

Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos

Un Análisis del Capítulo de Inversiones: Las restricciones a la Política Pública¹

En otros documentos se han analizado detalladamente las implicancias del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos. La conclusión de estos trabajos ha puesto de manifiesto que, más que un acuerdo comercial, el TLC con el país del Norte significa compromisos profundos respecto a la estrategia de desarrollo vigente². En consecuencia, la evaluación de los beneficios ineludiblemente va de la mano con una evaluación más general sobre el actual modelo de desarrollo.

Si bien estas inquietudes han sido acogidas por los distintos actores políticos, no se les ha otorgado el peso necesario. Se estima que éste sería un argumento insuficiente para desechar los demás beneficios del TLC o, en su defecto, que no afecta los elementos centrales de la política pública. Lo anterior queda claramente de manifiesto en la última declaración del Partido Socialista, quizás la colectividad de Gobierno más crítica del Acuerdo Comercial, que señala que “los parlamentarios del Partido Socialista quedan mandatados para aprobar el TLC con EE.UU., entendiéndolo que no implica la pérdida de autonomía de su política internacional y de su política económica, especialmente en materia de política monetaria, en materia tributaria (particularmente en lo que se refiere a tributación minera); en materia de fomento productivo; en materia de regulación de la actividad productiva y financiera privada y en materia de restricciones eventuales a los movimientos de capitales por períodos inferiores a un año.”³

Sin embargo, los nuevos tratados de libre comercio en general, y especialmente el suscrito entre Chile y Estados Unidos, significan claros límites a política pública y precisamente en los ámbitos señalados por la declaración del Partido Socialista. Por ello, quizás

la declaración de este partido debe ser interpretada en el sentido que la pérdida de soberanía es insuficiente para afectar seriamente la capacidad de generar políticas públicas autónomas.

El autor discrepa de esta posición. La actual estrategia de desarrollo se basa en una serie de fundamentos insostenibles en el mediano plazo y que, inevitablemente, serán alterados. La pregunta es si se realizará en el contexto de un conflicto con nuestros socios comerciales, precisamente por la suscripción de estos acuerdos, o si se producirá una transformación menos costosa en el contexto de la institucionalidad vigente. Al suscribir este tratado, no habrá más opción que un conflicto con Estados Unidos para lograr cambios en la estrategia de desarrollo.

Los Tratados de última generación

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos puede definirse como de última generación. Esto significa que norma aspectos que van más allá de lo puramente comercial o de la liberalización recíproca de los mercados. Es decir, fija las reglas del juego en relación al comercio. A esto nos hemos referido en otros documentos, por lo que ahora nos concentraremos en especificar e ilustrar de qué manera se afecta la autonomía pública. En esto es fundamental el capítulo de inversión del tratado.

Autor:

Rodrigo Pizarro
Economista
Director Ejecutivo - Fundación Terram

¹ Documento preparado para la Comisión Especial de evaluación del TLC entre Chile y Estados Unidos del Senado.

² Pizarro, R. 2003 y Pizarro, R. 2001.

³ Resolución sobre el TLC con EE.UU., Comisión Política, Partido Socialista de Chile, 30 septiembre, 2003.

En el capítulo 10 del TLC se regulan las inversiones. Este es un escrito prácticamente idéntico al controversial capítulo 11 del Nafta que trata los mismos temas. No es exactamente igual porque efectivamente existen dos diferencias, a las cuales me referiré más adelante.

El capítulo 10 otorga derechos a los inversionistas de la otra parte y protege sus inversiones. Un inversionista de la misma parte se define como “una parte o una empresa del Estado de la misma, o un nacional o empresa de dicha parte, que tiene el propósito de realizar, está realizando o ha realizado una inversión en el territorio de la otra parte”.⁴

A su vez las inversiones se definen ampliamente como “todo activo de propiedad de un inversionista o controlado por él mismo, directa o indirectamente, que tenga las características de una inversión, incluyendo características tales como el compromiso de capitales u otros recursos, la expectativa de obtener ganancias o utilidades, o la presunción de riesgo”.⁵

Las inversiones están protegidas de ‘medidas’ es decir, de acciones de política pública. Éstas se definen como “cualquier ley, regulación, procedimiento, requisito o práctica”, lo cual es una definición amplia que básicamente abarca el conjunto de acciones posibles del Estado.⁶

En consecuencia, la definición de inversionista e inversión es amplia, prestándose para múltiples interpretaciones. A su vez, las definiciones de ‘medidas’ también son amplias y abarcan la gama de posibles acciones estatales que podrían afectar al inversionista. Lo anterior es claramente un problema, pues abre la puerta para cuestionamientos de todo tipo al quehacer gubernamental.

Por otra parte, el capítulo 10 otorga a los inversionistas un amplio conjunto de derechos de protección y de liberalización de sus inversiones, además de establecer obligaciones para los gobiernos. Muchos de estos derechos son concordantes con aquellos otorgados en el marco de los más recientes acuerdos bilaterales de inversión. Sin embargo, la conjunción de estos derechos y los objetivos generales del tratado, así como la posibilidad de demandar directamente al Estado, es lo que permite un cuestionamiento de la capacidad de éste para regular por el bien común. Asimismo, los privados han utilizado estos acuerdos para abrir

mercados -lo cual no ha sido la intención de los gobiernos- y para acotar el rol regulador del Estado.

Esta ha sido en definitiva la experiencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, en sus siglas en inglés), lo que ha generado una ácida controversia, pues se argumenta que los derechos han servido para relevar los intereses privados por sobre los públicos.

Es importante señalar que el capítulo 10 del TLC entre Chile y Estados Unidos es prácticamente igual al capítulo 11 del NAFTA. En consecuencia, los ‘casos NAFTA’ serán ilustrativos respecto a qué se puede esperar o más bien los riesgos contenidos en el actual acuerdo con Estados Unidos y posiblemente en el ALCA.

No obstante, existen algunas diferencias. Primero se acota la definición, un tanto ambigua, de expropiación indirecta. En el anexo interpretativo, Anexo 10–D Expropiación, en su inciso 4 parte b se señala que “salvo en circunstancias excepcionales, no constituyen expropiaciones indirectas los actos regulatorios no discriminatorios de una parte que son diseñados y aplicados para proteger objetivos legítimos de bienestar público, tales como la salud pública, la seguridad y el medioambiente.”⁷

Esto es, sin duda, un avance y consecuencia de la mala experiencia del NAFTA en esta materia. No obstante, se debe señalar que estas cláusulas entregan argumentos jurídicos adicionales a los gobiernos de las Partes, pero no necesariamente significan que aquellas demandas no se realizarán. De hecho en el caso de Metalclad, tema por sobre todo ambiental, la cláusula de excepción ambiental contenida en ambos capítulos fue rechazada como irrelevante.

Una segunda diferencia es que se ha precisado el concepto de trato mínimo para enmarcarlo en lo que se denomina como ‘acorde con el derecho consuetudinario’. El alcance de esta precisión aún no está claro.

Sin embargo, los demás aspectos cuestionables del capítulo se mantienen y es aquí donde el autor sostiene su principal crítica. Si es que aceptamos que el rol del Estado debe mantener la capacidad soberana de ejercer medidas para promover algunos sectores económicos, en el contexto de una estrategia de desarrollo previamente definida, claramente el TLC limita los

⁴ TLC Chile-Estados Unidos, p10-28

⁵ Ibid, p10-28

⁶ Ibid, p2-3

⁷ Ibid, p10-34

grados de libertad de la política pública y es, en ese sentido, que se argumenta que el tratado constituye un anclaje institucional al actual modelo de desarrollo, pues impide generar cambios. A continuación se explicará en mayor detalle esta posición.

Las cláusulas del Nafta que afectan la política pública.

Las derechos que han generado polémica en el NAFTA y que se repiten en el TLC entre Chile y Estados Unidos son: el trato nacional y trato de nación más favorecida; el nivel internacional mínimo de trato; las prohibiciones sobre los requisitos de desempeño y las prohibiciones de expropiación.

Hasta la fecha, el autor pudo identificar 24 casos al amparo del capítulo 11 del Nafta, seis demandas al Estado mexicano en arbitraje, dos demandas concluidas y cuatro notificaciones de arbitraje⁸. En el caso de Canadá existen tres casos en arbitraje, una demanda concluida, y dos notificaciones de intención⁹. En el caso de Estados Unidos existen 6 casos, uno en arbitraje, tres resueltos y dos notificaciones de intención.¹⁰

Las primeras inquietudes en relación al capítulo 11 del NAFTA se relacionan más bien con la temática ambiental. Los dos casos emblemáticos son la demanda de Ethyl contra Canada, que fue negociada, donde Canadá pagó US\$13 millones y el caso de S.D. Myers que ganó la empresa, pero actualmente se está revisando en las instancias jurídicas canadienses.

Luego hubo casos contra medidas relacionadas al manejo de desechos peligrosos, la conservación de agua potable limpia y aditivos de la gasolina prohibidos.¹¹

⁸ <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/mexico-en.asp>. Estas son: Arbitrajes actuales: Fireman's Fund; Marvin Roy Feldman Karp; Robert J. Frank; Waste Management; Gami Investment Inc.; International Thunderbird Gaming Corp. Arbitrajes concluidos: Azinian, Metalclad Corporation; Notificaciones de Intención: Calmark; Corn Products; Hass; Santa Fe, Investment.

⁹ <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/gov-en.asp> En arbitraje S.D. Myers Inc. v. Government of Canada, Pope & Talbot Inc. v. Government of Canada y United Parcel Service of America, Inc. ("UPS") v. Government of Canada; demanda concluida Ethyl Corporation v. Government of Canada; notificaciones de intención Sunbelt Water, Inc. v. Government of Canada y Crompton Corp. v. Government of Canada

¹⁰ <http://www.state.gov/s//c3741.htm>: L., En arbitraje Methanex Corp. v. United States of America, Demandas resueltas: ADF Group Inc. v. United States of America, . Loewen Group Inc. and Raymond Loewen v. United States of America Mondeve International Ltd. v. United States of America Notificación de intención: Canfor Corporation v. United States of America, Kenex Ltd. v. United States of America

Consecuentemente, el NAFTA ha sido fuertemente criticado por las implicaciones sobre las políticas públicas y especialmente sobre la regulación ambiental. Según el IISD, estas inesperadas consecuencias del capítulo 11 se explican por las interpretaciones relacionadas con otros capítulos del tratado, que permiten interpretaciones amplias de las obligaciones presentes en el capítulo 11.

"Metalclad contra México", y "S.D. Myers contra Canadá", proporcionan ejemplos. "En estos casos se incorporaron disposiciones sobre obligaciones relacionadas con el comercio de otras partes del TLCAN directamente entre las obligaciones del Capítulo 11, aún cuando no hay ninguna referencia a las mismas en el Capítulo 11. En estos casos, se exigió que los gobiernos cumplieran, por ejemplo, requisitos de transparencia y de restricciones mínimas de comercio, ambos principios clave del derecho comercial, pero no enunciados en las disposiciones sobre inversión del Capítulo 11."¹²

Ambas posibilidades se mantienen en el TLC entre Chile y Estados Unidos. Por ejemplo, la cláusula de transparencia se mantiene. El artículo 20.3 señala que "cada Parte notificará a la otra Parte... toda medida vigente o en proyecto que la Parte considere que pudiere afectar sustancialmente el funcionamiento de este Tratado"¹³. Este fue el elemento clave en el caso de Metalclad contra México que eventualmente perdió el gobierno mexicano.

A su vez, mientras las obligaciones son ampliamente interpretadas, los objetivos del NAFTA que se repiten en el caso del TLC con Estados Unidos han sido interpretados más bien estrechamente. Éste también fue el caso de Metalclad, donde el tribunal enunció como justificación los objetivos señalados en el Tratado, que son:

- Aumentar la transparencia de los reglamentos y la actividades gubernamentales;
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión, y;
- Asegurar un marco comercial previsible para los inversionistas¹⁴.

¹¹ Ver IIDS, 2001, para una discusión

¹² IISD, 2001, 19

¹³ TLC Chile-Estados Unidos, p20-1

¹⁴ http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/importa/sol_contro/consultoria/Casos_Mexico/Metalclad/laudo/laudo_español.pdf, párrafos 74-76.

En el caso del TLC entre Chile y Estados Unidos se mantienen estos objetivos generales donde se señala:

1. Los objetivos de este Tratado, desarrollados de manera más específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes¹⁵:
 - (a) estimular la expansión y la diversificación del comercio entre las Partes;
 - (b) eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre las Partes
 - (c) promover las condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
 - (d) aumentar substancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
 - (e) proteger en forma adecuada y eficaz y hacer valer los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada una de las Partes;
 - (f) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
 - (g) establecer un esquema para una mayor cooperación bilateral, regional y multilateral con el fin de ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

No se señalan objetivos más amplios de desarrollo sustentable, conservación ambiental o promoción del bienestar de los ciudadanos, de manera de permitir, ante interpretaciones específicas, atender el objetivo final del comercio que es el bienestar social.

Según el IISD, “estos casos muestran cómo los objetivos amplios relacionados con la liberalización comercial pueden repercutir en la interpretación de reglas de inversión (e incluso en la de convenios ambientales internacionales). Cuando los objetivos no son equilibrados, o cuando se invocan de manera desequilibrada, sus interpretaciones son desequilibradas.”¹⁶

Estos casos han generado preocupaciones en y organizaciones ambientales, lo que consecuentemente ha obligado a los Estados a prestar mayor atención a la problemática ambiental de los tratados. Como ya se ha señalado, la consecuencia más directa, en el caso del TLC entre Chile y Estados Unidos, ha sido la acotación de la definición de expropiación indirecta y el Derecho Internacional. Uno esperaría que estas precisiones sean suficientes para contrarrestar las demandas de inversionistas privadas en este ámbito, como fue el caso de las antes señaladas.

Sin embargo, si bien los temas ambientales –o, en general, de interés público– han sido atendidos, aún se mantiene la preocupación general, especialmente para países en desarrollo que buscan tener políticas estatales de promoción e incentivos más activos de manera de saltar a etapas posteriores de desarrollo. En este sentido la flexibilidad es fundamental, precisamente en los temas regulados y acotados por los capítulos de inversión. Para evaluar esto es necesario revisar en detalle las obligaciones de Chile frente a los inversionistas.

Artículo 10.2: Trato nacional

1. Cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de las inversiones en su territorio.

2. Cada Parte otorgará a las inversiones cubiertas un trato no menos favorable que el que otorga, en circunstancias similares, a las inversiones en su territorio de sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de las inversiones.

3. El trato otorgado por una Parte de conformidad con los párrafos 1 y 2 significa, respecto a un gobierno de nivel regional, un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese gobierno de nivel regional otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas e inversiones de inversionistas de la Parte de la que forma parte.¹⁷

Artículo 10.3: Trato de nación más favorecida

1. Cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier país que no sea Parte, en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de inversiones en su territorio.

¹⁶ IISD, p21

¹⁷ TLC Chile-Estados Unidos, p10-1,2

2. Cada Parte otorgará a las inversiones cubiertas un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a las inversiones en su territorio de inversionistas de cualquier país que no sea Parte, en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de inversiones.¹⁸

El trato nacional y trato nación más favorecida son principios fundamentales en este tipo de acuerdos. Sin embargo, cómo se aplicarán estos principios depende crucialmente de la expresión ‘en circunstancias similares’. Para el IISD, la clave es determinar que ‘similar’ no es equivalente a ‘igual’, por lo tanto, no se puede considerar de la misma forma a un inversionista que se instala en torno a un área virgen que a aquel que lo hace en una ciudad¹⁹. De la misma manera surge la pregunta sobre hasta que punto se puede promover un sector que genera mayor valor agregado, a través de algún tipo de incentivo, versus otro que genera menos ¿Pueden existir cuestionamientos a la política pública como consecuencia de estos derechos?

En el caso de S.D. Myers, el tribunal falló a favor de la empresa en el reclamo de ésta de que se habían violado los derechos de trato nacional y nivel mínimo de trato. S.D: Myers es una empresa de tratamiento de desechos tóxicos, que exporta desde Canadá hacia Estados Unidos PCB's para su tratamiento. En 1995 Canadá prohibió la exportación de PCB temporalmente hasta 1997, ‘medida’ que fue cuestionada por la empresa y que logró la indemnización porque se consideró que de esta manera se beneficiaba a empresas de tratamiento de residuos canadienses.²⁰

En este caso, el tribunal decidió que existían ‘circunstancias similares’ con empresas canadienses a pesar de que el tratamiento se realizaba en Estados Unidos y no en Canadá como las demás empresas. En consecuencia eran comparables y, por tanto, había un menoscabo a la inversionista extranjero.

Artículo 10.4: Nivel mínimo de trato²¹

1. Cada Parte otorgará a las inversiones cubiertas un trato acorde con el derecho internacional consuetudinario, incluido el trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas.

¹⁸ TLC Chile-Estados Unidos, p10-2

¹⁹ IISD, pg30

²⁰ http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/documents/myersvcnadapartialaward_final_13-11-00.pdf

²¹ Para mayor certeza, el artículo 10.4 se interpretará de conformidad con el Anexo 10-A.

2. Para mayor certeza, el párrafo 1 prescribe que el nivel mínimo de trato a los extranjeros según el derecho internacional consuetudinario es el nivel mínimo de trato que se le otorgará a las inversiones cubiertas. Los conceptos de “trato justo y equitativo” y “protección y seguridad plenas” no requieren un tratamiento adicional o más allá de aquél exigido por ese nivel, y no crean derechos substantivos adicionales. La obligación en el párrafo 1 de otorgar:

- (a) “trato justo y equitativo” incluye la obligación de no denegar justicia en procedimientos criminales, civiles, o contencioso administrativos, de acuerdo con el principio del debido proceso incorporado en los principales sistemas legales del mundo; y
- (b) “protección y seguridad plenas” exige a cada Parte otorgar el nivel de protección policial que es exigido por el derecho internacional consuetudinario.

Como en la mayoría de los acuerdos bilaterales de inversión se establece el trato mínimo, éste normalmente se consagra con un lenguaje ambiguo, pero como se señaló arriba en el caso del TLC entre Chile y Estados Unidos se ha precisado para enmarcarlo en lo que se denomina como ‘acorde con el derecho consuetudinario’.

El alcance de esta precisión aún no está claro. En el anexo 10-A del Acuerdo se define lo que “resulta de una práctica general y consistente de los Estados, seguida por ellos en el sentido de una obligación legal. Con respecto al artículo 10.4, el nivel mínimo de trato a los extranjeros del derecho internacional consuetudinario se refiere a todos los principios del derecho internacional consuetudinario que protegen a los derechos e intereses económicos de los extranjeros.”²²

Si esta precisión es suficiente para acotar las demandas en esta materia está por verse. En cualquier caso, la interpretación de trato mínimo ha sido fundamental y un derecho sistemáticamente relevado en las demandas al amparo del capítulo 11 del NAFTA. Por ejemplo, en el caso de Metalclad vs México fue clave. El tribunal argumentó que México no habría logrado proporcionar un marco transparente ni previsible para la inversión de la empresa, demostrando falta de orden en los trámites y de disposición oportuna hacia el inversionista, lo que sería violatorio de las

²² TLC Chile-Estados Unidos, p 10-30

obligaciones de trato mínimo consagrados en el capítulo.

Además, el fallo cuestiona e interpreta la legislación mexicana vigente. El problema radica en que Metalclad tenía la intención de operar una empresa de tratamiento de residuos peligrosos. Inició la inversión con los permisos federales, pero no los municipales. Al respecto el fallo señala:

“ 85. Se dejó creer a Metalclad, y creyó, que los permisos federales y estatales le permitían la construcción y operación del confinamiento. Metalclad alega que el Municipio no tiene facultades en lo que se refiere a los asuntos de residuos peligrosos. Sin embargo, México argumenta que, de acuerdo con la constitución y las leyes, el Municipio tiene facultad para otorgar permisos de construcción.

86. Aún si México está en lo correcto respecto a que se requería un permiso municipal de construcción, la evidencia también muestra que la competencia de la autoridad federal regulaba lo que se refiere a evaluaciones y valoraciones en materia de residuos peligrosos y que la autoridad del municipio comprendía únicamente lo referente a consideraciones de construcción. Por lo tanto, la negativa del Municipio a otorgar el permiso haciendo referencia a consideraciones de impacto ambiental sobre lo que era básicamente un confinamiento de disposición de residuos peligrosos, fue inadecuada, como lo fue también su negativa para otorgar un permiso por cualquier razón que no fuera otra que alguna relacionada con la construcción física o defectos del sitio.”²³

En consecuencia y especialmente debido a los temas de transparencia el fallo del tribunal fue a favor de la empresa. “México no cumplió con asegurar un marco transparente y previsible para la planeación del negocio e inversión de Metalclad. Estas circunstancias, en su totalidad, demuestran una falta de orden en el proceso y disposición en tiempo en relación con un inversionista de una Parte que actuó con la expectativa de que recibiría un trato justo y equitativo de conformidad con el TLCAN.”²⁴ . El tribunal también consideró que el accionar de México , en esta materia era violatorio del

derecho a no ser expropiado indirectamente²⁵, en ambos casos incluso a pesar de que el Nafta cuenta con una expresa excepción ambiental al igual que el TLC entre Chile y Estados Unidos.²⁶

Según el IISD, “Esta lectura sumamente amplia de los requisitos del nivel mínimo de trato fue innovadora en el derecho internacional de la inversión,..tal lectura se basó de manera significativa en las disposiciones sobre transparencia enunciadas en otras partes del TLCAN, que no se mencionan en el capítulo XI”²⁷

La pregunta mayor es si los Estados pueden responsabilizarse de que los inversionistas extranjeros sean mal asesorados o, peor aún, que los Estados pongan su legislación –con la debilidades y vacíos que cuenta en países en desarrollo- a disposición para que un tribunal externo, con expertise esencialmente en el ámbito comercial, la interprete.

Artículo 10.5: Requisitos de desempeño

El objeto detrás de este articulado es prohibir que el gobierno de la Parte imponga requisitos de desempeño al inversionista. La argumentación contra estos requisitos es débil, pero es la más reciente recomendación de los economistas para, supuestamente, evitar ineficiencias. Asimismo, se argumenta que muchas veces no se cumplen los objetivos de establecer requisitos, como, por ejemplo, la intención de asegurar una adecuada transferencia tecnológica. No obstante, por qué dos partes, gobierno e inversionista, no pueden llegar a un acuerdo de obligaciones del gobierno pero además de responsabilidades y compromisos de la empresa, se mantiene como una pregunta abierta, particularmente cuando puede cumplir un rol importante en generar una estrategia de desarrollo alternativa. En cualquier caso, la prohibición de estos requisitos se encuentra detrás de la filosofía tanto de estos acuerdos como de la Organización Mundial de Comercio.

²³ http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/importa/sol_contro/consultoria/Casos_Mexico/Metalclad/laudo/laudo_español.pdf

²⁴ http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/importa/sol_contro/consultoria/Casos_Mexico/Metalclad/laudo/laudo_español.pdf, párrafo 99.

²⁵ http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/importa/sol_contro/consultoria/Casos_Mexico/Metalclad/laudo/laudo_español.pdf, párrafo 101

²⁶ El artículo 1114 del TLCAN, que permite que una Parte se asegure que las inversiones se efectúen tomando en cuenta inquietudes en materia ambiental no afecta esta conclusión. La celebración del Convenio y el otorgamiento de los permisos federales muestran claramente que México estaba satisfecho con el hecho de que el proyecto era acorde con y tomaba en cuenta inquietudes en materia ambiental. , *ibid*, párrafo 98.

²⁷ IISD, pg33

Requisitos de desempeño obligatorios

1. Ninguna Parte podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos o hacer cumplir ninguna obligación o compromiso, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación o venta o cualquier otra forma de disposición de una inversión de un inversionista de una Parte o de un país que no sea Parte en su territorio para:

- a. exportar un determinado nivel o porcentaje de mercancías o servicios;
- b. alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;
- c. adquirir, utilizar u otorgar preferencia a mercancías producidas en su territorio, o adquirir mercancías de personas en su territorio;
- d. relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;
- e. restringir las ventas en su territorio de las mercancías o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias que generen en divisas;
- f. transferir a una persona en su territorio tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento de su propiedad; o
- g. actuar como el proveedor exclusivo desde el territorio de la Parte de las mercancías que produce o servicios que suministre para un mercado regional específico o al mercado mundial.

Ventajas sujetas a requisitos de desempeño

2. Ninguna de las Partes podrá condicionar la recepción de una ventaja o que se continúe recibiendo la misma, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, o venta o cualquier otra forma de disposición de una inversión en su territorio por parte de un inversionista de un país Parte o que no sea Parte, al cumplimiento de cualquiera de los siguientes requisitos:

- a. alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;
- b. adquirir, utilizar u otorgar preferencia a mercancías producidos en su territorio, o a adquirir mercancías de personas en su territorio;

- c. relacionar, en cualquier forma, el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión; o
- d. restringir las ventas en su territorio de las mercancías o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias que generen en divisas.²⁸

Supuestamente estos requisitos se aplicarían sólo a medidas específicas hacia un inversionista, y consecuentemente con la lógica de la 'arbitrariedad'. Sin embargo, los 'casos NAFTA' demuestran que la interpretación es más amplia. De hecho se ha argumentado en varias demandas que la prohibición de importar algún producto es un requisito de desempeño porque significa, en la práctica, la obligación de usar insumos locales.

Artículo 10.8: Transferencias²⁹

Cada Parte permitirá que todas las transferencias relacionadas con una inversión cubierta se hagan libremente y sin demora, desde y hacia su territorio. Dichas transferencias incluyen:

Artículo 10.9: Expropiación e indemnización³⁰

1. Ninguna Parte expropiará ni nacionalizará una inversión cubierta, sea directa o indirectamente, mediante medidas equivalentes a la expropiación o nacionalización ("expropiación") salvo que sea:

- (a) por causa de utilidad pública;
- (b) de una manera no discriminatoria;
- (c) mediante el pago pronto, adecuado y efectivo de la indemnización, de acuerdo con los párrafos 2 a 4; y
- (d) con apego al principio de debido proceso y al artículo 10.4(1) a (3).

Finalmente los artículos 10.8 y 10.9 se refieren la libertad de transferencia de una inversión hacia fuera del país y la expropiación.

En el primer caso no existen ejemplos emblemáticos en los 'casos NAFTA'. No obstante, este compromiso de liberalización es problemático para países en

²⁸ TLC Chile- Estados Unidos, p10-3.

²⁹ TLC Chile-Estados Unidos, p10-7,8

³⁰ TLC Chile-Estados Unidos, p10-9

desarrollo. La experiencia reciente de Argentina demuestra que es posible que bajo situaciones de crisis los países tengan que restringir las transferencias. Las disposiciones de este artículo puede hacer más difícil estas políticas de emergencia. Aún no está claro el alcance que esto puede significar.

En el caso de las expropiaciones existen mayores antecedentes. Especialmente controversial ha sido el concepto de expropiación indirecta, que se presta para diversas interpretaciones.

Si bien aquí las mayores preocupaciones se centran en expropiaciones relacionadas con el bien común, particularmente en relación a la temática ambiental, seguridad y salud pública. De alguna manera esta primera inquietud está atendida en el TLC entre Chile y Estados Unidos, con el anexo interpretativo de expropiación indirecta, comentado arriba. Sin embargo, una discusión más amplia se relaciona con el ejercicio de los 'poderes regulatorios' del Estado que puede abarcar todo tipo de acciones públicas incluyendo las tributarias.

Un ejemplo del alcance de estos tratados se encuentra en el NAFTA con el caso de Metalclad. "En lugar de analizar si el gobierno mexicano actuó de una manera incompatible con el ejercicio normal (no confiscatorio) de sus poderes regulatorios, el Tribunal dice expresa y llanamente que el Tribunal no necesita considerar cuál es la motivación o intención de la adopción de la medida ambiental en cuestión en ese caso. ...El punto más crítico de estos primeros casos es que utilizan la magnitud del impacto como la prueba decisiva de que una acción gubernamental equivale a una expropiación."³¹ Lo anterior es un precedente fundamental, pues podría acotar la capacidad tributaria del Estado con el argumento de que la magnitud de un impuesto es de hecho expropiatorio.

En consecuencia, la pregunta que surge de esta discusión es de qué manera este capítulo afecta directamente la capacidad soberana de un país de ejercer su política tributaria, tema que ha surgido reiteradamente en la discusión pública en Chile en relación a la posibilidad de introducir un *Royalty* a la minería.

La pregunta supuestamente estaría resuelta con el argumento del Ejecutivo chileno, que ha señalado "no hay nada en el TLC que impida su aplicación, porque es una medida tributaria y, por definición, los temas tributarios quedan excluidos del ámbito de administración del acuerdo".³²

Sin embargo, esto no es efectivo. Si bien en el Artículo 23.3: Tributación, en su parte N°1 se señala que "salvo lo dispuesto en este artículo, ninguna disposición de este Tratado se aplicará a medidas tributarias."³³, lo que a primera vista es tranquilizador. Pero más abajo, en la Parte N°4, inciso b, se exceptúan explícitamente "los artículo 10.2 (Inversión – Trato nacional) y 10.3 (Inversión – Trato de nación más favorecida), los artículos 11.2 (Comercio transfronterizo de servicios – Trato nacional) y 11.3 (Comercio transfronterizo de servicios – Trato de nación más favorecida)".

Asimismo, en su Parte 6 se señala que "Los artículos 10.9 (Expropiación e indemnización) y 10.15 (Sometimiento de una reclamación a arbitraje), se aplicarán a una medida tributaria que se alega como expropiatoria o como una violación de un acuerdo de inversión o una autorización de inversión."³⁴

Por lo tanto, de hecho, las medidas tributarias que afectan al capítulo 11 podrían ser cuestionables. El 'royalty' a la minería es un claro ejemplo, especialmente cuando dirigentes del gremio minero explícitamente señalan que consideran éste como un impuesto expropiatorio.³⁵

Las demandas han evolucionando desde cuestionamientos a las políticas ambientales hacia demandas que abarcan distintos aspectos de la política pública con el expreso propósito de liberalizar el comercio y las inversiones. Hoy día se encuentra un caso resuelto al amparo del capítulo 11 del NAFTA, que cuestiona la política tributaria de uno de los Estados, y ya hay una notificación de intención, que argumenta precisamente la naturaleza expropiatoria del impuesto.

El primer caso se trata de la empresa, CEMSA, del ciudadano norteamericano Feldman. Este alega que la negativa de México a devolver los impuestos internos que gravan los cigarros exportados por CEMSA y su continuo rechazo del derecho de CEMSA a la devolución de tales impuestos sobre las futuras exportaciones de cigarros constituyen una violación

³² Osvaldo Rosales, Director de Relaciones Económicas, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Comisión de Relaciones Exteriores, Asuntos Interparlamentarios e Integración Latinoamericana. Proyecto de acuerdo aprobatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Gobiernos de las Repúblicas de Chile y Los Estados Unidos de América. Sesión 8ª, celebrada en lunes 08 de septiembre de 2003, de 16:05 a 19:28 horas. Versión taquigráfica

³³ TLC Chile-Estados Unidos, p23-2

³⁴ *ibid*

³⁵ Entrevista a Jean Paul Lukic, la tercera 3 de agosto 2003, "No sólo le veo un problema de discriminación, sino, además, un tinte claramente expropiatorio, ya que afecta el derecho de propiedad del inversionista sobre los legítimos flujos esperados".

³¹ IISD p37-38.

de las obligaciones de México. Conforme al Capítulo XI, específicamente, se alega que se han violado los Artículos 1102 (Trato nacional), 1105 (Nivel mínimo de trato) y 1110 (Expropiación e indemnización) del TLCAN. México niega tales afirmaciones³⁶.

El caso es bastante confuso debido a la falta de información pero, finalmente el panel arbitral falló a favor de la empresa sólo respecto al reclamo por trato nacional. Lo interesante es el razonamiento en el laudo, lo que demuestra los riesgos del capítulo de inversión en el TLC entre Chile y Estados Unidos.

Feldman alegó “expropiación progresiva”, debido a que en el período de tiempo donde supuestamente le correspondía la devolución tributaria, ésta no se entregó, haciendo inviable su negocio. El concepto de ‘expropiación progresiva’ fue rechazado por México, pero el Tribunal señaló que “la expropiación progresiva... mencionada, es una forma de expropiación indirecta y puede, por lo tanto, constituir una medida “equivalente a la expropiación”, y por tanto el Tribunal aceptó considerar la expropiación progresiva reclamada por el demandante³⁷.

Es más, en el análisis del fallo el tribunal se abocó a determinar hasta que punto las medidas tributarias son efectivamente expropiatorias y señala en el párrafo 101 de laudo que “por su propia naturaleza, las medidas impositivas, incluso si están concebidas como una expropiación y tienen tal efecto, serán indirectas y tendrán un efecto que puede ser equivalente al de la expropiación. Si las medidas se instrumentan a lo largo de un período de tiempo, también podrían ser tipificadas como “progresivas”, cuya naturaleza .. no es distinta de aquellas designadas como expropiación “indirecta” o “equivalente a la expropiación” según los términos del Artículo 1110(1); y se encuentra subsumida en dichos términos”³⁸.

El Tribunal a pesar de reconocer el derecho de los Estados a “tener la libertad de actuar en pro del interés público más amplio a través de la protección del medio ambiente, regímenes impositivos nuevos o modificados, el otorgamiento o cancelación de subsidios gubernamentales, la reducción o el aumento de los niveles arancelarios, la imposición de zonas restringidas y medidas similares” a su vez observa que “son muchas las formas en que las autoridades

gubernamentales pueden dejar a una empresa fuera del negocio o reducir significativamente los beneficios económicos de su actividad comercial.”³⁹

La pregunta entonces es cómo distinguir entre una expropiación indirecta y una reglamentación gubernamental válida. El Tribunal afirma que los impuestos son una posible “medida expropiatoria” y atribuye responsabilidad al Estado, entre otras cosas, “cuando interfiere arbitrariamente con la propiedad de un Extranjero”. Pero “al mismo tiempo, los impuestos establecidos de buena fe y no discriminatorios no crean responsabilidad” y, por lo tanto, concluye “debe determinarse a la luz de todas las circunstancias del caso”.⁴⁰

En conclusión, a pesar de que en este caso el tribunal falló que no hubo expropiación, aceptó la posibilidad de que una medida tributaria podría ser expropiatoria. Más aún estableció que no existía un nítida línea divisoria, por lo que dependía del caso específico. La conclusión es que las medidas tributarias estarán siempre sujetas a la interpretación final de un tribunal arbitral.

A su vez en el caso de Pope & Talbot, Canadá argumentó que “la mera interferencia no es expropiación; en realidad, para que haya expropiación, se requiere un grado importante de privación de los derechos fundamentales de propiedad”. Sin embargo el tribunal rechazó este criterio, señalando que “las reglamentaciones pueden, sin duda, tipificarse de modo que constituyan una expropiación progresiva... De hecho, muchas expropiaciones progresivas podrían ejecutarse mediante reglamentaciones y una excepción global de las medidas reglamentarias crearía un vacío enorme en la protección internacional contra las expropiaciones.”⁴¹

En el caso de Cemsá, finalmente el Tribunal falló a favor de la empresa por un monto de US\$30 millones, pero sólo en relación a la obligación de trato nacional. Sin embargo, este caso, al igual que el de Pope y Talbot, deja un complicado precedente, pues abre la puerta para el cuestionamiento de medidas tributarias en el amparo del capítulo de protección de inversiones.

En un segundo caso, que fue notificado, se presenta la misma discusión, pero ahora no en relación a una devolución tributaria, sino derechamente la aplicación de un tributo. Este es el caso de Corn Products

³⁶ http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/importa/sol_contro/consultoria/Casos_Mexico/Marvin/laudo/laudo_espanol.pdf

³⁷ idem, p 43

³⁸ idem

³⁹ idem

⁴⁰ idem

⁴¹ , pa 99

International versus México. El 28 de enero la empresa demandó al Estado Mexicano, en conformidad con el capítulo 11 del Nafta, por US\$250 millones, por incumplimiento de las disposiciones de protección a la inversión extranjera.

La empresa argumentó que el hecho de haber subido el impuesto IEPS (impuesto especial a Productos y Servicios, existente desde 1980) a finales de diciembre del 2001, constituye una violación de los derechos del inversionista establecidos en el capítulo 11 del TLCAN. En una decisión soberana, el Congreso mexicano decidió introducir un impuesto de 20% al JMAF (jarabe de maíz de alta fructosa) a la venta de refrescos y otras bebidas que contengan fructosa, a partir del 1 de enero del año 2002. La empresa argumenta que este impuesto le ha generado un daño irreparable.

Más específicamente argumenta que el impuesto se encuentra en incumplimiento del artículo 1102 del TLCAN, trato nacional. “Al gravar discriminatoriamente a los refrescos producidos con JMAF y no gravar los refrescos producidos con azúcar, entre otras medidas, el gobierno mexicano ha otorgado trato menos favorable a lo productores de JMAF en general y a Corn Products y a Arancia específicamente, que aquél que otorga a los productores nacionales de azúcar”⁴². Nuevamente reitera la importancia de precisar cómo se interpreta el concepto de ‘en circunstancias similares’, al cual nos referíamos arriba.

Asimismo, señala que viola el artículo 1106(1) de prohibición de imposición de requisitos de desempeño. “El impuesto JMAF, junto con la medidas anteriores adoptadas por el gobierno mexicano en contra de JMAF, impone efectivamente un requisito de desempeño a los productores de refrescos y edulcorantes para que adquieran y produzcan edulcorantes con insumos mexicanos, más específicamente el azúcar.”⁴³, nuevamente un tema que indicábamos arriba.

Finalmente se señala que el impuesto JMAF viola el artículo 1110 del TLCAN, impidiendo la expropiación directa o indirecta de una inversión. “En virtud del Impuesto JMAF adoptadas por el gobierno, México ha expropiado o ha adoptado medidas equivalentes a una expropiación de una inversión de un inversionista de

otra Parte, a saber Corn Products. Las medidas adoptadas por México, incluyendo el impuesto JMAF han provocado la inviabilidad económica de operación actual de la línea de producción especializada en JMAF de Arancia en la Planta SJR, como consecuencia del trastorno del mercado mexicano de edulcorantes para refrescos causados por el impuesto”.⁴⁴ Lo anterior ocurre incluso existiendo en el NAFTA la misma excepción tributaria que en el TLC entre Chile y Estados Unidos.

Actualmente, la información pública sólo registra esta demanda como una notificación de intención. El autor no pudo confirmar si había sido aceptada para arbitraje. En todo caso, el sólo hecho de notificar reclamos en torno a políticas tributarias es una indicación del alcance del capítulo 11 del TLCAN y, en consecuencia, constituye un serio ataque a los Estados de ejercer legítimamente su política tributaria y el tipo de cuestionamientos que podrían existir en el marco del TLC entre Chile y Estados Unidos.

Pero los temas tributarios no son los únicos que se prestan para cuestionamientos, también lo hacen políticas regulatorias específicas. En otro caso, *International Thunderbird Gaming Corp. v. México*, abiertamente se cuestionan las actuales regulaciones del Estado mexicano en relación a los juegos de azar. Esta empresa procedió a realizar un inversión en la actividad de juegos de azar, haciendo funcionar una empresa de juegos con un permiso de la Gobernación, pero sin la autorización del director nacional de juegos de México. Este, eventualmente, cerró los establecimientos de la empresa, argumentando que este tipo de actividades no estaba permitido en el país. En México la legislación en materia de juegos es confusa, pues se prohíben los juegos de azar, pero se permiten juego como la lotería. En todo caso existe un regulador final, que es el director nacional de juegos.

La International Thunderbird Gaming Corporation (ITGC) es una empresa canadiense que es dueña y opera actividades de entretenimiento y juegos. Ésta interpuso una notificación de arbitraje al amparo del artículo 11 del NAFTA, contra el Estado mexicano en agosto del 2002, reclamando que el cierre de sus actividades, por parte de la autoridad competente es una violación de los derechos de inversionista en el NAFTA y reclaman una indemnización de US\$100 millones.⁴⁵

⁴² Párrafo 36, Notificación de Intención de Someter una Reclamación a Arbitraje bajo la Sección B del Capítulo 11 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 28/01/03, (http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/importa/sol_control/consultoria/Casos_Mexico/Corn/documentos_basicos/aviso_de_intencion_espanol.pdf)

⁴³ Ibid, Párrafo 38

⁴⁴ Ibid, Párrafo 42

⁴⁵ http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/importa/sol_control/consultoria/Casos_Mexico/Thunderbird/Thunderbird.htm

Los argumentos esgrimidos por la empresa en el aviso de notificación son similares a los antes señalados, estableciendo el incumplimiento de las distintas obligaciones al amparo del capítulo 11 del Nafta. Particularmente relevantes son los temas de transparencia y un trato mínimo, pero el argumento central de la empresa es que la legislación mexicana es confusa, permitiendo algunos juegos de azar pero no otros, como los de su negocio. En consecuencia, al centro del posible arbitraje estará una evaluación, de parte de un ente externo y evidentemente sin competencia, de cómo debería interpretarse la legislación mexicana en esta materia.

El caso anterior se presta para una discusión más amplia sobre cómo interpretar la legislación local y su relación con las obligaciones hacia los inversionistas. Similar a esto se encuentran los casos de Haas y Calmark Comercial, que presentan cuestionamientos a los procedimientos judiciales mexicanos. Aquí no se cuestiona el acceso a la justicia sino su denegación, básicamente porque las empresas demandantes perdieron los juicios correspondientes. En este caso, como ya hemos señalado, el tribunal arbitral, al amparo del capítulo 11 del Nafta, de hecho se transforma en corte de última instancia.

En el primer caso, el ciudadano norteamericano Francis Kenneth Haas presentó una notificación de intención de arbitraje en un caso por denegación de justicia. Haas argumenta que en su caso se ha violado el artículo 1105 nivel mínimo de trato, como consecuencia de una disputa comercial con sus socios mexicanos y la imposibilidad de acceder adecuadamente a la justicia. Aparentemente sus socios lo habrían estafado, no obstante, esto no pudo acreditarse en el proceso jurídico que se llevó a las últimas consecuencias, por lo que estima que no existe un trato mínimo aceptable y demanda al Estado mexicano por US\$17 millones. No existe información si esta demanda ha sido acogida, pero como se señaló la notificación cuestiona los procesos jurídicos mexicanos y, de hecho, utiliza el proceso de arbitraje del NAFTA como corte de última instancia.⁴⁶

En el segundo caso, la empresa Calmark Comercial también habría sido estafada y tampoco el caso pudo ser acreditado en el proceso jurídico. La empresa demandó al Estado mexicano por US\$400.000 por denegación de justicia, lo que según la reclamación constituye una expropiación indirecta.⁴⁷

⁴⁶ http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/importa/sol_contro/consultoria/Casos_Mexico/Kenneth/documentos_basicos/aviso_de_intencion.pdf

⁴⁷ http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/importa/sol_contro/consultoria/Casos_Mexico/Calmark/Calmark.htm

Conclusión

Ha-Joon Chang, profesor de economía de la Universidad de Cambridge, argumenta que el actual proceso de Globalización, a través de las reglas establecidas en las instituciones de Bretton Woods, constituye un acto de 'patear la escalera' una vez lograda una etapa de desarrollo superior. A través de una serie de políticas de carácter discriminatorias y proteccionistas, los países desarrollados están impidiendo, por medio de estos compromisos internacionales, que los demás puedan escalar hacia etapas superiores de desarrollo.

El tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos constituye la última generación de acuerdos en una serie de compromisos comerciales que regulan la política pública. Para esto es fundamental el capítulo de inversiones, pero no es el único, también lo son los compromisos en materia de propiedad intelectual, regulación del capital financiero, entre otros. El fracaso de la ronda de negociaciones comerciales multilaterales en Cancún es una muestra de aquello. Los países en desarrollo no estuvieron dispuestos a asumir compromisos, incluso de menor envergadura, que aquellos que se encuentran en el TLC entre Chile y Estados Unidos.

Los alcances eventuales de este tratado, tal como ocurrió con el NAFTA, son insospechados. Por lo mismo, es fundamental una discusión abierta y transparente para entender completamente sus consecuencias. Lamentablemente aún estamos lejos de aquello.

Bibliografía

Chang, Ha-Joon 'Kicking away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective', Anthem Press, 2002

Hausmann R. y Dani Rodrik, D. Economic Development as Self-Discovery (with), revised April 2003. New-age economics meets the Washington Consensus. <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/papers.html>.

IIDS, 'Derechos Privados, Problemas Públicos: Una guía sobre el controvertido capítulo del TLCAN referente a los derechos de los inversionistas'; 2001, International Institute for Sustainable Development, www.iisd.org.

Moguillansky Graciela "La Inversión en Chile. ¿el fin de un ciclo de expansión?" Fondo de Cultura Económica, CEPAL, 1999.

Pizarro, R "TLC con Estados Unidos: Neoliberalismo sin Retorno" Análisis de Políticas Públicas N°15, Terram Publicaciones, Marzo 2003.

Pizarro, R "El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos: Mitos y Realidades" Análisis de Políticas Públicas N°6, Terram Publicaciones, Diciembre 2001.

Tratados de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos, texto completo http://www.direcon.cl/frame/acuerdos_internacionales/documentos.

Otras Publicaciones de Fundación Terram

- APP-1 Distribución del Ingreso y Reforma Tributaria, 07-2001
APP-2 La Norma ISO 14001 y su Aplicación en Chile, 07-2001
APP-3 Contaminación Atmosférica de la Región Metropolitana, 09-2001
APP-4 Evaluación de los Impactos de la Producción de Celulosa, 11-2001
APP-5 El Costo Ambiental de la Salmonicultura en Chile, 11-2001
APP-6 El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos: Mitos y Realidades, 02-2002
APP-7 El Aluminio en el Mundo, 04-2002
APP-8 MegaProyecto Alumysa, 04-2002
APP-9 El Fracaso de la Política Fiscal de la Concertación, 04-2002
APP-10 De Pescadores a Cultivadores del Mar: Salmonicultura en Chile, 06-2002
APP-11 La Privatización de los Recursos del Mar, 08-2002
APP-12 Crecimiento Infinito: el mito de la salmonicultura en Chile, 08-2002
EDS-1 Del Bosque a la Ciudad: ¿Progreso?, 03-2002
EDS-2 Domar el capitalismo extremo no es tarea fácil, 11-2002
ICS-3 ¿Qué Pasa con la Inversión?, 02-2002
ICS-4 Desde la Perspectiva de la Sustentabilidad: Superávit Estructural, Regla para la Recesión 05-2002
IPE-1 Una Arteria sobre un Parque, 03-2002
IPE-2 Dónde habrá más basura: ¿En los Rellenos Sanitarios o en su Proceso de Licitación?, 06-2002
IR-2000 Informe de Recursos 2000
IR-2001 Informe de Recursos 2001
RPP-1 La Ineficiencia de la Salmonicultura en Chile: Aspectos sociales, económicos y ambientales, 07-2000
RPP-2 El Valor de la Biodiversidad en Chile: Aspectos económicos, ambientales y legales, 09-2000
RPP-3 Salmonicultura en Chile: Desarrollo, Proyecciones e Impacto, 11-2001
RPP-4 Impacto Ambiental de la Acuicultura: El Estado de la Investigación en Chile y en el Mundo, 12-2001
RPP-5 El Bosque Nativo de Chile: Situación Actual y Proyecciones, 04-2002
RPP-6 Exitos y Fracayos en la Defensa Jurídica del Medio Ambiente, 07-2002
RPP-7 Determinación del Nuevo Umbral de la Pobreza en Chile, 07-2002
RPP-8 De la Harina de Pescado al "Salmón Valley", 08-2002
RPP-9 Legislación e Institucionalidad para la Gestión de las Aguas, 08-2002
RPP-10 Megaproyecto Camino Costero Sur ¿Inversión Fiscal al Servicio de Quién?, 11-2002
- English**
- PPS-1 The Value of Chilean Biodiversity: Economic, environmental and legal considerations, 05-2001
PPS-2 The Free Trade Agreement between Chile and the USA: Myths and Reality, 03-2002
PPS-3 Fishermen to Fish Farmers of the Sea: Aquaculture in Chile, 06-2002
PPS-4 Environmental Impact of Chilean Salmon Farming, 09-2002
PPS-5 Environmental Cost of Salmon Farming, 01-2002
PPS-6 Infinite Growth: The Myth of the Chilean Salmon Farming Industry, 09-2002

Escuche nuestro programa radial "Archivos del Subdesarrollo", todos los lunes a las 19:00 horas en Radio Universidad de Chile, 102.5 F.M.

Fundación Terram es una Organización No-Gubernamental, sin fines de lucro, creada con el propósito de generar una propuesta de desarrollo sustentable en el país. Con este objetivo, Terram se ha puesto como tarea fundamental construir reflexión, capacidad crítica y proposiciones que estimulen la indispensable renovación del pensamiento político, social y económico del país.

Para pedir más información o aportar su opinión se puede comunicar con Fundación Terram:

Fundación Terram

Bustamante 24, piso 5, Of. I,
Providencia, Santiago, Chile
Página Web: www.terram.cl
comunicaciones@terram.cl
Teléfono (56) (2) 264-0682
Fax: (56) (2) 264-2514