

**ANÁLISIS DE LA REGULACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A
PARTIR DE TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CONTEMPORÁNEOS, DADA LA
DICOTOMÍA ENTRE LIBERALIZACIÓN Y EL PROTECCIONISMO EN LA
ACTUALIDAD**

POR:

CATALINA FORERO SILVA

SILVANA JARAMILLO POSADA

MONOGRAFÍA JURÍDICA

PARA OPTAR AL TÍTULO DE ABOGADO

DIRECTORA:

ILDIKÓ SZEGEDY-MASAK

PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

DEPARTAMENTO DE DERECHO ECONÓMICO

BOGOTÁ D.C.

2019

Resumen

En el presente trabajo de grado, se realizará una investigación de la regulación de la inversión extranjera directa a partir de un análisis de los Tratados de Libre Comercio; CETA, CPTPP y ChAFTA, con la finalidad de demostrar, la existencia de comportamientos diferentes entre Estados Unidos, la Unión Europea y China en el área de la inversión extranjera directa, que conllevan en el sistema internacional, al favorecimiento de tendencias proteccionistas en lugar de tendencias de liberalización.

Palabras Clave: Regulación, liberalización, proteccionismo, inversión extranjera directa, CETA, CPTPP, ChAFTA.

Abstract

In this following Paper, it will be investigated the regulation of the foreign direct investment through a deep analysis of the Free Trade Agreements; CETA, CPTPP and ChAFTA, it will be demonstrated, the existence of different approaches between the United States, the European Union and China in the area of foreign direct investment, which entail in protectionist tendencies instead of liberalization, in the international system.

Key Words: Regulation, Protectionism, liberalization, foreign direct investment, CETA, CPTPP, ChAFTA.

Tabla de contenido

Introducción.....	4
Capítulo 1. Acercamiento conceptual a las dinámicas de Inversión Extranjera Directa -IED	7
Marco Conceptual.....	8
Consideraciones finales:	16
Capítulo 2. Los Estados Unidos, caminando hacia las medidas proteccionistas	17
Hitos de la IED en los EE.UU.	17
Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico – CPTPP –	23
Consideraciones finales	30
Capítulo 3. La Unión Europea, hacia la adopción de medidas proteccionistas	32
Hitos de la IED en la Unión Europea	32
Acuerdo Económico Comercial (CETA).....	40
Consideraciones finales	49
Capítulo 4. La evolución y el comportamiento chino hacia la inversión extranjera directa	50
Hitos de la IED en China	50
Tratado de Libre Comercio entre China – Australia -ChaFTA-.....	58
Consideraciones finales	65
Conclusiones.....	67
Referencias	72

Introducción

En las últimas décadas se le a dado una mayor importancia a la inversión extranjera, como variable fundamental para el desarrollo de la economía. Como consecuencia los países han fundamentado el desarrollo económico con base en la liberalización y el proteccionismo de la inversión extranjera. Frente a las dinámicas globales de la inversión, los Estados se han adaptado paulatinamente en aras de proteger de sus interés económicos.

El presente trabajo de grado, es una investigación que quiere analizar las diferentes tendencias de regulación de la inversión extranjera directa en los Estados Unidos – EE.UU., la Unión Europea – UE, y China, en concreto se entrará a revisar y detallar la reglamentación mediante los Tratados de Libre Comercio y medidas unilaterales, con la finalidad de poder evidenciar la tendencia que empieza a marcar la actuación de cada actor -liberalización o proteccionismo-.

En ese sentido, será llevará a cabo una investigación cuantitativa, puesto que se realizará recolección de datos e información primaria sobre la regulación de la inversión extranjera directa, con el único interés de demostrar los diferentes comportamientos de los actores objeto de estudio, y como esas tendencias tienen una repercusión en el ámbito internacional

La investigación se desarrollará con base en un análisis de acuerdos y tratados a nivel internacional que regulan la liberalización o las limitaciones de los sectores, y la forma de salvaguardar la inversión extranjera directa de los contratantes; en específico se estudiarán el Tratado Integral y Progresista De Asociación Transpacífico (CPTPP), el Acuerdo Económico y Comercial (CETA) y por último el Tratado de Libre Comercio entre China-Australia (ChAFTA), con el propósito de poder evidenciar comportamientos proteccionistas o de liberalización en estos Tratados y Acuerdos.

Hoy en día, se han evidenciado cambios trascendentales en las políticas económicas, pasando de Estados más abiertos a una tendencia más proteccionista, por tanto será objeto de este documento demostrar cómo se ha venido realizando la adaptación de estas políticas, al ámbito de la inversión extranjera directa.

Así, se presentarán cuatro capítulos que abordarán las temáticas enunciadas. El primero, abordará el marco conceptual relacionado a la inversión extranjera directa y sus diferentes formas de regulación, como lo son los Tratados Bilaterales de Inversión, las regulaciones unilaterales y los Tratados de Libre Comercio. El segundo, tercer y cuarto capítulo, se abordará el comportamiento y dinámica de los EE.UU., la UE y China respectivamente. De cara a las dinámicas de la inversión extranjera directa, sus hitos y los flujos de inversión entrantes y salientes de los actores.

Asimismo, se analizará la regulación de la inversión extranjera directa en los Tratados y Acuerdos objeto de estudio. Abarcando las listas positivas/negativas, cláusulas ratchet, cooperación de la regulación, expropiación indirecta y el arbitraje. Esto se realizará con la finalidad de determinar movimientos proteccionistas o de liberalización de la inversión extranjera directa. Finalmente, también se evaluarán las medidas unilaterales adoptadas tendientes a restringir la inversión extranjera directa por los actores que se analizarán.

De igual manera, se pretende dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿Existe actualmente una tendencia creciente de los Estados analizados de implementar cláusulas en aras de restringir el acceso a la inversión extranjera directa?

En esa misma línea se entrará a revisar temas en particular de cada actor concernientes a la evolución de sus comportamientos en el ámbito de la inversión.

Para el caso de los Estados Unidos, país que a lo largo de la historia se ha caracterizado por implementar múltiples mecanismos internacionales enfocados en generar una mayor

liberalización comercial. Hoy en día, ha generado diversas polémicas por el cambio en el manejo de su política económica, basándose en el proteccionismo.

Por otro lado, La Unión Europea se ha caracterizado por fomentar la unidad de los países miembros y por la construcción de un ambiente económico sano, especialmente de los países que la integran, razón por la cual se ha creado un mercado único, eliminando fronteras y promoviendo la colaboración entre los gobiernos, no obstante, la U.E se encuentra dando un giro a su política económica implementando medidas nunca antes tomadas frente a la restricción de la inversión extranjera directa (European Commission, s.f.).

Por su parte, China quien se había caracterizado por ser un Estado mucho más cerrado, en los últimos años se ha enfocado en adoptar medidas de liberalización, a través de la implementación nuevas leyes económicas como el caso de “*Made in China 2025*” y la nueva Ley “Foreign investment law” que entrarán en vigencia el primero de enero de 2020. En el desarrollo de este trabajo de grado estudiaremos el impacto que podrían llegar a tener estas nuevas leyes en el ámbito de la inversión extranjera directa.

Lo anterior, con el propósito de analizar la hipótesis planteada a lo largo del trabajo de grado “*Los cambios de comportamiento entre los países líderes del comercio internacional, se deben a la diferencia de limitaciones de la liberalización de la inversión extranjera directa entre los Estados, lo que ha generado el favorecimiento de tendencias proteccionistas en lugar de promover la liberalización*”.

Este trabajo de grado sirve, para demostrar que las diferentes regulaciones de inversión extranjera directa que se han implementado en los últimos años, han llevando a los Estados a adoptar un comportamiento diferente, optando por prácticas proteccionistas y restrictivas en lugar de medidas de liberalización.

Capítulo 1. Acercamiento conceptual a las dinámicas de Inversión Extranjera

Directa -IED

En el mundo altamente dinámico, en donde las relaciones de inversión extranjera directa (En adelante: IED) se han venido modificando, y los instrumentos que generan el marco regulatorio ponen sobre la mesa nuevos conceptos y dinámicas para el desarrollo del comercio y la IED, obligan a desarrollar un marco conceptual que ofrezca claridad sobre cómo se van a trabajar los términos del documento.

La liberalización del comercio a mediados del siglo XX redujo los costos y condujo al quebramiento de las cadenas de producción, ocasionando un cambio, pues en vez de que un producto fuera fabricado en un solo país, la producción de este se fragmentó en lo que conocemos como cadenas de producción a nivel internacional. Una producción global y conectada, como la de hoy en día, requiere tanto la liberalización del comercio, como la de la inversión.

Como consecuencia de esta tendencia, los Estados se han visto en la necesidad de incorporar cláusulas de regulación de la inversión extranjera, en los Acuerdos Preferenciales Arancelarios (PTAs) anteriormente reglamentados en los Tratados Bilaterales de Inversión (Los Tratados de Libre Comercio, son una modalidad de PTAs). Hoy en día no existe ningún acuerdo multilateral de inversión y las reglas dadas por la OMC sobre esta temática son limitadas a las estipuladas en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) y en el Acuerdo sobre medidas de inversión relacionadas con el comercio (MIC).

Existen diferentes ventajas para tratar de manera simultánea disciplinas de comercio y de inversión, como, por ejemplo: las partes podrán en un mismo tratado negociar, concesiones referentes a la inversión y al comercio de forma paralela. Igualmente, los Estados estarán facultados para acordar, de una forma más comprensiva, asuntos concernientes a la apertura del mercado, que envuelven tanto al comercio como a la inversión.

Según el informe “*The determinants of liberalization of FDI policy in developing countries: a cross-sectional analysis, 1992-2001*” realizado por Stephen J. Kobrin, luego de un estudio de los flujos de IED del año 1972 al 2001, se logró establecer que el comercio y la inversión extranjera directa deben ser entendidos como conceptos complementarios y no como temáticas aisladas (Kobrin, 2005).

Dicho así, este capítulo tiene como objeto exponer en un primer momento, los conceptos asociados la inversión extranjera, proteccionismo y la liberalización de la Inversión Extranjera Directa (en adelante: IED), así como las modalidades de regulación de la IED. Posteriormente, las tres variantes de regulación de la IED, entendidas como: a) regulación unilateral, b) Tratados bilaterales de inversión y c) Tratados de Libre Comercio, este último como la tendencia actual de regulación de la IED.

Lo anterior, para ofrecer al lector una línea conceptual clara sobre las temáticas a tratar en los análisis de los siguientes capítulos en los que se analizarán el comportamiento dinámico y cambiante de Estados Unidos, China y la Unión Europea.

Marco Conceptual

Inversión extranjera: Es la inversión de capital proveniente del exterior a un Estado receptor, realizada por personas naturales o jurídicas (Departamento de Cambios Internacionales, 2012). Existen diferentes tipos de inversión extranjera, como la inversión extranjera directa y la inversión de portafolio (Accounting Course, 2019)¹, la cual podría realizarse a través de, valores de renta variable, propiedades y operaciones en el sector real (Szegedy-Maszák, I, s.a.).

¹ “Definition: An investment portfolio represents the set of assets that an investor holds, such as stocks, bonds, property titles, options, and more.”

Inversión Extranjera Directa: La IED, concepto otorgado por el Observatorio de multinacionales en América Latina (OMAL), considera que la IED, es la inversión de capital realizada, por una persona natural o jurídica de un Estado de origen a otro Estado receptor. La entrada de capital, podrá realizarse de formas diversas, como lo es a través de la creación de nuevas plantas productivas o de sociedades con su propia planta de producción en el extranjero (inversión denominada como, greenfield investment² (de Batalla, s.a.), a su vez a partir de fusiones/adquisiciones (Field, 1997)³, joint ventures (BBVA, 2019)⁴, entre otros (Garay, s.a.).

Según la OCDE, “El inversionista extranjero debe poseer al menos el 10% de la empresa en la que se realiza la inversión. Esta inversión implica la existencia de una relación estratégica de largo plazo entre la empresa inversora y la filial, así como un grado significativo de influencia en la gestión de la empresa. La IED comprende tanto la transacción inicial entre las dos entidades, como las operaciones posteriores de capital entre ellas y entre empresas filiales, constituidas o no en sociedad” (OCDE, 2011).

La importancia de la IED, radica en que esta puede ser considerada como una variable fundamental en el crecimiento económico y de productividad de un Estado. Además de ser fuente de financiación externa y estar directamente relacionada con la balanza de pagos. Así

² “greenfield investment, consiste en una forma de inversión extranjera directa por la que una empresa matriz construye «desde cero» las instalaciones para una industria, creando empleo en el país de destino”.

³ “Fusión y adquisición: La compra de una empresa por parte de otra (adquisición) o la unión de dos empresas, dando lugar a otra de mayor tamaño (fusión) Estas fusiones y adquisiciones se ajustan a la definición de IED en cuanto a la participación de capital”.

⁴ “Joint venture, es una asociación estratégica temporal (de corto, mediano o largo plazo) de organización, una agrupación o alianza de personas o grupos de empresas que mantienen su individualidad e independencia jurídica pero que actúan unidas bajo una misma dirección y normas, para llevar adelante una operación comercial determinada, donde se distribuyen las inversiones, el control, responsabilidades, personal, riesgos, gastos y beneficios. Se traduce como un negocio conjunto, una inversión conjunta o una “colaboración empresarial”.

mismo, aporta al incremento de la formación de capital, la transferencia de tecnología y competitividad empresarial (Garavito, IreguÍ, & Ramirez, 2012).

Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCYD) los Estados permiten el ingreso de IED por sus potenciales beneficios para la creación de empleo, transacción de tecnología y generación de competencia en el mercado local.

A su vez, la IED, puede clasificarse de dos maneras: a) inversión extranjera saliente (outbound), haciendo referencia, a aquellas estrategias comerciales implementadas por firmas locales, en aras de expandir sus operaciones al extranjero e; b) inversión extranjera entrante (inbound), constituida por las transacciones de inversión o compra de bienes y servicios, realizadas por una entidad extranjera en una economía diferente a la de su origen.

En lo concerniente a la regulación de la IED, siguiendo a (Télliez, 2013) actualmente, no existe una regulación generalizada y vinculante de la IED, en la medida en que no se ha dado un consenso global sobre los aspectos objeto de regulación. No obstante, existen lineamientos realizados por el Banco Mundial, la Organización Mundial del Comercio -OMC- y la Organización Para la Cooperación y Desarrollo Económico - OCDE - que permiten establecer reglas y principios en el marco de una regulación bilateral o regional.

Liberalización: Es el acto en virtud del cual, los Estados minimizan las condiciones y requerimientos de entrada a la IED. De igual manera, a través de la regulación de esta, los Estados estipulan la liberalización o apertura de sectores específicos hacia la IED. Con la finalidad de generar beneficios a partir de la reducción de condiciones de entrada hacia la IED (Kobrin, 2005).

Proteccionismo: Corresponde a aquellas medidas implementadas por los Estados, en aras de restringir o limitar el ingreso y desarrollo de la IED en sus territorios o en determinados sectores. En el plano internacional, existen diferentes modalidades de limitar el acceso a la IED en un Estado determinado, por ejemplo, a través de la incorporación de cláusulas de seguridad nacional, restricciones de gestión y operativas entre otras.

Una de las razones por las cuales los estados tienden a restringir la entrada de la IED es por el posible desplazamiento de firmas locales por firmas extranjeras, otra de sus motivos es por seguridad nacional y nacionalismo económico (Naciones Unidas, 2006).

Regulación unilateral: La regulación unilateral, se da a partir de medidas adoptadas unilateralmente por las naciones en aras de regular cómo debe hacerse la IED en su territorio, y de proteger un determinado sector o mercado. Está, se centra en permisos o limitaciones en los sectores, condiciones y requerimientos formales de inscripción, entre otros.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en su artículo VI reconoce el derecho de los miembros a tomar acciones unilaterales bajo leyes comerciales nacionales, lo anterior implica el derecho a establecer regulaciones en aquellos sectores e industrias domésticas que puedan llegar a verse afectadas por la entrada de IED. Sin embargo, es relevante resaltar que la regulación unilateral, en algunas circunstancias conlleva a medidas unilaterales proteccionistas, poniendo en desventaja los productos extranjeros con la finalidad de proteger el mercado interno. Lo anterior, entendido como una vulneración al principio de Trato Nacional del GATT, pues, este estipula que todos los productos sin importar su origen deberán ser tratados de manera no menos favorable que aquel dado a los productos similares de origen nacional (Téllez, 2013).

Tratados bilaterales de inversión: Los tratados bilaterales de inversión (en adelante: TBI) surgen ante la necesidad de una protección a las inversiones realizadas. Estas son llevadas

a cabo por Estados inversionistas, personas naturales o jurídicas en Estados receptores, con el objetivo de crear un régimen legal de protección al inversionista y a las inversiones llevadas a cabo en el exterior, ante el inminente auge en los años 90 del interés generalizado de realizar inversiones en economías emergentes (Arsen, 2003).

Los TBI, son acuerdos, celebrados entre dos países. A partir de los cuales se estipula el régimen regulatorio de la inversión extranjera, es decir, los actores establecen el marco jurídico al cual se someterá la inversión extranjera. Así mismo proporcionan herramientas que facilitan el comercio y la inversión entre los actores, al proporcionar un entorno seguro, mediante diferentes mecanismos de protección al inversionista (Transnational Institute, 2019).

A partir de estos, las naciones regulan y estipulan los límites, principios y derechos concernientes a la inversión extranjera. Los tratados sirven como un marco de regulación y aplicación de la inversión. Buscan, el beneficio y la protección de los inversionistas nacionales, en el Estado contraparte del Tratado al momento de realizar la inversión. Además, cumplen con las funciones de proteger la inversión extranjera y de servir como precedentes para futuros regímenes de inversión (García & Kucharz, 2013).

Generalmente, estos optan por una tendencia a la uniformidad de elementos fundamentales, entendiendo a estos como: derechos del inversor; obligación por parte del Estado receptor de brindar los estándares mínimos internacionales los inversores; derecho de expropiación de los países receptores, siempre y cuando sea con una finalidad pública, que no sea discriminatoria, resolución de disputas, entre otros (Arsen, 2003).

En materia de protección a la inversión extranjera y al inversionista, los TBI, son una herramienta que garantiza un alto grado de seguridad jurídica. Estos contienen las diferentes dificultades que se pueden llegar a presentar en la ejecución de determinadas inversiones, para

las cuales brindan de manera expresa el procedimiento que se deberá seguir de presentarse la dificultad (Rodríguez & Rodríguez, 2001).

Unos de los mecanismos más frecuentes relacionados con la protección al inversionista, contenidos en los TBI, son: admisibilidad, trato de la nación más favorecida, trato nacional, garantías, compensaciones, repatriación de capitales y provisiones explícitas de solución de disputas.

En su mayoría, los TBI contienen cláusulas de tratamiento, las cuales determinarán el régimen jurídico de las inversiones. La protección al inversionista, implica el tratamiento que deben recibir las inversiones una vez, estas sean admitidas por un Estado determinado. En general, “los tratados bilaterales se rigen por los principios de tratamiento justo, equitativo, protección y seguridad plena” (Rodríguez & Rodríguez, 2001).

Por regla general, los TBI incluyen cláusulas que prohíben la discriminación de las inversiones de inversionistas de la otra Parte contratante, de igual manera, se restringen aquellas medidas que limiten de manera arbitraria o sin justificación la administración, el uso el disfrute o la disposición de las inversiones de inversionistas extranjeros (Rodríguez & Rodríguez, 2001).

Por otro lado, los TBI, suponen la adecuada protección al inversionista, por consiguiente, se prohíbe la expropiación sin fundamento legítimo. El Estado receptor, estará facultado en aquellas situaciones en las que se cumplan las condiciones idóneas, entendiendo estas como; que se realice con motivos de utilidad pública, de conformidad con el debido proceso legal, y mediante el pago de una adecuada compensación, la cual deberá ser adecuada, pronta y efectiva (Téllez, 2013).

Respecto a la solución de controversias en materia de inversión extranjera, la mayoría de los países acuden al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), marco jurídico para la solución de conflictos referentes a la inversión. Este, se fundamentó en el *Convenio sobre arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados (Convenio de Washington)*, celebrado el 18 de marzo de 1965 en la ciudad de Washington, con la finalidad de brindar un marco institucional para la solución de controversias en materia de inversión, caracterizado por su independencia e imparcialidad (Medina, 2009).

Estos tratados bilaterales, parten de la idea de que no se discrimina al Estado inversor con respecto a la inversión nacional. De igual manera se da una protección adicional, mediante la incorporación de un proceso de arbitraje internacional al cual las partes podrán someter las controversias concernientes a la inversión extranjera directa.

Tratados de Libre Comercio: Las dinámicas globales han generado cambios en la regulación de la IED, llevando a la implementación de Tratados de Libre Comercio contemporáneos (en adelante: TLC).

Estos son acuerdos regionales o bilaterales en virtud de los cuales se constituye una zona de libre comercio de bienes y servicios, en la que generalmente se da una eliminación arancelaria. Estos se negocian con el objetivo de ampliar el mercado de bienes y servicios entre los Estados contratantes (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019).

Si bien por regla general los TLC, son celebrados en aras de generar reducciones arancelarias en el ámbito de importación de bienes y servicios, estos no se limitan exclusivamente a la regulación de esta temática, pues también regulan otros aspectos tales como comercio de servicios, transparencia e inversiones (Aguirre, 2013).

Los objetivos principales en un TLC son: a) generar un aumento de inversión entre los Estados; b) delimitar el concepto de Inversión e Inversor; c) la proporción de un marco jurídico que establezca a la propiedad intelectual como privada y restrinja el uso indiscriminado de está; d) estimular una cooperación; y e) ofrecer soluciones a las problemáticas que se puedan dar en el mercado (Solano, 2019).

Así, se ha empezado a regular las limitaciones de la IED sectorial, que anteriormente se realizaba a partir de las regulaciones unilaterales o en los TBI exclusivamente.

En ese orden de ideas, es a partir de los TLC contemporáneos que se negocia lo concerniente a las limitaciones de la IED y la regulación unilateral. De esta forma, los TLC han empezado a reemplazar los TBI en los países líderes o caso de estudio de esta tesis (EEUU, China y Unión Europea), y a partir de estos, es que hoy día se regulan ámbitos que anteriormente se regulaban unilateralmente.

Tras tener claros como se abordarán los conceptos antes presentados, en los próximos capítulos, se analizará la regulación de la IED a partir de los siguientes TLCs contemporáneos:

1. El Tratado Integral y Progresista De Asociación Transpacífico” (en adelante: CPTPP, por sus siglas en inglés), celebrado entre Japón, Australia, Brunei, Canadá, Chile, México, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Vietnam y Singapur.
2. El Acuerdo Económico y Comercial Global” (en adelante: AECG o CETA, por sus siglas en inglés), celebrado entre Canadá y la Unión Europea
3. El Tratado de Libre Comercio entre China-Australia” (en adelante: ChAFTA), celebrado entre La República de China y Canadá.

Consideraciones finales:

A lo largo de este capítulo, se explicó la relación existente entre la inversión extranjera y el comercio. Con la finalidad de demostrar su proximidad en la actualidad. Así mismo se abordaron las definiciones de los conceptos de inversión extranjera, inversión extranjera directa, su clasificación, la liberalización y del proteccionismo.

Para efectos de esta monografía se entenderá como inversión extranjera aquella inversión de capital procedente del extranjero a un Estado receptor, centraremos el estudio en la inversión extranjera directa, la cual será abordada como la inversión de capital, en la que el inversionista adquiere un poder de control que sea al menos del 10% de la empresa donde la inversión se realice. Por otro lado, la liberalización será estudiada desde el ámbito de la IED, por lo tanto esta se entenderá como la eliminación de condiciones y restricciones a la IED. Esta puede ser producto de un trabajo de regulación por parte de los Estados mediante el uso de TLCs o TBIs en los que se fomente la supresión de barreras a la inversión. En contraste, tomaremos el concepto del proteccionismo, como la política económica a partir de la cual se imponen restricciones a la IED, con el objetivo de proteger una industria nacional ante la entrada de una inversión extranjera.

De igual manera, se realizó una exposición de las modalidades de regulación de la IED y su estructura, dentro de las cuales abordamos la regulación unilateral, los Tratados Bilaterales de Inversión y los Tratados de Libre Comercio.

El próximo capítulo será destinado a Los Estados Unidos, específicamente en lo referente, al desarrollo paulatino de la IED en este Estado, sus flujos de inversión extranjera directa, la regulación de la inversión extranjera directa a partir del Tratado de Libre Comercio (CPTTP) y por último a las medidas unilaterales tomadas por éste respecto a la IED.

Capítulo 2. Los Estados Unidos, caminando hacia las medidas proteccionistas

Acogiendo los conceptos descritos en el capítulo No. 1, y entrando en los estudios del caso previsto, este capítulo se centrará en evaluar el comportamiento y desempeño que ha tenido Estados Unidos, en función de las acciones y regulaciones que vinculan la IED en su país.

Para lo cual, se describirá los hitos de la IED, las variables y flujos de esta con sus tendencias en los últimos 10 años; seguido se abordará la liberalización de los sectores y la protección de la IED a la luz del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífica (en adelante: CPTTP). Y, por último, se revisarán las medidas unilaterales adoptadas por este Estado, con la finalidad de determinar los limitantes a la IED y confirmar que EE.UU. ha cambiado su rumbo a una tendencia mayormente proteccionista.

Hitos de la IED en los EE.UU.

Desde la compra de Luisiana en 1803 a Francia y el desarrollo de la industrialización en el siglo XIX, el país estadounidense, se ha caracterizado por su esfuerzo en celebrar acuerdos con inversores extranjeros en su territorio. Es así, como este se ha resaltado por ser un líder mundial en el desarrollo y el fomento de políticas abiertas de inversión extranjera directa “destinadas a mejorar la viabilidad de los acuerdos transfronterizos y el avance de las oportunidades nacionales” (Travalini, 2009).

Tras la participación de los EE.UU. en la I Guerra Mundial, en el gobierno de Woodrow Wilson, se aprobó La ley “Trading With The Enemy Act of 1917” (TWEA) mediante la cual se le otorgaba una autorización al presidente de los Estados Unidos, en tiempos de guerra o en casos de emergencia nacional, para investigar, regular, anular o prohibir todas aquellas transferencias e inversiones, realizadas por cualquier Estado o inversionista extranjero, toda vez que estas atentaran contra la seguridad nacional de EE.UU. (Institute for International Economics, 2019).

Posteriormente, en el periodo entreguerras, EE.UU. optó por endurecer su política económica, alcanzando la etapa más proteccionista de su historia, con la implementación de La Ley Hawley-Smoot de 1930 (Tariff Act of 1930)⁵ (Barnier, 2017).

Ante la necesidad de reconstruir las actividades domésticas, después de la II Guerra Mundial, se generó un crecimiento de la IED saliente por parte de las empresas estadounidenses y un decrecimiento de la IED entrante, en la medida en que la mayoría de las empresas europeas y japonesas (quienes se habían caracterizado por ser la mayor fuente de IED par EE.UU.) se encontraban en muy malas condiciones económicas, incapaces de realizar inversiones como consecuencia de la II Guerra, motivo por el cual desde 1946 al año 1956 la IED entrante únicamente aumento de \$2.5 mil millones USD a \$4.0 mil millones USD. Es así como la inversión estadounidense sobrepaso la IED entrante convirtiéndose en el líder mundial para ese entonces de IED saliente (Institute for International Economics, 2019).

Para 1970, la disminución del valor del dólar estadounidense en relación con las monedas extranjeras provocó un aumento de la IED entrante, en el territorio norteamericano. Como consecuencia de esto, el Congreso de EE. UU. decidió aprobar la Ley de Estudio (“*Study Act*”), ley tendiente a estudiar la IED y herramienta que permitía realizar revisiones exhaustivas a esta. Por su parte, el presidente Ford creó la Comisión de Inversión Extranjera en Los Estados Unidos (*CFIUS* por sus siglas en inglés) con la finalidad de monitorear el impacto de la IED, a través de su implementación en la política económica (Travalini, 2009).

Para 1988 se dio un incremento de la IED entrante proveniente de Japón, en respuesta de esto el Congreso de EE. UU realizo una enmienda denominada “Exon-Florio” la cual permitía al presidente bloquear todas aquellas adquisiciones por parte de inversionistas extranjeros que atentaran contra la seguridad nacional (Institute for International Economics, 2019).

⁵ A través de la cual, se decidió elevar unilateralmente los aranceles para los productos importados, con la finalidad, de contrarrestar los efectos de la Gran Depresión iniciada en 1929. Igualmente, a partir de este periodo, se dio inicio a las medidas proteccionistas hacia el sector agropecuario que se mantienen hasta la fecha (Barnier G., 2017).

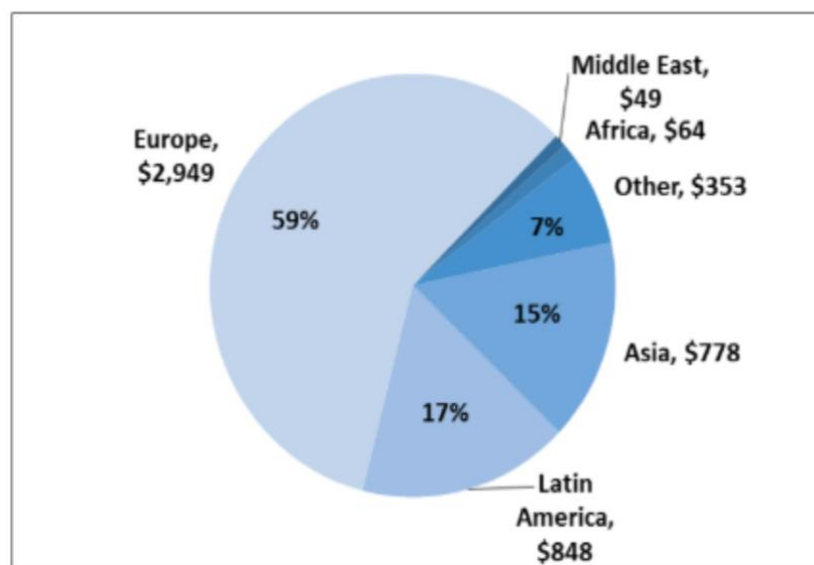
Después del once de septiembre de 2001, fecha de los ataques a las torres gemelas en Nueva York; la forma de realizar la IED se transformó, atendiendo las normas de seguridad nacional que fueron aumentadas y endurecidas. Pero, atendiendo la importancia que la IED, ha tenido en la economía; y siendo una de las principales preocupaciones del Gobierno se ha convertido en todo un reto encontrar un equilibrio entre salvaguardar la seguridad nacional y mantener las actuaciones sobre la IED (Grosse & Trevino, 1996).

De acuerdo con las cifras del Banco Mundial, en el año 2016, Estados Unidos se posicionó como el mayor inversionista del mundo. Es así, que se reportó un total US\$2,4 billones de IED realizada a nivel mundial. Estados Unidos, fue el Estado en el que más IED inbound se realizó (Revista Dinero, 2018).

La IED en Estados Unidos aumentó en \$51.938 millones de dólares en el tercer trimestre de 2018 alcanzando un máximo histórico. Con un promedio de US\$25001.83 millones de dólares desde el año 1994 hasta 2018 (Forbes Staff, 2017).

Desde la década de los 90, la IED outbound norteamericana se caracterizó por enfocar sus flujos de IED en países desarrollados. Y aunque en el año 2015, los flujos de IED outbound se registraron en 262.569 M\$, se presentó una reducción en la inversión extranjera directa realizada por empresas estadounidenses, su representación siguió siendo mayoritariamente en economías desarrolladas con un 71%, del cual el 59% se realizó en economías desarrolladas europeas. Para, América Latina, un 17%, para el continente asiático (incluyendo Australia y Nueva Zelanda) un 15% y hacia África únicamente al 1.3% (Jackson, 2017) .

Figura 1. Inversión Extranjera Directa Saliente de Estados Unidos por área, en el año 2015, representado en dólares americanos.



Fuente: Oficina de Información Diplomática

Basándonos en el informe “Ficha país”, para el año 2016 los flujos de IED salientes por parte de los Estados Unidos aumentaron frente al año 2015 un 2,8% (Diplomática, S.a.).

Apéndice 1. Flujo de inversiones en el exterior por países y sectores (julio 2017)

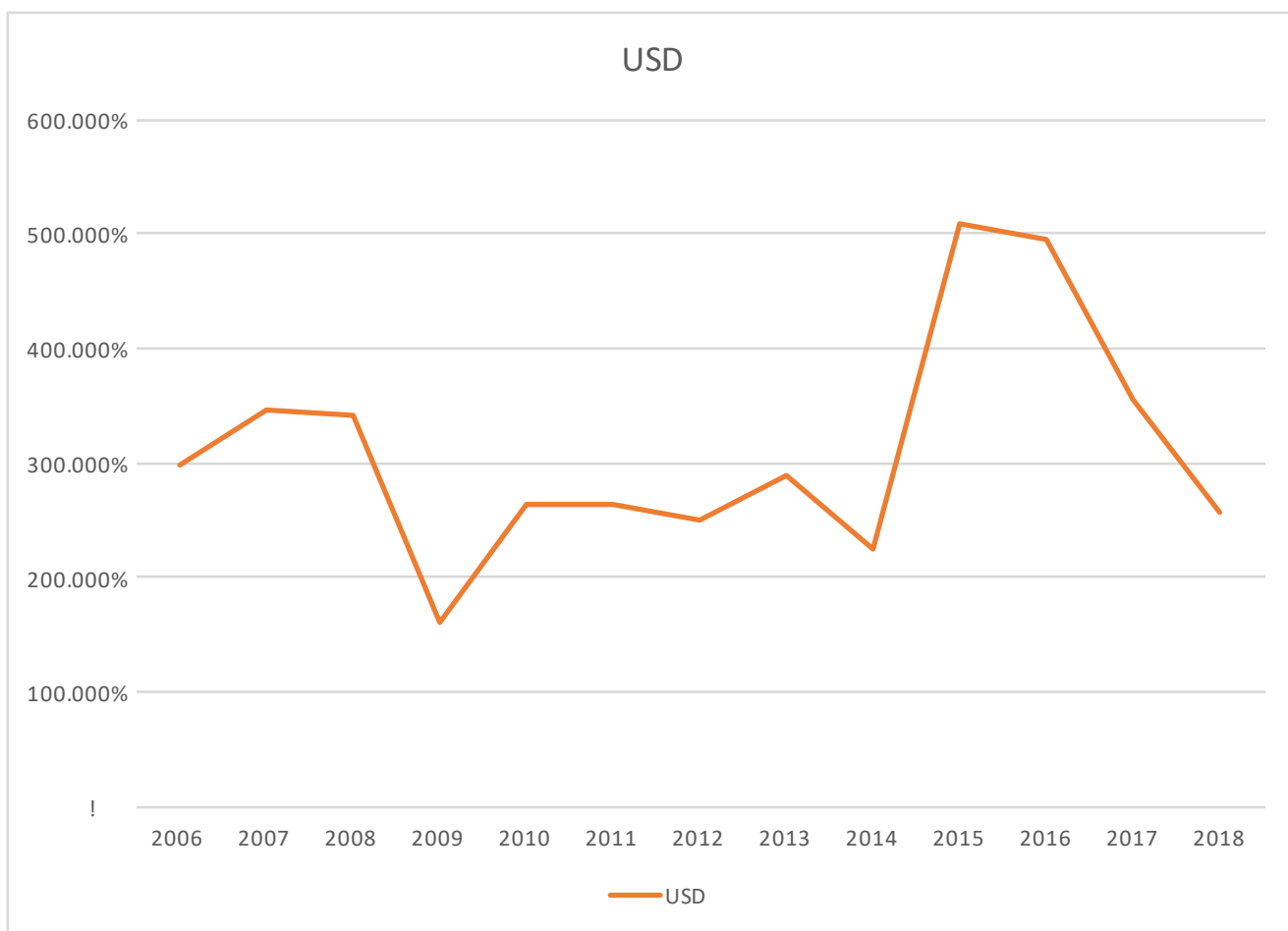
INVERSIÓN EN EL EXTERIOR POR PAISES SECTORES				
(DATOS EN M USD) POR				
PAÍSES	2013	2014	2015	2016
Irlanda	21.924	47.766	69.205	45.711
Reino Unido	25.301	28.799	19.768	38.882
Países Bajos	57.740	25.450	43.781	38.630
Luxemburgo	39.161	31.401	6.869	27.967
Canadá	20.650	27.134	9.533	18.077
Singapur	20.329	25.219	22.334	17.432
España	2.823	3.154	1.681	1.592
Total	303.432	294.754	262.569	280.681

Fuente: Elaboración propia con datos de Oficina de Información Diplomática

En la anterior tabla, se muestran los principales lugares de IED outbound. En razón de la cual, se evidencia como EEUU tiende a realizar IED principalmente en Europa, Singapur y Canadá. Y por lo cual, se puede afirmar que se sigue optando por la inversión en su mayoría en Estados desarrollados. Como lo podemos evidenciar de igual manera en la siguiente tabla.

Estados Unidos, recibe inversión extranjera directa principalmente del Reino Unido con un 15.5%, seguido de Japón con un 13.0%, Luxemburgo con un 11.0%, Países Bajos con un 9.0%, y finalmente Canadá con un 9.0% (Datos correspondientes al año 2016) (Portal Trade Santander, s.a.).

Figura 2. Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales) 2006-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de Inversión extranjera directa

Apéndice 2. Balanza de Pagos USD de los EE. UU 2006 - 2018

Año	Balanza de pagos USD	Año	Balanza de pagos USD
2006	298.463 mil millones	2012	250.345 mil millones
2007	346.613 mil millones	2013	288.131 mil millones
2008	341.092 mil millones	2014	225.856 mil millones
2009	161.083 mil millones	2015	509.087 mil millones
2010	264.039 mil millones	2016	494.457 mil millones
2011	263.497 mil millones	2017	354.898 mil millones
		2018	258.039 mil millones

Fuente: Elaboración propia con datos de Inversión Extranjera Directa

En la gráfica y tabla anterior, se reflejan los flujos de IED entrante de EE.UU, entre los años 2006 al 2018. Evidenciamos una fuerte caída en el 2009, mientras el 2015 alcanzó su periodo más alto. No obstante, para el 2016 los flujos de IED en Estados Unidos, comenzaron a reflejar un decrecimiento paulatino el cual persiste, podemos afirmar que este comportamiento, se debe a las nuevas políticas proteccionistas implementadas por el presidente Donald Trump, la desaceleración del crecimiento mundial y la incertidumbre económica (CNN, 2019).

Por su parte en el año 2017, la IED a los Estados Unidos fue registrada como la tercera más alta en el lapso de los últimos 10 años, a pesar de haber disminuido un 40% en comparación con 2016 como se puede evidenciar en la gráfica. Así mismo la IED realizada en Estados Unidos alcanzó aproximadamente la suma de 1 billón 3 mil 544 millones de dólares, para los años 2015 y 2016 años en los que la IED inbound alcanzaron las mayores cifras en la última década.

Según un informe realizado por el Departamento de Comercio “US Department of commerce” en lo referente al 2018 las mayores fuentes de IED en EE.UU. fueron, el Reino Unido con \$597,219 USD M, seguido por Canadá con \$588,399 USD M, Japón con \$488,714 USD M y China, que se posicionó de treceavo con un total de inversión de \$60,182 (U.S Department of Commerce, 2018).

Por otro lado, con la finalidad de realizar un estudio más amplio de los flujos de IED de los Estados Unidos entraremos a analizar los sectores donde este invierte y en aquellos en los que los Estados entran a invertir en su mayor parte. En lo referente a la entrada directa de inversión en los Estados Unidos en un periodo de diez años del 2008 al 2018, esta se concentró en los sectores

manufactureros con una representación correspondiente al \$1,6 USD trillones, al igual que el sector de alta tecnología que alcanzó \$1,6 USD trillones, seguido por el automotriz que representó \$1.2 USD trillones, en este Japón fue quien realizó mayor IED, Por su parte, Alemania se destacó en la industria de manufactura tecnificada, sector que alcanzó la cifra de \$1 trillón USD (U.S Department of Commerce, 2019).

Según la Oficina de Análisis Económico del gobierno de Los Estados Unidos (BEA), del 2009 al 2018, este invirtió principalmente en los sectores de Holdings no financieros, el cual alcanzó una suma de \$22.871.814 USD, le sigue la industria manufacturera la cual registró \$6.618.866 USD, seguida de otras industrias con \$3.250.571USD (Bureau of Economic Analysis, 2019).

En los datos anteriormente otorgados, se puede analizar que la IED outbound realizada por los EE.UU. se concentró en el periodo de 2009 al 2018, principalmente en el los Holdings no financieros. De igual manera, se pudo evidenciar que la industria manufacturera representó uno de los sectores con mayor interés por parte de los inversionistas norteamericanos. En contraposición, en lo referente a la IED entrante el sector en el que más se concentraron los flujos fueron en el de manufactura y en el de alta tecnología. Por lo que podemos afirmar que el sector de la manufactura, es de vital interés tanto para los inversionistas americanos, como para los inversionistas extranjeros que realizan IED en Estados Unidos.

Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico – CPTPP –

El CPTPP, es el mayor acuerdo de integración económica plurilateral de la historia, entró en vigor el 30 de diciembre de 2018 para Australia, Canadá, México, Nueva Zelanda, Singapur y Japón y el 14 de enero de 2019, comenzó la vigencia entre México y Vietnam. Este, “Tiene como objetivo principal el de contribuir al crecimiento económico y crear nuevas oportunidades para empresas, trabajadores, agricultores y consumidores” (Gobierno de Chile, s.a.).

Fue modificado en el año 2018, luego de arduas rondas de negociaciones tras la salida inminente de Estados Unidos en el 2017, decisión adoptada por su presidente, Donald Trump, como

medida tendiente a reducir el libre comercio y la IED inbound. Trump justificó la salida estadounidense del tratado, afirmando que los acuerdos multilaterales son perjudiciales para los trabajadores estadounidenses motivo por el cual le apuesta a los acuerdos bilaterales (Juez, 2019).

La salida de EE.UU. generó gran preocupación a los Estados miembros, pues la economía norteamericana representaba alrededor del 60% del PIB del bloque. Además, ocasionó la pérdida de confiabilidad de EUA como socio económico, en la región Asia Pacífico. La salida de Estados Unidos del TPP es cuestionable (afirmaron los representantes de otros Estados), dado que en las negociaciones del Tratado uno de sus principales objetivos era el posicionamiento en la zona y poder limitar así, la participación de China en ambos lados del Pacífico (Sánchez, 2017). Se puede inferir que la salida del TPP fue un movimiento proteccionista del presidente Trump, medida que ha sido implementada a lo largo de su Gobierno. En cuanto desde su nombramiento como presidente de los Estados Unidos, este tuvo como finalidad el fortalecimiento de la industria local americana, ante la competencia extranjera y la desaceleración económica global. Movimientos que no solo se han evidenciado a través de la salida de este Acuerdo, sino que también con la implementación de regulaciones tendientes a restringir la IED y a cerrar el mercado americano.

En lo referente al nuevo Tratado CPTPP, el ministro de Relaciones Exteriores de Chile, para el segundo gobierno de Michelle Bachelet, Heraldo Muñoz, dijo que “el acuerdo era una fuerte señal contra las presiones proteccionistas y a favor de un mundo abierto al comercio” (BBC Mundo, 2018).

A su vez, el capítulo de inversiones es innovador y moderno, en la medida, en que establece un mecanismo de protección a los inversionistas, caracterizado por ser más rígido al anterior tratado (Government of Canada, s.a.).

Las variaciones al Tratado incluyen medidas tendientes a respetar estándares en derecho laboral, el medioambiente, barreras comerciales y mecanismos para eliminar aranceles sobre productos industriales y agrícolas de los Estados contratantes (Opportimes, 2019).

Actualmente, el CPTPP es un Tratado que fomenta la liberalización del comercio y la inversión extranjera, pues abarca 498 millones de personas que, en su conjunto, representan el 13% de la economía global. De igual manera, el actual Director General de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile, Rodrigo Yáñez Benítez, estableció “este Tratado ayudará a profundizar nuestros lazos con la región más dinámica del planeta, al fomentar y liberalizar los flujos de bienes, servicios e inversiones” (Gobierno de Chile, 2019).

En materia de inversión, el Tratado se concentró en la eliminación paulatina de normativas que tendían a favorecer el mercado local, incorporando medidas para proteger los equilibrios de los Estados miembros (BBC Mundo, 2018).

Luego de la contextualización actual del Tratado, a continuación, se observará para el Tratado Integral y Progresista De Asociación Transpacífico (CPTPP) la regulación de la inversión extranjera directa, lo anterior con la finalidad de poder evidenciar la liberalización o limitación de los sectores y la forma de salvaguardar la inversión extranjera directa de los contratantes. El estudio de la regulación de la IED, se hará mediante el análisis de:

1. Las listas positivas/negativas y cláusulas ratchet,
2. La cooperación de la regulación, específicamente los potenciales efectos negativos de esta, desde el punto de vista de la expropiación indirecta y el arbitraje relacionado a la inversión extranjera directa.

El enfoque central que se hará del Tratado, será la forma de regulación y sus limitantes. (la evaluación dependerá de si estas medidas se encuentran estipuladas o no en el TLC).

Listas positivas-negativas y cláusula ratchet.

El CPTPP, en aras de limitar lo concerniente a la IED y servicios, adopta un mecanismo de medidas disconformes, el cual opera a través de listas negativas. Los Estados realizan listas de excepciones, las cuales restringen los mercados, es decir, aquellos sectores que se encuentren

estipulados en las listas se encontraran restringidos y no liberalizados a la IED, mientras que aquello que no se haya estipulado se encontrara totalmente abierto al inversor extranjero. Las medidas disconformes, en el Tratado, se encuentran contenidas en cinco anexos diferentes. Los cuales son: Anexo I: Medidas Disconformes (Inversión), Anexo II; Medidas Disconformes (Servicios); Anexo III: Servicios Financieros; Anexo IV: Empresas del Estado (Cámara de Senadores México D.F, 2018).

El CPTPP contempla una cláusula ratchet en su ANEXO 9-I “EL MECANISMO DE RATCHET DE LAS MEDIDAS DISCONFORMES.” No obstante, esta cláusula únicamente aplicará para Vietnam, por tres años después de la fecha de entrada en vigor del Tratado. En virtud de la cual, este no podrá levantar ningún beneficio o derecho a un inversionista o inversión de otra Parte, a través de una modificación de alguna medida disconforme. (Dirección General de Relaciones Económicas, 2014) En este Tratado la cláusula Ratchet opera de forma diferente a lo establecido en el Tratado CETA, el cual abordaremos en el capítulo tres.

Como se pudo observar a través de la incorporación de una regulación concerniente a medidas disconformes, los Estados miembros del bloque, implementaron un mecanismo tendiente a restringir la entrada de IED en sectores estratégicos. Por otro lado, la estipulación de la cláusula Ratchet en este tratado, puede ser vista como un instrumento encaminado a brindar protección a las inversiones realizadas en Vietnam, frente a una modificación de alguna medida disconforme.

En aras de poder hacer un estudio de las regulaciones de la IED relacionada con los sectores, del presente Tratado se hará mediante el análisis de la cooperación, el arbitraje y la expropiación indirecta.

Cooperación reglamentaria:

Respecto a la cooperación reglamentaria a lo largo de este Tratado el CPTPP no contempla ningún apartado que haga referencia a la inversión extranjera, razón por la cual no será objeto de estudio.

En el CPTPP, las inversiones realizadas gozan de una protección, en virtud de la cual, no podrán ser expropiadas directa ni indirectamente por parte del país receptor. No obstante, se estipula de

manera específica aquellas situaciones en las que procede un proceso de expropiación, en caso de que esto ocurra, deberá haber una indemnización justa. La expropiación se encuentra regulada en el capítulo 9, en el artículo 9.8 “Expropiación e Indemnización.” El acuerdo, contempla las siguientes situaciones para poder llevar a cabo un proceso de expropiación: de manera no discriminatoria, por causa de propósito público, de conformidad con el principio del debido proceso legal y mediante el pago de una indemnización pronta, adecuada y efectiva. La indemnización tendrá que ser pagada sin retraso alguno “ser equivalente al valor justo de mercado de la inversión expropiada inmediatamente antes que la expropiación se haya llevado a cabo (fecha de expropiación)” entre otras (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, 2016).

Respecto al arbitraje, este se encuentra regulado en la sección B Solución de Controversias Inversionista-Estado, en el artículo 9.19 “sometimiento de una reclamación de arbitraje.” No obstante, en caso de presentarse una controversia en materia de inversión, en primer medida el demandante y el demandado deberán intentar dar solución a la controversia mediante el mecanismo de consultas y negociaciones contemplado en el artículo 9.18. A falta de un arreglo entre las Partes, el demandante, podrá someter la controversia a un proceso de arbitraje, conforme a lo establecido en el artículo 9.19. El demandante tendrá la posibilidad de someter la controversia a diferentes alternativas tales como: el Convenio del CIADI; las Reglas del Mecanismo Complementario del CIADI; las Reglas de Arbitraje de la CNUDMI y cualesquiera otras reglas de arbitraje que el demandante y el demandado escojan (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, 2016).

Como se evidenció anteriormente, podríamos afirmar que el CPTPP es un esfuerzo de las Partes por regular lo concerniente a la IED. Es un tratado que fomenta la liberalización de la IED y su contenido promueve un ambiente seguro para el desarrollo de las inversiones, puesto que introduce mecanismos de protección al inversionista caracterizado por ser más rígido y garantista a los estipulados por el antiguo TPP. Por ejemplo, a través de la regulación del arbitraje y la expropiación, los inversionistas, cuentan con diversos mecanismos para la solución de controversias, pudiendo acudir a diferentes reglamentos en aras de dar una solución amena a los conflictos derivados de la inversión,

además cuentan con una cláusula que prohíba de manera explícita la expropiación indirecta otorga seguridad jurídica y estabilidad a las inversiones.

Por otro lado, la implementación de medidas disconformes tendientes a limitar la IED en sectores estratégicos, pueden ser entendidas como herramientas proteccionistas a la IED. Lo anterior, sin dejar de lado, el esfuerzo de las Partes encaminado a contrarrestar la tendencia proteccionista de la actualidad.

Medidas unilaterales

Respecto a las medidas unilaterales, Estados Unidos, se ha caracterizado por tener una política económica dinámica, capaz de adaptarse a los diferentes fenómenos económicos. Es así como, La Comisión de Inversión Extranjera en los Estados Unidos (CFIUS), fue creada en el año 1970 por el presidente Ford, con el objetivo de “revisar las implicaciones de seguridad nacional de las inversiones extranjeras en los Estados Unidos. Busca, llevar a cabo una política de inversión nacional a través de revisiones que protejan la seguridad nacional, manteniendo la credibilidad de la política de inversión abierta y preservando la confianza de los inversionistas extranjeros en EE. UU. y de los inversionistas americanos que invierten en el extranjero. Con la finalidad, de evitar represalias por discriminación” (U.S. Department of Treasury, s.f.).

Para el año 2007, se realizó una reforma encaminada al fortalecimiento de la transparencia del proceso de revisión elaborado por el CIFUS. Los principales cambios realizados fueron enfocados a: garantizar la opción de extender la investigación de periodos y de revisiones, requerir aprobación presidencial para negar una compra realizada por parte de un gobierno determinado como patrocinador del terrorismo (es decir sin aprobación del presidente el CIFUS, no podrá negarla unilateralmente) (Travalini, 2009).

El Senado y la Cámara de Representantes de los Estados Unidos incorporaron una nueva ley denominada “S.2098 Foreign Investment Risk Review Modernization Act” que entró en vigor a comienzos del 2019, busca la ampliación de la jurisdicción del CIFUS, a su vez, a través de esta se

pretende la modernización y el fortalecimiento de la Comisión de Inversión Extranjera en los Estados Unidos. Esta, tiene como finalidad brindar un sistema más eficiente y seguro frente a inversiones, que pongan en riesgo la seguridad nacional del Estado. Dentro de este nuevo marco jurídico, se entenderá como riesgo hacia la seguridad nacional los siguientes factores: cualquier adquisición o transacción que envuelva: cualquier tipo de infraestructura crítica, material crítico, tecnología crítica o energía por parte de un Estado extranjero o persona natural.

De igual manera, esta Ley estableció un mecanismo de rastreo a las inversiones chinas. En virtud del cual, la Ley le exige al secretario de comercio la entrega de un reporte bianual al Congreso de los EE.UU. y al CIFUS. de las transacciones de IED realizadas por entidades chinas en Estados Unidos. Así mismo, el reporte deberá incluir una sección que detalle la totalidad de IED proveniente de China realizada en el Estado. Finalmente, el informe deberá contener un análisis de los comportamientos de la inversión china y la extensión de estos a la luz de los objetivos de “Made in China 2025” (Wileyrein, 2018).

En la actualidad, el panorama mundial está cambiando rápidamente y la economía de Estados Unidos se mantiene como la economía más grande del mundo, y el destino más atractivo para la IED. En el informe, publicado por la consultora A.T Kearney “*Investing in a Localized World*”, referente a los países que inspiran mayor confianza a los inversores extranjeros, EE. UU. sigue encabezando la lista por séptimo año consecutivo, a consecuencia de su amplio mercado interno, incremento del rendimiento económico y la tasa impositiva corporativa más baja de acuerdo este (Gómez, 2018).

El presidente Donald Trump se ha caracterizado por la implementación de unas medidas proteccionistas en lo que va de su periodo presidencial. Estas, se han ido desarrollando en un escenario económico internacional adverso, en donde el crecimiento mundial ha disminuido y por esta razón su política económica está encaminada a buscar el crecimiento económico interno, el fomento de las empresas norteamericanas y la repatriación de empresas que han migrado su sede principal a otros países (Huerta, 2017).

La tendencia proteccionista también ha involucrado el ámbito de la IED, en cuanto a que se han implementado medidas encaminadas a restringir la entrada de IED en ciertos sectores de interés nacional. Es así, como en el año 2018, el presidente Trump, por razones de seguridad firmó la sección especial 301 de la Ley de Comercio de los EE.UU. conforme a este artículo, la Oficina de representación Comercial de los Estados Unidos, deberá emitir un informe en virtud del cual cataloga a los Estados teniendo en cuenta el cumplimiento y garantía de las normas referentes a la Propiedad Intelectual. El resultado de las diferentes clasificaciones determinará la aplicación de sanciones económicas por parte de este (Escudero & Roffe, 2012).

En mayo de 2019, el presidente estadounidense declaró emergencia nacional sobre las amenazas en contra de la tecnología americana, esto tras el fracaso de las negociaciones comerciales con China y para limitar la expansión tecnológica de Huawei en el país y en el área de influencia norteamericana (Higgins, 2019).

Consideraciones finales

A lo largo de este capítulo observamos que los Estados Unidos, se han caracterizado por tener una política económica dinámica, capaz de adaptarse a los diferentes fenómenos económicos. Luego de haber analizados los flujos de IED en la última década, pudimos observar que EE.UU. ha girado su comportamiento frente a la entrada de inversión, en la medida en que notamos una tendencia proteccionista hacia la entrada de IED inbound a comparación de años anteriores. Lo anterior se evidenció a partir del año 2016, año en el cual Donald Trump asumió la presidencia, imponiendo políticas económicas más restrictivas, razón por la cual una de sus primeras actuaciones como mandatario fue la salida de Estados Unidos del TPP.

Respecto a la regulación de IED en el CPTPP, este se caracteriza por ser un Tratado encaminado a la protección del inversionista y las inversiones, en la medida en que brinda un mecanismo eficaz para la solución de controversias, al igual que contiene una cláusula que limita la expropiación indirecta, brindando seguridad jurídica y estabilidad a las inversiones. No obstante, se logró evidenciar, en cuanto a la liberalización de los sectores, que esta emplea medidas disconformes

tendientes a proteger sectores estratégicos de la IED. Por lo tanto, se encontrarán liberalizados todos aquellos sectores que no están estipulados por los Estados miembros, reafirmando el esfuerzo de las Partes por contrarrestar la tendencia proteccionista de la actualidad.

Finalmente, observamos que Estados Unidos, a través de regulaciones ha establecido distintos mecanismos tendientes a protegerse de la inversión extranjera directa entrante ejemplo de ello, es la creación del CIFUS y su fortalecimiento tendiente a ampliar su marco jurídico adaptado al concepto de seguridad nacional. El fin último del CIFUS, es revisar las implicaciones de seguridad nacional de las inversiones extranjeras directas entrantes a través de revisiones de los actores que deseen invertir en EE.UU. así mismo a través de la implementación el artículo 301 de la Ley de Comercio de 1974, donde se establecen las normas referentes a la Propiedad Intelectual, buscando proteger sus inversiones del robo de propiedad intelectual.

El próximo capítulo será destinado a la Unión Europea, específicamente en lo referente, al desarrollo paulatino de la IED en este, sus flujos de inversión extranjera directa, la regulación de la inversión extranjera directa a partir del Acuerdo Económico y Comercial celebrado entre la Unión Europea y Canadá y por último a las medidas unilaterales tomadas por éste respecto a la IED.

Capítulo 3. La Unión Europea, hacia la adopción de medidas proteccionistas

A lo largo de este capítulo, haremos un breve recuento de la IED en la Unión Europea (en adelante: UE) este considerará las variables y los flujos de IED, y sus tendencias en los últimos 10 años. Seguido, se analizará la liberalización de los sectores y la protección de la IED a la luz del Acuerdo Económico comercial entre Canadá y la Unión Europea (en adelante: CETA). Por último, se analizarán las medidas unilaterales adoptadas por los Estados miembros de la UE en relación con la inversión extranjera directa.

El objetivo de este capítulo es evaluar el comportamiento y desempeño que ha tenido la Unión Europea, frente a la IED en aras de determinar si en la actualidad este ha adoptado políticas proteccionistas

Hitos de la IED en la Unión Europea

La Unión Europea, es una entidad geopolítica única en el mundo. Es una asociación económica y política conformada por 28 Estados del continente europeo. Esta, se encuentra regida por un sistema interno de democracia representativa, conformado por siete instituciones como lo son: el Parlamento Europeo y el Banco Central Europeo. Además, cuenta con otros organismos que se encargan de desempeñar funciones especializadas, por ejemplo, el comité económico y social europeo, el Banco Europeo de Inversiones que, “Se encarga principalmente de financiar proyectos de inversión de la Unión Europea” (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, s.a.).

Posteriormente, a medida del desarrollo de la UE, los Estados miembro se vieron favorecidos por la implementación de regulaciones tendientes a mejorar el sector económico. Por ejemplo, en la década de los 60 los países de la UE dejaron de percibir derechos de aduana de las transacciones comerciales realizadas entre ellos; el mercado único, tuvo su origen con la firma del acta única europea en 1986. Este Acuerdo tenía por finalidad la constitución de un

programa de seis años, tendiente a eliminar las barreras a la libre circulación de mercancías a través de las fronteras de los países miembros. En el año 1993, se constituyeron las “cuatro libertades” complementando así la creación del mercado único. Las cuatro libertades, hace referencia a libre circulación de mercancías, servicios, personas y capitales (Unión Europea, s.a.).

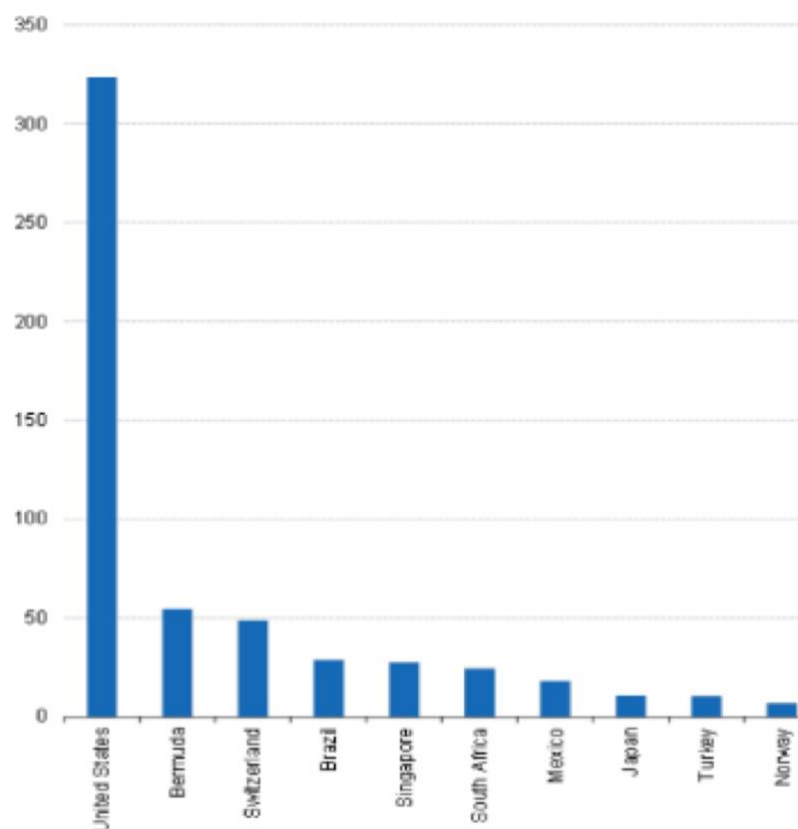
La Unión Europea, cuenta con uno de los regímenes de inversión más abierta del mundo, además los miembros de esta, están sujetos a las menores restricciones en el mundo respecto a la IED, según lo demuestra el índice de restricción normativa de la IED realizado por la Organización para la cooperación y el desarrollo económico (OCDE) (Comisión Europea, 2017).

Hoy en día, la UE tiene como finalidad, dar solución a las controversias sociales, económicas etc., que se presentan en el marco del desarrollo de las relaciones de los Estados miembros. Respecto a la IED, la Comisión Económica de la Unión Europea, a través de un comunicado realizado en el 2017, expuso su interés por analizar detalladamente las inversiones extranjeras en sectores estratégicos, como lo son la IED en el área de tecnología, implicando la seguridad y protección del acceso a estas, el sector de infraestructura, el espacio y el transporte. El análisis se realizó, partir de una investigación profunda de los flujos de inversión directa en la UE desde finales del 2018 (Comisión Europea, 2017).

La Unión Europea, como asociación política y económica, mantiene relaciones con diferentes socios comerciales a lo largo de todo el mundo. Principalmente los flujos de IED realizados son dirigidos a Estados Unidos, América Latina, Europa y Asia.

Para el año 2015, una proporción considerable de la IED ejecutada por la Zona Euro fue destinada en su mayoría a los Estados Unidos, alcanzando una inversión de 323.5 billones de EUR, seguido de Bermuda con 54.6 billones EUR, y Suiza con 48.8 billones de EUR.

Figura 3. Flujos de IED saliente de la UE, 2015. Top 10 destinos (billones de EUR) GL17.



Fuente: Eurostat

En la anterior figura, se puede observar cómo ha sido el comportamiento de algunos de los principales socios de IED saliente de la UE. En donde se evidencia que, la IED directa saliente hacia Estado Unidos es significativamente superior comparada con los demás países. Siendo esta mayor a 300 billones de euros, seguida por la IED en Bermudas calculada en un poco más en 50 billones de euros.

Asimismo, se realizaron inversiones extranjeras directas en Brasil, Singapur y Sudáfrica, que según la Oficina de Estadísticas de la Unión Europea calculó en aproximadamente 28-29 billones EUR. Pero, la IED saliente realizada por empresas multinacionales europeas, registraron una disminución del 21% para el año 2015. Esto se atribuyó principalmente a la reducción de inversión realizada por Holanda (Estado con mayor

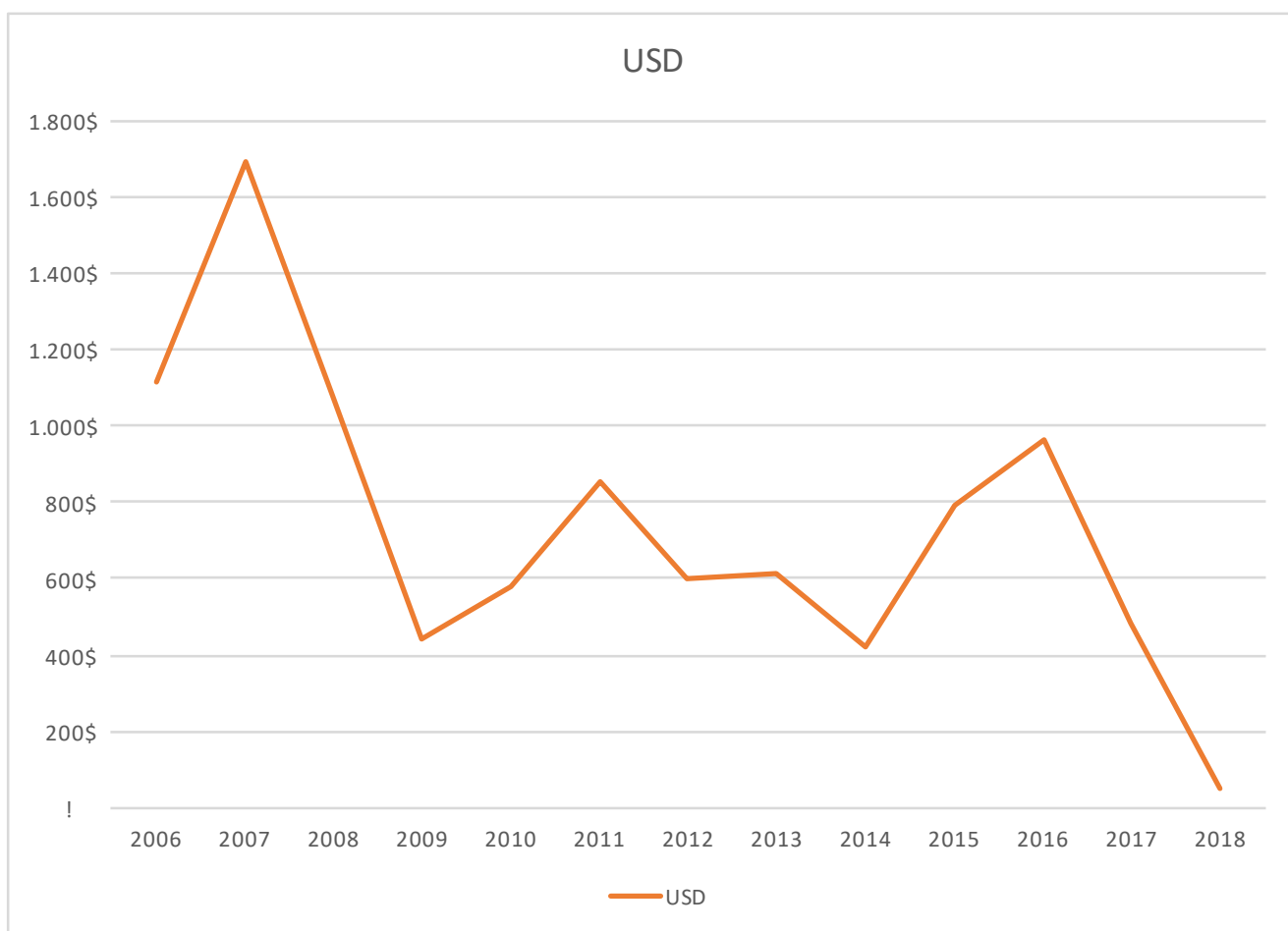
índice de ejecución de IED en Europa en 2016), el cual para el 2017, presentó una disminución de \$132 billones USD netos de inversión a \$5.2 billones USD y Suiza (donde los flujos de inversión cayeron de \$87 billones USD a \$15 billones USD). En la medida en que la IED realizada por los países europeos en el año 2016 fue aproximadamente de \$149 billones USD, mientras que en el 2017 fue de \$23 billones USD (UNCTAD, 2017).

Para el año 2018, Canadá y Suiza fueron los destinos más atractivos para los inversionistas de la zona euro, pues se registraron más de €57 billones de euros invertidos por la UE en empresas canadienses y 27 billones en compañías suizas (Eurostat, 2018).

Según la Oficina Europea de Estadística (eurostat) en el primer trimestre del 2019 la UE, ha mantenido relaciones muy activas con México, Japón y Turquía; lugares donde la IED se ha registrado en 10 billones EUR (Eurostat, Top 10 flows of extra-EU foreign direct investment, EU-28, 2015 (billion EUR), 2017).

En lo referente a la IED entrante los principales socios comerciales y la cantidad de IED, que recibe la Unión Europea, según los datos extraídos de “*Eurostat, Statistics Explained*”, oficina de estadísticas de la Unión europea, reflejan que la IED que se presentó en la Zona Euro, es realizada principalmente por Estados Unidos con un 252,4 billones EUR, seguido por Suiza con un 78,3 billones EUR, Las Islas Vírgenes Británicas con un 40,5 billones EUR, Bailía de Jersey, dependencia de la corona británica (States of Jersey, 2019) con un 34,7 billones EUR, y Canadá con una inversión extranjera directa de 24,2 Billones de EUR (Datos correspondientes al año 2015) (Eurostat, Top 10 flows of extra-EU foreign direct investment, EU-28, 2015 (billion EUR), 2017).

Figura 4. Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales) 2006-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial

Apéndice 3. Balanza de Pagos USD de la Unión Europea 2006 - 2018

Año	Balanza de pagos USD	Año	Balanza de pagos USD
2006	1.115 billón	2012	596.601 mil millones
2007	1.693 billón	2013	612.377 mil millones
2008	1.077 billón	2014	421.479 mil millones
2009	445.275 mil millones	2015	792.962 mil millones
2010	578.086 mil millones	2016	960.946 mil millones
2011	851.168 mil millones	2017	483.921 mil millones
		2018	49.992 mil millones

Fuente: Elaboración propia con datos de inversión extranjera directa

Haciendo un recuento desde el año 2010, a nivel mundial, se evidenció una crisis económica que golpeó a algunos países de la UE, produciendo fuertes efectos para esta. En consecuencia, se produjo una caída de la IED entrante en la Zona Euro, desde el año 2008 al 2010, como se puede evidenciar en la figura y apéndice anterior. Por lo cual, se vieron en la necesidad del establecimiento de la “unión bancaria”, (elemento clave de la eurozona, encargada de armonizar la regulación y supervisión de la zona) con la finalidad de combatir las dificultades del sector bancario (Abascal, 2017).

El apéndice anterior, permite observar que desde el año 2008 la IED entrante tuvo una caída de 1.077 billones de USD a 445.275 mil millones de USD para el 2009. Infiriendo que esto se debió a la crisis financiera que tuvo repercusiones a nivel mundial.

Según el “Informe sobre las inversiones extranjeras directas: incremento continuo de la propiedad extranjera en empresas europeas de sectores clave” realizado el 13 de marzo de 2019, se estableció que a finales de 2017 el flujo de IED realizado por países no miembros de la Unión Europea, representó un total de 6.295 millones de euros. El informe, refleja el surgimiento de nuevas tendencias importantes en los últimos 10 años, en el área de inversión extranjera realizada en la UE. Por ejemplo, “China, Rusia y Los Emiratos Árabes Unidos han realizado tres veces más adquisiciones en la Unión en 2017 que en 2007”. Se puede resaltar que la Unión cuenta con uno de los regímenes de inversiones más abiertos del mundo, lo que se refleja en que más del 35% de los activos de la UE son de propiedad de firmas extranjeras (European Commission, 2019).

Es llamativa la desinversión realizada en la UE para el año 2018 puesto que se evidencio tan solo una inversión de 49.992 mil millones de dólares, lo cual podría deberse a la incertidumbre económica generada por el Brexit o por políticas unilaterales restrictivas de la

IED. Las cifras de la IED demuestran un cambio en el comportamiento de los flujos entrantes a la UE, en la medida en la que se evidencia una disminución drástica de la inversión.

Cabe destacar que por la figura particular que adopta la UE, se presenta otros flujos, como lo son los flujos de IED intracomunitarios, que son mayores, a los flujos de inversión de la Unión Europea hacia países no miembros. Esto debido a la estructura de la Unión Europea y su libre movimiento de capitales. Entre ellos, la IED entrante es un asunto regulatorio de los Estados miembros, y cada uno se reserva su autonomía regulatoria a pesar de pertenecer a esta entidad geopolítica. Lo que permite inferir, que cada Estado tendrá la facultad de imponer requerimientos a la IED, tendientes al proteccionismo de sectores de interés para cada uno de los Estados o por el contrario impuestos con la finalidad de liberalizar estos.

Ahora bien, los principales sectores de IED de la Unión Europea, de acuerdo con la Oficina de estadísticas se concentró en los siguientes sectores: el de minería, seguros, manufactura y financieros. Según esto, para ese año, tanto la IED entrante como la saliente en el sector de seguros y actividades, fue registrada como la mayor en comparación de los demás sectores (Eurostat, Foreign direct investment -flows, 2019).

El sector de las finanzas y de seguros representaron la mayor proporción de flujos de entrada y salida de inversión extranjera directa de la UE. En este respectivo sector, los flujos de IED hacia el exterior de la Unión Europea a países no miembros representaron un total de €67.200 billones EUR. En segundo lugar, el sector de minería tuvo un total de €35.900 billones EUR y, por último, la industria de manufactura integró un total de €35.500 billones EUR. De igual manera, el sector de las finanzas y seguros fue el que representó la mayor cantidad de flujos de IED hacia el interior de la Unión Europea, con un valor de €46.700 billones EUR en

el año 2014. En cambio, la industria de manufactura fue el sector que registró más de €10 billones EUR (Eurostat, Foreign direct investment -flows, 2019).

La siguiente figura demuestra los sectores destacados donde los inversores extranjeros no pertenecientes a la Unión Europea concentran su IED.

Figura 5. Distribution of Non-EU controlled companies and assets in EU across sectors, 2016 in% top 20

	Distribution of foreign firms across sectors (%)	Distribution of foreign assets across sectors (%)
64. Financial service activities	7.3	36.2
65. Insurance, reinsurance and pension funding	0.6	7.8
66. Activities auxiliary to financial services and insurance activities	1.3	4.3
70. Activities of head offices; management consultancy	6.1	3.8
82. Office administrative, office support activities	5.8	2.1
21. Manufacture of basic pharmaceuticals	0.3	1.2
46. Wholesale trade, except of motor vehicles and motorcycles	12.8	1.1
26. Manufacture of computer, electronic and optical products	0.8	0.9
19. Manufacture of coke and refined products	0.1	0.8
68. Real estate activities	6.4	0.7
35. Electricity, gas, steam and a	1.0	0.6
20. Manufacture of chemicals and	0.8	0.6
29. Manufacture of motor vehicles	0.4	0.5
47. Retail trade, except of motor	3.9	0.5
41. Construction of buildings	2.3	0.4
9. Mining support service activities	0.2	0.4
7. Mining of metal ores	0.1	0.4
62. Computer programming, consult	5.9	0.4
28. Manufacture of machinery and	1.2	0.3
61. Telecommunications	0.6	0.3
100. No sector assigned	9.7	30.4

Fuente: European Commission, 2019

Se puede evidenciar, que el sector de servicios financieros concentra el 36.2% de los activos, mientras que los otros sectores mantienen un comportamiento uniforme entre ellos. Según la Comisión de la Unión Europea, esa alta concentración en el sector financiero debido al tamaño de este sector y sus empresas. Lo cual, refleja la gran diferencia entre la

representación de este vs. el porcentaje del sector que le sigue, correspondiente al de seguros, reaseguros y fondo de pensiones con un porcentaje de tan solo 7.8%.

Acuerdo Económico Comercial (CETA)

En este capítulo se estudiará para el Acuerdo Económico Comercial (por sus siglas en inglés CETA), celebrado entre la Unión Europea y Canadá, la regulación de la inversión extranjera directa.

El CETA es un Acuerdo Económico y Comercial, celebrado entre la Unión Europea y Canadá. Tiene como objetivo principal, facilitar el comercio entre las Partes y aportar al crecimiento económico de estas. El Acuerdo, celebrado en octubre de 2016, es uno de los más ambicioso en el tema de liberalización comercial en la actualidad; en la medida, en que propuso la eliminación de derechos arancelarios en un 98% sobre los bienes y servicios comercializados entre las Partes, lo cual implica un ahorro de quinientos millones de euros para los exportadores europeos (European Commission, s.f.). Adicionalmente, dentro de su contenido se, estableció un mecanismo capaz de proporcionar una elevada protección a los inversores de un Estado que se encuentren invirtiendo en otro (Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones, s.a.).

En lo referente a la IED, el CETA otorga a las empresas de la UE, como a las de Canadá nuevas oportunidades de inversión, permitiendo un mayor acceso a los mercados entre las Partes (Boudreaux & Ghei, 2018).

Por otro lado, del octavo capítulo se reguló lo concerniente a la inversión ⁶ (European Union, 2017) y “...se establecen medidas para abrir las inversiones entre la UE y Canadá,

⁶ Guide to the comprehensive Economic and trade agreement (CETA) “Improved market access is a cornerstone of any trade agreement, and tariff liberalization is an essential element of it. The objective of tariff elimination is to reduce the costs that exporters and importers face,

proteger a los inversores y garantizar que los gobiernos los traten de forma equitativa”
(European Commission, s.a.).

Luego de la contextualización del Acuerdo Económico y Comercial, a continuación se observará para este la regulación de la inversión extranjera directa, con la finalidad de poder evidenciar la liberalización o limitación de los sectores y la forma de salvaguardar la inversión extranjera directa de los contratantes. El estudio de la regulación de la IED, se hará mediante el análisis de:

1. Las listas positivas/negativas y las cláusulas ratchet,
2. La cooperación de la regulación, específicamente los potenciales efectos negativos de esta, desde el punto de vista de la expropiación indirecta y el arbitraje relacionado a la IED.

Listas positivas-negativas y cláusula ratchet:

Por lo general, los Tratados de Libre Comercio Contemporáneos, en el ámbito de IED han adoptado el uso de listas positivas-negativas que contienen reservas y compromisos para el cumplimiento de lo pactado.

Una lista positiva, en relación con la inversión, es aquella que estipula los sectores que se encuentran liberalizados. Es decir, estos podrán ser objeto de inversión. Las listas negativas, por el contrario, en relación con la inversión, son aquellas que contienen una serie de sectores

and thus make goods more competitive on the importing market, leading to wider choice and lower prices for consumers. This is without any prejudice to the rules and regulations that the products in question need to satisfy on the respective import market (for instance, technical, sanitary or phytosanitary rules for the security and protection of consumers or the environment, including food safety and labelling requirements).”

que no se encuentran liberalizados. La lista, estipula de manera explícita los sectores que se encontrarán restringidos (Seipasa, 2016).

En el CETA, se pactó la cláusula trinquete (*cláusula Ratchet*). Entendida como la cláusula en virtud de la cual, un Estado tendrá la posibilidad de estipular a través de listas negativas, aquellos sectores que se encontrarán restringidos y, por consiguiente, los servicios que se encuentren suministrados en esas listas de excepciones, no podrán ser prestados por firmas extranjeras. Dicho así, implica que se liberalizarán todos aquellos sectores que no se encuentren definidos allí (European Commission, s.a.).

La cláusula ratchet se encuentra contenida, en el Anexo I “*Las listas de las Partes que figuran en el presente anexo exponen las reservas formuladas por cada Parte, en virtud de los artículos 8.15 (Reservas y excepciones, inversiones), 9.7 (Reservas, servicios), 14.4 (Reservas, servicios de transporte marítimo internacional) y, para la Unión Europea, el artículo 13.10 (Reservas y excepciones de servicios financieros)*”.

Bajo este entendimiento, al momento de realizar una inversión en un sector específico, el inversionista canadiense tendrá que entrar a determinar si existe un impedimento estipulado en las listas de restricciones de la Unión Europea y posteriormente, en las listas de restricciones de sectores restringidos por el país específico. En cambio, el inversionista europeo que desee invertir en Canadá deberá remitirse a la lista de restricciones del respectivo Estado canadiense o aquellas que sean aplicables a todo el territorio nacional.

Por ejemplo, bajo este acuerdo, Canadá contempla una restricción en el sector de las telecomunicaciones, y la Unión Europea, fijó una restricción, en el sector de la salud (Consejo de la Unión Europea, 2016).

Cooperación regulatoria:

La cooperación regulatoria en el CETA, es el mecanismo, a través del cual, las Partes intervinientes del acuerdo, estipulan normativas de manera conjunta. Así, se establecerá un Foro de Cooperación en materia de Reglamentación, el cual estará presidido por un alto representante del Gobierno de Canadá, y otro de la UE. De conformidad con el artículo 21.6, las Partes de común acuerdo, podrán invitar a otras Partes interesadas a participar de las reuniones adelantadas por el foro (Consejo de la Unión Europea, 2016).

El foro desempeñará, por ejemplo, las siguientes labores:

“a) proporcionará un foro para debatir asuntos de política de reglamentación de interés mutuo que las Partes hayan identificado a través de, entre otras cosas, las consultas celebradas de conformidad con el artículo 21.8; b) promoverá el desarrollo de actividades bilaterales de cooperación de conformidad con el, que estarán por encima de la legislación y la regulación nacional. En ese orden de ideas, lo estipulado a partir de la cooperación regulatoria entre dos o más naciones en el marco de un tratado internacional, será más complicado y en algunas circunstancias imposible de deshacer” (Consejo de la Unión Europea, 2016).

La cooperación regulatoria, es fundamental para el desarrollo de los TLC contemporáneos como el CETA. En el Acuerdo, esta se encuentra regulada en el capítulo veintiuno-COOPERACIÓN EN MATERIA DE REGLAMENTACIÓN, *“En él se anima a los reguladores a intercambiar experiencias e información y a definir los ámbitos en los que podrían colaborar. La cooperación es voluntaria y los reguladores de la UE y Canadá conservan su competencia para adoptar actos legislativos”* (Consejo de la Unión Europea, 2016).

Allí, se brindan todos los mecanismos e instituciones necesarias para la alineación de las regulaciones entre Canadá y la Unión Europea. Y es a partir de esta cooperación en la

reglamentación, que las naciones obtienen beneficios, en la medida en que, a partir de una serie de negociaciones entre las Partes, estas logran la apertura del mercado para aquellos productos que anteriormente se encontraban restringidos. El artículo 21.2.6 del Acuerdo, estipula que las Partes podrán adelantar actividades de cooperación reglamentaria de manera voluntaria. No obstante, si alguna de las Partes se niega o se retira de estas, tendrá que dar una explicación motivada. En ese sentido, el CETA, puede ser utilizado como un medio idóneo para ejercer presión diplomática sobre las Partes, con la finalidad de que participen en una cooperación regulatoria en áreas de políticas sensibles, como los organismos genéticamente modificados (OGM) (PowerShift, 2016).

El capítulo 21 del CETA, proporciona la base para un modelo ambicioso de cooperación regulatoria. Este es altamente criticado en la medida en que, en el texto final del acuerdo, tiene un lenguaje vago que deja muchos vacíos y da espacio a la libre interpretación. Lo que genera, un peligro, para la democracia y el rol de las ramas legislativas de las Partes, en la medida en que la normativa producto de la cooperación reglamentaria, tendrá mayor peso que las normas de carácter nacional. Lo que implica un grado de dificultad, para su modificación o eliminación. En ese orden de ideas, la cooperación reglamentaria en el CETA deja una amplia posibilidad al foro de adelantar negociaciones no transparentes (PowerShift, 2016).

En lo concerniente a la expropiación el CETA, regula la expropiación directa e indirecta, según el anexo 8-A y el capítulo 8.12. En virtud de los cuales existe una prohibición hacia estas como mecanismo de protección a la IED. No obstante, mediante este Acuerdo, en el Anexo 8-A.3, se estipula:

“las medidas no discriminatorias adoptadas por una Parte que se conciben y se apliquen para proteger objetivos legítimos de bienestar público, como la salud pública,

la seguridad y el medio ambiente, no constituyen una expropiación indirecta” (Consejo de la Unión Europea, 2016).

En ese orden de ideas, el CETA no considerará como expropiación indirecta, los casos en los que se requiera una medida en aras de proteger un interés legítimo de bienestar público. La cual se adelantará a través de un proceso judicial, que se fundamenta, en el reconocimiento, de una compensación justa y sin discriminación (Consejo de la Unión Europea, 2016).

El Anexo 8-A.2, estableció una serie de factores que tendrán que ser evaluados caso por caso, con la finalidad, de determinar si una medida impuesta por una Parte constituye o no, una expropiación indirecta. Estos factores son: la evaluación del impacto económico, la duración de la medida o del conjunto de medidas de una Parte, el grado en que la medida interfiere con expectativas de la inversión y el carácter de la medida. ⁷

Con respecto al arbitraje, relacionado a la IED en el CETA, contiene diversos mecanismos de resolución de controversias en el ámbito de inversión, este se encuentra regulado en el Capítulo 8.23. El acuerdo, contempla las consultas como el primer mecanismo de solución de controversias, si la diferencia no es solucionada a través de este, las Partes, tendrán la posibilidad de presentar una demanda, la cual podrá estar sujeta a las siguientes normas: el Convenio del Centro Internacional para el Arreglo de Disputas Relativas a

7 a. el impacto económico de la medida o el conjunto de medidas, si bien el hecho de que una medida o un conjunto de medidas adoptadas por una Parte tenga un efecto adverso en el valor económico de una inversión no demuestra, por sí solo, que se haya producido una expropiación indirecta;
 b. la duración de la medida o del conjunto de medidas de una Parte;
 c. el grado en que la medida o el conjunto de medidas interfiere con expectativas claras, razonables y respaldadas por inversiones; y
 d. el carácter de la medida o el conjunto de medidas, en particular su objetivo, contexto y finalidad. Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG o CETA) 21 septiembre 2017.

Inversiones (*CIADI*)⁸, el Reglamento de arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional y cualquier otra normativa que acuerden las Partes en la diferencia (CNUDMI, s.a.). El procedimiento de arbitraje estará sujeto de conformidad a la normativa que sea seleccionada por las Partes, en aras de dar solución a la controversia.

En relación a la protección del inversionista, en el apartado 8.4, se regula el acceso a los mercados. Al interior de esta normativa, el Estado receptor no podrá imponer ninguna medida que imponga alguna limitación cuantitativa a las inversiones, ni restringir la inversión o actividad económica realizada por un determinado tipo de entidad jurídica.

Es así como podemos indicar que el Acuerdo Económico Comercial celebrado entre Canadá y la UE, es producto de un trabajo de regulación entre las Partes, en virtud del cual se estableció el marco legal aplicable a las inversiones. Su contenido, promueve la liberalización de la IED y brinda un ambiente seguro para el desarrollo de las inversiones.

Pero, aun así, se incluyeron disposiciones tendientes a limitar la IED a través del manejo de la cláusula ratchet. La incorporación de esta, puede ser entendida como un mecanismo tendiente a restringir las inversiones extranjeras en aras de proteger sectores de interés para los contratantes.

De otro lado, la cooperación regulatoria en el Acuerdo, podría entenderse como un mecanismo incorporado por las Partes en aras de dejar abierta la posibilidad de regular la IED y temáticas en el futuro con el fin de liberalizar nuevos sectores que anteriormente se encontraban cerrados. Este, tiene como finalidad la alineación normativa de las Partes respecto a la materia, situación que se vuelve altamente peligrosa en cuanto, puede generar presión a

⁸ “Cualquier Parte podrá solicitar por escrito la celebración de consultas con la otra Parte sobre todo asunto contemplado en el artículo. Las Partes harán todo lo posible para llegar a una solución mutuamente satisfactoria mediante consultas. Con este fin, cada Parte: a) proporcionará información suficiente que permita un examen completo de la cuestión examinada (etc...)” Artículo 29.4 Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG o CETA) 21 septiembre 2017

algunas de las Partes del Tratado para legislar en materias de inversión de carácter delicado, atándola y limitando así su poder legislativo a nivel nacional.

Dicho así, este acuerdo se caracteriza por ser uno de los menos restrictivos y más completos respecto a la protección del inversionista. En la medida en que contiene diferentes provisiones que otorga garantías al inversor y a sus inversiones. Como por ejemplo la regulación acerca de las limitaciones impuestas a la expropiación y a los mecanismos de solución de controversias.

La existencia de limitaciones a la expropiación, proporciona seguridad jurídica a las inversiones que se realicen en el estado receptor, en la medida en que no existirá un marco de incertidumbre que deje abierta la posibilidad de llevar a cabo una expropiación bien sea directa o indirecta, sin una justificación.

Por último, el CETA contiene diversos mecanismos de resolución de controversias en el ámbito de inversión. Bajo este acuerdo, se estipuló un mecanismo de solución de controversias bastante amplio, facilitando el arreglo de disputas. En cuanto el procedimiento de arbitraje estará sujeto a la normativa que sea seleccionada por las Partes.

Medidas Unilaterales

La Unión Europea, está constituida bajo un esquema de mercado único. Lo anterior, implica que hay libre circulación de bienes, servicios, capital y personas. Cada país, es autónomo de salvaguardar sus intereses nacionales.

En abril del 2019, entró en vigor la reforma legislativa realizada al marco normativo de la Unión Europea concerniente, a la inversión extranjera. La cual, tiene como objetivo principal, la creación de un nuevo marco que permita el desarrollo de un sistema de vigilancia que supervise la IED de otros países en sectores estratégicos. De igual forma, este busca

“alcanzar un equilibrio entre el mantenimiento de la apertura general de la UE a los flujos de IED y la garantía de que no se menoscaben intereses esenciales de la Unión” (Grieger, 2019)

Según la comisaria europea de Competencia, Margrethe Vestager, “la nueva regulación está encaminada a combatir la desigualdad de condiciones en las inversiones respecto de otros países como China. *“La clave es competir de igual a igual. Es un problema que una compañía china pueda invertir en Europa mientras las empresas europeas tienen limitaciones muy estrictas a la hora de invertir en China”* (Vigario & Muñoz, 2018).

Anterior a la expedición de la Regulación (UE) 2019/452, los Estados miembro del bloque, por falta a una regulación común, aplicaban normas internas en materia de competencia y activos estratégicos. En la medida, en que la UE carecía de una reglamentación unificada de control de la IED.

Con el nuevo marco normativo, la Unión Europea ha logrado limitar la inversión extranjera a través de diversos mecanismos. Por ejemplo, la regulación establece un esquema de cooperación, en virtud de la cual, cada miembro de la UE y la Comisión podrán intercambiar información y plantear inquietudes relacionadas a inversiones. Por otro lado, la Comisión estará facultada para emitir opiniones en aquellos casos en los que una inversión represente una amenaza para la seguridad o el orden público de más de un estado miembro, o cuando una inversión podría representar un peligro para un proyecto o programa de interés para la UE, como lo es Horizon 2020 o Galileo.⁹

Una de las estipulaciones más relevantes, de la regulación es aquella que establece los requisitos a aquellos Estados miembros, que deseen mantener o adoptar algún mecanismo de selección a nivel nacional. Esta cláusula, es un claro ejemplo de la facultad de limitar la IED.

⁹ Dos de sus apuestas estratégicas más fuertes relacionadas con la investigación y el espacio.

Pues, los países miembros tendrán la discreción de establecer los mecanismos para seleccionar la inversión extranjera directa que entre a su territorio (European Commission, 2019). “En cualquier caso, la última palabra sobre estas determinadas inversiones seguirá en manos de cada país, que autorizará o denegará dichas operaciones en función de los intereses estratégicos” conforme a lo establecido en la Regulación (UE) 2019/452 (Vigario & Muñoz, 2018).

Hoy en día, varios países del mundo han establecido mecanismos para controlar la inversión extranjera directa entrante, como el caso de Australia, Canadá, China, India, Japón y Estados Unidos, entre otros.

Consideraciones finales

A través de este capítulo, se pudo evidenciar que la Unión Europea desde su conformación como asociación geopolítica, se ha destacado por sus políticas tendientes a la liberalización de la IED.

Se puede inferir, que la UE a través de la regulación de la IED ha centrado sus esfuerzos en tener un marco normativo tendiente a la protección del inversionista y a la liberalización. Tal, como se observó con anterioridad a través del estudio del Acuerdo Económico y Comercial, CETA, en el cual se demostró un esfuerzo de las Partes por establecer un marco legal, sin tantas restricciones a pesar de contener limitantes a la IED como lo es la cláusula ratchet.

No obstante, debido a situaciones políticas y económicas actuales, la regulación de la UE hacia la IED ha tomado un rumbo diferente al que la caracterizó en el pasado, dando origen a la expedición de la regulación de la IED. Cambiando las normativas y prácticas frente a la inversión extranjera. Se podría afirmar que esta última, es una herramienta con tendencia proteccionista hacia la IED.

Los flujos de la IED de la UE, revelan que el mayor socio comercial de esta es Estados Unidos, tanto en la IED entrante como en saliente. De igual forma, existe una mayor tendencia a la inversión extranjera directa entre los Estados miembro de la Zona Euro, que podría deberse a la estructura de la UE y al libre movimiento de capitales.

Capítulo 4. La evolución y el comportamiento chino hacia la inversión extranjera directa

Acogiendo los conceptos desarrollados en la primera parte de este trabajo y entrando en los estudios de China (no se tendrán en cuenta sus regiones administrativas, como Macao y Hong Kong), este capítulo se centrará en evaluar el comportamiento y desempeño que ha tenido esta, en función de las acciones y regulaciones que vinculan la IED.

Para lo cual, se describirá la evolución histórica, las variables y flujos de la IED con sus tendencias en los últimos 10 años; seguido se abordará la liberalización de los sectores y la protección de la IED a la luz del Tratado de Libre Comercio entre China-Australia (en adelante: ChAFTA). Por último, se revisarán las medidas unilaterales adoptadas por este Estado, con la finalidad de determinar los limitantes a la inversión extranjera directa.

Hitos de la IED en China

La IED de China tuvo origen en el siglo XVIII a raíz del establecimiento de comerciantes europeos en el país y para el siglo XIX Shanghai se estableció supuestamente como el principal centro de acogida de IED, no obstante no se evidenciaron ingresos reales de flujos de inversión extranjera, sino hasta finales del siglo XX, esto sucedió principalmente por la Guerra Civil China en 1927 a 1949, La Invasión japonesa a Manchuria en 1930, la II Guerra Mundial y finalmente por la llegada al poder de Mao Zedong en 1949, quien implemento políticas restrictivas llevando a una era anti-extranjera. En este orden de ideas, China mantuvo

una política cerrada hacia la inversión extranjera, generando desconfianza en los inversionistas extranjeros, los cuales se enfrentaron a una ola de expropiaciones directas e indirectas, por parte del gobierno de Mao Zedong (Foster, 2011).

A partir de 1978, China se destacó por la transformación de su política económica, con la llegada de Deng Xiaoping, máximo líder de la República Popular de China, quien implementó la política denominada “puertas abiertas” como un mecanismo por la reconstrucción de la economía china, a través de la implementación paulatina de reformas, tales como: eliminación de la agricultura colectivizada, descentralización fiscal, mayor libertad de autonomía otorgada a las empresas, mayor desarrollo en el mercado bursátil, y apertura de comercio e inversión extranjera entre otras. En consecuencia, se presentaron mejoras en el sector económico del país, evidenciando un aumento aproximado del 10% en el PIB desde 1978 (Foster, 2011).

En la década de los 90, tras la implementación de la Ley (puertas abiertas), se evidenció un crecimiento paulatino de la IED entrante, por el contrario la inversión extranjera directa saliente durante este periodo se centró en sectores específicos como método de aprendizaje.

A pesar de lo anterior en relación con la IED, China se ha caracterizado por tener un acceso restringido a su mercado. En las últimas décadas, la IED fue regida a través de tres normas fundamentales:

1. *The Sino-Foreign Equity Joint Ventures Law (1979)*,
2. La Ley de Empresas de Propiedad Extranjera *The Wholly Foreign-Owned Enterprises Law (1986)* y
3. *Sino-Foreign Contractual Joint Ventures Law (1988)*.

Estas, dentro de su contenido, se encargaban de reglamentar lo referente a la IED y de establecer una serie de requisitos necesarios para el ingreso de la inversión extranjera en territorio chino (Ministry of Commerce, 2013).

Los joint ventures, debían estar conformados por una empresa de origen chino y otra extranjera. Esta figura, representa grandes beneficios para los socios chinos, en la medida, en que implica una oportunidad para obtener acceso a tecnologías más avanzadas y modernas, dando origen a una de las problemáticas actuales, la cual es el robo de propiedad intelectual como consecuencia de la inversión extranjera en China (Campbell, 2014).

Los joint ventures, han sido implementados en diferentes áreas de la economía China, como requisito de entrada al mercado para los inversores extranjeros. Por ejemplo, en el sector financiero, las firmas extranjeras que tuvieran deseos de brindar sus servicios y operar en China, debían constituir esta figura con una corredora local. Situación limitante y criticada por los bancos extranjeros debido al número de conflictos y choques de intereses entre las operadoras chinas y las extranjeras (Chan, 2019).

En cuanto al tema de la IED, China resalta por su participación en la economía internacional, en el año 2014, la inversión extranjera directa entrante aumentó en un 11% alcanzando una cifra de 102.9 billones USD, mientras que la inversión extranjera directa saliente únicamente aumentó en 1,7 % alcanzando 119.6 billones USD (Casanova, Xia, & García, 2015).

Hoy en día China, se enfrenta a grandes acusaciones en el plano internacional, por el uso de prácticas fraudulentas en el ámbito comercial, por el robo de propiedad intelectual y por actitudes discriminatorias en contra de firmas extranjeras. Así mismo, en relación con el comercio internacional, es acusada de devaluar artificialmente su moneda. La devaluación artificial de la moneda afecta directamente a las exportaciones, en la medida en que las hace

más económicas y por ende más competitivas a nivel internacional y en el ámbito de la inversión extranjera, el robo de propiedad intelectual cada vez genera más preocupación en la comunidad internacional, lo que ha llevado a la imposición de medidas por parte de EE.UU. y la Unión Europea tendientes a contrarrestar los efectos de esta práctica (Net Politics, 2018).

China se encuentra desarrollando una ley denominada “Made in China 2025”, la cual tiene como finalidad llevar a China a ocupar el primer puesto a nivel global de potencia manufacturera, además del control de otros sectores como el de la tecnología. Sin embargo, en el plano internacional China es acusada por el robo de propiedad intelectual, por actuaciones fraudulentas en el plano de IED, como por ejemplo de exigir joint ventures como mecanismo para llevar a cabo la inversión.

Pese a estas restricciones, China se ha posicionado como una de las economías con mayor crecimiento económico a nivel mundial y con una representación de IED importante. Según una investigación del Centro de Investigación Económica y Empresarial en Londres, para el año 2032 China podría superar a los Estados Unidos ubicándose como la economía más grande del mundo. Por otra parte, existen diversas versiones que afirman que, en la actualidad, “China ya ha superado a los Estados Unidos económicamente” (Centro de Estudios sobre la Cuenca del Pacífico, s.a.).

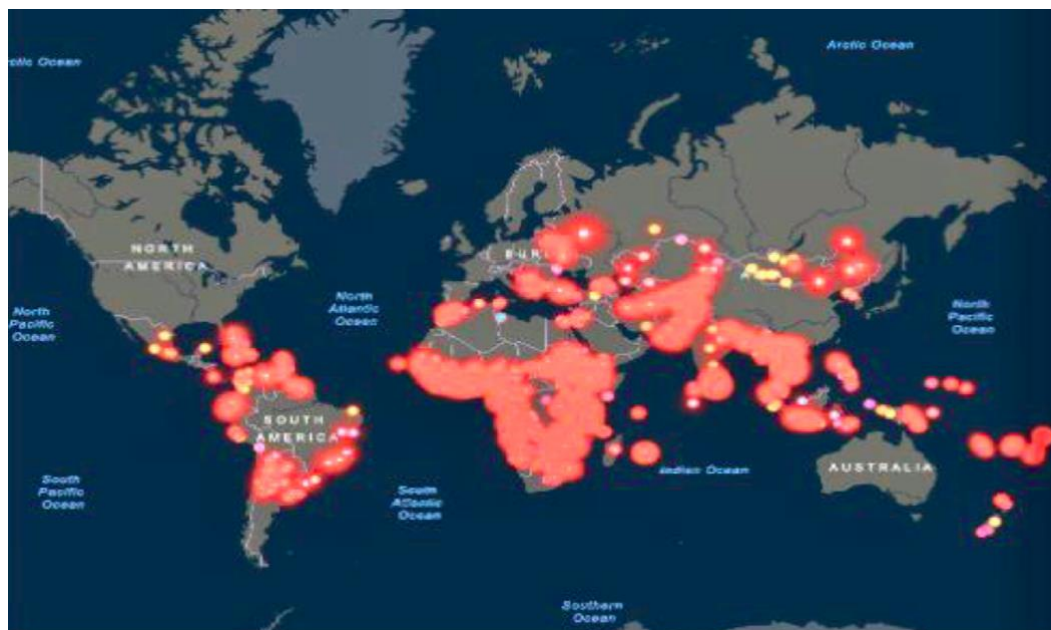
Las nuevas políticas económicas de China, y su objetivo para consolidarse como potencia económica ha traído consigo un país altamente dinámico en sus inversiones y diversificación de su presencia a lo largo y ancho del sistema internacional, y así lo evidencian las cifras.

Basándonos en “China Global Investment Tracker” la IED realizada por China del año 2006 a lo que vamos del 2019 se registró por un total de \$1966.57 billones de dólares. Ahora bien, los flujos de IED salientes disminuyeron un 19.3% para el año 2017 a comparación

con la IED registrada en el año 2016 la cual se calculó con \$196.15 billones USD, mientras que en el año 2017 está fue de \$158.29 billones USD. Una de las razones por las cuales se produjo esta disminución tan drástica se debió a la implementación de medidas por parte del gobierno chino encaminadas a restringir la salida de capital chino (Cheng, 2018).

Es así, como se estableció un sistema denominado “Lista de sectores sensibles” en virtud del cual, estipuló sectores en los que las empresas chinas se ven limitadas al invertir en el exterior. El listado se encuentra conformado por sectores como el de producción y mantenimiento de armamento, utilización transfronteriza de recursos hídricos, entre otras. En ese orden de ideas, se estableció un limitante a la IED saliente, como mecanismo de protección (Catedra Servicios de Inteligencia y Sistemas Democráticos, 2019). Lo que ocasionó, una disminución de IED saliente en el 2017 en un 29,4%, a comparación del 2016 (Agencias, 2019).

Figura 6. Inversión Extranjera Directa Saliente de China por área, en el año 2018, representado en dólares americanos.



Fuente: AidData, 2019

La gráfica anterior refleja, los principales Estados donde China, se encuentra realizando proyectos de IED saliente. Según esto, China tiende a realizar IED principalmente en África, Asia y Sudamérica. De acuerdo, con AidData, página que registra las inversiones oficiales realizadas por China, está realiza IED hasta por 10 billones de dólares y los sectores, en donde más tiende a invertir son, el de transporte/almacenamiento, generación de energía, comunicaciones, educación, salud entre otros (AidData, 2019).

Para el 2016 se conoció del máximo porcentaje histórico de IED de China en el país norteamericano, y en ese mismo año, el país asiático tuvo su mayor registro de IED saliente, evaluado en \$196.15 billones USD (Xinhuanet, 2018). Por el contrario, la inversión realizada por China en los EE.UU. para el año 2017 fue de \$6.43 billones, un 62.1% menos que en el año 2016. Según el informe “Encuesta Anual 2018 sobre Empresas Chinas en Estados Unidos” realizado por (CGCC), la disminución de los flujos de IED se debe a cambios drásticos en la relación entre China y los Estados Unidos y a las medidas implementadas por la nueva administración norteamericana.

Por otro lado, la IED saliente de China hacia la UE, ha tenido un incremento en los últimos años, se estima que durante el lapso de tiempo de 2007 a 2017, la inversión extranjera directa saliente se triplicó, y se centró en los sectores de refinación de petróleo, productos electrónicos y productos farmacéuticos entre otros (Catedra Servicios de Inteligencia y Sistemas Democráticos, 2019). Para el año 2017 los flujos de IED salientes de China al continente europeo alcanzaron \$18.46 billones USD, representando un 72.7% más que a comparación de lo registrado en el año 2016 (Cheng, 2018).

Ahora bien, entraremos a evaluar los flujos de IED entrante a China. Tomando como base el informe realizado por el Banco Santander a partir de información del año 2017, se puede decir que los principales países inversionistas en China, han sido: Hong Kong con una

participación del 72,0 % seguido por Singapur y las Islas Vírgenes ambos con un 3.0%, le sigue Estados Unidos, Corea del sur y Japón cada uno con un 2,0% (Santander Trade, 2019).

Adicionalmente, China, Singapur y Hong Kong (Región Administrativa de la República Popular China) se mantuvieron para 2017 como los países con mayor desarrollo económico en Asia, y lograron ser uno de los destinos con mayor recepción de IED, pese a la caída de los flujos de IED que se dieron a nivel mundial para este año.

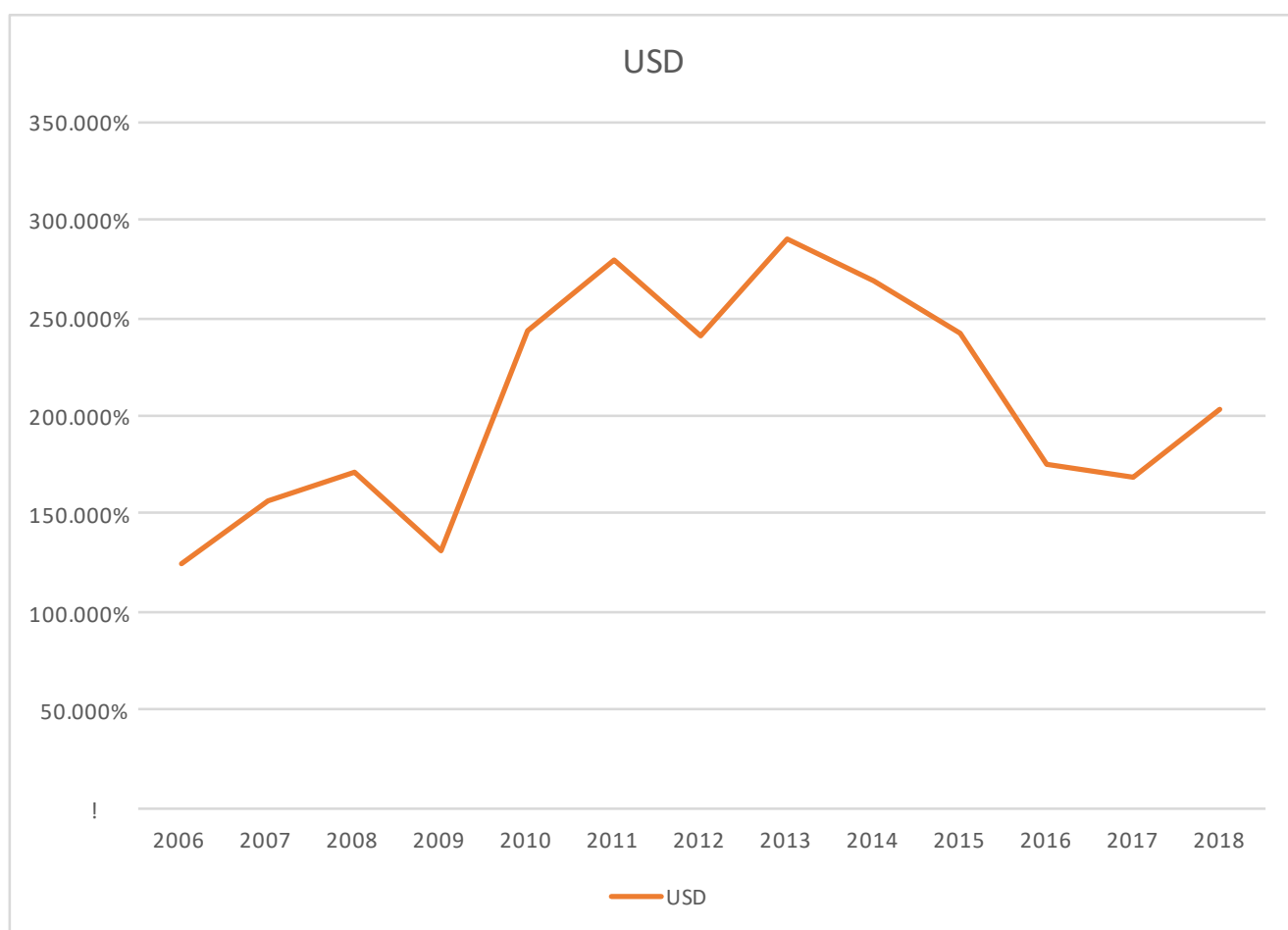
Basándonos en el Informe sobre las inversiones mundiales de 2017, publicado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCYD), China se mantuvo como el mayor receptor de IED entre los países en desarrollo y el segundo a nivel mundial superado sólo por Estados Unidos (UNCTAD, 2017).

Ahora bien, según el informe realizado por el Ministerio de Comercio de la República Popular de China, entre enero y abril del año 2019, los principales socios de IED, son (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2019):

1. Hong Kong, con 31.060 mdd;
2. Corea del Sur, con 2.980 mdd;
3. Singapur, con 2.040 mdd;
4. Japón, con 1.380 mdd;
5. Provincia de Taiwán, con 1.320 mdd;
6. EE.UU., con 1.230 mdd;
7. Reino Unido, con 890 mdd;
8. Alemania, con 850 mdd;
9. Macao, con 580 mdd; y
10. Holanda, con 510 mdd.

Presentando como novedad, el ingreso del Reino Unido, Alemania y Holanda, a la lista de los principales países inversores de IED en China. Sin embargo, los datos que deja el primer trimestre del año, evidencian un descenso de la IED entrante, del 34,3%; si se compara frente al año 2018, especialmente, en los sectores de agricultura, silvicultura, ganadería y pesquería. Y también una reducción del 7,3%, relacionado con el establecimiento de nuevas empresas en el sector manufacturero (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2019).

Figura 7. Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales) 2006-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial.

Apéndice 4. Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales) 2006-2018

Año	Balanza de pagos USD	Año	Balanza de pagos USD
2006	124.082 mil millones	2012	241. 214 mil millones
2007	156.249 mil millones	2013	290. 298 mil millones
2008	171.535 mil millones	2014	268.097 mil millones
2009	131.057 mil millones	2015	242. 489 mil millones
2010	243.703 mil millones	2016	174. 750 mil millones
2011	280.072 mil millones	2017	168. 224 mil millones
		2018	203.492 mil millones

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial.

De la figura y apéndice anterior, se puede concluir que a partir del año 2006 China tuvo un incremento sostenido en la inversión extranjera directa entrante, a excepción del 2009, Pero, con una recuperación muy importante para el 2010. Sin embargo, la tendencia alcista se frenó en el año 2016, y se mantuvo a la baja para el 2017. No obstante, para el año 2018 el comportamiento de la IED entrante ha dado un giro, pues se registró un aumento en los flujos los cuales se calcularon en \$203.492 billones USD, lo anterior se debe en su mayor parte a una reducción a las exclusiones a la IED entrante, estipuladas en la “Lista de exclusiones”, como comportamiento de apertura al mercado chino (Sputnik, 2019).

Tratado de Libre Comercio entre China – Australia -ChAFTA-

El Tratado de Libre Comercio entre China - Australia, (por sus siglas en inglés ChAFTA), entró a regir el 20 de diciembre de 2015; tiene como objetivo principal la reducción de tarifas arancelarias entre las partes y la apertura paulatina de sus mercados (Australian Government, 2018).

El ChAFTA es un acuerdo histórico que ha generado grandes beneficios para los miembros, impulsando el crecimiento económico y aportando a la generación de empleos. Así mismo, el Tratado representa grandes ventajas para las empresas locales exportadoras y para aquellas que importan productos de la contraparte, en la medida en que se redujeron de manera drástica los aranceles entre las partes (Tardaguila Agromercados, 2017).

Ha sido tan exitosa la implementación de este instrumento que se espera para el 2019 un aumento al 93% de cobertura sobre los productos, y un 98% una vez que el ChAFTA esté completamente implementado. En contrapartida, Australia disminuirá los requerimientos a las inversiones chinas. Es así, como el acuerdo abre importantes oportunidades de doble vía para las partes (RTVE, 2014). Por último, Australia y China apuestan a la cooperación para enfrentar la ola proteccionista.

Luego de la contextualización actual del Tratado, a continuación, se observará para el Tratado Integral y Progresista De Asociación Transpacífico (ChAFTA) la regulación de la inversión extranjera directa, lo anterior con la finalidad de poder evidenciar la liberalización o limitación de los sectores y la forma de salvaguardar la inversión extranjera directa de los contratantes. El estudio de la regulación de la IED, se hará mediante el análisis de:

1. Las listas positivas/negativas y cláusulas ratchet,
2. La cooperación de la regulación, específicamente los potenciales efectos negativos de esta, desde el punto de vista de la expropiación indirecta y el arbitraje relacionado a la inversión extranjera directa.

El enfoque central que se hará del Tratado, será la forma de regulación y sus limitantes. (la evaluación dependerá de si estas medidas se encuentran estipuladas o no en el TLC)

Listas positivas-negativas y cláusula ratchet.

Las medidas disconformes en el ChAFTA son lo equivalente a las listas positivas o negativas. Estas son aquellas medidas, que establecen exclusiones al Tratado de sectores económicos e industrias específicas que han sido determinadas por los Estados. “Las medidas disconformes se concretan en anexos al texto principal del Tratado de protección de inversiones, los cuales contemplan de manera detallada estas exclusiones” (Cárdenas, 2015).

Estas se encuentran estipuladas en el artículo 9.5 y Anexo III, en virtud de la cual tanto China como Australia, convienen las excepciones respecto a la inversión, el movimiento de personas y el comercio de servicios. A modo de ejemplo, Australia impuso restricciones a nivel regional sobre la comercialización de arroz, y sobre la actividad pesquera; en virtud de la cual, en algunas regiones australianas se requerirá de autorización para poder realizar esta actividad.

Las medidas disconformes en este Tratado, sirven como mecanismos implementados por los Estados en aras de salvaguardar sectores específicos de la IED. Es decir, estas podrían entenderse como herramientas que limitan la IED en una industria determinada.

Cooperación regulatoria

En el ChAFTA no existe ninguna mención explícita sobre la cooperación regulatoria de la inversión extranjera directa, motivo por el cual no se entrará a analizar.

A diferencia de los anteriores Tratados de Libre Comercio en discusión el CETA y el CPTPP, en el ChAFTA, no existe ninguna estipulación tácita respecto a la protección de las inversiones frente a una medida de expropiación directa o indirecta; tema, que ha sido debatido por los inversores de las dos partes, toda vez que alegan la falta de cobertura y seguridad para las inversiones. Es así que, de surgir una problemática derivada de la aplicación de una medida de expropiación sea directa o indirecta (Zhou, 2017), será necesario recurrir al método de

resolución de disputas, establecido en el acuerdo. Según la profesora de la Universidad de Wollongong Australia, Dc. Elizabeth Sheargold (Australian Treaty, 995), la razón de la carencia de regulación sobre la expropiación en este acuerdo se podría deber a la existencia de una anterior regulación sobre esta temática en el TBI “Australian Treaty Series 1988 No 14”.

Sin embargo, el tratado si contempla en su artículo 9.9 “*Future work program*” dejando abierta la posibilidad de regular temáticas delicadas, como lo la expropiación y estándar mínimo de tratamiento. Y los gobiernos acordaron la creación de un comité, que entre a negociar estas provisiones en el futuro (Lester, 2015).

En su artículo 9.12 “Presentación de una reclamación de arbitraje”, se regula el arbitraje en el ChAFTA, y es procedente en aquellas situaciones en las que exista una disputa entre una de las partes, respecto a una inversión que haya sido realizada conforme a las leyes y políticas de inversión de la Parte (Australian Government, 2015).

Las partes deberán intentar dar solución al conflicto a través de una consulta, contemplada en el artículo 9.11 para poder proceder al arbitraje. Una persona natural o en representación de una persona jurídica, podrá acudir a esta sección toda vez que se haya incumplido lo establecido en el artículo 9.12: (a) un quebrantamiento al principio de Trato Nacional o (b) que alguna empresa haya sufrido una pérdida o daño a causa de la violación alegada; el demandante podrá someterse a los siguientes marcos normativos: al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (ICSID), las normas de arbitraje de UNCITRAL (La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional) o cualquiera otra norma que la parte escoja (Australian Government, s.a.).

Como se puede ver, el TLC entre China-Australia es el reflejo de un trabajo de regulación de la IED entre los Estados contratantes. Y es a través de este, que se estipuló el

marco normativo aplicable a las inversiones. Pero, adicionalmente, se reglamentaron asuntos que anteriormente no habían sido objeto de negociación o se estipulaban mediante TBI.

A modo de resumen, lo referente a las limitaciones impuestas a la IED en el ChAFTA, se puede evidenciar una tendencia proteccionista a la IED. Si bien, el tratado conlleva a grandes beneficios y a una mayor liberalización, a través de la regulación de medidas disconformes; los Estados estipularon cláusulas que restringen la inversión en sectores estratégicos para ellos; es decir hacen uso de las medidas para proteger sectores en los que no desean que ingrese IED.

Adicionalmente, la regulación en el tratado relacionada a la protección del inversionista es vaga, en la medida en que no contiene ninguna cláusula que regule la expropiación, situación que ha sido tema de debate, pues deja a los inversionistas sin protección ni seguridad de sus inversiones, siendo únicamente favorable para el Estado receptor. De manera semejante, la regulación del arbitraje es limitada a unas temáticas específicas, dejando desprotegidos a los inversionistas frente a un contratiempo en un asunto diferente al estipulado. Lo cual, genera un ambiente de incertidumbre para la IED y las partes contratantes, a falta de un marco regulatorio suficiente, en la medida en que no existen garantías en casos desfavorables, pleitos o disputas.

Medidas unilaterales

En el año 2015, el Congreso Nacional de la República de China, presentó una nueva norma respecto a la inversión extranjera, denominada “*Made in China 2025*”, la cual entrará en vigor en enero del 2020. La nueva normativa, tiene como finalidad, lograr el posicionamiento de China como la principal potencia manufacturera del mundo. Y para cumplir este cometido, se busca el desarrollo de 10 sectores principales, los cuales son:

1. Tecnología y la información,

2. Maquinaria agrícola,
3. Equipamiento tecnológico,
4. Equipamiento aeroespacial,
5. Equipamiento ferroviario,
6. Sector automotriz de nuevas energías, nuevos materiales,
7. Ingeniería de equipamiento marítimo y barcos de tecnología avanzada,
8. Equipamiento médico y,
9. Herramientas de control numérico y Robótica.

Figura 8. Sectores a desarrollar a través de “Made in China 2025”



Fuente: China Briefing. China's New Investment law.

Asimismo, se pretende proveer mecanismos necesarios para los inversores extranjeros y gobiernos que permitan la resolución de disputas. Mientras, promueve la prohibición explícita sobre la estipulación de transmisiones forzosas de tecnología, requeridas para realizar la inversión.

La “*Ley Made in China*”, tendrá otro instrumento normativo anexo, que estará destinado exclusivamente a la IED, denominado “*Foreign investment law*”, y será el encargado

de reemplazar el marco normativo “*Sino-Foreign Equity Joint Ventures Law*” y “*Sino-Foreign Contractual Joint Ventures Law*”.

Este nuevo instrumento de ley, promete dar mayor protección a los inversionistas extranjeros, frente al robo de propiedad intelectual. De modo, que se establecerá un régimen sancionatorio. Adicionalmente, contará con una sección destinada a la promoción y protección de la inversión extranjera, garantizando un trato equitativo, estable y transparente por parte del gobierno, para lograr un ambiente empresarial sano, sin discriminación entre las firmas locales y extranjeras (Chan, 2018).

Pero, como mecanismos de protección hacia la IED el parlamento de la República de China, introdujo una cláusula referente a la Seguridad Nacional. A través de esta, China podrá entrar a revisar de manera detallada las inversiones que atenten contra la seguridad del Estado. Y otra denominada “*pre-establishment national treatment plus negative list*” previo establecimiento al trato nacional, más listas negativas- que sanciona de manera drástica a los inversores extranjeros que violen las listas negativas, a partir de las cuales se restringe la inversión extranjera en sectores estratégicos. Y propone un tratamiento no menos favorable a los inversores extranjeros que a los locales durante la etapa de acceso al mercado, siempre y cuando no estén en contra de las listas negativas. Este listado negativo fue publicado el 28 de junio de 2018 y entró en vigor en julio del mismo (Bloomberg News, 2019).

Igualmente, el presidente Xi Jinping anunció la apertura del sector financiero a las firmas extranjeras. Sector avaluado en \$40 trillones USD e históricamente protegido de la inversión extranjera. La medida, tiene como finalidad la eliminación de requisitos de entrada a este sector, con el objetivo de brindar mayor protección y garantías a los bancos extranjeros que invierten en este. De esta manera, las firmas extranjeras no se verán obligadas como lo era

anteriormente a establecer joint ventures con corredoras locales y serán tratados bajo las mismas condiciones que las firmas nacionales (Panckhurst, 2017).

A pesar de todo, críticos de estas nuevas leyes, estipulan que las normativas contienen grandes vacíos y siguen sin proporcionar soluciones verdaderas a las temáticas anteriormente mencionadas, debido a que todavía no se han establecido sanciones penales por el robo de propiedad intelectual.

En ese orden de ideas, China no ha ofrecido ninguna solución real al robo de propiedad intelectual, lo que ha llevado a un trato discriminatorio e irregular hacia el inversionista extranjero, los cuales son presionados para entregar nuevas tecnologías y los derechos sobre la propiedad intelectual a cambio del acceso al mercado (Donnan & Leonard, 2018).

Consideraciones finales

A lo largo de este capítulo, se pudo evidenciar, como China quien se ha caracterizado por ser un país cerrado ante la inversión extranjera directa, ha realizado intentos encaminados a liberalizar y dar apertura a la IED, como lo ha sido a través de la expedición de La Ley “Made in china 2025” y la nueva Ley de inversión extranjera. No obstante, es evidente que de igual manera sigue siendo un país cerrado a la inversión extranjera, motivo por el cual hace uso de listas negativas y de cláusulas como la de seguridad nacional que limitan en cierta medida el ingreso de IED.

Por otro lado, la tensión en el ámbito internacional y las medidas que se le están imponiendo a China, podría decirse que es debido a las prácticas fraudulentas ejecutadas por esta en los últimos años. El robo de propiedad intelectual ha llevado a los Estados Unidos y a la Unión Europea entre otros, a tomar represalias en aras de protegerse del inminente crecimiento de la economía china y de sus conductas ilícitas.

De igual forma se, expusieron los flujos de inversión extranjera directa saliente, entrante y los sectores con mayor flujo de IED por parte de China, con la finalidad de demostrar los diferentes comportamientos de este Estado en materia de inversión. La reducción de la IED entrante en sectores que no se encuentran contemplados en programas como “Made in China 2025” permite inferir que se están dejando de lado y se están focalizando en industrias de mayor interés en la actualidad.

Con el recuento realizado, se hace evidente que China aun con las grandes transformaciones que ha realizado a su política económica y su deseo de interactuar en el sistema internacional, no ha dejado de lado sus medidas proteccionistas, y ha condicionado a los inversores a trabajar bajo un esquema que representa mayores ganancias para el gobierno chino. Esto, soportado en instrumentos normativos como Las listas negativas en virtud de las cuales se restringe la IED en sectores específicos y La ley “Foreign Investment Law” a través de la cual se introduce la cláusula de seguridad nacional, brindando herramientas al gobierno chino para continuar limitando tanto la entrada como salida de la IED.

Conclusiones

De acuerdo a lo analizado a lo largo del documento, con respecto a la regulación de la IED, los Estados celebraban acuerdos bilaterales de IED a partir de los cuales establecían el marco jurídico y las condiciones la inversión. De igual manera, existía una tendencia basada en la liberalización de la inversión, Estados Unidos y la Unión Europea se caracterizaron por ser líderes de esta a nivel global.

Actualmente, a nivel internacional se ha dado un interés hacia el uso de Tratados de Libre Comercio, en cuanto estos abarcan temáticas más generales, incluyendo asuntos que anteriormente no eran objeto de regulación. Los TLCs en sus negociaciones contienen en gran parte el contenido de los anteriores Tratados Bilaterales de inversión extranjera.

Como se pudo ver a lo largo del documento, los Tratados de Libre Comercio estudiados con anterioridad y cada uno de sus componentes, son el reflejo de un trabajo de regulación entre las distintas Partes que los conforman.

Cada Tratado demostró la compilación de elementos, que anteriormente eran regulados a través de acuerdos bilaterales de inversión extranjera, además de la introducción de distintos mecanismos encaminados a restringir y a limitar la IED. Ejemplo de ello, es la regulación a través de un capítulo de medidas disconforme en el ChAFTA y un capítulo de cláusula ratchet en el CETA, lo cual, refleja un trabajo de negociación y de protección de los sectores de más importancia para cada Estado.

El CETA y el CPTPP, a través de la incorporación de regulaciones, proporcionan mayor protección al inversionista, en lo referente al mecanismo de solución de controversias y las limitaciones impuestas a la expropiación. Por su parte, el ChAFTA, al no regular un capítulo destinado a la expropiación y al limitar el alcance del arbitraje, no proporciona seguridad para

las inversiones, ni para el inversionista, situación que refleja el modus operandi de China y las pocas garantías que esta proporciona a través de sus regulaciones.

Por otro lado, se evidencia que a través de la regulación que ofrecen los TLC analizados, las partes contratantes incluyen mecanismos destinados a restringir el acceso de IED, actuación que consideramos encaminada a la incorporación y adaptación de medidas proteccionistas. Adicionalmente, por medio del uso de regulaciones internas, los Estados recientemente han reevaluado el tratamiento a la IED, adaptando este tipo de tendencias.

En la actualidad, nos enfrentamos a una lucha geopolítica, lo cual ha llevado a los Estados a estar en una dicotomía entre la liberalización de la inversión y el proteccionismo, en el ámbito de regulación de la IED, con lo cual demostramos la hipótesis planteada en el trabajo de grado: *“Los cambios de comportamiento entre los países líderes del comercio internacional, se deben a la diferencia de limitaciones de la liberalización de la IED entre los Estados, lo que ha generado el favorecimiento de tendencias proteccionistas en lugar de promover la liberalización.”* Todas estas, reflejadas en los Tratados estudiados en el documento.

En el caso de los Estados Unidos, podemos afirmar que este se ha caracterizado por ser un Estado tendiente a la liberalización de la IED, sin embargo, ha hecho uso de la seguridad nacional como pretexto para restringir la IED, comportamiento que actualmente evidencia una tendencia proteccionista en lugar de medidas de liberalización, postura reglamentada mediante el CIFUS que pretende el monitoreo del impacto de la IED. Y la ley “S.2098 Foreign Investment Risk Review Modernization Act” que busca la ampliación de la jurisdicción del CIFUS. También se evidenció un comportamiento proteccionista de EE.UU. con la salida del antiguo TPP, decisión tomada por el actual presidente Donald Trump, medida encaminada a restringir el acceso de IED y a la protección de la industria norteamericana.

La Unión Europea, hasta ahora comenzó a implementar medidas tendientes a restringir la IED a través de la regulación del nuevo marco jurídico, que permite el desarrollo de un sistema de vigilancia que supervise la IED de otros Estados en sectores estratégicos. Con lo anterior, podemos afirmar que existe un cambio en el comportamiento del bloque, el cual se está inclinando por una regulación más proteccionista. De igual manera, mediante la celebración de TLCs contemporáneos como el CETA, se introducen listas negativas y la cláusula trinquete, con las que la UE busca proteger sectores específicos, además de la facultad de cada miembro del bloque de proteger sectores estratégicos estableciendo restricciones para la entrada de IED.

China, en el plano de IED es un agente que se comporta de manera distinta en comparación a Estados Unidos y la Unión Europea, en la medida en que es una economía que se ha caracterizado por estar cerrada a los inversionistas extranjeros, y por tener una alta intervención estatal. Así mismo, la liberalización de la IED es limitada y el Estado es el que decide las condiciones y los sectores en los cuales les conviene abrirla. Por este motivo, se ha generado un desequilibrio en el orden económico internacional tradicional, llevando a modificar el comportamiento de los países líderes con el desarrollo e implementación de medidas unilaterales por parte de estos.

La creación de La “Ley Foreign law”, es una de las nuevas regulaciones por parte de China que restringe la IED; en esta se introduce una cláusula de seguridad nacional por medio de la cual, China podrá revisar de manera detallada aquellas inversiones que atenten contra la seguridad del Estado. De igual forma, se limita la IED con el uso de listas negativas restringiendo y por último mediante la celebración de tratados de libre comercio como el ChAFTA, en el que se introducen medidas disconformes entendidas como herramientas tendientes a delimitar la IED y a proteger sectores específicos.

En esa misma línea, luego de analizar los flujos de IED de los diferentes Estados pudimos observar que, en el caso de Estados Unidos, a partir del 2016 se evidenció una reducción de la entrada de IED en comparación con los años anteriores. Esto refleja una tendencia de EE.UU. a la adopción de políticas económicas proteccionistas, demostrando un giro en su comportamiento en el ámbito internacional.

Pese a que el comportamiento de la Unión Europea está cambiando al adoptar medidas más restrictivas hacia la IED, esta sigue manteniendo como mayor socio comercial a los EE.UU., además de la existencia de una tendencia a realizar mayor inversión entre los Estados de la Zona Euro. Razón por la cual, podemos inferir que esto se debe a que estos proporcionan mayor seguridad a los inversionistas. Del mismo modo, se evidenció que, tras la crisis del 2010, se dio una disminución de la IED entrante, la cual nunca volvió a alcanzar el monto establecido en años anteriores al 2010.

China se encuentra realizando diversos esfuerzos por liberalizar la IED en su territorio. Así lo evidencia la creación de La Ley “Foreign Investment law”, la cual reemplazará el marco jurídico existente y entrará en vigencia el primero de enero del año 2020. Por lo cual, podríamos afirmar que al no estar vigente, en los flujos de IED analizados, aún se observa una disminución paulatina de ingreso de IED, la cual podría deberse a su comportamiento, y a la falta de seguridad para las inversiones en China.

En este momento, China se encuentra en un periodo de incertidumbre y aparente transición, razón por la cual no podría prever como se comportaría la IED que con las nuevas estrategias normativas o regulaciones en la medida en que contiene cláusulas que si bien buscan la liberalización, introducen a su vez medidas con las cuales se podrá restringir y limitar la IED, excusándose en la seguridad nacional al igual que lo hace Estados Unidos y la Unión Europea.

Dando respuesta a la pregunta planteada en el presente trabajo de grado “*¿Existe actualmente una tendencia creciente de los Estados analizados de implementar cláusulas en aras de restringir el acceso a la inversión extranjera directa*”, podemos confirmar que los Estados mediante la incorporación de nuevas regulaciones de la IED, están adoptando por una tendencia proteccionista en aras de restringir el acceso de la IED en sus territorios y en sectores estratégicos. Se demuestra que los Estados Unidos, la Unión Europea y China han adoptado un modelo proteccionista hacia la IED contemporáneo; en virtud del cual estipulan cláusulas concernientes a la seguridad nacional en aras de restringir el acceso de la IED. En conclusión, en la actualidad las cláusulas de seguridad nacional se han convertido en el medio idóneo de los Estados para restringir el acceso a la IED.

En nuestra opinión el comportamiento de EE.UU. y de la Unión Europea, lo catalogamos como un intento estratégico para obligar a China a abrir su mercado, con la finalidad de promover una competencia justa y equitativa en el plano internacional. En este momento, no sabemos cuál vaya a ser la tendencia económica a seguir, sin embargo, lo que llegamos a demostrar en la presente monografía, es la existencia de comportamientos diferentes entre Estados Unidos, la Unión Europea y China, pues se ha demostrado un predominio por el implemento de medidas altamente proteccionistas de la IED.

Referencias

- Government of Canada. (s.a.). What does the CPTPP mean for Investment?
- Transnational Institute. (11 de Septiembre de 2019). *Transnational Institute*. Obtenido de <https://www.tni.org/es/colecci%C3%B3n/tratados-bilaterales-de-inversion-tbi>
- Abascal, M. (2017). *¿Por qué es necesario culminar la unión bancaria?* <https://www.bbva.com/es/necesario-culminar-union-bancaria/> .
- Accounting Course. (10 de Septiembre de 2019). *What is an Investment Portfolio?* Obtenido de <https://www.myaccountingcourse.com/accounting-dictionary/investment-portfolio>
- Aguirre, C. (2013). La regulación de la inversión extranjera en los TLC. *Revista Internacional Foro de Derecho Mercantil*.
- AidData. (2019). *Mapping China's Global Development Footprint*. .
- Arsen, P. (s.f.). *Tratados bilaterales de inversión. Su significado y efectos* . 2003: Astrea.
- Australian Government. (2018). *ChAFTA outcomes at a glance*.
- Australian Government. (2015). *FTA text and tariff schedules*. .
- Australian Government. (s.a.). *Investor-state dispute settlement (ISDS)*.
- Australian Treaty. (995). *COMMONWEALTH OF AUSTRALIA*. Australian Treaty Series 1988 No 14. .
- Barnier, G. (2017). *El proteccionismo de Trump*. Colombia: Portafolio.
- BBC Mundo. (2018). CPTPP: el histórico acuerdo comercial firmado por México, Chile, Perú y otros 8 países del Pacífico para reducir sus barreras comerciales. *BBC*.
- BBC Mundo. (2018). CPTPP: el histórico acuerdo comercial firmado por México, Chile, Perú y otros 8 países del Pacífico para reducir sus barreras comerciales. .
- BBVA. (6 de Septiembre de 2019). *BBVA*. Obtenido de <https://www.bbva.es/general/finanzas-vistazo/empresas/joint-venture/index.jsp>

- Boudreaux, J. D., & Ghei, N. (2018). *The Benefits of Free Trade: Addressing Key Myths*. Trade and Immigration.
- Bureau of Economic Analysis. (2019). U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position Data. *Bureau of Economic Analysis*.
- Cámara de Senadores México D.F. (2018). COMISIONES UNIDAS DE RELACIONES EXTERIORES, ASIA- PACÍFICO; DE RELACIONES EXTERIORES; Y DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.
- Campbell, P. (2014). *China's Equity Joint Venture Law: a standing invitation to the west for foreign investment?* .
- Cárdenas, A. (2015). *La Peculiar Estructura del Tratado Bilateral de Inversión celebrado entre Colombia y Japón: Seguridad jurídica para las inversión extranjera*.
- Casanova, C., Xia, L., & García, A. (2015). *China's growing ODI: Where does it all go*.
- Centro de Estudios sobre la Cuenca del Pacífico. (s.a.). *China la economía más grande del mundo*.
- Cheng, E. (2018). *China's overseas investment drops in 2017 for the first time on record*. China: CNBC.
- CNN. (2019). Estados Unidos pierde atractivo para la inversión extranjera. *CNN*.
- CNUDMI. (s.a.). *Origen, mandato y composición de la CNUDMI*. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional: <http://www.uncitral.org/uncitral/es/about/origin.html> .
- Comisión Europea. (2017). *Paquete sobre comercio: La Comisión Europea propone un marco para el control de las inversiones extranjeras directas* . Bruselas: Comisión Europea.
- Consejo de la Unión Europea. (2016). *Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) entre Canadá, por una parte, y la Unión Europea y sus Estados miembros, por otra* . ACTOS LEGISLATIVOS Y OTROS INSTRUMENTOS: .

de Batalla, M. (s.a.). *FACTORES CLAVE DE LAS INVERSIONES GREENFIELD INVESTMENT ESPAÑOLAS: TRANSFERENCIA INTERNACIONAL DE ACTIVIDADES DE I+D*". Revista Galega de Economía .

Departamento de Cambios Internacionales. (2012). *Inversión Extranjera Directa en Colombia*. Colombia: Banco de la República.

Diplomática, O. d. (S.a.). Estados Unidos. *Ministerio de Asuntos Exteriores Unión Europea y Corporación*:.

Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. (s.a.). *ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSATLÁNTICA SOBRE COMERCIO E INVERSIÓN (TTIP)*. MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD.

Donnan, S., & Leonard, J. (2018). *U.S. Accuses China of Continuing IP Theft as WTO Launches Probe*.

Escudero, S., & Roffe, P. (2012). La Sección Especial 301 y Súper 301 de la Ley de Comercio de EE.UU.: la situación de los países de América Latina.

European Commission. (2019). *Welcoming Foreign Direct Investment while Protecting Essential Interests*". Obtenido de Commission Staff Working Document: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/march/tradoc_157724.pdf

European Commission. (s.a.). *Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (TiSA)*. Policies, information and services.

Eurostat. (2017). *Top 10 flows of extra-EU foreign direct investment, EU-28, 2015 (billion EUR)*. Obtenido de https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Top_10_flows_of_extra

Eurostat. (2018). *EU Foreign Direct Investment flows in 2018*. Obtenido de <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20190717-1>

- Eurostat. (2019). Obtenido de Foreign direct investment -flows: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Foreign_direct_investment_-_flows
- Field, J. (1997). *IED en América Latina: empresas multilaterales*. Ed McGraw-Hill.
- Forbes Staff. (2017). Estados Unidos aún acapara la inversión extranjera del mundo. . *Forbes*.
- Foster, J. (2011). *Foreign Direct Investment in China*.
- Garavito, A., Ireguí, A., & Ramirez, M. (2012). Inversión Extranjera Directa en Colombia: Evolución reciente y marco normativo . *Borradores de economía*, 2.
- Garay, A. (s.a.). *Observatorio de Multinacionales de América Latina*. Obtenido de Inversión Extranjera Directa.
- García, L., & Kucharz, T. (2013). *Tratados bilaterales de inversiones: Una herramienta fundamental para la globalización neoliberal*. Madrid: OMAL.
- Gobierno de Chile. (2019). Con 10 votos a favor: CPTPP es aprobado en Comisión de RREE de la Cámara de Diputados. *Ministerio de Relaciones Exteriores*.
- Gobierno de Chile. (s.a.). Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico. .
- Grosse, ., R., & Trevino, L. (1996). Foreign Direct Investment in the United States: An Analysis by Country of Origin. *International Business Studies*, 139-155.
- Higgins, T. (2019). Trump declares national emergency over threats against US technology amid campaign against Huawei.
- Huerta, A. (2017). Impacto de la política proteccionista de Estados Unidos en la economía mexicana. .
- Institute for International Economics. (1 de Septiembre de 2019). *Institute for International Economics*. Obtenido de https://www.piie.com/publications/chapters_preview/3918/01iie3918.pdf?fbclid=IwAR2WNKKYBgDb7CWGZn2J89KdmXnqq0olXxwzA08gjK-aoJHnQnbp1V4grp8

- Jackson, J. (2017). U.S. Direct Investment Abroad: Trends and Current Issues. *Congressional Research Service*.
- Juez, B. (13 de Agosto de 2019). *El Mundo*. Obtenido de ¿A quién beneficia la salida de Estados Unidos del TPP?: <https://www.elmundo.es/economia/2017/01/24/58868302e5fdeaa01d8b45c7.html>
- Kobrin, S. (2005). The determinants of liberalization of FDI policy in developing countries: a cross-sectional analysis, 1992-2001. *Transnational Corporations*.
- Lester, S. (2015). *International Economic Law and Policy*. .
- Medina, H. (2009). *Las Partes en el arbitraje*. Revista Colombiana de Derecho Internacional.
- Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. (s.a.). *Qué es la UE?* Gobierno de España.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (10 de Septiembre de 2019). *Mincomercio*. Obtenido de Que son los Tratados de Libre Comercio: <http://www.tlc.gov.co/>
- Ministry of Commerce. (2013). *Law on Sino-foreign Cooperative Joint Ventures*. China.
- Naciones Unidas. (2006). Measuring Restrictions on FDI in Services in Developing Countries and Transition Economies . *United Nations Conference on trade and development*.
- Net Politics. (2018). *Why Does Everyone Hate Made in China 2025?* China.
- Opportimes. (2019). Facilitan certificado de origen en el CPTPP. *Opportimes*.
- Portal Trade Santander. (s.a.). Estados Unidos: Las IED en cifras. . *Portal Trade Santander*.
- PowerShift. (2016). *Making Sense of CETA*. . Berlin/Ottawa: PowerShift/ Canadian Centre for Policy Alternatives.
- Revista Dinero. (2018). Top 10 de países que más inversión extranjera directa reciben. *Dinero*.
- Rodríguez, M., & Rodríguez, P. (2001). *Mecanismos de promoción y protección para la inversión extranjera: el caso colombiano*. Bogotá, Colombia.

- RTVE. (2014). *Australia y China firman un acuerdo de libre comercio tras 10 años de negociaciones.*
- Sánchez, Y. (2017). La salida de Estados Unidos del TPP : reacciones y posibles escenarios. *Revista Cubana de Economía Internacional.*
- Santander Trade. (Septiembre de 2019). *China: Inversión extranjera.* Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/china/inversion-extranjera>
- Seipasa. (2016). *Listas positivas vs listas negativas en importación de productos agrícolas.* seipaisa: <https://www.seipasa.com/es/blog/listas-positivas-negativas-importacion-productos-agricolas/> .
- Solano, D. (10 de Septiembre de 2019). *Los Tratados de Libre Comercio: Aspectos positivos y negativos.* Obtenido de Economía y finanzas internacionales: <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/13-teoria-neoclasica/226-los-tratados-de-libre-comercio-aspectos-positivos-y-negativos>
- Sputnik. (2019). *¿Por qué China abre su mercado a la inversión extranjera?*
- Tardaguila Agromercados. (2017). *Australia y China apuestan a la cooperación y al libre comercio para enfrentar la ola proteccionista.* .
- Téllez, A. (2013). *Introducción al Derecho Internacional Económico.* Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Travalini, R. (2009). *Foreign Direct Investment in the United States: Achieving a Balance between National Economy Benefits and National Security Interests.* . Northwestern Journal of International Law & Business.
- U.S Department of Commerce. (2019). Foreign Direct Investment in the United States. *SelectUSA.*
- U.S Department of Commerce. (2018). Foreign Direct Investment (FDI):UNITED STATES. *SelectUSA.*

- U.S. Department of Treasury. (01 de Septiembre de 2019). *The Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS)*. Obtenido de <https://home.treasury.gov/policy-issues/international/the-committee-on-foreign-investment-in-the-united-states-cfius>
- UNCTAD. (2017). *World Investment Report: Investment and the digital economy*. . Geneva: United Nations Publication.
- UNCTAD. (2017). *World Investment Report: Investment and the digital economy*. Geneva: United Nations Publication.
- Unión Europea. (s.a.). *La historia de la Unión Europea*. . Unión Europea.
- Vigario, A., & Muñoz, A. (2018). *La UE planta cara a China: vigilará la inversión extranjera en activos clave*. El economista.
- Wileyrein. (Julio de 2018). *U.S. Senate and House of Representatives Agree on Final CFIUS Bill; Likely Passage This August*. Obtenido de <https://www.wileyrein.com/newsroom-articles-4847.html>
- Xinhuanet. (2018). *IED china en EEUU disminuye 30 por ciento en 2017: Estudio*. .
- Zhou, W. (2017). *Chinese Investment in Australia: A Critical Analysis of the China-Australia Free Trade Agreement*. .