la región; no se ha contribuido a una mejora de la cantidad y la calidad del empleo, ni tampoco de la prestación de los servicios que ofrecen y prácticamente no han realizado inversiones en mantenimiento. Por otro lado, además de las consideraciones económicas, hay toda una lista de graves impactos económicos, políticos, sociales, ambientales y culturales. Y, por último, “quienes han salido ganando han sido los dueños de esas compañías, los beneficiarios de las rentas del capital y los políticos y empresarios que se han hecho de oro atravesando las puertas giratorias que conectan el sector público y el mundo empresarial” (Ramiro, 2014).

Las grandes compañías europeas de la electricidad no escapan a esta lógica y sus impactos han sido señalados por las comunidades afectadas, sindicatos, plataformas en defensa del usuario/a y organizaciones sociales. Sistemáticamente, estos colectivos han llevado denuncias administrativas ante los tribunales nacionales, ya sea por la violación de los derechos laborales, como por cortes en el suministro y cobros excesivos. Las denuncias penales surgen cuando la respuesta del Estado y la empresa reprimen y criminalizan la oposición social. En el caso de las demandas administrativas como penales, los sistemas judiciales nacionales no garantizan la protección de los derechos económicos, sociales y culturales, ni tampoco frenan la impunidad de la que gozan las corporaciones cuando cometen la violación de los derechos humanos (Paz, González y Sanabria, 2005; Tribunal Permanente de los Pueblos, 2007; VVAA, 2010).

Frente a ello, víctimas y organizaciones sociales buscan diferentes vías para el reconocimiento de los impactos causados y la obtención de justicia. Es en ese contexto en el

²³ Muchas de las publicaciones de la Fundación Carolina o del Instituto Elcano abundan en ello, como por ejemplo: Olivé, Pérez y Macías (2011).

que se han desarrollado las sesiones del Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP) dedicadas a juzgar los efectos de las multinacionales europeas en América Latina. En este tribunal ético ha sido juzgada la actividad de Unión Fenosa —ahora Gas Natural Fenosa— en Guatemala, Nicaragua y Panamá, donde su política para maximizar la rentabilidad ocasionó numerosos atropellos. Las denuncias plasmaban la falta de inversión en la extensión del servicio a zonas rurales y zonas urbanas empobrecidas, la mala calidad del servicio, la sucesión de apagones y racionamientos de electricidad y las enormes dificultades de una parte importante de la población para pagar las altas tarifas (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2010).

La situación denunciada en el TPP para Unión Fenosa, se ha repetido con características muy similares para la actividad de Iberdrola en Guatemala, donde las comunidades señalaban cortes sistemáticos, apagones, precios altos y cobros indebidos (Martínez, 2008). En el plano de la generación de electricidad, proyectos hidroeléctricos de la italiana Enel (Fernández y Marcos, 2012) y de la española Hidralia han generado importantes conflictos con la población indígena de Guatemala (Hegoa, 2012; Tribunal Permanente de los Pueblos, 2014). En uno y otro caso se avanzó la obra sin el consentimiento de la comunidad afectada, violando el convenio 169 de la OIT que obliga a realizar una consulta libre, previa e informada a los pueblos indígenas afectados. A su vez, la oposición de la población ha sido fuertemente reprimida y criminalizada por el Estado de Guatemala.

La ausencia de respuesta en los tribunales nacionales y la necesidad de establecer herramientas para crear un marco regulatorio alternativo, hacen imprescindibles las investigaciones, las denuncias y la movilización contra los abusos que cometen las empresas transnacionales en su expansión global. No solo para proteger los derechos fundamentales de las mayorías sociales, sino también para reflexionar y proponer otros modelos posibles que desplacen a las multinacionales del centro del sistema y prioricen a las personas y a los procesos que hacen posible la vida en nuestro planeta.

4. Demandas ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) que implican a Estados de Centroamérica

El aumento de la firma y entrada en vigor de tratados comerciales y de inversiones ha llevado aparejado un aumento de los litigios debido a los mecanismos de solución de controversias inversor-Estado —conocidos como ISDS, por sus siglas en inglés—. Esta cláusula permite que los inversores dejen de someterse a los tribunales nacionales donde han realizado la inversión, para acudir de igual a igual con los Estados ante tribunales arbitrales internacionales. El sometimiento al arbitraje de controversias determina, según Alejandro Teitelbaum (2012), que los Estados renuncien “a una prerrogativa fundamental de la soberanía como es la competencia territorial de los tribunales nacionales”.

Se trata de tribunales privados que configuran una especie de sistema paralelo al poder judicial que favorece a las grandes corporaciones. Las ventajas que le ofrecen son: por un lado, las compañías pueden elegir la jurisdicción, aunque no hayan agotado los tribunales nacionales, pueden llevar el caso ante tribunales internacionales. Incluso, si se agota la vía a nivel estatal pueden apelar a estos tribunales arbitrales e imposibilitar al Estado realizar un recurso a la sentencia. Por otro lado, las denuncias van en único sentido, sólo las empresas pueden demandar a los Estados, así que el país receptor de la inversión no puede demandar al inversor extranjero (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015c).

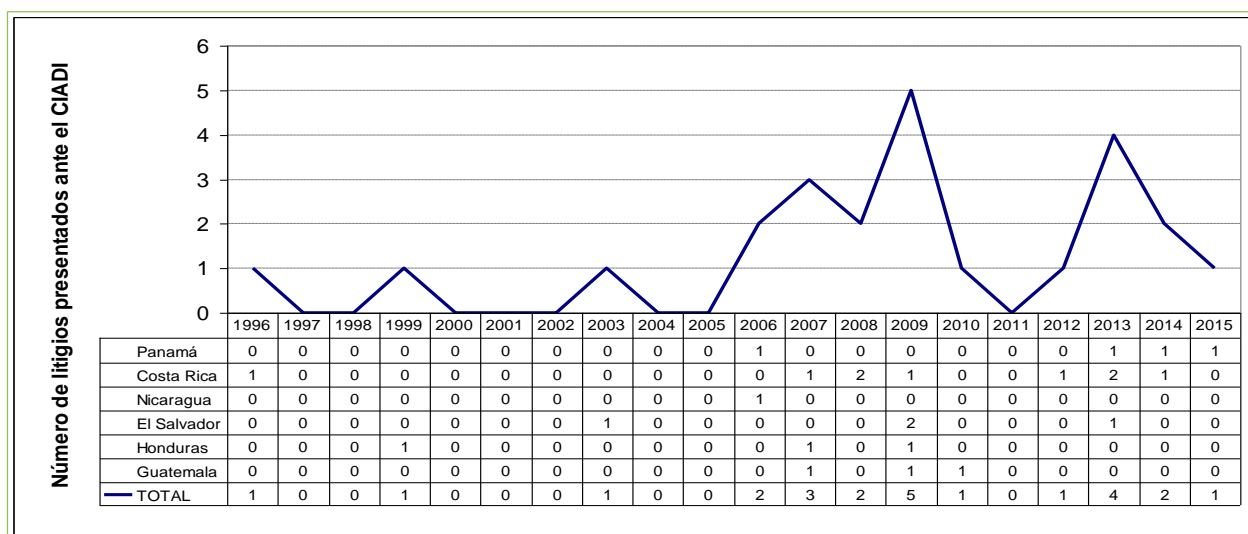
En este marco, los gobiernos de los países receptores de las inversiones ven cómo sus márgenes de maniobra se restringen en gran medida: cualquier modificación gubernamental que afecte a los intereses de las corporaciones puede dar lugar a demandas ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), perteneciente al Banco Mundial y el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC, entre otros. Las sentencias de estos organismos, a diferencia de los que deberían encargarse de velar por el cumplimiento del Derecho Internacional de los Derechos Humanos, pueden imponer duras sanciones y fuertes bloqueos económicos a los países que se nieguen a aceptar sus resoluciones (Ramiro y González, 2014).

De los tribunales de arbitraje utilizados por las corporaciones ante una controversia con un Estado, el más utilizado es el CIADI y es por eso que ha sido la instancia estudiada en este informe. Sólo un Estado en Centroamérica, Belice, no ha firmado el Convenio de Washington del 18 de marzo de 1965 que establece al CIADI. Por lo tanto, no puede ser llevado ante este tribunal directamente, aunque sí indirectamente. El citado Convenio establece un mecanismo complementario para poder recurrir al CIADI en caso de que uno de los dos Estados que firman un acuerdo bilateral de inversiones no sea signatario del Convenio.

El número total de demandas, que han interpuesto las multinacionales a los países de Centroamérica ante el CIADI, se elevan a 25 hasta la actualidad. Empezaron a ser cada vez

mayores a partir de 2005 y llegó a su punto máximo en el año 2009 —con 5 casos— y en el año 2013 —con 4—. En relación a los países demandados, el Estado que acumula más litigios es Costa Rica, que ha sido llevado 9 veces ante el tribunal de arbitraje (Gráfica 5).

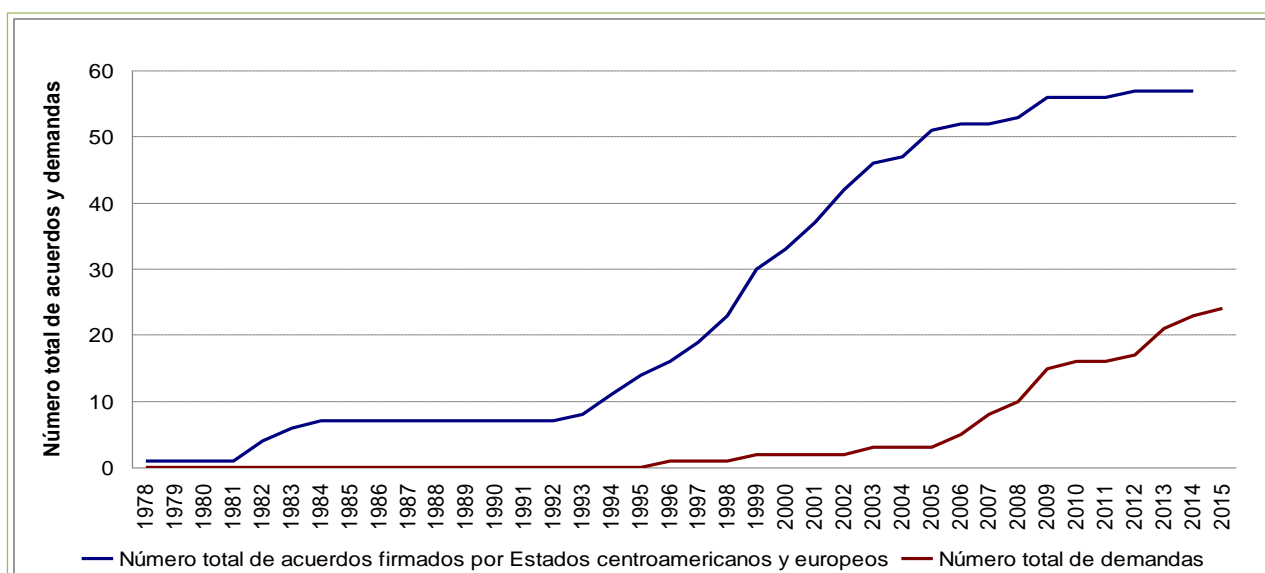
Gráfica 5. Número total de demandas, que implican a Estados centroamericanos, ante el CIADI.



Fuente: Elaboración propia.

La evolución temporal de las controversias está relacionada, de este modo, con la firma y entrada en vigor de los tratados que conllevan protección y promoción de inversiones (Gráfica 6).

Gráfica 6. Evolución total del número de demandas ante el CIADI que comprometen a Estados de Centroamérica / Acuerdos firmados por Estados centroamericanos con la UE y sus Estados miembros.



Fuente: Elaboración propia.

El análisis cuantitativo ha tenido en cuenta el número total de demandas interpuestas ante el CIADI, por lo que se han incorporado aquellas procedentes de países no europeos, como son las compañías estadounidenses que, por cierto, son las que más demandas han presentado²⁴ (Anexo 3). Así es que, del total de litigios, las que se corresponden con empresas de origen europeo son 10, de las cuales 2 son del sector de la energía (Tabla 6).

El tipo de demandas que se han llevado al CIADI demuestran que los tratados bilaterales de inversiones más que proteger de posibles nacionalizaciones o confiscaciones, están siendo utilizadas por las transnacionales para frenar “un conjunto de políticas regulatorias y funciones que a diario deben cumplir los gobiernos” (Battari y Wallach, 2005). El litigio de las dos multinacionales europeas de la energía es un ejemplo en este sentido.

Tabla 6. Demandas presentadas por transnacionales de la UE a Estados centroamericanos ante el CIADI.

Año	Número de caso	Demandante	Origen del demandante	País demandado	Estado	Sentencia
2015	ARB/15/14	Álvarez y Marín Corporación y otros	Costa Rica – Países Bajos	Panamá	Pendiente	-
2013	ARB/13/18	Enel Green Power	Italia	El Salvador	Pendiente	-
2012	ARB/12/4	Supervision y Control	España	Costa Rica	Pendiente	-
2009	ARB/09/20	Reinhard Hans Unglaube	Alemania	Costa Rica	Concluido	Costa Rica debe pagar 4,065 millones de dólares a la demandante y la transferencia de la propiedad expropiada (área protegida incorporada a un proyecto turístico)
2009	ARB/09/5	Iberdrola Energía	España	Guatemala	Concluido	Se desestimó. Las costas fueron pagadas por la demandante

²⁴ Estados Unidos firmó en 2004 un Acuerdo de libre comercio que incluye protección de inversiones con Centro América y República Dominicana, conocido como CAFTA- DR. Entró en vigor en el año 2006, e incluye el recurso ante el CIADI como mecanismo de resolución de controversias.

2009	ARB/09/4	Elsamex	España	Honduras	Concluido	Honduras debe pagar 14 millones de dólares a la demandante
2008	ARB/08/1	Marion Unglaube	Alemania	Costa Rica	Concluido	Costa Rica debe pagar 4,065 millones de dólares a la demandante y la transferencia de la propiedad expropiada (área protegida incorporada a un proyecto turístico)
2007	ARB/07/32	Astaldi	Italia	Honduras	Concluido	Honduras debe pagar más de 8 millones de dólares a la demandante
2003	ARB/03/26	Inceysa Vallisoletana	España	El Salvador	Concluido	Se desestimó. Las costas fueron pagadas por la demandante
1999	ARB/99/8	Astaldi & Columbus Latinoamericana de Construcciones	Italia - Panamá	Honduras	Concluido	Acuerdo entre las partes

Fuente: Elaboración propia.

En el año 2009, Iberdrola demandó a Guatemala ante el CIADI, acogiéndose al tratado bilateral entre el país centroamericano y España firmado en 2002, con motivo de una disputa en el establecimiento de tarifas. La filial de la compañía española en Guatemala, EEGSA, era²⁵ responsable de la distribución eléctrica en los departamentos con más población — Guatemala, Sacatepéquez y Escuintla—. Al ser un servicio muy regulado, es el Estado quien fija estos precios y en 2008 redujo la tarifa de la electricidad de las pequeñas y medianas empresas, así como de los hogares para el quinquenio 2008-2013²⁶. La reducción establecía un precio considerablemente menor a lo que había estimado la multinacional, tras lo cuál demandó al Estado guatemalteco por “expropiación indirecta” (CIADI, 2012). No lo reconocía así Guatemala que reclamó la legalidad de la medida y criticó a Iberdrola por trasladar las pérdidas en las redes a las tarifas de los usuarios. Finalmente, el CIADI declaró que no tenía

²⁵ Iberdrola vendió EEGSA a Empresas Públicas de Medellín en el año 2010.

²⁶ “Iberdrola pierde una demanda contra Guatemala por ‘expropiación indirecta’”, *El Mundo*, 20 de agosto de 2012. [En línea]: <http://www.elmundo.es/america/2012/08/20/noticias/1345495050.html>

competencia, desestimó el caso y obligó a Iberdrola a pagar los costes de todo el proceso judicial —5,31 millones de dólares—.

La otra demanda de una empresa energética europea es la interpuesta por la italiana Enel (Enel Green Power) a El Salvador en el año 2013. La causa se encuentra en la paralización de la concesión de un proyecto de energía geotérmica, ya que el Estado consideró que había irregularidades en la selección del socio estratégico de Enel para realizar la obra. La transnacional italiana, por su parte, presentó la demanda para anular la paralización y el embargo de los capitales destinados a financiar el proyecto, calificando de “terrorismo legal y judicial” las acciones emprendidas por El Salvador²⁷. En este caso se apeló a la Ley de inversiones de El Salvador de 1999 ya que Italia y El Salvador no tienen firmado ningún Acuerdo de Protección de Inversiones. Actualmente, el litigio está pendiente de resolución.

Además del CIADI, hay otros tribunales ante los que acuden los inversores a la hora de resolver controversias, sin embargo los casos llevados ante estos son más reducidos. De los tribunales formados mediante las reglas de arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) solo hay un caso que compete a Estados centroamericanos, que es el de El Salvador²⁸. En cuanto a los tribunales *ad hoc* formados mediante las reglas de la Cámara de Comercio de Estocolmo entre los años 2008 y 2014, el Estado de Panamá fue parte de un tribunal en 2010 y de otro en 2009²⁹; y el Estado de Belice de dos tribunales en 2014³⁰. Finalmente, de las demandas presentadas ante la Corte Permanente de Arbitraje de la Haya, habría que mencionar el caso que compete al Consorcio John W. McDougall Company y Drege & Marine Corporation (EEUU) contra el Instituto Costarricense de Electricidad de Costa Rica (empresa nacional)³¹, todavía pendiente de resolución.

²⁷ “Enel inicia en EE.UU. un litigio contra El Salvador”, *elsalvador.com*, 28 de mayo de 2014. [En línea]: <http://www.elsalvador.com/articulo/nacional/enel-inicia-eeuu-litigio-contra-salvador-51829>

²⁸ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. Número del caso 1381.

²⁹ Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo. Estadística 2008-2013.

³⁰ Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo. SCC Statistics 2014. Nationality of the Parties 2014.

³¹ Corte Permanente de Arbitraje. “Consorcio John W. McDougall Company Inc. y Dredge & Marine Corporation (EE.UU.). El Instituto Costarricense de Electricidad (Costa Rica)”.

5. Conclusiones y recomendaciones

La política comercial de la UE tiene como prioridad hacer más competitiva su economía y, para ello, desarrolla los instrumentos necesarios con los que “crear un entorno favorable para las empresas, facilitar su acceso a los mercados exteriores, incluidos los mercados públicos”. Como expresa la Estrategia Europa 2020, se trata de profundizar las “relaciones económicas estratégicas y la defensa de los intereses europeos en el mundo”. A partir de estos principios impulsa y defiende la nueva *lex mercatoria* que protege de forma imperativa, coercitiva y ejecutiva los derechos de las grandes corporaciones europeas. Construye el Derecho Corporativo Global a partir del conjunto de contratos, normas de comercio e inversiones de carácter multilateral, regional y bilateral, las decisiones de los tribunales arbitrales y el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC.

La defensa de los “intereses europeos” tiene a su disposición 12 tipos distintos de acuerdos comerciales —Acuerdo de Asociación, Acuerdo de Asociación Económica Concertación Política y Cooperación, Acuerdo de Asociación Económica, Acuerdo Comercial, etc.— y centenares de tratados bilaterales de protección de inversiones que la UE ha firmado con países de todos los continentes. Una de las regiones considerada como socio comercial, en el que abrir nuevos mercados y establecer “un entorno favorable” a los capitales europeos, es Centroamérica. Si bien el comercio entre el subcontinente y la UE tienen poco peso en la economía europea, su potencial crecimiento y el acceso que puede facilitar al mercado estadounidense lo hacen “atractivo”.

No ha sido un problema el hecho de que Estados Unidos sea el principal socio comercial e inversor en la región centroamericana, más bien al contrario, le ha facilitado a la UE las negociaciones. La existencia previa de un tratado de libre comercio con EEUU (CAFTA-DR) ha avanzado en la liberalización y desregulación de numerosos ámbitos. De forma que la UE, siguiendo la cláusula de nación más favorecida, impone que estas políticas sean la base de la negociación de acuerdos comerciales. Así que Europea sólo ha tenido que ampliar la mercantilización de más servicios y bienes, aumentar la desregulación de las compras públicas y blindar con más regulación la propiedad intelectual. Medidas, todas ellas, que se recogen en el Acuerdo de Asociación firmado entre la UE y Centroamérica, que entró en vigor en el año 2013.

Es el principio de los vasos comunicantes entre normas de comercio e inversiones y entre transnacionales e instituciones que mencionaba Hernández Zubizarreta (2014). Las negociaciones globales que quedaron paralizadas en el año 2006 en la Ronda de Doha de la OMC, continúan por medio del CAFTA-DR por parte de Estados Unidos y del Acuerdo de Asociación (AdA), por parte de la UE para Centroamérica.

La firma del AdA supone la creación de una sólida estructura cuyos objetivos no son únicamente fomentar el comercio internacional y abrir mercados. También completa y fortalece la protección de las inversiones europeas que se ha ido creando de forma bilateral

a través de los 56 Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones firmados entre países europeos y centroamericanos. Como no podía ser de otra manera, los países con mayor inversión extranjera en Centroamérica son los que concentran un mayor número de este tipo de acuerdos, es decir, Países Bajos, Alemania, España, Francia y Reino Unido. Las multinacionales no invierten si sus países de origen, y los países que van a ser destino de sus capitales, no les garantizan la “seguridad jurídica” necesaria para proteger sus beneficios.

La evolución temporal de cada uno de estos instrumentos refleja la profundización del paradigma neoliberal en Centroamérica. En la década de los noventa, con el auge de la globalización económica y la internacionalización de las empresas a escala planetaria, se multiplica el número de tratados bilaterales de promoción y protección de inversiones entre países europeos y centroamericanos. Esta proliferación se concentra del año 1995 hasta el 2005 y, una vez, implantados los acuerdos que protegen las inversiones se da un paso adelante con un acuerdo comercial, que también recoge cuestiones relacionadas con la inversión extranjera, entre las dos regiones. Paralizada las negociaciones en la OMC, el AdA apuntala la seguridad jurídica a nivel regional, de todos los capitales europeos en Centroamérica, a la vez que avanza en ampliar los negocios a más bienes y servicios.

Con el fin de conocer cómo han respondido las transnacionales europeas al fortalecimiento de la *lex mercatoria* en Centroamérica, se ha estudiado la presencia durante la última década —de 2005 a la actualidad— de las multinacionales del sector de la energía. Las privatizaciones realizadas en la década de los noventa y el impulso de proyectos como el Sistema de Interconexión Eléctrica de los Países de América Central han sido dos factores importantes para que las empresas europeas de la electricidad tengan una considerable presencia en la región. La española Gas Natural Fenosa, la italiana Enel y la inglesa Actis, son de las más importantes. En el sector de los hidrocarburos la situación es muy distinta, las compañías europeas son marginales. Quienes controlan la distribución y comercialización de petróleo son la estadounidense Chevron-Texaco, y las centroamericanas Delta, Terra y Alba Petróleos.

En los últimos años, se observa un ligero aumento de empresas en la última década debido, esencialmente, a multinacionales de la electricidad como las españolas Hidralia Energía (2008) y Acciona (2010), la británica Actis Globeleq (2009) y la alemana RWE (2011), entre otras. Sin embargo, el crecimiento del número de transnacionales europeas de la energía en Centroamérica no es tan fuerte como cabría esperar por el elevado número de APPRI y por el AdA firmado. En ese sentido, es importante que la tendencia al alza observada pueda ser confirmada ampliando el número de años estudiados y el número de empresas, pues el análisis se restringe a una década y a un solo sector. A su vez, hay que tener en cuenta que, en la entrada de capitales, influyen más factores que la firma de tratados bilaterales. El tamaño del mercado, la infraestructura física, la privatización de empresas estatales y el acceso a los mercados regionales, entre otros, son también determinantes para la inversión foránea (Battari y Wallach, 2005). El AdA, que ha entrado recientemente en vigor, puede proporcionar algunas de las claves que demandan las transnacionales como el acceso a

mercados regionales y el avance en la liberalización de sectores. Habrá que ver en un futuro si se confirma la tendencia al alza en la entrada de transnacionales de la energía.

Fuentes gubernamentales y empresariales asocian los beneficios para las transnacionales con el progreso y el desarrollo de los países donde se asientan. Las comunidades afectadas por los impactos de estas corporaciones y diferentes movimientos sociales no están de acuerdo con este discurso y les responsabilizan del saqueo de los recursos naturales, la mala calidad o ausencia del servicio, la precarización laboral, atropellos a los derechos humanos y el deterioro de los ecosistemas de la región. Las grandes compañías europeas de la electricidad no escapan a esta lógica, Unión Fenosa ha sido denunciada en el Tribunal Permanente de los Pueblos —un tribunal ético no gubernamental— por realizar cortes sistemáticos, apagones, precios altos y cobros indebidos. En el plano de la generación de electricidad, proyectos hidroeléctricos de la italiana Enel y de la española Hidralia han generado la violación de los derechos humanos de la población indígena de Guatemala.

La búsqueda de una justicia alternativa por parte de víctimas y organizaciones sociales responde a la ausencia de respuesta en los tribunales nacionales. A su vez, en ninguno de los casos descritos, las comunidades han podido acceder a una instancia internacional que juzgue a la empresa transnacional y sus dirigentes por la violación del Derecho Internacional a los Derechos Humanos y del Derecho Internacional del Trabajo. Por ello, es necesario seguir creando herramientas para establecer un marco regulatorio alternativo que tenga como objetivo el fin de la impunidad de las transnacionales. Porque las grandes empresas sí disponen de tribunales de arbitraje internacionales donde denuncian a los Estados cuando consideran que éstos atentan contra sus intereses.

El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) es el tribunal de arbitraje empleado con mayor frecuencia por las multinacionales para resolver las controversias con los Estados. En Centroamérica, el número de demandas interpuestas por multinacionales ante este tribunal empezó a ser significativo a partir de 2005 y llegó a su punto máximo en el año 2009. La evolución temporal de las controversias está relacionada, de este modo, con la firma y entrada en vigor de los tratados que conllevan protección y promoción de inversiones. Es una tendencia general pues se ha tenido en cuenta todos los casos presentados, incluyendo corporaciones de otras regiones, como EEUU, y de todos los sectores. Si se enfoca exclusivamente en los litigios de empresas europeas, y más si sólo se tiene en cuenta las del sector energético, es difícil establecer un nexo directo entre la firma de acuerdos comerciales y de inversión y el aumento de litigios.

Se han producido 10 demandas de corporaciones europeas a países centroamericanos, de los cuales 2 pertenecen al sector de la energía. La ausencia de una relación directa entre la firma de acuerdos de promoción y protección de inversiones y el aumento del número de demandas se debe a varios factores. Hay que tener en cuenta que los principales capitales en Centroamérica proceden de Estados Unidos, de hecho, son las compañías de este país quienes han interpuesto el mayor número de demandas a los Estados centroamericanos.

Por otro lado, sería necesario ampliar el número de años para entrever la tendencia, teniendo en cuenta todos los sectores, pues Centroamérica tiene poco peso en la economía europea. Sería interesante, en este sentido, confirmar la tendencia analizando esta misma relación en Suramérica, donde los capitales europeos tienen una mayor presencia porque acceden a mercados más grandes y potencialmente más rentables. No hay que olvidar que son corporaciones que están orientadas al mercado interno de los países pues fundamentalmente pertenecen al sector servicios.

Los litigios de las empresas europeas de la energía son los correspondientes a Iberdrola y Enel. En el año 2009, Iberdrola demandó a Guatemala ante el CIADI, acogiéndose al tratado bilateral entre el país centroamericano y España firmado en 2002, con motivo de una disputa en el establecimiento de tarifas. El litigio se desestimó porque el tribunal de arbitraje se declaró incompetente. Debía dirimirse en los tribunales del país centroamericano. Por su parte, la italiana Enel (Enel Green Power) demandó a El Salvador en el año 2013 por la paralización de un proyecto geotérmico cuando el Estado centroamericano detectó irregularidades. Ni siquiera le hizo falta la firma de un tratado bilateral, se acogió a la ley de inversiones de El Salvador. Esta controversia todavía sigue en disputa.

El tipo de demandas que se han llevado al CIADI demuestran que los tratados bilaterales de inversiones más que proteger de posibles nacionalizaciones o confiscaciones, están siendo utilizadas por las transnacionales para frenar “un conjunto de políticas regulatorias y funciones que a diario deben cumplir los gobiernos” (Battari y Wallach, 2005). De esta forma se va construyendo una armadura que vela por la seguridad jurídica de las inversiones de las transnacionales ante los posibles cambios políticos que puedan introducir un mayor control sobre sus actividades. En definitiva, se subordinan los derechos de las mayorías a la protección de los intereses corporativos, cuando debería ser al contrario.

El Derecho Internacional de los Derechos Humanos, incluidos los derechos del trabajo y los derechos ambientales, es jerárquicamente superior a las normas de comercio e inversiones, “por su carácter imperativo y como obligaciones *erga omnes*, esto es, de toda la comunidad internacional y para toda la comunidad internacional” (Hernández Zubizarreta, 2015). La Convención de Viena así lo establece en el artículo 53, según el cual se debería anular todo tratado que vulnere una norma imperativa de Derecho Internacional.

Los principios asociados a los acuerdos de comercio e inversión como el trato nacional, trato más favorable, trato justo y equitativo para los inversores, etc. no deberían contemplarse si tienen como consecuencia la violación de principios esenciales de los derechos humanos. La legalidad internacional se quiebra a partir de cualquier política que genere discriminación, ponga en riesgo el conjunto de libertades y derechos humanos, impida la participación de la ciudadanía en la toma de decisiones que afecten a sus vidas, permita que los Estados incumplan con su obligación de garantizar los derechos humanos, tanto en su territorio como fuera del mismo, y no tenga en cuenta que los derechos humanos son universales, indivisibles e interdependientes.

En este marco, movimientos sociales, organizaciones no gubernamentales, expertos y activistas sociales reivindican la responsabilidad de las empresas multinacionales en la extensión de la pobreza y la desigualdad. En ese contexto, es necesario crear las vías para el ejercicio de un control efectivo sobre las operaciones de estas compañías. Así, desde la sociedad civil se han formulado propuestas concretas para avanzar hacia mecanismos eficaces de control que sirvan para poner los derechos de las personas y los pueblos, como mínimo, al mismo nivel que la nueva *lex mercatoria*. Consideramos que el informe quedaría incompleto si no refleja el avance de estos movimientos en la articulación de alternativas reales y viables que sirvan para ir construyendo otra forma de entender la economía.

Recomendaciones

1. *Evaluación de los efectos de la lex mercatoria en la población*: Los beneficios de los tratados de comercio e inversión, según las elites gubernamentales y empresariales, se basan en el crecimiento de las exportaciones, la entrada de inversiones foráneas y el crecimiento del PIB. Bajo las cifras macroeconómicas, sin embargo, aumenta la desigualdad social y la precariedad de cada vez más personas. Por esta razón, sería necesario contribuir al trabajo que ya están realizando multitud de organizaciones y personas para valorar los efectos sociales y ambientales de los más de 3.000 tratados aprobados en todo el mundo. Los impactos de la *lex mercatoria* en la vida de las personas y su responsabilidad en el avance de la actual crisis ecológica deberían ser los principales indicadores a la hora de mostrar los resultados de las políticas de “libre comercio”.

2. *Control público sobre las negociaciones de los acuerdos de comercio e inversión*: Medidas como restablecer la competencia territorial de los tribunales nacionales, desarrollar todo el proceso de tramitación parlamentaria con plena transparencia y fortalecer procesos democráticos —como las iniciativas legislativas populares, las consultas a la mayor diversidad de agentes, además de a las empresas (organizaciones sindicales, consumidores, movimientos sociales, etc.) y los referéndums— van dirigidas a incrementar el debate público y la participación ciudadana. Romper el secretismo de las negociaciones facilita una mayor respuesta social y el freno a la aprobación de normas ilegítimas y perjudiciales para las mayorías.

3. *Garantizar la efectividad del respeto a los derechos humanos en el comercio*: La incorporación de los derechos humanos en los acuerdos comerciales y de inversión es más retórica que real, aunque configuren el preámbulo y los primeros artículos del texto negociado. Así lo demuestra que, tras 15 años de acuerdo comercial firmado entre la UE y México, no se ha mencionado la cláusula democrática ante la violación sistemática de derechos humanos en el país latinoamericano. En una transición hacia otro modelo de comercio, serían necesarios cambios que vayan fortaleciendo el cumplimiento de los derechos humanos. Ejemplos en este sentido serían, por un lado, exigir otro paradigma de comercio: frente a la competitividad y la asimetría debería primarse la complementariedad con respeto a los pueblos y la naturaleza. Por otro, debería establecerse, en los textos que se negocien, la

jerarquía normativa por la cual hay una primacía de los derechos humanos sobre las normas de comercio e inversión. A su vez, no debería permitirse en ningún caso que las disputas inversor-Estado se sometan a la decisión de tribunales arbitrales privados. Si no más bien, sería necesario el establecimiento de instancias para el control público y ciudadano de las empresas transnacionales (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015b).

4. *Mandato de comercio alternativo* (Alianza del Mandato de Comercio Alternativo, 2013): El eje central de este nuevo mandato invierte la lógica de los tratados de comercio e inversión y establece que: “Los derechos humanos, la democracia y la transparencia deben priorizarse por encima de los intereses empresariales y privados, al igual que el acceso universal a los servicios públicos de calidad, la protección social, las normas laborales y ambientales”. A partir de ella realiza diferentes propuestas alternativas de regulación que resaltan Hernández Zubizarreta y Ramiro (2015d):

- La política comercial europea debe respetar el derecho de los países y las regiones a desarrollar el comercio local y regional por encima del global.
- Los bienes comunes y los servicios públicos quedarán excluidos de las negociaciones de la UE en materia de comercio e inversiones.
- Los gobiernos y los parlamentos europeos han de exigir a las corporaciones transnacionales que rindan cuentas en sus países por las consecuencias sociales y ambientales de sus operaciones en todo el mundo.
- Los gobiernos deben regular las importaciones, exportaciones e inversiones de forma que éstas sirvan a sus propias estrategias de desarrollo sostenible.
- Los países, las regiones y las comunidades tienen que controlar la producción, la distribución y el consumo de sus propios bienes y servicios.
- Los gobiernos, los parlamentos y las autoridades públicas deben tener plenos derechos para regular los mercados financieros, con el fin de proteger los derechos sociales, salvaguardar el control democrático y garantizar la sostenibilidad socioambiental.

5. *Tratado internacional de los pueblos para el control de las empresas transnacionales* (Desmantelamos el poder corporativo, 2014): Las propuestas sobre comercio alternativo se pueden completar con el Tratado internacional de los pueblos que se presenta como “una propuesta alternativa de carácter radical, cuyos objetivos son, por un lado, proponer mecanismos de control para frenar las violaciones de derechos humanos cometidas por empresas transnacionales y, por otro, ofrecer un marco para el intercambio y la creación de alianzas entre comunidades y movimientos sociales para reclamar el espacio público, ahora ocupado por los poderes corporativos”.

El Tratado ha sido elaborado colectivamente por diferentes movimientos sociales, pueblos originarios, sindicalistas, juristas, activistas y víctimas de las prácticas de las multinacionales. Los autores y autoras tratan de construir y analizar el Derecho Internacional desde los movimientos y resistencias sociales, desde la experiencia acumulada a partir de las diferentes luchas contra las empresas transnacionales y las instituciones estatales e internacionales que las apoyan. A partir de este bagaje configuran un tratado “del presente y del futuro, basado en la responsabilidad y ética de las generaciones presentes y futuras y en la obligación de proteger la Tierra y sus habitantes”.

Este instrumento establece nuevas premisas relacionadas con la responsabilidad de las empresas multinacionales. Las corporaciones, como personas jurídicas que son, deben cumplir las normas nacionales e internacionales relacionadas con los derechos humanos. Por lo tanto, debe regularse su responsabilidad civil y penal, como también la doble imputación: por un lado, es imputable la empresa y, por otro, los directivos de la entidad. Además, también contempla la responsabilidad solidaria de las corporaciones con sus filiales, proveedores, subcontratistas, etc. que violen los derechos humanos.

No sólo desarrolla normas vinculantes para las transnacionales, también extiende la responsabilidad a los Estados donde se sitúan las matrices de las corporaciones, a los Estados que reciben las inversiones y a las Instituciones Financieras Internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio. Pretende así abordar tanto la autoría de la violación de los derechos humanos, como también la complicidad, la colaboración, la instigación, la inducción y el encubrimiento (Hernández Zubizarreta, González y Ramiro, 2014). Junto a ello, propone instancias como un centro público para el control de las grandes corporaciones —encargado de analizar, investigar e inspeccionar las prácticas de estas compañías— y una corte mundial sobre empresas transnacionales y derechos humanos, que se encargue de juzgar a las multinacionales y a quienes las dirigen por la violación de los derechos de las personas y la naturaleza.

6. *Ocho propuestas para un tratado sobre empresas y derechos humanos*: El trabajo de los movimientos sociales tiene, en el momento actual, la oportunidad de influir en el espacio institucional abierto en las Naciones Unidas. El Consejo de Derechos Humanos de la ONU adoptó en el año 2014 la resolución 26/9 sobre la elaboración de “un instrumento jurídicamente vinculante para regular las actividades de las empresas transnacionales y otras empresas en el Derecho Internacional de los Derechos Humanos” (ONU, 2014).

En julio de 2015 tuvo lugar la 1ª sesión del grupo de trabajo intergubernamental para cumplir con la citada resolución. Allí no sólo acudieron representantes de los gobiernos sino que también asistieron movimientos sociales y víctimas de diversos países. Con el objetivo de contribuir a dar forma al instrumento vinculante para multinacionales y derechos humanos, la campaña global sintetizó el Tratado internacional de los pueblos para el control de las empresas transnacionales en ocho propuestas (Desmantalemos el poder corporativo, 2015):

1. Poner el foco en las empresas transnacionales. Las grandes corporaciones escapan de todo control gracias al poder económico, financiero y político sin precedentes que poseen. El vacío legal en el Derecho Internacional de los Derechos Humanos que existe para hacer responsables a las multinacionales ha de ser subsanado con el fin de terminar con la impunidad de las violaciones de derechos humanos que cometen.
2. Afirmar la obligación de respetar todos los derechos humanos. El nuevo instrumento internacional jurídicamente vinculante debe detallar la obligación específica, por parte de las empresas transnacionales, de respetar todos los derechos humanos. Las transnacionales también deben respetar las regulaciones nacionales y abstenerse de interferir en su elaboración.
3. Obligar a los Estados a proteger los derechos humanos. Debe afirmar la obligación de los Estados de proteger los derechos humanos contra las violaciones cometidas por las empresas transnacionales, detallando las medidas específicas que los Estados han de asumir al respecto. En concreto, disposiciones como: mecanismos efectivos a nivel nacional para posibilitar el acceso a la justicia y la reparación a las víctimas y las comunidades afectadas. Así como asumir el principio de extraterritorialidad.
4. Reafirmar la primacía de los derechos humanos sobre los tratados comerciales y de inversión. El tratado debería obligar a los Estados a introducir una cláusula vinculante sobre la supremacía jerárquica de los derechos humanos en todos los tratados de comercio e inversión que firmen, renegociando los acuerdos existentes con este mismo fin.
5. Establecer la responsabilidad civil y penal de las empresas y sus directivos. Asimismo, el tratado ha de incluir disposiciones sobre la responsabilidad solidaria de las transnacionales con respecto a sus filiales y su cadena de proveedores, licenciarios o subcontratistas. La responsabilidad solidaria se debe aplicar también hacia arriba, para implicar también a los inversores, accionistas, bancos y fondos de pensiones que financian a estas multinacionales.
6. Incluir obligaciones para las instituciones internacionales económico-financieras. Resulta central que el instrumento internacional vinculante incluya disposiciones relativas a la obligación de esas instituciones exigiéndoles que contribuyan a la aplicación del tratado y que no adopten medidas contrarias a sus objetivos y disposiciones.
7. Establecer mecanismos internacionales para hacer cumplir el tratado. Deberían establecerse tres órganos: un órgano que evalúe su cumplimiento, un centro público para el control de las grandes corporaciones y una corte mundial sobre transnacionales y derechos humanos. Una de las principales contribuciones de este nuevo instrumento internacional jurídicamente vinculante de Naciones Unidas debe ser la de abrir la posibilidad para que las víctimas puedan registrar sus demandas

contra las multinacionales por el incumplimiento de su obligación de respetar los derechos humanos.

8. Proteger las negociaciones de la influencia de las grandes empresas. Desde hace años se han abierto de par en par las puertas de la ONU a las corporaciones transnacionales, a las que se les llama “partes interesadas”. Por definición, las transnacionales únicamente defienden sus intereses particulares —sobre todo, los de sus accionistas mayoritarios— y no el interés general.; por ello, no se les debe permitir participar directamente en un proceso en el que serían a la vez juez y parte.

El proceso abierto en Naciones Unidas, que representa un avance hacia el control efectivo de las transnacionales y la erosión de la *lex mercatoria*, va a ser largo y complicado por la oposición de las grandes potencias y los *lobbies* empresariales. Frente a ello, es fundamental seguir fortaleciendo las resistencias contra las transnacionales para defender los derechos de las mayorías sociales y trabajando colectivamente para hacer realidad las propuestas que se dirigen a dismantelar la *arquitectura de la impunidad* de las grandes corporaciones.

Anexo 1. Acuerdos firmados entre los Estados de Centroamérica y la UE y sus Estados Miembros

Tipo de Acuerdo	País		Fecha Firma	Entrada En Vigor	Tratado
Acuerdo de Asociación	Unión Europea	Centroamérica	29 Junio 2012	Costa Rica 01/10/2013 El Salvador 01/10/2013 Guatemala 01/12/2013 Honduras 01/08/2013 Nicaragua 01/08/2013 Panamá 01/08/2013	http://Trade.Ec.Europa.Eu/Doclib/Press/In dex.Cfm?id=689
Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI)	El Salvador	Alemania	11 Diciembre 1997	15 Abril 2001	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1128
APPRI	El Salvador	Bélgica-Luxemburgo	12 Octubre 1999	12 Noviembre 2002	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/358
APPRI	El Salvador	España	14 Febrero 1995	20 Febrero 1995	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1136
APPRI	El Salvador	Finlandia	20 Mayo 2002	20 Febrero 2003	Http://Www.Diariooficial.Gob.Sv/Diarios/Do-2002/09-Septiembre/17-09-2002.Pdf
APPRI	El Salvador	Francia	20 Septiembre 1978	12 Diciembre 1992	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1127
APPRI	El Salvador	Países Bajos	12 Octubre 1999	1 Marzo 2001	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1133
APPRI	El Salvador	Reino Unido	14 Octubre 1999	1 Diciembre 2000	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1138
APPRI	El Salvador	República Checa	29 Noviembre 1999	28 Marzo 2001	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/931
APPRI	Belize	Italia	23 Noviembre 2005	-	
APPRI	Belize	Países Bajos	20 Septiembre 2002	1 Octubre 2004	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/434
APPRI	Belize	Reino Unido	30 Abril 1982	30 Abril 1982	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/436
APPRI	Belize	Austria	17 Julio 2001	1 Febrero 2002	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/172
APPRI	Costa Rica	Alemania	13 Septiembre 1994	9 Marzo 1998	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/833
APPRI	Costa Rica	Bélgica-Luxemburgo	26 Abril 2002	-	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/346
APPRI	Costa Rica	España	8 Julio 1997	9 Junio 1999	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/839
APPRI	Costa Rica	Finlandia	28 Noviembre 2001	-	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/831
APPRI	Costa Rica	Francia	8 Marzo 1984	18 Junio 1999	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/832
APPRI	Costa Rica	Países Bajos	21 Mayo 1999	1 Julio 2001	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/837
APPRI	Costa Rica	Reino Unido	7 Septiembre 1982	- ³²	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/844

³² Según la página web de las Naciones Unidas (<http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/CountryBits/49#iiInnerMenu>) éste Acuerdo no está en vigor, sin embargo el Gobierno de Costa Rica data en el día 8 de marzo de 1999 su entrada en vigor (<http://www.rree.go.cr/index.php?sec=servicios%20al%20publico&cat=servicios%20en%20linea&cont=610&instrumento=484>)

APPRI	Costa Rica	Rep. Checa	28 Octubre 1998	5 Marzo 2001	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/829
APPRI	Guatemala	Alemania	17 Octubre 2003	29 Octubre 2006	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1331
APPRI	Guatemala	Austria	16 Enero 2006	1 Diciembre 2012	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/189
APPRI	Guatemala	Bélgica-Luxemburgo	14 Abril 2005	-	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/366
APPRI	Guatemala	Rep. Checa	8 Julio 2003	29 Abril 2005	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/937
APPRI	Guatemala	España	9 Diciembre 2002	21 Mayo 2004	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1493
APPRI	Guatemala	Finlandia	12 Abril 2005	6 Enero 2007	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1183
APPRI	Guatemala	Francia	26 Mayo 1998	28 Octubre 2001	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1227
APPRI	Guatemala	Italia	8 Septiembre 2003	3 Marzo 2008	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1490
APPRI	Guatemala	Países Bajos	18 Mayo 2001	1 Septiembre 2002	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1492
APPRI	Guatemala	Suecia	12 Febrero 2004	1 Julio 2005	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1494
APPRI	Honduras	Alemania	21 Marzo 1995	27 Mayo 1998	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1338
APPRI	Honduras	España	18 Marzo 1994	23 Mayo 1996	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1509
APPRI	Honduras	Francia	28 Abril 1998	8 Marzo 2001	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/3418
APPRI	Honduras	Países Bajos	15 Enero 2001	1 Septiembre 2002	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1508
APPRI	Honduras	Reino Unido	7 Diciembre 1993	8 Marzo 1995	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1511
APPRI	Nicaragua	Alemania	6 Mayo 1996	19 Enero 2001	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1380
APPRI	Nicaragua	Dinamarca	12 Marzo 1995	23 Septiembre 2005 ³³	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1021
APPRI	Nicaragua	España	16 Marzo 1994	28 Marzo 1995	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/2102
APPRI	Nicaragua	Finlandia	17 Septiembre 2003	-	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1205
APPRI	Nicaragua	Francia	13 Febrero 1998	31 Marzo 2000	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1262
APPRI	Nicaragua	Italia	20 Abril 2004	22 Mayo 2006 ³⁴	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/1700
APPRI	Nicaragua	Países Bajos	28 Agosto 2000	1 Enero 2003	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/2066
APPRI	Nicaragua	Reino Unido	4 Diciembre 1996	21 Diciembre 2001	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/2105
APPRI	Nicaragua	Rep. Checa	2 Abril 2002	24 Febrero 2004	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/Download/Treatyfile/969

³³ Los datos proporcionados por la página web de las Naciones Unidas (<http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/CountryBits/151#iialInnerMenu>) datan en el 23 de septiembre de 2005 la entrada en vigor, sin embargo el Gobierno de Nicaragua lo fecha en el 4 de febrero de 2004 (<http://www.mific.gob.ni/INICIO/INVERSIONEXTRANJERA/ACUERDOSDEINVERSION/tabid/118/language/en-US/Default.aspx>)

³⁴ Los datos proporcionados por la página web de las Naciones Unidas (<http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/CountryBits/151#iialInnerMenu>) datan en el 22 de mayo de 2006 la entrada en vigor, sin embargo el Gobierno de Nicaragua expone que aún no se ha producido el canje de ratificaciones necesario para su entrada en vigor (<http://www.mific.gob.ni/INICIO/INVERSIONEXTRANJERA/ACUERDOSDEINVERSION/tabid/118/language/en-US/Default.aspx>)

APPRI	Nicaragua	Suecia	27 Mayo 1999	17 Noviembre 1999 ³⁵	Http://Www.Sice.Oas.Org/Investment/Bit sbycountry/Bits/Nic_Sweeden_S.Pdf
APPRI	Nicaragua	Bélgica- Luxemburgo	27 Mayo 2005	-	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/ Download/Treatyfile/396
APPRI	Panamá	Alemania	2 Noviembre 1983	12 Marzo 1989	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/ Download/Treatyfile/1388
APPRI	Panamá	España	10 Noviembre 1997	31 Julio 1998	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/ Download/Treatyfile/2141
APPRI	Panamá	Francia	5 Noviembre 1982	3 Octubre 1985	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/ Download/Treatyfile/1267
APPRI	Panamá	Países Bajos	28 Agosto 2000	1 Septiembre 2001	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/ Download/Treatyfile/2070
APPRI	Panamá	Reino Unido	7 Octubre 1983	7 Noviembre 1985	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/ Download/Treatyfile/2143
APPRI	Panamá	Rep. Checa	27 Agosto 1999	20 Octubre 2000	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/ Download/Treatyfile/972
APPRI	Panamá	Suecia	15 Enero 2008	1 Septiembre 2008	Http://Www.Sice.Oas.Org/Investment/Bit sbycountry/Bits/Pan_Swe_S.Pdf
APPRI	Panamá	Bélgica- Luxemburgo	26 Marzo 2009	-	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/ Download/Treatyfile/399
APPRI	Panamá	Finlandia	19 Febrero 2009	11 Noviembre 2010	Http://Www.Gacetaoficial.Gob.Pa/Pdftem p/26634_B/29826.Pdf
APPRI	Panamá	Italia	6 Febrero 2009	12 Octubre 2010	Http://Investmentpolicyhub.Unctad.Org/ Download/Treatyfile/3193

³⁵ Los datos proporcionados por la página web de la Organización de Estados Americanos (http://www.sice.oas.org/ctyindex/NIC/NICBITS_s.asp) datan en el 17 de noviembre de 1999 la entrada en vigor, sin embargo el Gobierno de Nicaragua expone su entrada en vigor fue con fecha de 1 de mayo de 2003 (<http://www.mific.gob.ni/INICIO/INVERSIONEXTRANJERA/ACUERDOSDEINVERSION/tabid/118/language/en-US/Default.aspx>)

Anexo 2. Cláusulas de los acuerdos firmados entre Estados de Centroamérica con la UE y sus Estados Miembros

Tipo de Acuerdo	País		Inversiones contempladas	Derechos Humanos	Derechos Laborales	Solución de Controversias entre las Partes	Solución de Controversias entre Inversor y Estado
Acuerdo de Asociación	Centroamérica	Unión Europea		Preámbulo, artículo 1, artículo 29	Preámbulo y artículos : 42, 285 y 286	Título X-XI Consultas/ arbitraje o grupos especiales/ mediación	
APPRI	El Salvador	Alemania	Art.1: Toda clase de bienes	No	No	Art. 8. Relativas a interpretación y aplicación del tratado: - Consultas o negociaciones amistosas - Tribunal arbitral 6 meses después de la notificación de la controversia.	Art. 9: Solución amistosa entre las partes/ 6 meses después del inicio de la controversia a petición del inversionista: - procedimiento arbitral según el CIADI, u - otro tribunal arbitral si las Partes así lo convienen.
APPRI	El Salvador	Bélgica-Luxemburgo	Art. 1: todo elemento de cualquier activo y todo aporte directo o indirecto en numerario, en naturaleza o en servicios invertido o reinvertido en cualquier sector de actividad económica.	No	No	Art. 11. - Vía diplomática - Comisión mixta compuesta por representantes de ambas Partes - arbitraje	Art. 9: Negociación amistosa, conciliación mediante vía diplomática/ Si en 6 meses no se ha solucionado el inversor podrá recurrir a : - la jurisdicción competente del Estado donde se ha realizado la inversión o - arbitraje internacional: CIADI
APPRI	El Salvador	España	Art. 1: Todo tipo de activos	No	No	Art. 10: - Vía diplomática - Tribunal de arbitraje 6 meses después de la notificación de la diferencia	Art. 11: Acuerdo amistoso A elección del inversor: - Tribunales competentes de la Parte contratante en cuyo territorio se realizó la inversión

							<ul style="list-style-type: none"> - Tribunal de arbitraje ad hoc establecido por el Reglamento de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Comercial Internacional - Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), si ambas Partes están adheridas al Convenio que lo establece.
APPRI	El Salvador	Finlandia	Art. 1: toda clase de bienes y derechos establecidos o adquiridos por un inversionista de una de las Partes Contratantes en el territorio de la otra parte contratante.	No	Si: Preámbulo	Art. 10. <ul style="list-style-type: none"> - Vía diplomática - Tribunal de arbitraje 	Art. 9: Solución amistosa Si en 3 meses no se ha solucionado, el inversionista puede recurrir a: <ul style="list-style-type: none"> - Tribunales competentes de la parte contratante donde se ha realizado la inversión - CIADI - Al mecanismo adicional del CIADI si una de las partes no es de este. - Tribunal de arbitraje ad hoc establecido según las reglas de arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas sobre el Derecho Mercantil Internacional.
APPRI	El Salvador	Francia	Art. 1: todo tipo de bienes, derechos e intereses de toda naturaleza	No	No	Art. 12 <ul style="list-style-type: none"> - Vía diplomática - Tribunal de arbitraje si 6 meses después no se ha solucionado 	Art. 8: <ul style="list-style-type: none"> - CIADI - Cámara de comercio internacional
APPRI	El Salvador	Países Bajos	Art. 1: todo tipo de activos o derechos relacionados con las inversiones	No	No	Art. 11-12 <ul style="list-style-type: none"> - Consultas - Tribunal arbitral 	Art. 9: Consultas Si en 6 meses no se ha llegado a una solución, el inversor puede recurrir a: <ul style="list-style-type: none"> - Tribunales administrativos o un tribunal competente de la Parte donde se ha producido la disputa

							<ul style="list-style-type: none"> - CIADI - Tribunal internacional de arbitraje ad hoc según la Comisión Internacional de las Naciones Unidas de derecho Comercial
APPRI	El Salvador	Reino Unido	Art. 1: todo tipo de bienes.	No	No	Art 9: <ul style="list-style-type: none"> - Vía diplomática - Tribunal de arbitraje 	Art. 8: Cada Parte puede dirigirse al Centro Internacional de Arreglo de Disputas relativas a Inversiones para buscar la conciliación o el arbitraje bajo la Convención sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados abierto a la firma en Washington el 18 de marzo 1965. Las Partes pueden recurrir al canal diplomático si el secretario general del CIADI establece que no es competencia del centro, o la otra Parte se compromete a cumplir con lo dictado por un tribunal arbitral.
APPRI	El Salvador	República Checa	Art. 1: cualquier tipo de bienes que tengan conexión con actividades económicas de un inversor de una Parte contratante en el territorio de la otra parte contratante de acuerdo con las reglas y regulaciones de esta última	No	No	Art. 9: <ul style="list-style-type: none"> - Consultas o negociación - Si no se ha llegado a una solución 6 meses más tarde se procederá a la constitución de un tribunal de arbitraje. 	Art. 8: Consultas amigables entre las Partes o negociaciones. A petición del inversor: <ul style="list-style-type: none"> - A un tribunal de arbitraje administrativo de la Parte contratante de donde es la Parte en la disputa - CIADI - Tribunal de arbitraje internacional ad hoc establecido bajo las reglas de arbitraje de la Comisión Internacional de Derecho Comercial de las Naciones Unidas
APPRI	Belice	Italia					
APPRI	Belice	Países Bajos	Art. 1: todo tipo de bienes	No	No	Art. 12:	Art. 9: CIADI

						<ul style="list-style-type: none"> - Negociaciones diplomáticas y consultas - Tribunal arbitral 	
APPRI	Belice	Reino Unido	Art. 1: todo tipo de bienes	No	No	Art. 9: <ul style="list-style-type: none"> - Canal diplomático - Tribunal arbitral. 	Art. 8: Resolución amigable/ arbitraje internacional si alguna de las partes de la disputa lo desea. El inversor entonces puede elegir entre: <ul style="list-style-type: none"> - CIADI - Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional - arbitraje internacional - tribunal de arbitraje ad hoc bajo las reglas de arbitraje de la Comisión Internacional de Derecho mercantil de las Naciones Unidas
APPRI	Belice	Austria	Art. 1: todo tipo de bienes	No	Si preámbulo	Art. 18-19: <ul style="list-style-type: none"> - Consultas, mediación, conciliación - Tribunal de arbitraje 	Art. 11-12: Negociación o consultas. A elección del inversor: <ul style="list-style-type: none"> - Tribunal administrativo competente de la Parte Contratante en la disputa - De acuerdo a algún acuerdo relativo a solución de disputas previamente establecido - CIADI - Facilidad Adicional del CIADI si un estado no participa en este - Tribunal de arbitraje ad Hoc según las reglas de la comisión de las Naciones Unidas de Derecho Comercial Internacional - La cámara internacional de Comercio mediante un solo arbitro o un tribunal ad hoc
APPRI	Costa Rica	Alemania	Art. 1: toda clase de bienes	No	No	Art. 9: <ul style="list-style-type: none"> - Resolución amistosa - Tribunal arbitral 	Art. 10: Resolución amigable/ arbitraje 6 meses después a petición del

							nacional o de la sociedad de la otra parte contratante: <ul style="list-style-type: none"> - Arbitraje según el Convenio de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados
APPRI	Costa Rica	Bélgica/Luxemburgo	Art. 1: Cualquier tipo de activo o contribución directa o indirecta o reinvertida por un inversionista de una Parte en una actividad económica en el territorio de la otra Parte.	No	No	Art. 12 <ul style="list-style-type: none"> - Canales diplomáticos - Comisión conjunta - Corte de arbitraje 	Art. 11: Negociaciones, si es necesario mediante consejo profesional de una tercera parte, o conciliación mediante canales diplomáticos. Si en 6 meses no hay una solución el inversionista podrá recurrir a: <ul style="list-style-type: none"> - la jurisdicción competente del estado en el que se realizó la inversión/ arbitraje internacional: - CIADI - Mecanismo Complementario del CIADI si una de las Partes no es del CIADI - Tribunal arbitral ad hoc de acuerdo con la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional si ninguna de las Partes es del CIADI
APPRI	Costa Rica	España	Art. 1: Todo tipo de activos que el inversor de una Parte invierte en el territorio de la otra Parte contratante.	No	No	Art. 10: <ul style="list-style-type: none"> - Vía diplomática - Tribunal de arbitraje si en 6 meses no se ha resuelto. 	Art. 11: Acuerdo amistoso. A elección del inversor si en 6 meses no se ha resuelto: <ul style="list-style-type: none"> - Tribunales competentes de la Parte Contratante donde se ha realizado la inversión. - CIADI - Mecanismo Complementario del CIADI si una de las Partes no es de éste - Tribunal de arbitraje ad hoc según el reglamento

							de arbitraje del CNUDMI si ninguna de las Partes es del CIADI.
APPRI	Costa Rica	Finlandia	Art. 1: cualquier tipo de activo	No	No	Art. 11: <ul style="list-style-type: none"> - Canales diplomáticos - Tribunal arbitral si en 6 meses no se ha solucionado. 	Art. 10: Resolución amigable/ 3 meses más tarde a elección del inversor podrá ser llevada a: <ul style="list-style-type: none"> - Tribunales competentes de la Parte Contratante en cuyo territorio se realizó la inversión - CIADI - Mecanismo Complementario del CIADI si una de las Partes no es de éste - Tribunal de arbitraje ad hoc según el reglamento de arbitraje del CNUDMI si ninguna de las Partes es del CIADI.
APPRI	Costa Rica	Francia	Art. 1: activos: bienes, derechos e intereses de toda naturaleza	No	No	Art. 11: <ul style="list-style-type: none"> - Vía diplomática - Tribunal de arbitraje si en 6 meses no se ha solucionado. 	Art. 8: Solución amistosa/ CIADI si en 6 meses no se ha solucionado, a petición de cualquiera de las Partes.
APPRI	Costa Rica	Países Bajos	Art. 1: todo tope de activos	No	No	Art. 12: <ul style="list-style-type: none"> - Negociaciones diplomáticas - Tribunal arbitral 	Art. 9: Solución amigable/ si en 6 meses no se ha resultado, el inversor puede recurrir a: <ul style="list-style-type: none"> - CIADI, - Mecanismo Complementario del CIADI si una de las Partes no es de éste - Tribunal de arbitraje ad hoc según el reglamento de arbitraje del CNUDMI si ninguna de las Partes es del CIADI.
APPRI	Costa Rica	Reino Unido	Art. 1: toda clase de bienes	No	No	Art. 9: <ul style="list-style-type: none"> - Vía diplomática - Tribunal de arbitraje 	Art. 8: Medidas locales o de otro modo/ ambas partes consienten someter las diferencias al CIADI para llevar a

							cabo arbitraje o conciliación/ vía diplomática si el CIADI no tiene jurisdicción para ello, o la Otra Parte se compromete a cumplir un laudo de un tribunal de arbitraje.
APPRI	Costa Rica	Rep. Checa	Art. 1: todo tipo de bienes relacionados con actividades económicas.	No	No	Art. 9: - Consultas o negociaciones - Tribunal arbitral si en 6 meses no se ha solucionado.	Art. 8: Consultas o negociaciones amistosas/ a petición del inversor 6 meses después: - CIADI, - Mecanismo Complementario del CIADI si una de las Partes no es de éste - Tribunal de arbitraje ad hoc según el reglamento de arbitraje del CNUDMI si ninguna de las Partes es del CIADI
APPRI	Honduras	Alemania					
APPRI	Honduras	España	Art. 1: todo tipo de haberes como bienes y derechos de toda naturaleza	No	No	Art. 10 - Vía diplomática - Tribunal de arbitraje	Art 11. Acuerdo amistoso A elección del inversionista: - Tribunales competentes de la Parte contratante en cuyo territorio se realizó la inversión. - Tribunal ad hoc establecido según el Reglamento de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Comercial Internacional - CIADI si ambas Partes están adheridas al Convenio que lo establece.

							<ul style="list-style-type: none"> - Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de París
APPRI	Honduras	Francia	Art. 1: todas las pertenencias, tales que todos los bienes y derechos de toda naturaleza	No	No	Art. 11 <ul style="list-style-type: none"> - Vía diplomática - Tribunal de arbitraje si en 6 meses no se ha llegado a una solución 	Art. 10 Solución amistosa Si en 6 meses no se ha solucionado el inversor podrá recurrir a: <ul style="list-style-type: none"> - Tribunales competentes donde se ha realizado la inversión - Tribunal de arbitraje internacional según el CIADI/ tribunal de arbitraje ad hoc según el reglamento de la Comisión de las Naciones Unidas para el Comercio Internacional.
APPRI	Honduras	Países Bajos	Art. 1: todo tipo de bienes	No	No	Art 12: <ul style="list-style-type: none"> - Negociaciones diplomáticas - Tribunal arbitral si en 6 meses no se ha solucionado 	Art. 9: Solución amigable/ si en 6 meses no se ha solucionado, el inversor puede recurrir a: <ul style="list-style-type: none"> - Tribunal domestico competente de la Parte en donde se ha realizado la inversión - CIADI - Tribunal ad hoc bajo las reglas de arbitraje de la Comisión Internacional de derecho comercial de las Naciones Unidas
APPRI	Honduras	Reino Unido	Art. 1: todo tipo de bienes	No	No	Art. 9: <ul style="list-style-type: none"> - Vía diplomática - Tribunal arbitral. 	Art. 8: Solución amistosa/ si en 3 meses no se ha solucionado el inversor puede recurrir a arbitraje internacional: <ul style="list-style-type: none"> - CIADI - Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional - Árbitro internacional o tribunal arbitral ad hoc

							formado según las reglas de arbitraje de la Comisión de Derecho Internacional Comercial de las Naciones Unidas-
APPRI	Guatemala	Alemania	Art. 1: toda clase de bienes	No	No	Art. 9: - Consultas o negociaciones entre los gobiernos de las Partes - Tribunal arbitral si en 6 meses no se ha solucionado.	Art. 10: Solución amigable entre las Partes/ si en 6 meses no se ha solucionado, a petición del inversionista se recurrirá a un procedimiento arbitral/ mutis mutandis según el artículo 9. Si ambas partes son del CIADI se recurrirá a éste.
APPRI	Guatemala	Austria	Art. 1: toda clase de activos	No	Si preámbulo	Art. 18-19: - Consultas, mediación o conciliación. - Tribunal arbitral.	Art. 12: Negociaciones o consultas. El inversionista puede llevarlo ante: - tribunales competentes o administrativos de la Parte Contratante donde se ha invertido - procedimiento de resolución de controversias previamente acordado - CIADI - mecanismo complementario del CIADI si solo una de las Partes es parte de este - arbitro único o tribunal de arbitraje ad hoc según las reglas de arbitraje de la CNUDMI - Cámara de Comercio Internacional por un árbitro único o tribunal de arbitraje
APPRI	Guatemala	Bélgica/Luxemburgo	Art. 1: cualquier tipo de activo o contribución directa o indirecta, en	No	No	Art. 11: - Canales diplomáticos - Comisión mixta - Corte de arbitraje	Art. 10: Consultas/ si en 6 meses no se ha solucionado, se someterá a arbitraje a petición del inversionista:

			efectivo, en especie o servicios, invertida o reinvertida en cualquier sector de una actividad económica				<ul style="list-style-type: none"> - Tribunal arbitral ad hoc según las reglas de arbitraje de la CNUDMI. - CIADI si ambos pertenecen a este, si tan solo uno pertenece a este, puede aplicarse el Mecanismo Complementario - Corte de Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio de París - Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo.
APPRI	Guatemala	Rep. Checa	Art. 1: toda clase de activos invertidos en conexión con actividades económicas	No	No	Art. 9: <ul style="list-style-type: none"> - Consultas o negociaciones. - Tribunal arbitral. 	Art. 8: Consultas. Si en 6 meses no se ha solucionado, el inversor puede recurrir a: <ul style="list-style-type: none"> - Tribunal administrativo o corte competente de la Parte contratante donde se produce la disputa - CIADI - Facilidad adicional del CIADI si una Parte no pertenece a éste - Arbitro o tribunal internacional de arbitraje ad hoc bajo las reglas de la Comisión de las Naciones Unidas para el derecho comercial internacional
APPRI	Guatemala	España	Art. 1: todo tipo de activos	No	No	Ar. 10: <ul style="list-style-type: none"> - Vía diplomática - Tribunal de arbitraje 	<ul style="list-style-type: none"> - Art. 11: Acuerdo amistoso A elección del inversor: <ul style="list-style-type: none"> - Tribunales competentes de la Parte contratante en cuyo territorio se realizó la inversión - Arbitraje internacional: CIADI si ambas Partes son signatarias del Convenio que lo establece,

							<p>en caso de que una Parte no sea signataria, por consentimiento mutuo puede ser sometida a arbitraje mediante el Mecanismo complementario para la administración de procedimientos de conciliación, arbitraje y comprobación de Hechos, por la secretaria del CIADI</p> <ul style="list-style-type: none"> - a un tribunal de arbitraje ad hoc según las reglas de arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Comercial Internacional.
APPRI	Guatemala	Finlandia	Art. 1: todo tipo de activo	No	No	Art. 10: <ul style="list-style-type: none"> - Canal diplomático - Tribunal de arbitraje si en 6 meses no se ha solucionado. 	Art. 9: Solución amigable/ en 3 meses el inversionista lo puede llevar a: <ul style="list-style-type: none"> - Tribunales competentes de la Parte Contratante en cuyo territorio se realizó la inversión - CIADI - Mecanismo Complementario del CIADI si una de las Partes no es de éste - Tribunal de arbitraje ad hoc según el reglamento de arbitraje del CNUDMI si ninguna de las Partes es del CIADI. - Otro tribunal de arbitraje ad hoc previamente aceptado
APPRI	Guatemala	Francia	Art. 1: toda clase de activos	No	No	Art. 9: <ul style="list-style-type: none"> - Vía diplomática - Tribunal de arbitraje si en 6 meses no se ha encontrado solución. 	Art. 8: Consultas amistosas/ si en 3 meses no hay solución, el inversionista puede recurrir a:

							<ul style="list-style-type: none"> - Tribunales competentes o al arbitraje nacional de la Parte Contratante - CIADI
APPRI	Guatemala	Italia	Art. 1: cualquier tipo de propiedad invertida	No	No	Art. 10: <ul style="list-style-type: none"> - Vía diplomática - Tribunal arbitral. 	Art. 9: Solución amistosa A petición del inversor: <ul style="list-style-type: none"> - Corte de la parte contratante que tenga jurisdicción territorial - Tribunal arbitral ad hoc según las reglas de arbitraje de la CNUDMI - CIADI
APPRI	Guatemala	Países Bajos	Art. 1: toda clase de activos	No	No	Art. 12: <ul style="list-style-type: none"> - Canales diplomáticos - Tribunal arbitral si en 6 meses no hay solución 	Art. 10: <ul style="list-style-type: none"> - CIADI - CIADI bajo las reglas que gobiernan la Fiscalidad Adicional par al Administración y Procedimientos por la Secretaria del Centro, si una de las Partes no es de éste - Tribunal de arbitraje ad hoc según el reglamento de arbitraje del CNUDMI si ninguna de las Partes es del CIADI. - Consultas
APPRI	Guatemala	Suecia	Art. 1: cualquier clase de activo	No	No	Art. 9: <ul style="list-style-type: none"> - Negociaciones entre los Gobiernos de las partes - Tribunal de arbitraje si no se ha solucionado en 6 meses 	Art. 8: Solución amigable/ si en 6 meses no hay solución, el inversor puede recurrir a: <ul style="list-style-type: none"> - CIADI - Fiscalidades adicionales del Centro - Tribunal de arbitraje ad hoc según el reglamento de arbitraje del CNUDMI si ninguna de las Partes es del CIADI.
APPRI	Nicaragua	Alemania	Art. 1: toda clase de bienes	No	No	Art. 10: <ul style="list-style-type: none"> - Negociaciones entre los Gobiernos de las Partes 	Art. 11: Solución amistosa/ si en 6 meses no se ha solucionado el

						- Tribunal arbitral	inversionista puede recurrir a un procedimiento arbitral según el CIADI.
APPRI	Nicaragua	Dinamarca	Art. 1: toda clase de bienes	No	No	Art. 10: - Negociaciones - Tribunal de arbitraje si en 6 meses no se ha llegado a una solución.	Art. 9: Negociaciones/ si en 6 meses no se ha llegado a solución, el inversionista puede recurrir: - Tribunal de arbitraje de la Parte Contratante en cuyo territorio se efectuó la inversión - CIADI
APPRI	Nicaragua	España	Art. 1: todo tipo de haberes tales como bienes y derechos de toda naturaleza	No	No	Art. 10: - Negociaciones de los Gobiernos - Tribunal de arbitraje	Art. 11: Acuerdo amistoso A elección de cualquiera de las partes en controversia: - Tribunal competente de la Parte Contratante en cuyo territorio se haya realizado la inversión - Tribunal de arbitraje ad hoc de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Comercial Internacional - Al CIADI si ambas Partes son signatarias del Convenio que lo establece - Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de París
APPRI	Nicaragua	Finlandia	Art. 1: todo tipo de bienes	No	Preámbulo	Art. 10: - Canal diplomático - Tribunal arbitral si en 6 meses no se ha llegado a una solución	Art. 9: Solución amistosa Si en 3 meses no se ha llegado a una solución el inversor puede recurrir a: - Tribunales competentes de la Parte Contratante en cuyo territorio se realizó la inversión

							<ul style="list-style-type: none"> - CIADI - Mecanismo Complementario del CIADI si una de las Partes no es de éste - Tribunal de arbitraje ad hoc según el reglamento de arbitraje del CNUDMI si ninguna de las Partes es del CIADI.
APPRI	Nicaragua	Francia	Art. 1: todas las pertenencias tales que los bienes, los derechos y los intereses de toda naturaleza	No	No	Art. 11: <ul style="list-style-type: none"> - Vía diplomática - Tribunal de arbitraje si en 6 meses no se ha llegado a una solución. 	Art. 8: Solución amistosa CIADI si en 6 meses no se ha llegado a una solución
APPRI	Nicaragua	Italia	Art. 1: cualquier tipo de bienes invertidos	No	No	Art. 9: <ul style="list-style-type: none"> - Consultas y negociaciones - Tribunal de arbitraje si en 6 meses no se ha llegado a una solución. 	Art. 10: Consultas y negociaciones Si un inversionista y una entidad de una u otra Parte Contratante han estipulado un acuerdo de inversiones será mediante el procedimiento indicado en dicho acuerdo Si en 6 meses no se llega a una solución el inversor puede recurrir a: <ul style="list-style-type: none"> - Tribunales competentes de la Parte Contratante en cuyo territorio se realizó la inversión - Tribunal de arbitraje ad hoc según el reglamento de arbitraje del CNUDMI - CIADI
APPRI	Nicaragua	Países Bajos	Art. 1: todo tipo de bienes	No	No	Art. 12: <ul style="list-style-type: none"> - Negociaciones diplomáticas - Tribunal de arbitraje - Consultas 	Art. 9: <ul style="list-style-type: none"> - CIADI - Canal diplomático si el Centro no tiene jurisdicción, o la Parte se compromete a acatar lo dictado por otro tribunal.

APPRI	Nicaragua	Reino Unido	Art. 1: todo tipo de bienes	No	No	Art. 9: - Canal diplomático - Tribunal arbitral	Art. 8: CIADI
APPRI	Nicaragua	Rep.Checa	Art. 1: todo tipo de activo invertido	No	No	Art. 9: - Canales diplomáticos - Tribunal arbitral si no se ha solucionado en 6 meses.	Art. 8: Negociaciones/ si 6 meses después no se ha solucionado, el inversionista podrá recurrir a: - Tribunales administrativos competentes de la Parte Contratante que sea parte en la disputa - Arbitro o tribunal arbitral ad hoc según las reglas de arbitraje de las Comisión de las Naciones Unidas sobre el Derecho Comercial Internacional - CIADI
APPRI	Nicaragua	Suecia	Art. 1: todo tipo de bienes propios o controlados que sean invertidos.	No	No	Art. 8: - Negociaciones entre los Gobiernos de las dos Partes Contratantes - Si en 6 meses no se llega a solución se creará un tribunal de arbitraje.	Art. 7: Solución amistosa CIADI ya sea por conciliación o arbitraje.
APPRI	Nicaragua	Bélgica-Luxemburgo	ART. 1: cualquier tipo de activos y cualquier contribución directa o indirecta en efectivo.	No	No	Art. 13: - Canales diplomáticos - Comisión conjunta de representantes de ambas partes	Art. 12: Negociaciones, asesoría de un tercero y conciliación por canales diplomáticos. Si en 6 meses no se ha solucionado el inversionista podrá recurrir a jurisdicción competente del Estado donde se ha realizado la inversión/ arbitraje internacional - Tribunal de arbitraje creado según las reglas de arbitraje de la CNUDMI - CIADI si ambos pertenecen a este - Facilitación Adicional del CIADI si una Parte no es de éste

							<ul style="list-style-type: none"> - Corte de Arbitraje de Comercio Internacional en París - Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio en Estocolmo
APPRI	Panamá	Alemania	Art. 1: toda clase de bienes invertidos	No	No	Art. 11: <ul style="list-style-type: none"> - Negociaciones entre los Gobiernos de las Partes - Tribunal arbitral. 	Art. 10: Negociaciones amistosas Si en 6 meses no se soluciona se recurrirá a procedimientos específicos acordados entre la Parte Contratante y el nacional o sociedad de la otra Parte; si no hay un procedimiento se recurrirá a arbitraje internacional según la Comisión de las Naciones Unidas sobre el Derecho Comercial Internacional
APPRI	Panamá	España	Art. 1: todo tipo de activos o haberes tales como bienes y derechos de toda naturaleza	No	No	Art. 11: <ul style="list-style-type: none"> - Vía diplomática - Tribunal de arbitraje 	Art. 12 Acuerdo amistoso A elección del inversor: <ul style="list-style-type: none"> - Tribunal competente de la Parte Contratante en cuyo territorio se haya realizado la inversión - Tribunal de arbitraje ad hoc de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Comercial Internacional - Al CIADI si ambas Partes son signatarias del Convenio que lo establece
APPRI	Panamá	Francia	Art. 1: haberes como son los bienes, derechos e intereses de toda naturaleza	No	No	Art. 11: <ul style="list-style-type: none"> - Comisión bilateral técnica - Vía diplomática - Tribunal de arbitraje 	Art. 8: Negociaciones amistosas Si en 6 meses no se ha solucionado se solucionará mediante los compromisos particulares entre las partes Contratantes y el nacional o la sociedad de la Otra Parte

							contratante; de no haberlos se recurrirá al arbitraje según la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Comercial Internacional
APPRI	Panamá	Países Bajos	Art. 1: toda clase de activos	No	No	Art. 12: - Negociaciones diplomáticas - Tribunal de arbitraje	Art. 9: Negociaciones amistosas Si en 6 meses no se ha solucionado, el inversionista podrá recurrir a: - Tribunal competente de la Parte contratante que sea parte en la controversia - CIADI
APPRI	Panamá	Reino Unido	Art. 1: toda clase de activos	No	No	Art. 8: - Conversaciones entre expertos representantes de ambas Partes - Vía diplomática - Tribunal de arbitraje	Art. 7: Solución amistosa Los compromisos particulares entre las partes Contratantes y el nacional o la sociedad de la Otra Parte contratante; de no haberlos se recurrirá al arbitraje según la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Comercial Internacional
APPRI	Panamá	Rep. Checa	Art. 1: toda clase de activo	No	No	Art. 9: - Consultas y negociaciones - Tribunal de arbitraje si en 6 meses no se ha llegado a una solución	Art. 8: Negociación/ A elección del inversor: - Tribunal administrativo competente de la Parte Contratante que es la parte en la controversia - CIADI - CNUDMI
APPRI	Panamá	Suecia	Art. 1: cualquier tipo de activos de propiedad o controlados directa o indirectamente por un inversionista de una parte contratante en el territorio de la	No	No	Art. 9: - Negociaciones entre los Gobiernos de las dos Partes Contratantes - Si en 6 meses no se ha solucionado se recurrirá a un tribunal de arbitraje.	Art. 8: Solución amistosa/ Arbitraje internacional a elección del inversionista: - CIADI - Mecanismo Complementario del CIADI - Tribunal de arbitraje ad hoc según el reglamento de arbitraje del CNUDMI

			otra parte contratante				
APPRI	Panamá	Bélgica-Luxemburgo	Art. 1: todo tipo de activos y contribuciones directas o indirectas en efectivo, en especie o en servicios, invertidos o reinvertidos en cualquier sector de una actividad económica	No	No	Art. 13: <ul style="list-style-type: none"> - Canales diplomáticos - Comisión conjunta con representantes de ambas partes - Tribunal de arbitraje 	Art. 12: Negociaciones, mediación de un tercer, conciliación mediante canales diplomáticos. Si en 6 meses no se ha solucionado, el inversor puede recurrir a la jurisdicción competente del Estado donde se ha realizado la inversión ,o a arbitraje internacional: <ul style="list-style-type: none"> - Tribunal arbitral constituido según las normas de arbitraje de la Comisión Internacional de las Naciones Unidas para el Derecho Comercial. - CIADI si ambos pertenecen a este, si solo uno pertenece pueden recurrir a las reglas de la facilidad adicional del CIADI - Corte Arbitral de la Cámara Internacional de comercio de París - Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo
APPRI	Panamá	Finlandia	Art. 1: cualquier clase de activo.	No	Si; preámbulo	Art. 10: <ul style="list-style-type: none"> - Vía diplomática - Tribunal de arbitraje 	Art. 9: Solución amistosa Si en 3 meses no se ha solucionado, el inversionista puede recurrir a: <ul style="list-style-type: none"> - Tribunales competentes de la parte contratante en cuyo territorio se ha realizado la inversión - CIADI - Mecanismo complementario del CIADI si solo una Parte pertenece a este

							<ul style="list-style-type: none"> - Tribunal de arbitraje ad hoc según las reglas de arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas sobre Derecho Comercial internacional. - Cualquier otro tribunal de arbitraje ad hoc previamente aceptado
APPRI	Panamá	Italia	Art. 1: todo tipo de bienes invertidos	No	No	Art. 10: <ul style="list-style-type: none"> - Vía diplomática - Tribunal arbitral 	Art. 9: <ul style="list-style-type: none"> Solución amistosa - Si el inversor y un sujeto de la parte contratante han firmado un acuerdo de inversiones se aplicará el procedimiento que este indique - Si en 6 meses no se ha resuelto, el inversor podrá recurrir a: tribunales competentes de la Parte contratante/ tribunal de arbitraje ad hoc formado según el reglamento de arbitraje de la Comisión de derecho Comercial Internacional de las Naciones Unidas - CIADI

Anexo 3. Demandas de empresas transnacionales a países centroamericanos en el CIADI

Año	Número de caso	Demandante	Origen del demandante	País demandado	Estado	Sentencia
2015	ARB/15/14	Álvarez y Marín Corporación y otros	Costa Rica – Países Bajos	Panamá	Pendiente	-
2014	ARB/14/33	IBT Group, Constructor, Consulting and Engineering y International Business and Trade.	Estados Unidos - Panamá	Panamá	Pendiente	-
2014	ARB/14/5	Infinito Gold	Canadá	Costa Rica	Pendiente	-
2013	UNCT/13/2	Spence International Investments y otros	Estados Unidos	Costa Rica	Pendiente	-
2013	ARB/13/28	Transglobal Green Energy, y Transglobal Green Panama	Estados Unidos - Panamá	Panamá	Pendiente	-
2013	ARB/13/18	Enel Green Power	Italia	El Salvador	Pendiente	-
2013	ARB/13/2	Cervin Investissements y Rhone Investissements S.A.	Suiza	Costa Rica	Pendiente	-
2012	ARB/12/4	Supervision y Control	España	Costa Rica	Pendiente	-
2010	ARB/10/23	TECO Guatemala Holdings	Estados Unidos	Guatemala	Concluido	Guatemala debe pagar 21,1 millones de dólares a Teco más intereses y costas del arbitraje
2009	ARB/09/20	Reinhard Hans Unglaube	Alemania	Costa Rica	Concluido	Costa Rica debe pagar 4,065 millones de dólares a la demandante y la transferencia de la propiedad expropiada (área protegida incorporada a un proyecto turístico)
2009	ARB/09/17	Commerce Group Corp. y San Sebastian Gold Mines	Estados Unidos	El Salvador	Concluido	Se desestimó. Las costas fueron pagadas a partes iguales entre demandante y demandada

2009	ARB/09/12	Pac Rim Cayman	Estados Unidos	El Salvador	Pendiente	
2009	ARB/09/5	Iberdrola Energía	España	Guatemala	Concluido	Se desestimó. Las costas fueron pagadas por la demandante
2009	ARB/09/4	Elsamex	España	Honduras	Concluido	Honduras debe pagar 14 millones de dólares a la demandante
2008	ARB(AF)/08/1	Quadrant Pacific Growth Fund y Canasco Holdings	Canadá	Costa Rica	Concluido	Suspensión del procedimiento sin resolución, por el no pago del procedimiento de la demandante
2008	ARB/08/1	Marion Unglaube	Alemania	Costa Rica	Concluido	Costa Rica debe pagar 4,065 millones de dólares a la demandante y la transferencia de la propiedad expropiada (área protegida incorporada a un proyecto turístico)
2007	ARB/07/32	Astaldi	Italia	Honduras	Concluido	Honduras debe pagar más de 8 millones de dólares a la demandante
2007	ARB/07/23	Railroad Development Corporation	Estados Unidos	Guatemala	Concluido	Guatemala debe pagar a la demandante 11,3 millones de dólares y la mitad de las costas
2007	ARB(AF)/07/3	Alasdair Ross Anderson y otros	Canadá	Costa Rica	Concluido	Se desestimó. Las costas fueron pagadas a partes iguales entre demandante y demandada
2006	ARB/06/19	Nations Energy y otros	Estados Unidos	Panamá	Concluido	Se desestimó. Las costas fueron pagadas por la demandante
2006	ARB/06/14	Shell Brands International y Shell Nicaragua	Nicaragua - Suiza	Nicaragua	Concluido	Acuerdo entre las partes
2003	ARB/03/26	Inceysa Vallisoletana	España	El Salvador	Concluido	Se desestimó. Las costas fueron pagadas por la demandante
1999	ARB/99/8	Astaldi & Columbus Latinoamericana de Construcciones	Italia - Panamá	Honduras	Concluido	Acuerdo entre las partes
1996	ARB/96/1	Compañía del Desarrollo de Santa Elena	Costa Rica	Costa Rica	Concluido	Costa Rica debe pagar 16 millones de dólares a la demandante

Fuente: Elaboración propia a partir de consultas en la [página web del CIADI](#) y en la [página web Investor-State Law Guide](#)

Bibliografía

- Acciona (2005 – 2014): *Informes anuales*. [En línea]: <http://www.acciona.com/es/accionistas-inversores/informacion-financiera/memoria-anual/>
- Aguirre Reveles, R. y Pérez Rocha, L., (2007): *Siete años del Tratado Unión Europea-México (TLCUEM): Una alerta para el Sur Global*, Transnational Institute, Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio e ICCO. [En línea]: <https://www.tni.org/files/download/eumexicofta-s.pdf>
- Alianza del Mandato de Comercio Alternativo (2013): *Por una nueva perspectiva frente al comercio*. [En línea]: https://www.tni.org/files/download/time_for_a_new_vision-es.pdf
- Battari, M. y Wallach, L., (2005): *Capítulo 11 del TLCAN y los litigios de inversionistas contra Estados. Lecciones para el tratado de Libre Comercio de Centroamérica*, Observatorio Mundial del comercio de Public Citizen, Washington. [En línea]: https://www.citizen.org/documents/Chapter_11_Spanish_FINAL.pdf
- Bidaurratzaga, E. y Zabalo, P., (2012): *Efectos potenciales del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea sobre el desarrollo de Centroamérica*, XIV Reunión de Economía Mundial, Jaen. [En línea]: <http://xivrem.ujaen.es/wp-content/uploads/2012/05/80-R-043M517.pdf>
- CEO (2008): *'Europa Global': puertas abiertas para las grandes empresas en la DG de Comercio de la Comisión Europea*, Bruselas. [En línea]: http://www.enlazandoalternativas.org/IMG/pdf/Una_Europa_Global_CEO_2008.pdf
- Cepal (2013): *Centroamérica: estadísticas de hidrocarburos 2012*, Naciones Unidas, México DF. [En línea]: http://repositorio.cepal.org/bitstream/11362/26286/1/M20130040_es.pdf
- Cepal (2012): *Centroamérica: estadísticas de hidrocarburos 2011*, Naciones Unidas, México DF. [En línea]: http://www.cepal.org/mexico/noticias/documentosdetrabajo/9/48319/2012-036_CA-Estad.hidrocarburos_2011-para_web.pdf
- Cepsa (2014): *Cepsa en Panamá*. [En línea]: http://www.cepsa.com/cepsa/Quienes_somos/La_compania/CEPSA_en_el_mundo/Panamá/
- Cepsa (2005 – 2013): *Informe anual y de responsabilidad corporativa*. [En línea]: http://www.cepsa.com/cepsa/Quienes_somos/Responsabilidad_corporativa/Informe_anual_y_de_Responsabilidad_Corporativa/Historico_Informe_Anual_y_de_Responsabilidad_Corporativa/

- CIADI (2012): *Caso CIADI No. ARB/09/5*. [En línea]: <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw4100.pdf>
- Comisión Europea (2012): *UE-Central America association agreement*, Unión Europea, Trade, Bruselas. [En línea]: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=689>
- Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (2010): *Case law Uncitral text*. Número del caso 1381. [En línea]: http://www.uncitral.org/clout/clout/data/slv/clout_case_1381_leg-3161.html
- Corte Permanente de Arbitraje. *Consortio John W. Mcdougall Company Inc. y Dredge & Marine Corporation (EE.UU.)c. El Instituto Costarricense de Electricidad (Costa Rica)*. [En línea]: http://www.pca-cpa.org/showpaged54f.html?pag_id=1612
- Desmantelamos el poder corporativo (2014): *Ideas y Propuestas para avanzar hacia un Tratado Internacional de los Pueblos para el Control de las Empresas Transnacionales*. [En línea]: <http://www.stopcorporateimpunity.org/wp-content/uploads/2015/02/PeoplesTreaty-ES-dec2014-1.pdf>
- Endesa (2005 – 2014): *Informes anuales*. [En línea]: <http://www.endesa.com/ES/ACCIONISTAS/INFOECONOMICA/InformesAnuales>
- Enel (2005 – 2014): *Annual Report*. [En línea]: https://www.enel.com/en-GB/investors/financial_reports/annual/
- Fernández, M. A. y Marcos, J. (2012): “Guatemala. La comunidad ixil revive sus temores gracias a Enel”, *Boletín OMAL*, n° 58. [En línea]: <http://omal.info/spip.php?article2012>
- GDF-Suez (2005 – 2014): *Resultados anuales*. [En línea]: <http://www.gdfsuez.com/en/investors/results/results-2014/>
- Gas Natural Fenosa (2005 – 2014): *Informes anuales*. Histórico de Informes anuales. [En línea]: <http://www.gasnaturalfenosa.com/es/accionistas+e+inversores/informacion+economica/1285338473206/informes+anuales.html>
- Guaman, A. y Moreno, G. (2015): “La aprobación del TTIP: por qué debemos exigir un referéndum”, *Público*, 8 de agosto. [En línea]: <http://blogs.publico.es/dominiopublico/14362/la-aprobacion-del-ttip-por-que-debemos-exigir-un-referendum/>
- Hegoa (2012): *La presencia de Hidro Santa Cruz en Barillas. Una historia de imposición y violencia*. [En línea]: <http://www.alainet.org/images/Gt-HidroSantaCruzInformeHegoa.pdf>

- Hernández Zubizarreta (2015): *El nuevo derecho corporativo global*, en Buxton, N. y Bélanger Dumontier, M. (ed.), *Estado del poder 2015. The Transnational Institute*, TNI. [En línea]: https://www.tni.org/files/download/01_tni_estado_del_poder_2015_el_nuevo_derecho_corporativo_global.pdf
- Hernández Zubizarreta, J. (2010): "La feudalización del derecho corporativo transnacional. La nueva *lex mercatoria* en Bolivia" en González, E. y Gandarillas, M. (coords.), *Las multinacionales españolas en Bolivia. De la desnacionalización al proceso de cambio*, Icaria, Barcelona.
- Hernández Zubizarreta, J. (2009): *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos. Historia de una asimetría normativa*, Hegoa y OMAL, Bilbao. [En línea]: http://pdf2.hegoa.efaber.net/entry/content/434/las_empresas_transnacionales_juan_hernandez.pdf
- Hernández Zubizarreta, J. (2014): "La armadura jurídica del #TTIP", *ALAI-América Latina en Movimiento*, 7 de noviembre. [En línea]: <http://www.alainet.org/es/active/78603>
- Hernández Zubizarreta, J., González, E. y Ramiro, P. (2014): "Tratado internacional de los pueblos para el control de las empresas transnacionales", *Cuadernos de Trabajo*, Hegoa, nº 64. [En línea]: <http://omal.info/spip.php?article6760>
- Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. (2015): "Por qué rechazar el "nuevo" sistema de arbitraje del TTIP", *La Marea*, 26 de septiembre de 2015. [En línea]: <http://www.lamarea.com/2015/09/26/por-que-rechazar-el-nuevo-sistema-de-arbitraje-del-ttip/>
- Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. (2015b): "Contra la *lex mercatoria*". *Especial Desmantelando el poder corporativo en Diagonal*, nº 254. 24 de septiembre-7 de octubre. [En línea]: <http://omal.info/spip.php?article7226>
- Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. (2015c): "Tribunales de arbitraje: el TTIP y la privatización de la justicia", *La Marea*, 26 de junio de 2015. [En línea]: <http://www.lamarea.com/2015/06/26/tribunales-de-arbitraje-el-ttip-y-la-privatizacion-de-la-justicia/>
- Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. (2015d): "¿Hay alternativas al TTIP y los tratados de "libre comercio"?", *La Marea*, 1 de mayo de 2015. [En línea]: <http://www.lamarea.com/2015/05/01/hay-alternativas-al-ttip-y-los-tratados-de-libre-comercio/>
- Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. (2015e): "Cinco maneras de obstruir las propuestas de regulación en la ONU", *La Marea*, 12 de julio de 2015. [En línea]: <http://www.lamarea.com/2015/07/12/5-maneras-de-obstruir-las-propuestas-de-regulacion-en-la-onu/>

- Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. (2012): "Seguridad jurídica", en Hernández Zubizarreta, J. González, E. y Ramiro, P. (eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales. Claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria, Barcelona. [En línea]: http://omal.info/spip.php?page=article_diccionario&id_article=4808
- Iberdrola (2005 – 2014): *Informes anuales*. [En línea]: <https://www.iberdrola.es/accionistas-inversores/informes-anuales/informe-financiero-anual/>
- Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo (2008 – 2013): *Estadística*. [En línea]: <http://sccinstitute.com/statistics/statistics-2008-2013/>
- Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo (2014): *SCC Statistics 2014*. [En línea] <http://sccinstitute.com/statistics/>
- Martínez, I. (coord.) (2008): *Presencia e impactos de transnacionales europeas en Guatemala*. Amigos de la Tierra Guatemala / Ceiba. [En línea]: http://www.aieti.es/wp-content/uploads/2014/09/informe_final_transnacionales_europeas_en_guatemala.pdf
- Morales, H. y Leonel, J., (2009): *El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica*, Movimiento Tzuk Kim pop, Guatemala. [En línea]: <http://www.tzukkimpop.org/ARCHIVOS/publicaciones/estudios-sobre-cooperacion/acuerdo%20asociacin%20unin%20europea%20y%20centro%20amrica-.pdf>
- Olivie, I., Pérez, A. y Macías, C.M. (2011): *Inversión Directa Extranjera y desarrollo: recomendaciones a la cooperación española*, Real Instituto Elcano, Madrid. [En línea]: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CO NTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/cooperacion+y+desarrollo/dt7-2011
- ONU (2014): *Elaboration of an international legally binding instrument on transnational corporations and other business enterprises with respect to human rights*, A/HRC/26/, Ginebra.
- Oxfam Intermón (2015): "La ilusión fiscal. Demasiadas sombras en la fiscalidad de las grandes empresas", *Informe de Oxfam Intermón* nº 36, marzo. [En línea]: <https://oxfamintermon.s3.amazonaws.com/sites/default/files/documentos/files/InformeLailusionFiscal2015.pdf>
- Paz, M.J., González, S. y Sanabria, A. (2005): *Centroamérica encendida. Reformas y transnacionales españolas en el sector eléctrico*, Icaria, Barcelona.
- Ramiro, P. (2014): *Marca España. ¿A quién beneficia?*, Icaria, Barcelona.

- Ramiro, P. y González, E. (2014): "Política comercial y empresas transnacionales europeas en América Latina: ¿*lex mercatoria* o Derechos Humanos?" en CECJ, *El comercio justo en España 2013. Diagnósticos y alternativas en clave europea*, Coordinadora Estatal de Comercio Justo. [En línea]: <http://omal.info/spip.php?article6576>
- Redes (2010): *Europa Global: la "nueva" estrategia de la UE para América Latina*, Redes Amigos de la Tierra. [En línea]: <http://www.redes.org.uy/wp-content/uploads/2009/03/brief-1-europa-global.pdf>
- Repsol (2005 – 2014): *Informe Anual*. Información para Accionistas e Inversores. [En línea]: http://www.repsol.com/es_es/corporacion/accionistas-inversores/informacion-financiera/informe-anual-consolidado/
- Rico García-Amado, L. y Kucharz, T. (2013): "Tratados bilaterales de inversiones: Una herramienta fundamental para la globalización neoliberal", *Ecologista*, nº 79. [En línea]: <http://www.ecologistasenaccion.org/article27101.html#nb2-5>
- Rousseaux, A. (2014): "TISA, negociaciones comerciales secretas para acelerar el proceso de privatizaciones y desregulaciones", *Rebellion*, 30 de agosto. [En línea]: <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=189052>
- Royal Dutch Shell (2005 – 2014): *Annuual Reports and publications*. [En línea]: <http://www.shell.com/global/aboutshell/investor/financial-information/annual-reports-and-publications/archive.html>
- RWE (2005 – 2014): *Group Annual Report*. [En línea]: <https://www.rwe.com/web/cms/en/110822/rwe/investor-relations/reports/>
- Sandá Mera, A. (2014): "El negocio de la energía eléctrica en Centroamérica y El Salvador. El caso de El Chaparral", *Informe OMAL nº 9*. [En línea]: http://omal.info/IMG/pdf/negocio_electricidad.pdf
- Sistema de Interconexión Eléctrica de los Países de América Central (SIEPAC). Portal Oficial del Proyecto Mesoamérica. Proyecto Integración y Desarrollo Mesoamérica. [En línea]: http://www.proyectomesoamerica.org/joomla/index.php?option=com_content&view=article&id=171
- Teitelbaum, A. (2012): "Tribunal arbitral internacional", en Hernández Zubizarreta, J. González, E. y Ramiro, P. (eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales. Claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria, Barcelona. [En línea]: http://omal.info/spip.php?page=article_diccionario&id_article=4809
- Teitelbaum, A. (2010): *La armadura del capitalismo. El poder de las sociedades transnacionales en el mundo contemporáneo*, Icaria, Barcelona.

- Total (2014): *Statutory Auditors Report on the Consolidated Financial Statements*. [En línea] <http://www.total.com/en/investors/results/2014/2014-results-outlook-presentation>
- Total. *Total en Costa Rica*. [En línea]: <http://www.total.cr/pro/total-en-costa-rica.html>
- Total. *Total en Panamá*. [En línea]: <http://www.total.com/en/panama>
- Tribunal Permanente de los Pueblos (2014): *Declaración final de la audiencia del Tribunal Permanente de los Pueblos* (Caso presentado por Amigos de la Tierra Guatemala). [En línea]: <http://www.stopcorporateimpunity.org/?p=5879&lang=es>
- Tribunal Permanente de los Pueblos (2010): *La Unión Europea y las empresas transnacionales en América Latina: Políticas, instrumentos y actores cómplices de las violaciones de los derechos de los pueblos*, Sesión deliberante, Madrid, 14-17 de mayo. [En línea]: <http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article731>
- Tribunal Permanente de los Pueblos (2007): *Sentencia sobre el caso de Unión Fenosa en Nicaragua, Audiencia, Managua*, 12 y 13 de octubre. [En línea]: [http://www.enlazandoalternativas.org/IMG/doc/TTP -
Caso Union Fenosa en Nicaragua 12.10.2007.doc](http://www.enlazandoalternativas.org/IMG/doc/TTP_-_Caso_Union_Fenosa_en_Nicaragua_12.10.2007.doc)
- TSK (2005 – 2014): *Memorias anuales*. [En línea]: <http://www.grupotsk.com/p/publicaciones>
- United Nations (2015): “International Investment Agreements Navigator”, en UNCTAD, *Investment Policy Hub*, United Nations. [En línea]: <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>
- Unión Europea (2014): “Reglamento (UE) nº 912/ 2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de julio de 2014”, *Diario Oficial de la Unión Europea*, 28 de agosto de 2014. [En línea] <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:32014R0912>
- Van Gelder, J.W. y De Wilde (2015): *Company profile of Ecoener and Hidralia Energía*, Profundo Research & Advice, Amigos de la Tierra España. [En línea]: <http://www.foei.org/wp-content/uploads/2015/04/Company-profile-of-Ecoener-and-Hidralia-Energia.pdf>
- VVAA (2010): *Informe de caso de Unión Fenosa en Guatemala y Colombia*, Sesión deliberante del Tribunal Permanente de los Pueblos “La Unión Europea y las empresas transnacionales en América Latina: Políticas, instrumentos y actores cómplices de las violaciones de los derechos de los pueblos”. Presentado por Frente Nacional de Lucha, Amigos de la Tierra Guatemala / Ceiba, Associació d’Amistat amb el Poble de Guatemala, Acsur-Las Segovias, Centre de Documentació i Solidaritat amb Amèrica Llatina i Àfrica, Comité de Solidaridad Internacionalista de Zaragoza, Observatori del Deute en la Globalització, Red de Usuarios de Servicios Públicos, Colectivo de Abogados “José Alvear Restrepo” y Centro de Estudios para la Justicia Social “Tierra Digna”.

- Zabalo, P. (2012): "Instituciones financieras internacionales", en Hernández Zubizarreta, J. González, E. y Ramiro, P. (eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales. Claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria, Barcelona. [En línea]: http://omal.info/spip.php?page=article_diccionario&id_article=4823
- Zabalo, P. (2012b): "Zona Franca de Exportación", en Hernández Zubizarreta, J. González, E. y Ramiro, P. (eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales. Claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria, Barcelona. [En línea]: http://omal.info/spip.php?page=article_diccionario&id_article=4841



www.tierra.org

Amigos de la Tierra es una asociación ecologista con la misión de fomentar el cambio local y global hacia una sociedad respetuosa con el medio ambiente, justa y solidaria. Tenemos oficinas en Andalucía, Aragón, Comunidad Autónoma de Madrid, Ibiza, Galicia, La Rioja y Mallorca, y formamos parte de una red internacional con más de 70 grupos en 5 continentes.



omal.info

El Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL) es un proyecto de la asociación Paz con Dignidad para analizar las consecuencias de la internacionalización de las empresas transnacionales españolas, trabajando en red con universidades, movimientos sociales, organizaciones políticas y sindicales, ONGD y centros de estudios de América Latina, Europa y el Estado español.
