



Universidad  
Nacional  
de Rosario



FACULTAD DE CIENCIA POLÍTICA  
Y RELACIONES INTERNACIONALES  

---

UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO

## **UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO**

### **Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales**

**“Argentina en el Régimen Internacional de Inversiones: los laudos  
CIADI y la atracción de IED en el período 2001-2020”**

### **Licenciatura en Relaciones Internacionales**

Mayo 2022

Autor: Federico Inchauspe

[inchauspefedede@gmail.com](mailto:inchauspefedede@gmail.com)

Legajo: I-0269/2

Directora: Lidia Gatti

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación se propone como objetivo general examinar de qué manera la actuación del CIADI ha resultado, entre otras causas, en un obstáculo para la atracción de flujos de IED hacia Argentina en el período 2001-2020. A modo de hipótesis, planteamos que se observa la existencia de una correlación inversa entre los laudos del CIADI dictados en contra de Argentina y la atracción de IED por parte de nuestro país, que pareciera demostrar una vinculación entre las dos variables. De esta manera, al haberse convertido Argentina en el “gran demandado” ante el Centro y haber recibido una serie de laudos desfavorables, la IED ha disminuido notablemente en el período mencionado. La investigación se aborda desde el paradigma de la interdependencia de Keohane y Nye, los aportes de la teoría de los regímenes internacionales de Krasner y el análisis sobre el comportamiento de la IED de Dunning. Asimismo, se opta por un diseño metodológico de tipo cualitativo, con un aporte cuantitativo a fin de dar cuenta de los flujos de IED hacia nuestro país.

**Palabras claves:** CIADI, Inversión Extranjera Directa, Argentina, régimen internacional, arbitraje de inversiones, laudo.

## **AGRADECIMIENTOS**

A la Universidad Nacional de Rosario por otorgarme la oportunidad de formarme en la carrera que elegí.

A Lidia, mi directora de tesis, a quien admiro y agradezco su predisposición, paciencia y dedicación para ayudarme a lograr el objetivo final de la carrera.

A mis amigas y amigos de la facultad, Bianca, Sofia, Julieta, Victoria y Guillermo, con quienes compartí los mejores momentos de la carrera.

A mis amigos de la vida, Lucas, Luciano, Cristian y Facundo, que me acompañaron durante todo este trayecto.

A mi familia, que gracias a ellos logré llegar hasta acá. Blanca, Andrea, María Paz, María Victoria, Esperanza, Mario y Fabiola, son quienes siempre confiaron en mi elección y me apoyaron material y afectivamente para que pudiera alcanzar este gran logro.

Finalmente, a mi abuela Matilde, quien creyó desde el primer momento en mí y en mi capacidad para lograr este objetivo, pero que lamentablemente hoy no está para verme concretarlo. A ella le dedico este trabajo.

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
Capítulo 1: MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL.....	6
Capítulo 2: EL CIADI: ORIGEN, FUNCIONAMIENTO Y RECURSOS .....	20
2.1 CONSTITUCIÓN Y FUNCIONES .....	20
2.2 EL ARBITRAJE EN EL MARCO DEL CIADI .....	24
2.2.1 CONDICIONES DE JURISDICCIÓN .....	26
<i>Elemento razione personae</i> .....	27
<i>Elemento razione materia</i> .....	29
<i>Elemento razione voluntatis</i> .....	31
<i>Elemento razione temporis</i> .....	33
2.2.2 EL PROCEDIMIENTO ARBITRAL, CARACTERÍSTICAS DEL LAUDO Y RECURSOS .....	34
Capítulo 3: LA SITUACION DE LOS PAISES DEMANDADOS: EL CASO DE ARGENTINA .....	41
3.1 LA REGIÓN Y EL RÉGIMEN INTERNACIONAL DE INVERSIONES....	41
3.2 ARGENTINA: EL GRAN DEMANDO.....	44
3.3 LAS DEMANDAS CONTRA ARGENTINA Y LA ATRACCIÓN DE IED	58
CONCLUSIÓN.....	67
Bibliografía .....	72

# **Argentina en el Régimen Internacional de Inversiones: los laudos CIADI y la atracción de IED en el período 2001-2020**

## **INTRODUCCIÓN**

El Grupo Banco Mundial tiene su origen en los Acuerdos de Bretton Woods de 1944, instaurado con el propósito de contribuir a reducir la pobreza, desarrollar los países menos adelantados y reconstruir las naciones afectadas por la guerra.

Considerando que las inversiones privadas pueden favorecer esos objetivos, y a la vez conscientes de la incapacidad de lograr su cometido sin la cooperación entre países e inversionistas privados, el Grupo Banco Mundial ideó la manera de incentivar a que estos actores cooperaran entre sí.

Paradójicamente, para ello era necesario enfocarse en los medios de solución de diferencias por entonces existentes al momento del surgimiento de potenciales conflictos en el marco de esa cooperación, siendo éste el vacío principal en el proceso de toma de decisiones de los inversionistas. Antes de 1965, las opciones que existían para inversionistas que consideraran violados sus derechos eran: efectuar labores de presión por medio de representaciones diplomáticas; o recurrir a las cortes nacionales del Estado receptor de la inversión para reclamar los abusos de poder de dicho Estado, procedimiento que colocaba en desventaja al inversionista debido a que el Estado, en el ejercicio de su soberanía, está en condiciones de modificar o eliminar esa protección.

Tomando en consideración la proporción directa entre riesgos políticos y necesidad económica, la creación de un foro neutral para resolver las disputas que surgieran entre inversionistas y Estados, llenaba aquel vacío de una manera independiente, confiable y expedita. De este modo, en 1965 se establece, en el seno del Grupo Banco Mundial, el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), una organización internacional de carácter

público creada mediante un tratado internacional, el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados<sup>1</sup> (denominado Convenio de Washington -en adelante Convenio CIADI o, simplemente, Convenio), que a la fecha cuenta con 156 suscriptores. Este organismo permite iniciar un procedimiento de solución de disputas cuando una inversión se encuentra protegida por un Tratado Bilateral o Multilateral de Inversión.

Desde su entrada en funcionamiento, tanto los especialistas sobre el tema como los gobiernos de los países centrales se han manifestado a favor de las tareas del Centro (Mark y Weidemaier, 2009). En este sentido, la postura dominante fue aquella que resaltaba el éxito en la concreción de sus objetivos. En primer lugar, se reconocía que había otorgado una garantía fundamental para que las regiones menos desarrolladas del planeta hayan sido destino de inversiones extranjeras (Salacuse y Sullivan, 2005), impulsando la instalación de industrias que promoverían el desarrollo de los países receptores. Y, en segundo lugar, se sostenía que el sistema CIADI, prohibiendo expresamente al Estado de nacionalidad del inversor el ejercicio de la protección diplomática, había logrado despolitizar los conflictos relacionados a inversiones (Schreuer, 2009 y Rivkin, 2013).

Sin embargo, cuando a principios del corriente siglo comienza a aumentar exponencialmente el número de demandas presentadas en contra de aquellos países que el sistema tiene el objetivo de auxiliar, surgen las primeras críticas hacia la labor del Centro (Alexandrov, 2011; Ebergardt y Olivet, 2012). Críticas que con el correr de los años adquieren mayor peso y relevancia en la agenda internacional ya que, en la actualidad, no son sólo los países en desarrollo quienes reciben demandas multimillonarias, sino también los países desarrollados.

Así, comienza a gestarse un enfoque antagónico que hace hincapié en el sistema de solución de disputas inversor-Estado como una herramienta que otorga a las grandes empresas un enorme poder sobre los Estados, por

---

<sup>1</sup> Convention on the Settlement of Investment Disputes Between States and Nationals of Other States, 1965. Disponible en: <http://icsidfiles.worldbank.org/ICSID/ICSID/StaticFiles/basicdoc/main-eng.htm>.  
Página consultada el 14 de marzo de 2022.

intermedio de demandas o amenazas de demandas y el consecuente congelamiento del flujo de Inversión Extranjera Directa (IED) hacia el Estado demandado. También se resalta el pequeño número de árbitros y bufetes de abogados implicados, lo que lleva a definir al sistema como opaco, susceptible a los conflictos de interés y más sesgado en contra de los Estados que otras instancias (Valdomir y Santos, 2008).

En este contexto, y enfocados en nuestro país, en el período 2001-2020, Argentina se ha convertido en el Estado con mayor cantidad de demandas ante el CIADI, con consiguientes laudos adversos, por lo que cabe preguntarse: ¿De qué manera los laudos han sido un obstáculo para la atracción de IED por parte de Argentina?

El **objetivo general** de este trabajo es examinar de qué manera la actuación del CIADI ha resultado, entre otras causas, en un obstáculo para la atracción de flujos de IED hacia Argentina en el período 2001-2020. En tanto **objetivos específicos** proponemos a) Describir el régimen internacional de inversiones, especialmente su sistema de solución de controversias haciendo hincapié en el arbitraje del CIADI; b) Analizar la situación argentina en cuanto destino de IED en particular, y en el contexto de los otros países de América Latina, durante el período de estudio.

A modo de **hipótesis** planteamos que durante el período 2001-2020 se observa la existencia de una correlación inversa entre los laudos del CIADI dictados en contra de Argentina y la atracción de IED por parte de nuestro país, que pareciera demostrar una vinculación entre las dos variables. Entre otras causas posibles (como por ejemplo las restricciones económicas internas y el índice de riesgo país), al haberse convertido Argentina en el “gran demandado” ante el Centro y haber recibido una serie de laudos desfavorables, la IED ha disminuido notablemente en el período mencionado.

La elección de este recorte temporal se justifica por el hecho de que a raíz de la crisis que enfrenta Argentina en 2001, se adoptan una serie de medidas para enfrentarla que implican la violación de los términos de los TBIs vigentes, lo que lleva a que proliferen las demandas ante el CIADI por parte de los inversionistas extranjeros protegidos por aquellos acuerdos. Si bien no es la causa explicativa de todas las demandas incoadas en contra del país, gran parte de ellas sí responden a las medidas adoptadas por la crisis. Por otra parte, el

estudio abarca hasta el año 2020, fecha de los últimos datos estadísticos disponibles.

En cuanto al aspecto metodológico, el presente es un trabajo de tipo cualitativo, con un aporte cuantitativo a fin de dar cuenta de los flujos de IED hacia nuestro país, así como hacia la región.

Para su redacción se ha recurrido al uso de fuentes secundarias y documentales: se han consultado investigaciones académicas previas (recogidas en libros y artículos académicos), informes y estadísticas de instituciones internacionales (en particular de: Banco Mundial, CEPAL, CIADI, FMI y UNCTAD), y material periodístico. De igual manera, la experiencia de haber representado a la Facultad de Derecho (UNR) en la VI y VII Competencia de Arbitraje Internacional de Inversiones, organizadas por la Universidad del Externado (Colombia) y la American University (Estados Unidos), en Bogotá 2019 y Washington 2020 respectivamente, con el apoyo del CIADI, CNUDMI y distintos centros de arbitraje, me otorgó herramientas necesarias para llevar adelante esta investigación.

Con respecto a la estructura del trabajo, cuenta con una introducción, tres capítulos y una conclusión. En el primer capítulo se plantea el marco teórico y conceptual que guía este trabajo, con un desarrollo de la teoría de los regímenes internacionales que permite analizar, comprender y estudiar las relaciones que se dan entre los Estados y los particulares en el régimen internacional de inversiones, haciendo hincapié en el mecanismo de solución de disputas ante el CIADI.

En el segundo capítulo, El CIADI: origen, funcionamiento y recursos, se describen las circunstancias en las que tuvo origen el Centro, su estructura institucional y su accionar como principal centro de resolución de disputas sobre inversiones internacionales. Asimismo, se abordan las condiciones de admisibilidad de una controversia ante el Centro, el procedimiento y los recursos ante la decisión arbitral.

En el tercer capítulo, la situación de los países demandados: el caso de Argentina, en primer lugar se analiza brevemente la relación de los países de la región de América Latina y el Caribe con el régimen internacional de inversiones, poniendo el foco en la divergencia entre las expectativas y los efectos logrados a partir del ingreso de estos países al mencionado régimen. Luego, en los puntos

2 y 3 del capítulo, se profundiza en la situación de Argentina, que a partir de la crisis de 2001 se ha convertido en el “gran demandado” en materia de arbitraje de inversiones CIADI, y la correlación inversa que puede apreciarse entre el aumento de demandas (con los consiguientes laudos contrarios a nuestro país), y la caída del flujo de IED.

## 1 Capítulo 1: APARTADO TEÓRICO-CONCEPTUAL

La presente investigación parte de la perspectiva del paradigma teórico de la interdependencia, cuyo surgimiento en la década del '70 ha conllevado al desarrollo de una nueva aproximación al estudio de las relaciones internacionales. Las contribuciones de los autores enrolados en este paradigma afirmaban que “las nuevas realidades del sistema internacional no podían explicarse con el ‘modelo tradicional’ -realista- que se había originado y había evolucionado en un escenario cuyas características más salientes se alteraron profundamente: el de la segunda posguerra” (Tokatlian y Pardo, 1990: 340).

En consecuencia, parten de la premisa de que “el Estado territorial, figura dominante en la política mundial durante cuatro siglos a partir de la finalización del feudalismo, está siendo eclipsado por actores no territoriales, como las corporaciones multinacionales, los movimientos sociales transnacionales y las organizaciones internacionales” (Keohane y Nye, 1977: 15).

Así, desde este punto de vista se entiende que el sistema internacional se encuentra conformado no sólo por las relaciones de poder entre los Estados, sino que también involucra a otros actores cuyo accionar, además, tiene lugar en distintos campos como el de la economía, el comercio, la política y las finanzas. Es decir, si bien el Estado continúa siendo el actor más relevante del sistema internacional, éste ya no es el único. Esto último conlleva a una ampliación del objeto de estudio de las relaciones internacionales para explicar tanto los distintos canales interestatales, transgubernamentales y transnacionales<sup>2</sup> que conectan a las sociedades, como así también los múltiples temas que conforman la agenda internacional (Keohane y Nye, 1977: 41).

En este contexto, Keohane y Nye observan que en un sistema internacional que se caracteriza por la interdependencia, el poder militar puede mostrarse incapaz para resolver cualquier cuestión que se presente, sobre todo

---

<sup>2</sup> Siguiendo a Keohane y Nye “las relaciones interestatales son los canales normales supuestos por los realistas. Las relaciones transgubernamentales aparecen cuando se flexibiliza el supuesto realista de que los Estados actúan coherentemente como unidades; las relaciones transnacionales surgen cuando se flexibiliza el supuesto de que los Estados son las únicas unidades” (1997: 41).

cuando se intenta atender demandas en las dimensiones de tipo económico, científico-técnica y social. Así, indagan sobre el nacimiento de nuevos regímenes internacionales, el papel de las instituciones y la cooperación. Señalan que “las relaciones de interdependencia a menudo ocurren dentro de -y pueden ser afectadas por- redes de reglas, normas y procedimientos que regulan los comportamientos y controlan sus efectos” (Keohane y Nye, 1977: 35). Entonces, los regímenes internacionales tienen importantes efectos sobre las relaciones de interdependencia, ya que guían el comportamiento de los actores del sistema internacional en una amplia variedad de campos, que incluyen la ayuda a los países menos desarrollados y la regulación de las corporaciones multinacionales, entre otros.

Un **régimen internacional** puede ser definido como “un conjunto implícito o explícito de principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisión alrededor de los cuales las expectativas de los distintos actores convergen en un área determinada de las relaciones internacionales” (Krasner, 1985: 14). De esta forma, la teoría de los regímenes internacionales permite comprender el funcionamiento del sistema internacional en lo que refiere específicamente a las relaciones entre los Estados y los inversores privados, en el marco del **régimen internacional de inversiones**<sup>3</sup>.

Como se puede observar, el concepto de régimen internacional se define en términos de cuatro componentes distintos: principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisión. Resulta relevante esclarecer, entonces, qué se entiende por cada uno de ellos. Según Robert Keohane “los **principios** de los regímenes definen, en general, los propósitos que se espera que sus miembros persigan” (1988: 81). En el régimen internacional de inversiones, el propósito que se entiende persiguen los Estados y los inversionistas, al integrarse al mismo, es el de la promoción y protección de las inversiones, respectivamente.

---

<sup>3</sup> Algunos autores consideran que, dentro del régimen más amplio de protección de las inversiones, el proceso de solución de controversias inversor-Estado, “dada su complejidad y características propias, se comporta como un régimen internacional en sí mismo” (Bas Vilizzio, 2018: 165). No obstante, en este trabajo de investigación se trabajará con aquel régimen más amplio, ya que se nos presenta como la herramienta más idónea para analizar el complejo fenómeno que constituye el comportamiento y evolución de la IED durante el recorte temporal escogido.

Por su parte, las **normas** refieren a mandatos para los miembros del régimen “acerca de las conductas legítimas e ilegítimas, definiendo las responsabilidades y obligaciones” (Keohane, 1988: 81). En el régimen objeto de esta investigación, aquellos mandatos no surgen sólo del derecho convencional, es decir de los Tratados Bilaterales de Inversión firmados entre Estados (TBIs) y el Convenio CIADI (en lo que respecta a la solución de controversias), sino que también son resultado de las normas consuetudinarias<sup>4</sup> desarrolladas a partir de la práctica generalizada de los Estados en este campo específico de las relaciones internacionales. De esta forma, existen normas como por ejemplo la del Trato Justo y Equitativo que, como se profundizará más adelante, puede ser exigida y debe ser respetada aún si no se encuentra inserta de manera explícita en el cuerpo de un TBI. Y esto se debe a que presenta un extendido reconocimiento tanto en los principales sistemas legales del mundo como así también en la práctica internacional de los Estados, por lo que se puede afirmar que se trata de una norma consuetudinaria y, por lo tanto, jurídicamente obligatoria para todos los Estados.

En cuanto a las **reglas**, muchas veces es difícil diferenciarlas de las normas. No obstante, para Keohane la reglas son más concretas que las normas e “indican con mayor detalle los derechos y obligaciones específicos de los miembros” (1988: 82). Otra característica de las reglas es que, al contrario de las normas y principios, aquellas pueden ser modificadas con mayor facilidad, en tanto que cabe la posibilidad de que exista una multiplicidad de reglas para alcanzar un determinado conjunto de propósitos. En este sentido, podría considerarse reglas, por ejemplo, a aquellas disposiciones que regulan las cuestiones de admisibilidad y jurisdicción del Centro, las cuales serán tratadas en detalle más adelante.

Por último, los **procedimientos de toma de decisión** de los regímenes son aquellos que “suministran maneras de implementar sus principios y de

---

<sup>4</sup> Remiro Brotóns concibe a la norma consuetudinaria o costumbre internacional como la “norma resultante de una práctica general, constante, uniforme y duradera llevada a cabo por sujetos del Derecho Internacional Público con la convicción de que es socialmente necesaria y jurídicamente obligatoria” (2010: 206). En el caso de Nicaragua contra Estados Unidos de 1986, la Corte Internacional de Justicia sostuvo que le parece suficiente, para deducir la existencia de reglas consuetudinarias, que los Estados ajusten a ellas su conducta de una manera general y que ellos mismos traten los comportamientos no conformes a la regla en cuestión como violaciones de esta y no como manifestaciones del reconocimiento de una regla nueva (Pastor Ridruejo, 2009).

alterar sus reglas” (Keohane, 1988: 82). En el caso que nos concierne, el procedimiento de toma de decisión estaría configurado, por ejemplo, por el sistema de votación en el seno del Consejo Administrativo del CIADI, cuyas decisiones se adoptan por la mayoría de votos emitidos. Según el propio Convenio, este órgano es el responsable de adoptar las disposiciones procesales aplicables a los procedimientos de arbitraje del CIADI, como así también tiene a su cargo la designación de las personas que formarán parte de la lista de árbitros y el nombramiento del o los árbitros de un Tribunal cuando no hayan sido nombrados por las partes, entre otras cuestiones que hacen al procedimiento arbitral mismo.

Cuando se trata de desarrollar o promover la IED, los intereses de los inversionistas y los Estados receptores son diferentes. Para el inversionista, la inversión es una forma de maximizar ganancias, expandir mercados y desarrollar etapas del proceso productivo, y el instrumento legal que protege sus intereses es el derecho de propiedad. En cambio, para el Estado receptor de la inversión, la IED no es más que uno de los mecanismos de financiamiento de su desarrollo económico y social, y sus intereses se encuentran protegidos por su poder soberano, a partir del cual puede adoptar dentro de su territorio las medidas que considere apropiadas para alcanzar el bien público. Esta diferencia de intereses ha sido históricamente una fuente de disputas.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, el régimen internacional de inversiones comienza a gestarse de manera voluntaria, a través de la firma de TBIs entre diferentes Estados que tienen el objetivo de incentivar y facilitar el flujo de capital e inversiones entre sus economías, a través del establecimiento de normas que determinan cómo se debe tratar a los inversores extranjeros y les da a estos la posibilidad de recurrir a la conciliación o al arbitraje contra el Estado.

En consecuencia, los **TBIs** pueden ser entendidos como:

acuerdos celebrados por escrito entre Estados y regidos por el Derecho Internacional, que contienen un conjunto de normas destinadas a ser cumplidas por los Estados partes del tratado y cuyos beneficiarios directos son los inversores de uno u otro país miembro, generando así obligaciones para los Estados y derechos para los inversores (Granato y Oddone, p.50; 2007).

Como ya mencionáramos, hasta 1959, el inversionista había tenido solamente dos opciones a las cuales recurrir en caso de ser objeto de perjuicio por parte del Estado. La primera, demandar al Estado receptor de la inversión ante sus tribunales locales, procedimiento que coloca en desventaja al inversionista debido a que el Estado, en el ejercicio de su soberanía, puede modificar o eliminar esa protección. La segunda, y la más recurrente, era solicitar al Estado de su nacionalidad la protección diplomática<sup>5</sup>.

En 1959 se suscribió el primer tratado de protección de inversiones extranjeras entre Alemania y Pakistán. Este instrumento jurídico sentó las bases del paradigma de lo que después se convertiría en el régimen internacional de protección de inversiones.

Actualmente, tal como indica la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo el régimen internacional de inversiones se encuentra compuesto por una red de más de 3.000 acuerdos (UNCTAD, 2015) en materia de inversión –entre TBIs, capítulos de inversiones en acuerdos de libre comercio y capítulos de inversiones en tratados multilaterales– que establecen un conjunto de principios, normas y reglas, explícitas o implícitas, que los Estados deben respetar. Así, se puede afirmar que existen al día de hoy una serie de normas sustantivas plenamente consolidadas que protegen a los inversionistas extranjeros y que constituyen los principales elementos que dan forma al régimen internacional de inversiones.

Profundizaremos ahora en las principales **normas** de este régimen. Del principio fundamental de promoción y protección de inversiones se desprende una serie de normas que regulan el comportamiento de los actores vinculados a la IED, es decir, de los inversores extranjeros y de los Estados receptores de esa inversión. Según parte de la doctrina (Bas Vilizzio, 2018; Salacuse, 2010; Zavala Mora, 2016), estas normas son: 1) Garantía y Protección por Expropiación; 2)

---

<sup>5</sup> Según el artículo 1 del Proyecto de la Comisión de Derecho Internacional sobre el tema (2006), se entiende por protección diplomática la invocación por un Estado, mediante la acción diplomática o por otros medios de solución pacífica, de la responsabilidad de otro Estado por el perjuicio causado por un hecho internacionalmente ilícito de ese Estado a una persona natural o jurídica que es nacional del primer Estado con miras a hacer efectiva esa responsabilidad. Disponible en: [https://legal.un.org/ilc/texts/instruments/english/draft\\_articles/9\\_8\\_2006.pdf](https://legal.un.org/ilc/texts/instruments/english/draft_articles/9_8_2006.pdf). Página consultada el 12 de abril de 2022.

Trato Justo y Equitativo; 3) Protección y Seguridad Plenas; 4) Trato Nacional; 5) Nación Más Favorecida; 6) Solución de Controversias Inversor-Estado mediante arbitraje o conciliación. Estas seis normas constituyen algunos de los estándares mínimos que forman parte de la estructura básica de los TBIs y rigen las relaciones entre el Estado y los inversores. A continuación, realizaremos un breve repaso de ellas.

En primer lugar, la **Garantía y Protección por Expropiación** refiere esencialmente a la posibilidad de despojo gubernamental de la propiedad del inversionista, lo que requeriría el pago de una compensación. El TBI firmado entre Argentina e Italia<sup>6</sup>, en vigor desde 1993 y que habilitó demandas en contra del país ante el CIADI, entiende por **expropiación** a cualquier medida que “limite, por tiempo determinado o indeterminado, el derecho de propiedad, de posesión, de control o de goce con relación a las inversiones realizadas por inversores de la otra Parte Contratante”.

Tradicionalmente, el modo más recurrente ha sido la expropiación directa, es decir, el secuestro directo de la propiedad como parte de un programa de nacionalización o la terminación arbitraria de un contrato o un acuerdo de concesión. Sin embargo, en la actualidad son más comunes los casos de expropiación indirecta, en los que no existe transferencia de la propiedad del inversionista hacia el Estado, pero a partir de medidas estatales se priva sustancialmente al inversor del valor de la inversión.

No todas las expropiaciones son ilegales; el Estado tiene el derecho soberano de expropiar los activos dentro de su territorio cumplimentando con ciertas condiciones. Así, tomando como referencia el instrumento citado arriba, la expropiación debe responder a imperativos de utilidad pública, de seguridad o interés nacional; respetar el debido procedimiento legal; no ser discriminatorias; y estar acompañada del pago de una indemnización adecuada, efectiva y sin demora.

En segundo lugar, el **Trato Justo y Equitativo** es una norma que establece un nivel mínimo de trato a los extranjeros propio del derecho internacional consuetudinario. El Trato Justo y Equitativo ha sido recogido como

---

<sup>6</sup> Acuerdo entre la República Argentina y la República Italiana sobre Promoción y Protección de las Inversiones, 1990. Disponible en: <https://biblioguias.unex.es/c.php?g=657103&p=4756649>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

parte de las normas convenidas por los diferentes Estados tanto en el marco de los TBIs así como de los TLCs. Incluye, por ejemplo, la no discriminación y la obligación de no denegar justicia en procedimientos criminales, civiles o contencioso-administrativos, de acuerdo con el principio general del derecho del debido proceso, incorporado en los principales sistemas legales del mundo. De esta forma, la norma puede ser exigida y debe ser respetada aun si no se encuentra inserta de manera explícita en el cuerpo de un TBI en vigor.

El TBI entre Argentina y Francia<sup>7</sup>, instrumento que se encuentra vigente desde 1993 y que habilitó ocho demandas en el CIADI, establece en su artículo tercero que las Partes se comprometen a “otorgar, en su territorio y en su zona marítima, un tratamiento justo y equitativo conforme a los principios de Derecho Internacional, a las inversiones efectuadas por los inversores de la otra Parte Contratante”.

En tercer lugar, otra norma del régimen internacional de inversiones es la de **Protección y Seguridad Plenas**. Conforme al contenido que se le va dando en los TBIs, puede ser definida como:

la obligación del Estado receptor de la inversión de brindar protección al inversionista en forma constante y plena. Sin embargo, cierta jurisprudencia arbitral precisa que dicha protección tiene sus límites y que el Estado receptor no puede ser considerado responsable de todos los perjuicios que puede sufrir una inversión en su territorio (Kundmüller y Rubio, 2006: 102).

En algunos tratados, esta norma es incluida dentro de la misma cláusula del Trato Justo y Equitativo; sin embargo, debe aclararse que se trata de dos normas distintas. El Trato Justo y Equitativo refiere al trato que debe ser dispensado por el Estado en su relación con la inversión o inversionista extranjero, mientras que la Protección y Seguridad Plenas es la salvaguarda que el Estado debe otorgar frente a agresiones provenientes de terceros.

En cuarto y quinto lugar, cabe mencionar las normas de **Trato Nacional** y **Nación Más Favorecida** respectivamente. La primera de ellas consiste en

---

<sup>7</sup> Acuerdo entre el Gobierno de la República Argentina y el Gobierno de la República Francesa para la Promoción y la Protección Recíproca de Inversiones, 1991. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG\\_France\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG_France_s.pdf). Página consultada el 14 de marzo de 2022.

“una obligación de no hacer una diferenciación negativa entre inversores nacionales y extranjeros en perjuicio de éstos últimos”. En tanto que la segunda implica que “las partes de un **TBI** se dispensen recíprocamente el mismo tratamiento que a otras partes” (Bohoslavsky, 2010: 47). Sin embargo, existe actualmente un debate respecto de si ésta última constituye o no, efectivamente, una norma consuetudinaria internacional, por lo que muchas veces sólo podría ser invocada cuando estuviera explícitamente incluida en el articulado del acuerdo. En el caso de Argentina, ambas normas se pueden encontrar en los TBIs firmados por el país.

Hasta aquí hemos realizado un breve recorrido por las protecciones sustantivas que el régimen internacional de las inversiones otorga a los inversionistas extranjeros. Sin embargo, el régimen también está compuesto por un entramado de reglas referentes a la **solución pacífica de las controversias relativas a inversiones** que puedan surgir entre un inversor y el Estado, y los mecanismos para acceder a ella. Este procedimiento se encuentra ampliamente desarrollado por el Derecho Internacional y cada TBI define de forma manifiesta en su cláusula de solución de controversias cuáles son los pasos a seguir en caso de surgimiento de una disputa.

Es preciso señalar que al interior del Banco Mundial fue madurando la idea de que la conciliación y el arbitraje como medios de solución de controversias podrían contribuir en gran medida a generar flujos de capitales hacia países en vías de desarrollo, donde no existieran muchas garantías. De esta manera, surgió un mecanismo de solución de disputas Inversor-Estado.

Este procedimiento se fue desarrollando a medida que los Estados tomaron la decisión de comenzar a suscribir TBIs, cuyas cláusulas de solución de controversias contienen la posibilidad de recurrir al arbitraje o a la conciliación, como estrategia para la captación de IED. Entonces, el objetivo detrás de ese desarrollo ha sido “que mediante la protección internacional a la inversión, los inversionistas se sintieran más seguros y en consecuencia atraídos a realizar inversiones en los Estados que se obligaran por esas reglas” (García-Bolívar, s.f.).

Si bien cada TBI puede establecer disposiciones distintas con respecto al procedimiento de solución de controversias -recordemos que el contenido de los mismos depende en última instancia de la voluntad de los Estados firmantes-, es

posible observar denominadores comunes entre ellos ya que, en general, siguen el Proyecto de Convenio elaborado en 1962 por el Consejo de Ministros de la OCDE<sup>8</sup> (Granato y Oddone, 2007: 51). La gran mayoría, dispone que la controversia debe ser, en la medida de lo posible, solucionada por consultas amistosas entre las partes. En el caso de que esas consultas no aporten solución, al inversionista se le presentan tres opciones: someter la controversia a la jurisdicción administrativa o judicial competente del Estado en cuyo territorio está situada la inversión; recurrir al arbitraje o, también, a la conciliación.

A los fines de este análisis, recurriremos en primer lugar al concepto de **arbitraje internacional** desarrollado por Diez de Velasco al cual define como:

un medio de solución de las diferencias entre sujetos internacionales en el que interviene un tercero independiente (órgano unipersonal o colegiado) al que las partes de mutuo acuerdo han investido de la facultad de adoptar, después de un procedimiento contradictorio, una decisión basada en derecho y jurídicamente obligatoria para las mismas (Diez de Velasco, 2007: 928-929).

Esta definición nos es útil en tanto que, a partir de la referencia a “sujetos internacionales”, nos permite incluir en el concepto no sólo a los Estados sino también a las organizaciones internacionales. La figura del arbitraje ha ido evolucionando hasta aplicarse a los particulares, por ejemplo, en el caso de los denominados arbitrajes transnacionales. Como sostiene el mismo autor, los arbitrajes transnacionales son aquellos

en los que junto a los sujetos internacionales intervienen también particulares, y que están conociendo, como ya hemos tenido la ocasión de señalar, un importante desarrollo dando lugar a laudos arbitrales que, por la personalidad de los árbitros y por la utilización de normas y principios del Derecho internacional, están contribuyendo al desarrollo del Derecho de Gentes (Diez de Velasco, 2007: 929).

---

<sup>8</sup> El Proyecto de Convenio de la OCDE recoge, a su vez, las normas citadas anteriormente en este apartado y que constituyen la base del TBI firmado entre Alemania y Pakistán en 1959. Por su parte, Estados Unidos desarrolló su propio modelo de TBI en 1982 que reafirma el contenido básico respecto a la protección de la inversión del Proyecto de la OCDE de 1962. En este sentido, si bien las normas de los acuerdos modelos fueron mutando a través del tiempo, ello no impidió que el estándar mínimo normativo original se siga manteniendo.

El arbitraje así entendido, entonces, va a estar caracterizado por los siguientes elementos. En primer lugar, el consentimiento, ya que la voluntad de las partes es la piedra angular del procedimiento arbitral (CIADI, 2006: 43). En segundo lugar, la solución emanada por el órgano arbitral, la cual debe estar basada en el Derecho Internacional y, sólo excepcionalmente, sobre la base de la equidad. En tercer lugar, las partes en el litigio son las encargadas de elegir tanto el procedimiento como la composición del cuerpo arbitral, es decir que los árbitros no están predeterminados como puede suceder con los magistrados en el arreglo judicial. En cuarto lugar, al ser la esencia del arbitraje el arreglo definitivo de la diferencia, la sentencia emanada del procedimiento es obligatoria para las partes y adquiere el nombre de laudo. En este sentido, se utilizará el concepto de laudo que brinda Pastor Ridruejo al cual define como una decisión obligatoria, que adquiere la forma de sentencia, adoptada en un procedimiento arbitral (Pastor Ridruejo, 2009: 599).

Por otra parte, se entiende por **conciliación internacional** a “la intervención en el arreglo de una diferencia internacional, de un Órgano sin autoridad política propia que, gozando de la confianza de las partes en litigio, está encargado de examinar todos los aspectos del litigio y de proponer una solución que no es obligatoria para las partes” (Cot, 1968: 8). Con respecto a la evolución de este medio de solución de diferencias y su utilización en el marco del régimen internacional de inversiones valen las mismas consideraciones realizadas con respecto al arbitraje.

La opción de la conciliación se encuentra, incluso, en los TBIs modernos. Es un procedimiento que se sigue aplicando, aunque atraviesa un cierto declive en el ámbito de las disputas sobre inversiones. De esta manera, esta investigación se centrará en el estudio del procedimiento arbitral debido a la generalización que el recurso al mismo ha experimentado en el presente siglo.

Algunas de las diferencias que pueden presentar los distintos TBIs refieren al plazo que debe transcurrir entre el surgimiento de la disputa y la posibilidad de recurrir al arbitraje, es decir, lo que se denomina *cooling off period*

<sup>9</sup>, así como al Centro Internacional al que permiten acudir para dirimir la disputa. En el caso de Argentina, la mayor parte de sus TBIs vigentes admiten la posibilidad de que el inversionista acuda al CIADI o a un tribunal de arbitraje bajo el Reglamento Arbitral de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL). Los tribunales *ad hoc* pueden estar administrados por distintas instituciones; entre las de mayor actividad se encuentran además del CIADI y UNCITRAL, la Corte Permanente de Arbitraje<sup>10</sup> (CPA) y la Cámara de Comercio de Estocolmo. En el próximo capítulo del presente trabajo, profundizaremos específicamente en las reglas y procedimientos del CIADI.

Por último, se debe reconocer que son múltiples los **tipos de inversión** protegidas por el **régimen internacional** en cuestión debido a que las definiciones insertas en los TBIs suelen ser muy extensivas. A modo de ejemplo, en el TBI firmado entre Argentina y Estados Unidos<sup>11</sup> se afirma que:

inversión significa todo tipo de inversión, tales como el capital social, las deudas y los contratos de servicio y de inversión, que se haga en el territorio de una Parte y que directa o indirectamente sea propiedad o esté controlada por nacionales o sociedades de la otra Parte, y comprende, entre otros: i) derechos de propiedad tangible e intangible, así como derechos tales como hipotecas, privilegios y prendas; ii) sociedades, acciones, participaciones u otros intereses en sociedades o intereses en sus activos; iii) títulos de crédito o derechos sobre alguna operación que tenga valor económico y que esté directamente relacionada con una inversión; iv) derechos de propiedad intelectual, que comprendan, entre otros, los relativos a: — obras artísticas y literarias, incluidas las grabaciones de sonido, — inventos en todos los ámbitos del esfuerzo humano, — diseños industriales, —

---

<sup>9</sup> En general, los TBIs proveen ciertos procedimientos que se deben respetar antes de recurrir al arbitraje. Una condición común para la institución del procedimiento de arbitraje es que se haya intentado un arreglo amistoso a través de consultas o negociaciones entre las partes, lo que se conoce como *cooling off period*. Este requisito está sujeto a ciertos plazos que van de los tres a los doce meses. Si no se llega a un acuerdo dentro de ese plazo, el demandante puede proceder al arbitraje (Schreuer, 2009).

<sup>10</sup> Institución creada por la Convención de 1899 para la Resolución Pacífica de Controversias Internacionales. Disponible en: <https://docs.pca-cpa.org/2016/01/Convención-de-1899-para-la-resolución-pacífica-de-controversias-internacionales.pdf>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

<sup>11</sup> Tratado sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre los Estados Unidos de América y la República Argentina, 1991. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG\\_USA\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG_USA_s.pdf). Página consultada el 14 de marzo de 2022.

obras de estampado de semiconductores, — secretos comerciales, conocimientos técnicos e información comercial confidencial, y — marcas registradas, marcas de servicio y nombres comerciales, y v) todo derecho conferido por ley o por contrato y cualesquiera licencias y permisos conferidos conforme a la ley.

Entre esta amplísima variedad de tipos de inversión, la presente investigación se centrará exclusivamente en la IED, y recurriremos a los aportes de Dunning para analizar su comportamiento.

El Fondo Monetario Internacional define a la **IED** como:

**inversión** que implica una relación a largo plazo que refleja un interés duradero de una entidad residente en una economía (inversor directo) sobre una entidad residente en una economía distinta a la del inversor. El propósito del inversor directo es ejercer un grado significativo de influencia en la administración sobre la empresa residente en la otra economía (FMI, 1993).

Por su parte, Dunning sostiene que se pueden distinguir tres determinantes que explicarían el flujo de IED hacia un país receptor por sobre otro. Estos serían, según el autor, el marco normativo aplicable a la IED, las variables económicas y la facilitación de la actividad empresarial en ese país. La combinación de estos elementos es lo que definirá, en última instancia, que la IED se realice en un determinado país y no en otro (Dunning, 1993). De esta manera, la existencia de un TBI, u otro acuerdo de protección de la inversión, equivaldría al marco normativo aplicable a la IED y, por consiguiente, constituiría sólo un elemento entre varios determinantes del flujo de IED hacia el país receptor. De igual forma, la reiterada violación de las obligaciones surgidas de ese marco normativo y la consecuente presentación de cuantiosas demandas ante centros internacionales en contra del país erigirían un obstáculo manifiesto a la facilitación de la actividad empresarial.

En el tercer capítulo profundizaremos en el análisis de estas dos determinantes, aplicadas al caso de la Argentina *post default*, con el objetivo de comprobar si existe una vinculación entre ellas y el flujo de IED hacia el país.

Así conformado, el marco teórico nos permitirá encuadrar el estudio de la temática del arbitraje de inversiones, el conflicto de intereses implícito entre

inversores y Estado, y sus consecuencias sobre un país como Argentina. Para ello, la perspectiva del paradigma de la interdependencia de Keohane y Nye, resulta apropiado ya que defienden la premisa de que el Estado territorial está siendo eclipsado por actores no territoriales, como las corporaciones multinacionales, los movimientos sociales transnacionales y las organizaciones internacionales. Por otra parte, el accionar de estos otros actores tiene lugar en distintos campos como el de la economía, el comercio, la política y las finanzas.

La teoría de los regímenes internacionales permite comprender el funcionamiento del sistema internacional en lo que refiere específicamente a las relaciones entre los Estados y los inversores privados, en el marco del régimen internacional de inversiones. Éste comienza a gestarse de manera voluntaria, a través de la firma de TBIs entre los Estados con el objetivo de incentivar y facilitar el flujo de capital e inversiones entre sus economías; cuenta con estándares mínimos que forman parte de la estructura básica del régimen, previendo la solución pacífica de las controversias que puedan surgir entre un inversor y el Estado a través de la conciliación o del arbitraje. Como mencionáramos más arriba nos centraremos en el arbitraje, por su generalización como medio al cual se recurre más frecuentemente. Estos arbitrajes inversor-Estado se resuelven de manera pacífica dentro de las instituciones internacionales que los administran, mayoritariamente en el CIADI, donde el instituto de la protección diplomática se encuentra prohibido por el propio Convenio Constitutivo (Bas Vilizzio, 2018)<sup>12</sup>.

En definitiva, la constitución del CIADI y las consiguientes suscripciones de TBIs entre los Estados, que actualmente conforman un sólido sistema de protección de las inversiones, se da en el marco de la presencia de nuevos actores -las multinacionales- y nuevas temáticas -la promoción del desarrollo.

---

<sup>12</sup> Durante el siglo XIX y principios del XX, las diferencias se politizaban y llevaban al ejercicio de la protección diplomática, seguido del uso de la fuerza por parte del Estado de la nacionalidad del inversor. Nuestra región fue objeto de constantes abusos en este sentido, llegando a la intervención y ocupación armada de ejércitos extranjeros. Ante este comportamiento, los países latinoamericanos promulgaron la aplicación de la Doctrina Calvo que, teniendo como principio la igualdad de los Estados, afirmaba que las controversias ocasionadas por reclamaciones de inversores extranjeros debían dirimirse exclusivamente según las leyes del Estado territorial, y la intervención estatal era considerada una violación de la jurisdicción territorial de los Estados receptores. Esta Doctrina buscaba instaurar reglas de derecho internacional que regularan las relaciones entre un país receptor y los inversores extranjeros. Específicamente, obligaba a los inversores a renunciar al recurso de la protección diplomática (Zavala Mora, 2016).

Asimismo, se estructuró en base a una nueva agenda no vinculada exclusivamente a la perspectiva de seguridad político-militar, ya que el uso y la amenaza de la fuerza están prohibidos como principio básico (Bas Vilizzio, 2018).

## **Capítulo 2: EL CIADI: ORIGEN, FUNCIONAMIENTO Y RECURSOS**

En el presente capítulo describiremos las circunstancias en las que tuvo origen el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (**CIADI**), su estructura institucional y su accionar como principal centro de resolución de disputas sobre inversiones internacionales. Asimismo, abordaremos las condiciones de admisibilidad del Centro, el procedimiento y los recursos ante la decisión arbitral.

### **2.1 CONSTITUCIÓN Y FUNCIONES**

Es en la década de 1940 cuando, una vez finalizada la II Guerra Mundial, se comienza a esbozar la necesidad de instaurar mecanismos institucionales que restablecieran la libertad de comercio y de pagos y que allanaran el camino para el libre flujo de capitales, con el fin de reconstruir las zonas devastadas del mundo. Esta estructura institucional internacional, que luego va a ser conocida como Grupo Banco Mundial, tiene su origen en la Conferencia Monetaria y Financiera de Naciones Unidas, llevada a cabo en Bretton Woods (Estados Unidos) en julio de 1944 (Cuenca García, 2004).

El Grupo Banco Mundial tiene su sede en Washington y está integrado por cinco instituciones cuyo compromiso declarado es la reducción de la pobreza, el aumento de la prosperidad y la promoción del desarrollo. Las cinco instituciones que conforman el Grupo cuentan con sus propios convenios constitutivos, órganos directivos y países miembros, pero trabajan de manera conjunta para brindar servicios a los Estados Partes.

El Grupo está compuesto, entonces, por: el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF); la Asociación Internacional de Fomento (AIF)<sup>13</sup>; la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés);

---

<sup>13</sup> El BIRF y la AIF conforman el Banco Mundial, el que proporciona financiamiento, asesoría y asistencia a los Gobiernos de los países en desarrollo. El BIRF otorga asistencia a países de

el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA, por sus siglas en inglés); y el CIADI<sup>14</sup>.

Según puede leerse en la página del Banco Mundial, el BIRF, creado en aquella Conferencia de Bretton Woods, fue el primer organismo en constituirse de lo que luego se convertiría en el Grupo. Al principio su foco estaba puesto en ayudar a la reconstrucción de los países devastados por la guerra a través del otorgamiento de préstamos. Posteriormente, fijó su eje en la ayuda al desarrollo, con especial énfasis en préstamos dirigidos a obras de infraestructura como represas, caminos y energía. En 1956 fue fundada la IFC y comenzó a proporcionarse financiamiento a empresas e instituciones financieras privadas de países en desarrollo. La eliminación de la pobreza se transforma en uno de los objetivos básicos a ser atendidos a partir de la creación de la AIF en 1960 y, con ella, los países más pobres comienzan a recibir mayor atención. Finalmente, con el establecimiento del CIADI y el MIGA, el Grupo Banco Mundial busca aumentar su capacidad para facilitar la transferencia de capitales internacionales hacia los países menos desarrollados.

El CIADI fue creado por el Convenio de Washington, que entró en vigor 1966 al ser ratificado por 20 países. El Centro se estableció como una organización autónoma dentro del Grupo Banco Mundial con el propósito de facilitar la conciliación y el arbitraje y, en particular, despolitizar el arreglo de las diferencias en temas de inversiones. De esta manera, busca “promover entre los inversionistas y los Estados un ambiente de confianza que favorezca el incremento del flujo de recursos hacia los países en desarrollo” (Cuenca García, 2004: 177).

Según su Convenio Constitutivo, el Centro tiene su sede en la oficina principal del BIRF -en Washington- y su estructura orgánica está compuesta por un Consejo Administrativo y un Secretariado. Un representante de cada uno de los Estados partes componen el Consejo Administrativo que es presidido, sin derecho a voto y de manera *ex officio*, por el Presidente del BIRF. El Consejo Administrativo ejerce todas las facultades y funciones necesarias para llevar

---

ingreso medio y países pobres con capacidad crediticia, mientras que la AIF se concentra en los países más pobres del mundo.

<sup>14</sup> Banco Mundial, *Quiénes somos*. Recuperado de: <https://www.bancomundial.org/es/who-we-are>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

adelante las disposiciones del Convenio. Por su parte, el Secretariado está a cargo de las tareas diarias y se conforma por un Secretario General, por uno o más Secretarios Generales Adjuntos y por el personal del Centro. El Secretario General es el representante legal y el funcionario principal que tiene a su cargo la administración del Centro.

El CIADI cuenta con una Lista de Conciliadores y una Lista de Árbitros en las que constan los nombres de las personas que podrán ser seleccionadas por las partes en una disputa para resolver sus diferencias, ya sea a través de la conciliación o del arbitraje. Cada Estado Contratante puede designar cuatro personas para cada Lista que pueden ser, o no, de su nacionalidad. El Convenio estipula, en su artículo 14, que las personas designadas para las Listas deben gozar de

amplia consideración moral, tener reconocida competencia en el campo del Derecho, del comercio, de la industria o de las finanzas e inspirar plena confianza en su imparcialidad de juicio. La competencia en el campo del Derecho será circunstancia particularmente relevante para las personas designadas en la Lista de Árbitros.

Si bien el CIADI administra procedimientos de conciliación y de arbitraje, como se mencionó anteriormente, esta investigación se centrará exclusivamente en el último de ellos. El arbitraje en general, como medio jurídico alternativo de solución de controversias -frente al recurso a los tribunales locales del país receptor-, ha experimentado en las últimas décadas una marcada generalización como opción para la resolución de desacuerdos. Y, en particular el CIADI, se ha convertido en el principal Centro Internacional al que acuden los inversionistas extranjeros agraviados por el Estado receptor de la inversión. Distintas son las causas que pueden explicar este notorio desarrollo y multiplicación del arbitraje.

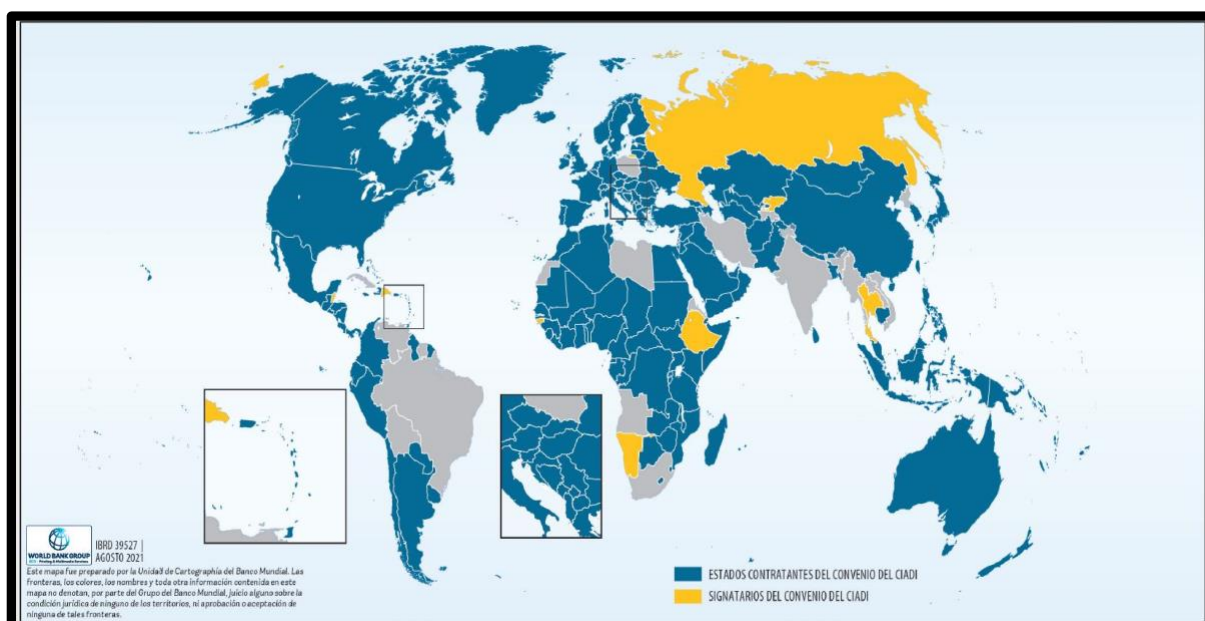
Principalmente, siguiendo a Zampa (s.f.), resulta necesario resaltar la celeridad y la independencia que el proceso arbitral presenta en comparación con los procesos jurisdiccionales disponibles en los Estados receptores de la inversión. Esto como resultado de la especificidad y dedicación exclusiva que los árbitros pueden brindarle al caso bajo su estudio. Además, por la propia naturaleza del procedimiento arbitral, las partes pueden ejercer un mayor control y seguimiento de todo el procedimiento; tienen la posibilidad de elegir no sólo a

los árbitros que formarán el Tribunal, sino también las normas y reglas aplicables a la controversia, posibilidad que en el derecho doméstico no existe.

Otra importante característica a destacar es la confidencialidad que presenta el arbitraje, elemento que puede ser muy valorado por los inversores extranjeros. Por ejemplo, en disputas sobre propiedad industrial o patentes, los inversores prefieren evitar la publicidad que implica el tránsito por un proceso jurisdiccional estatal (Cremades, 1979).

Según el sitio oficial del CIADI<sup>15</sup>, al 16 de marzo de 2022, son 156 los países que han ratificado el Convenio para convertirse en Estados miembros del Centro. En nuestra región de Latinoamérica y el Caribe, Brasil y Cuba nunca firmaron el Convenio. Argentina firmó el Convenio del CIADI en mayo de 1991 y lo ratificó en octubre de 1994. Bolivia y Venezuela firmaron el Convenio, pero se retiraron del mismo en 2007 y 2012 respectivamente. Ecuador representa un caso particular ya que renunció el Convenio en dos ocasiones, 2007 y 2009, para volver a ratificarlo y convertirse nuevamente en miembro del Centro en agosto de 2021.

### Estados Miembros del CIADI

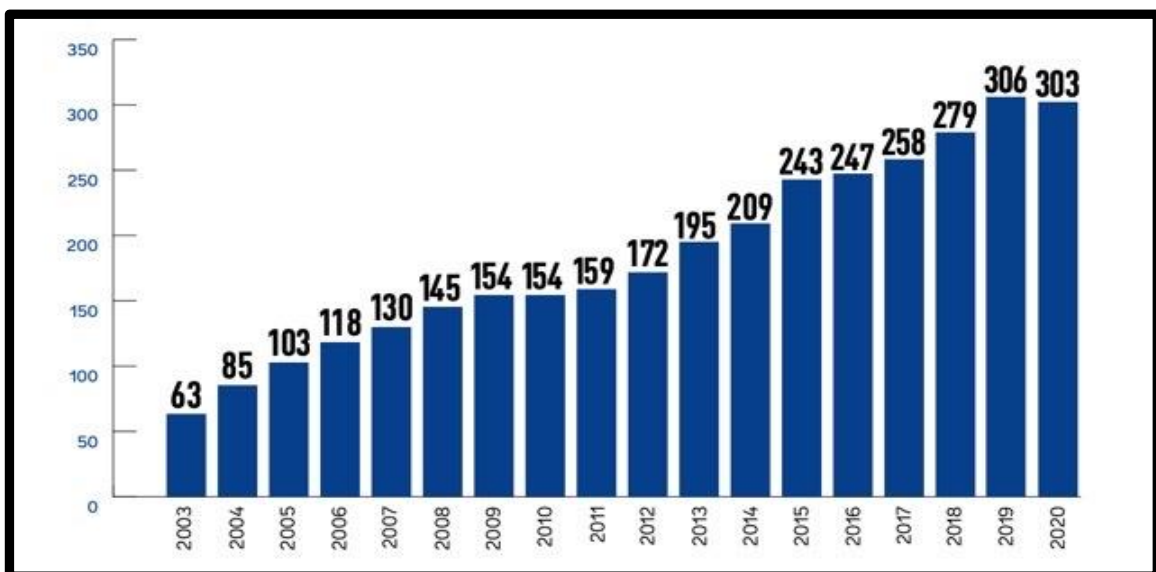


Fuente: CIADI (2022)

<sup>15</sup> CIADI, *Estados Miembros*. Disponible en: <https://icsid.worldbank.org/es/acerca/estados-miembros>. Página consultada el 20 de abril de 2022.

El primer caso presentado ante el Centro se registró siete años después de su creación, en 1972. Durante las décadas del 70 y 80 fueron muy pocas las disputas resueltas por los tribunales CIADI. En los '90, década de plena hegemonía neoliberal, esta situación podría haber cambiado debido a la explosión de suscripciones de TBIs entre los Estados que habilitaron la presentación de algunas demandas ante el Centro. Sin embargo, en toda la década sólo se registraron 10 casos. La actividad del Centro adquirió mayor dinamismo y notoriedad recién en el presente siglo con un total de 768 casos registrados al 21 de septiembre de 2020 (CIADI, 2020) (ver gráfico N° 1).

Gráfico N° 1: Casos CIADI registrados por año



Fuente: Informe anual del CIADI (2020)

## 2.2 EL ARBITRAJE EN EL MARCO DEL CIADI

Las reglas del régimen relativas a la estructura del CIADI y a sus procedimientos de arbitraje y conciliación se encuentran, básicamente, en cinco textos legales: a) el referido Convenio de Washington, b) el Reglamento Administrativo y Financiero, c) las Reglas de Iniciación, d) las Reglas de Arbitraje

y e) las Reglas de Conciliación. Además, existe el denominado Reglamento del Mecanismo Complementario, destinado, entre otros, a controversias en las que un Estado no es miembro del CIADI o no se disputa un caso de inversión.

El arbitraje ante el Centro se inicia con la presentación de una solicitud escrita al Secretario General, ya sea por parte del Estado Contratante o el nacional de un Estado Contratante, que puede ser tanto un particular o persona física como también una entidad o persona jurídica. La parte que desee incoar el procedimiento de arbitraje debe pagar la suma de US\$25.000 en concepto de derecho de registro de la solicitud<sup>16</sup>. Una vez abonada esta suma, el Secretario General puede realizar el registro de la petición -o su denegatoria cuando se trate de una diferencia que de manera manifiesta es ajena a la jurisdicción del Centro- e informar a ambas partes sobre su decisión.

En cuanto se les notifique a las partes el registro de la solicitud de arbitraje, las mismas deben proceder a constituir el Tribunal el cual, en un primer momento, analizará si se cumplen todos los requisitos que habilitan su jurisdicción para entender sobre la controversia en cuestión y llegará a una decisión que se manifiesta en un primer **laudo sobre jurisdicción**. En un segundo momento, si el Tribunal afirma que tiene jurisdicción, pasará a examinar entonces las cuestiones que hacen al fondo de la disputa. Los árbitros expresan en el **laudo sobre responsabilidad** su conclusión respecto de si existe violación a la norma internacional y si corresponde, en consecuencia, una reparación en forma de indemnización<sup>17</sup>.

---

<sup>16</sup> Según “Derechos, honorarios y cargos” del CIADI vigentes desde 1 de julio de 2020. Disponible en: <https://icsid.worldbank.org/es/servicios/contenido/derechos-honorarios-cargos>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

<sup>17</sup> Nos parece oportuno resaltar que el Estado incurre en responsabilidad internacional, siguiendo la Resolución 56/83 de la Asamblea General<sup>17</sup>, cuando un comportamiento (acción u omisión) es atribuible a dicho Estado según el Derecho Internacional, y constituye una violación de una obligación internacional del Estado. En este sentido, Pastor Ridruejo sostiene que “como el Estado es una persona moral que actúa por medio de sus órganos, individuales o colectivos, hay que considerar hecho del Estado, según el Derecho Internacional, al comportamiento de todo órgano del Estado, ejerza funciones legislativas, ejecutivas, judiciales o de otra índole, con independencia de su posición en la organización del Estado y de su pertenencia al gobierno central o a una división territorial” (2009: 551).

La institución de la responsabilidad internacional del Estado es eminentemente reparatoria y está basada, según el fallo del Tribunal de la Haya en el Asunto de la Fábrica de Chorzow, en el principio del derecho internacional (incluso una concepción general del derecho) de que toda violación de un compromiso genera la obligación de reparar (Pastor Ridruejo, 2009: 535). La resolución antes mencionada admite la existencia de causas que excluirían la ilicitud de un hecho del Estado. Éstas son: consentimiento; contramedidas; fuerza mayor; peligro extremo; legítima

## 2.2.1 CONDICIONES DE JURISDICCIÓN

Ahora bien, cuáles son las situaciones que habilitan la competencia del Centro y/o cómo hace un inversionista extranjero perjudicado por el Estado receptor de la inversión para llegar al mismo, son cuestiones que están definidas y reguladas explícitamente por las reglas del Convenio. El artículo 36 refiere a la solicitud de **arbitraje** y establece que “cualquier Estado Contratante o nacional de un Estado Contratante que quiera incoar un procedimiento de arbitraje, dirigirá, a tal efecto, una solicitud escrita al Secretario General” (del Centro). Esta solicitud debe contener los datos respecto a la disputa y a las partes, de conformidad con las reglas del procedimiento a seguir para iniciar el arbitraje que se establecen en el Convenio. Si bien del mencionado artículo se desprende la posibilidad de que un Estado inicie la demanda contra un inversionista, esto ha ocurrido en una sola ocasión en una disputa iniciada por Nicaragua<sup>18</sup>.

Una vez que ha sido procesada la solicitud, se emprende la constitución del Tribunal arbitral. Según el artículo 37 del Convenio, el Tribunal puede estar compuesto por un árbitro único o por un número impar de árbitros, nombrados según lo acuerden las partes. En la mayoría de los casos, el Tribunal se constituye por tres árbitros, uno por cada parte y el tercero de común acuerdo.

Por su parte, el artículo 25 regula los aspectos jurisdiccionales y establece que:

La jurisdicción del Centro se extenderá a las diferencias de naturaleza jurídica que surjan directamente de una inversión entre un Estado Contratante (o cualquiera subdivisión política u organismo público de un Estado Contratante acreditados ante el Centro por dicho Estado) y el nacional de otro Estado Contratante y que las partes hayan consentido por escrito en someter al Centro. El consentimiento dado por las partes no podrá ser unilateralmente retirado.

---

defensa y estado de necesidad. Precisamente, es esta última la que invoca Argentina en su defensa en los procedimientos arbitrales CIADI.

<sup>18</sup> En 2008, Nicaragua presentó una demanda ante el CIADI por 30 millones de dólares en contra de la cadena hotelera “Barceló Hotels & Resorts”, debido al supuesto incumplimiento del contrato de compra-venta de un hotel en Managua. Disponible en: [https://www.hosteltur.com/53986\\_gobierno-nicaragua-recurre-al-ciadi-arreglar-sus-controversias-barcelo.html](https://www.hosteltur.com/53986_gobierno-nicaragua-recurre-al-ciadi-arreglar-sus-controversias-barcelo.html). Página consultada el 14 de marzo de 2022.

A partir del citado instrumento es posible extraer los cuatro elementos o *ratione* que todo inversionista debe reunir para poder llevar adelante una demanda ante el Tribunal. Christoph Schreuer se refiere a ellas como las *ratione personae*, *ratione materiae*, *ratione voluntatis* y *ratione temporis* (2009).

### **Elemento *ratione personae***

La *ratione personae* exige que tanto el inversionista como el Estado receptor de la inversión cuenten con legitimación<sup>19</sup> - activa en el caso del demandante y pasiva en el caso del demandado – para acceder al Centro, de conformidad con el citado artículo 25 del Convenio y con el TBI aplicable al caso. De acuerdo con el Convenio, los inversionistas que decidan someter una controversia ante el Centro pueden ser tanto personas físicas como jurídicas.

Con respecto a la legitimación activa, podemos referirnos en primer lugar a las personas físicas o naturales. El Convenio establece que se entenderá como “nacional de otro Estado Contratante” a las personas naturales que, al momento de consentir someter la diferencia a arbitraje, sean nacionales de un Estado Contratante distinto del Estado parte en la diferencia. En igual sentido se expiden la mayoría de los TBI firmados desde los ‘90 en adelante.

Por otro lado, el Convenio entiende, también, como nacional de otro Estado Contratante a toda persona jurídica respecto de la cual las partes hubieran acordado atribuirle tal carácter por estar sometida a control extranjero. A este efecto, se ha entendido que “la nacionalidad de la persona jurídica será la misma de las personas que tienen su control, circunstancia que generalmente se define en función de la nacionalidad de quien ostente la mayoría accionaria” (Medina Casas, 2009: 225).

La regulación de esta figura se encuentra delimitada en profundidad en los TBIs y resulta de vital importancia dadas las formas en las que se estructura el proceso de IED en la actualidad. Los países, como Argentina, suelen exigir a cualquier inversor extranjero que pretenda emprender una actividad económica en sus territorios nacionales, la constitución de una persona jurídica bajo

---

<sup>19</sup> Siguiendo a Pastor Ridruejo (2009) la legitimación activa implica la facultad para reclamar y tener acceso a las jurisdicciones internacionales. Por su parte, la legitimación pasiva refiere a la responsabilidad internacional del sujeto, es decir, a la posibilidad de ser demandado por la infracción de una norma internacional.

legislación local que sea la encargada de la ejecución y gestión de la inversión. Esta “sociedad vehículo” se constituye al solo efecto de llevar adelante la inversión y, si bien tiene nacionalidad del Estado receptor de la inversión, la norma arriba aludida del control extranjero permite al inversor recurrir al arbitraje cuando la sociedad bajo su control ha sido agraviada por el Estado.

Este elemento suele ser uno de los más debatidos en los arbitrajes de inversiones debido a que, muchas veces, resulta complejo determinar quién es el sujeto poseedor de legitimación activa y cuál es su nacionalidad. Por ejemplo, en el caso del puente “Nuestra Señora del Rosario” (Rosario – Victoria) la discusión giró en torno a “Puentes del Litoral”, sociedad vehículo encargada de la ejecución y administración de la inversión. El consorcio estaba conformado por distintas empresas tanto nacionales como extranjeras. Sin embargo, el Tribunal entendió que la alemana Hochtief cumplía con el elemento *ratione personae* ya que era el accionista mayoritario -con el control del 26% de las acciones- de “Puentes del Litoral”<sup>20</sup>.

En lo que refiere a la parte demandada que, como se mencionó, son generalmente los Estados, el demandante tiene la obligación de demostrar que aquel cuenta con legitimación pasiva para ser demandado ante el Centro. En otras palabras, al inversionista le cabe probar que el Estado es pasible de ser llevado al Centro por haber ejecutado actos que incumplen obligaciones establecidas por el TBI u otro acuerdo de protección de inversiones suscripto por el mismo. De acuerdo a la jurisprudencia del CIADI, esto incluye tanto los actos que surgen en cabeza del Estado como por sus organismos públicos y subdivisiones políticas. En este sentido, resulta interesante citar un conocido caso en contra de Argentina por la concesión del sistema de agua y cloacas en la Provincia de Tucumán. El Tribunal desestimó el argumento argentino que pretendía negar la jurisdicción del Centro al sostener que la diferencia surgía de un supuesto incumplimiento de un contrato de concesión suscripto por la Provincia de Tucumán y no por el Estado nacional. El fundamento citado por los

---

<sup>20</sup> HOCHTIEF Aktiengesellschaft vs. Republica Argentina (Caso CIADI No. ARB/07/31). Decisión sobre Jurisdicción, 2011. El Tribunal decidió que Argentina debe pagar una indemnización de US\$ 13.4 millones, la empresa había demandado por US\$157 millones. En 2017 Argentina pidió la nulidad del laudo, todavía no existe decisión. Disponible en: [http://icsidfiles.worldbank.org/icsid/ICSIDBLOBS/OnlineAwards/C260/DC2351\\_En.pdf](http://icsidfiles.worldbank.org/icsid/ICSIDBLOBS/OnlineAwards/C260/DC2351_En.pdf). Página consultada el 14 de marzo de 2022.

árbitros alude al principio del derecho internacional según el cual un Estado federal “no puede basarse en el carácter federal o descentralizado de su constitución para limitar el alcance de sus responsabilidades internacionales”<sup>21</sup>.

### **Elemento *ratione materia***

La *ratione materia* requiere que el inversionista demuestre que la controversia llevada ante el Tribunal es de naturaleza jurídica y que surge directamente de una inversión.

Respecto a la primera condición, si bien *a priori* parece difícil determinar los alcances de la expresión “diferencia de naturaleza jurídica” del artículo 25, han sido los propios Directores Ejecutivos del Banco Mundial quienes se han ocupado de aclarar que con ella se buscó delimitar la jurisdicción del Centro a los **conflictos de derechos**, dejando de lado los simples conflictos de intereses o políticos. En tal sentido, determinaron que “la diferencia debe referirse a la existencia o al alcance de un derecho u obligación de orden legal, o a la naturaleza o al alcance de la reparación a que dé lugar la violación de una obligación de orden legal” (CIADI, 2006: 44).

Cabe señalar que los Tribunales coinciden en remarcar que si bien es cierto que las disputas sobre inversiones en las cuales un Estado sea parte con frecuencia tienen elementos políticos o involucran actos gubernamentales, tales disputas no pierden su carácter legal mientras refieran a derechos legales u obligaciones o las consecuencias de su incumplimiento.

Al respecto, se puede traer a colación otro caso en contra de Argentina por la concesión del servicio de distribución de agua y cloacas en la Ciudad de Buenos Aires y municipalidades circundantes. En este caso, las demandantes recurrieron al CIADI alegando que las medidas tomadas por el gobierno argentino en respuesta a la crisis de 2001 dañaban sus inversiones y representaban una infracción de los compromisos contraídos con ellas al obtener la concesión. Específicamente, la medida que originó la controversia fue la pesificación y el consiguiente impedimento de ajustes en las tarifas que la

---

<sup>21</sup> Compañía de Aguas del Aconquija S.A. & Compagnie Générale des Eaux vs. República Argentina (Caso CIADI No. ARB/97/3). Decisión sobre Jurisdicción, 2005. Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0214.pdf>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

sociedad de las demandantes podía cobrar por los servicios de suministro de agua potable y desagües cloacales. Las demandantes afirmaron que, al no haber introducido ajustes en las tarifas, Argentina incumplió sus obligaciones jurídicas que surgen del TBI firmado con Francia de otorgar un trato justo y equitativo a las demandantes. En este sentido, el Tribunal le dio la razón a los inversionistas al entender que un caso basado en los derechos legales otorgados en virtud de los acuerdos bilaterales de inversión presentaba naturaleza legal en los términos del artículo 25 del Convenio<sup>22</sup>.

En relación a la segunda condición –que la controversia surja directamente de una inversión-, el Convenio CIADI no explicita qué será entendido por inversión. Esta omisión fue deliberada porque al momento de su redacción se buscó dejar libertad para que los Estados definieran por sí mismos lo que reconocerían como una inversión en su propio territorio. Sin embargo, como se mencionara, las definiciones insertas en los TBI suelen ser muy amplias y abarcativas, por lo que casi cualquier tipo de activo poseído o controlado por un inversionista puede ser considerado una inversión. Así, se incluyen desde bienes inmuebles y acciones hasta concesiones comerciales y créditos pecuniarios.

Entonces, este régimen internacional no sólo protege la IED, como suele entenderse, sino cualquier tipo de inversión lo que comprende, incluso, a la inversión en cartera. Por ejemplo, Argentina ha sido demandada por un conjunto de 180.000 personas físicas y entidades italianas que habían adquirido bonos soberanos argentinos que luego fueron defaultados. En este caso, uno de los argumentos sostenidos por la Procuraduría del Tesoro era que los derechos sobre valores adquiridos por las demandantes no constituían una inversión en los términos del Convenio CIADI porque no reunían los criterios del ‘Test Salini’<sup>23</sup>. Subsidiariamente, se argumentó que aún en el caso de que aquella

---

<sup>22</sup> Suez, Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. and InterAguas Servicios Integrales del Agua S.A. vs. República Argentina (Caso CIADI No. ARB/03/19). Decisión sobre Jurisdicción, 2006. Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0819.pdf>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

<sup>23</sup> El Test Salini surge del famoso laudo Salini Costruttori vs. Reino de Marruecos (Caso CIADI No. ARB/00/4). Decisión sobre jurisdicción, 2001. En este caso se hace referencia a los criterios que debe reunir una operación económica para ser considerada como una inversión. Estos son: contribución sustancial del inversor; cierta duración; existencia de un riesgo operativo; regularidad de las utilidades; y contribución al desarrollo económico del Estado receptor.

fuera considerada una inversión, ésta no fue realizada en el territorio de Argentina. Según la defensa, no se realizó ninguna transferencia de dinero al territorio de Argentina, aquellos derechos estaban ubicados fuera de Argentina y no estaban comprendidos en la jurisdicción territorial del país. Sin embargo, el Tribunal entendió que la controversia surgía directamente de una inversión al establecer que los bonos y los derechos sobre valores de las demandantes deben considerarse inversiones tanto en los términos del TBI firmado entre Argentina e Italia, como así también en los términos del Convenio CIADI<sup>24</sup>.

En definitiva, se advierte que el inversionista debe basar sus pretensiones en los derechos y garantías de los que goza en función del TBI, y que tales derechos y garantías fueron violados por diferentes medidas adoptadas por el Estado, perjudicando así su inversión. Asimismo, tiene la carga de probar que la inversión objeto del perjuicio encaja dentro de las normas establecidos por el TBI en el que se ampara y en el Convenio.

### **Elemento *ratione voluntatis***

El artículo 25 del Convenio exige, como requisito ineludible, que exista un consentimiento de las partes otorgado por escrito para someter la controversia a la jurisdicción del Centro. En interpretación del mencionado artículo se desprende que el consentimiento de las partes es la piedra angular en la que descansa la jurisdicción del Centro, pero el Convenio no especifica el momento en que éste debe darse, así como tampoco exige que el consentimiento de ambas partes se haga constar en un mismo instrumento (CIADI, 2006).

Se debe tener en cuenta que la sola ratificación del Convenio CIADI por parte del Estado no significa que se haya sometido a la jurisdicción del Centro, sino que se requiere un instrumento separado en el cual exprese su consentimiento. La doctrina internacionalmente aceptada sostiene que, en la práctica de los Estados, son tres las fuentes de formación del consentimiento. La menos usada en la actualidad es aquella en la que el consentimiento se

---

Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0738.pdf>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

<sup>24</sup> Abaclat y otros vs. República Argentina (Caso CIADI No. ARB/07/5). Decisión sobre Jurisdicción, 2011. Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0236.pdf>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

expresa en una cláusula arbitral inserta en los contratos de inversión entre inversionistas extranjeros y Estados receptores. Otra de las formas refiere a la formación del consentimiento a través de la normativa nacional del Estado, es decir, aquel caso en el que la legislación doméstica que rige en materia de inversión contiene una disposición que ofrece el arbitraje. Por último, la de mayor utilización es la que se da a través de un Tratado, ya sea bilateral o multilateral, que contenga una cláusula de solución de disputas que permita recurrir al arbitraje (Galindo, 2012).

Sin embargo, las disposiciones de las últimas dos formas de expresión del consentimiento arriba citadas, no son suficientes para demostrar su existencia, ya que también requieren el acuerdo previo de todas las partes. En estos casos, para que el acuerdo se perfeccione faltaría el pronunciamiento del inversionista en el que se acepte la oferta de arbitraje que hace el Estado a través de su normativa interna o de un TBI.

En este sentido, en cuanto al consentimiento otorgado por el inversionista extranjero, la doctrina manifiesta que “al amparo del sistema CIADI se admite que el Estado pueda realizar una oferta al inversionista y sólo en el caso de que éste efectivamente decida someter una controversia jurídica en materia de inversión al CIADI, el consentimiento queda perfeccionado” (Pérez Pacheco, 2013: 24). Entonces, en el caso de interés de esta investigación, el consentimiento se constituye por un lado con la oferta del arbitraje realizada por el Estado a través de la firma de un TBI cuya cláusula de solución de disputas incluye como opción recurrir al CIADI; y, por otro, con la aceptación de la oferta por parte del inversionista que se va a concretar recién en el momento de presentar la solicitud de arbitraje en el Centro<sup>25</sup>.

La manifestación del consentimiento del inversionista no requiere de enunciación formal o presentación de un documento, simplemente se entiende que el consentimiento de éste ha sido expresado -y el consentimiento al arbitraje perfeccionado- una vez que decide presentar la demanda en el CIADI.

---

<sup>25</sup> Ello pareciera ser un defecto del sistema, ya que el inversor puede iniciar el procedimiento arbitral contra el Estado receptor amparándose en el TBI firmado por aquel, y perfeccionando así su consentimiento. Sin embargo, el Estado receptor no puede iniciar el arbitraje sin la existencia previa del consentimiento expreso por parte del inversionista. En este sentido, el consentimiento del inversionista debe ser manifestado de manera positiva y no puede ser sustituido por el TBI o simplemente asumido (Schreuer, 2009).

## **Elemento *ratione temporis***

La *ratione temporis* es aquel requisito jurisdiccional que implica reconocer la vigencia del tratado que protege a la inversión, por ejemplo un TBI, como así también la del Convenio, para poder llevar adelante el litigio frente al CIADI. En este sentido, al momento de la presentación de la solicitud de arbitraje por parte del inversionista, los cuerpos normativos que rigen sobre la controversia en cuestión deben estar vigentes. Tanto el Estado receptor de la inversión como el Estado de nacionalidad del inversionista deben haber firmado y ratificado el Convenio CIADI. Asimismo, resulta necesario que ambos Estados tengan un TBI ratificado y en vigencia que proteja a sus inversores en el territorio del otro y habilite el recurso al arbitraje.

En la práctica, este elemento es objeto de grandes debates, sobre todo a partir del hecho de que varios Estados han comenzado a denunciar el Convenio en los últimos años. En estos casos, el nudo de la cuestión gira en torno a si los inversionistas extranjeros, que realizaron una inversión con anterioridad a la denuncia, gozan aún del derecho de recurrir al arbitraje.

En el caso del Convenio CIADI, son dos los artículos que regulan esta materia. El artículo 71 afirma que todo Estado Contratante podrá denunciar el Convenio “mediante notificación escrita dirigida al depositario del mismo. La denuncia producirá efecto seis meses después del recibo de dicha notificación”. Por otro lado, el artículo 72 establece que la denuncia por parte del Estado no afectará a los derechos y obligaciones de dicho Estado y sus subdivisiones políticas, nacidos del consentimiento a la jurisdicción del Centro dado por alguno de ellos con anterioridad a la denuncia.

No obstante, según la interpretación de Christoph Schreuer, uno de los doctrinarios más prestigiosos en la materia y recurrentemente citado en los procedimientos arbitrales, el intento por parte del inversionista de aceptar una oferta de arbitraje que pudiera existir dentro de un TBI no puede tener éxito si se realiza luego de efectivizada la denuncia del Convenio por parte del Estado. Para que los derechos y obligaciones puedan ser preservados de conformidad con el artículo 72, el consentimiento debe ser perfeccionado por el inversionista con anterioridad a la denuncia del Convenio. La referencia del artículo 71 al periodo

de seis meses a partir del cual tiene efecto la denuncia, no habilita la posibilidad de perfeccionar el consentimiento dentro de este período (Schreuer, 2009).

### **2.2.2 EL PROCEDIMIENTO ARBITRAL, CARACTERÍSTICAS DEL LAUDO Y RECURSOS**

Hasta aquí hemos desarrollado los requisitos que deben reunir los inversionistas para presentar una demanda en el Centro, es decir, los elementos jurisdiccionales. Ahora bien, una vez comprobados estos elementos y confirmada la competencia del Tribunal a través del dictamen de un primer laudo parcial sobre jurisdicción, se procede al análisis de las cuestiones de fondo o sustanciales.

En esta etapa, el inversionista somete sus alegaciones sobre las supuestas violaciones a sus derechos que ha sufrido por parte del Estado al análisis de los árbitros, y peticona ante ellos el pago de una indemnización por los perjuicios sufridos. Para esto, la defensa del inversionista como parte demandante tiene la carga de demostrar que el Estado receptor de la inversión no respetó alguna o ninguna de las normas detalladas en el primer capítulo de este trabajo (garantía y protección por Expropiación; Trato Justo y Equitativo; Protección y Seguridad Plenas; Trato Nacional y Nación Más Favorecida), vulnerando en consecuencia los términos del TBI suscripto por el mismo.

Es suficiente que el Tribunal compruebe la violación de una sola de las normas para dictaminar un laudo contrario al Estado. La práctica demuestra que, en general, la norma más susceptible de ser vulnerada es la del Trato Justo y Equitativo debido a la versatilidad de su concepto y la amplitud de las interpretaciones que suelen tener los Tribunales CIADI. Por su parte, al otro extremo se encuentra la norma de Garantía y Protección por Expropiación, ya sea expropiación directa o indirecta. La violación de esta norma es una de las tareas a cargo de la representación de los inversionistas más difíciles de probar. Esto se debe a que no toda interferencia gubernamental significa una expropiación que se deba compensar. Son numerosos los factores a considerar para llegar a la conclusión de que el Estado ha adoptado una actitud expropiatoria. Los árbitros deben evaluar el propósito y el efecto de la medida

implementada por el Estado, el nivel de duración de la interferencia, las expectativas del inversor, la proporcionalidad de la medida, entre otras.

Por ejemplo, una medida adoptada por razones de utilidad pública difícilmente pueda ser considerada como expropiatoria por un Tribunal, ya que no cabe responsabilidad ante el ejercicio de los poderes soberanos realizado de manera legítima y de buena fe. No hay obligación de compensar por las regulaciones realizadas de manera razonable y necesaria para la protección de salud pública, de la seguridad, la moral y el bienestar social. En esta dirección, un caso clave que sentó un importante precedente en el arbitraje de inversiones fue el iniciado por Philip Morris en contra de Uruguay en 2010.

Durante la primera presidencia de Tabaré Vázquez (2005-2010), Uruguay emprendió una lucha para desalentar el consumo de tabaco entre su población. Con tal objetivo, se prohibió fumar en espacios públicos cerrados, se aumentaron los impuestos al tabaco, se prohibió la publicidad y se obligó a las tabacaleras a que incluyeran advertencias en sus paquetes de cigarrillos. A partir de estas medidas, el consumo de tabaco en Uruguay disminuyó considerablemente y, en consecuencia, las tabacaleras se vieron perjudicadas. Entonces, Philip Morris International demandó por US\$25 millones al Estado uruguayo por considerar que el conjunto de medidas implementadas por el gobierno de Tabaré Vázquez para desalentar el consumo de cigarrillos perjudicaban comercialmente a la empresa, al extremo de que el valor de su inversión se había visto tan gravemente afectado que se configuraba una expropiación indirecta. En otras palabras, la empresa sostenía que la política antitabaco tuvo el efecto de privarla sustancialmente del valor de su inversión. Sin embargo, el Tribunal rechazó el argumento de la demandante en cuanto a la existencia de una expropiación, ya que consideró que las medidas fueron implementadas en función del poder soberano del Estado con el objetivo de proteger la salud de la población y dictaminó que Philip Morris abonara la suma de US\$7 millones a Uruguay por los gastos del arbitraje<sup>26</sup>.

Por último, en lo concerniente al laudo se debe tener en cuenta que todas las decisiones son tomadas por mayoría de votos de todos los miembros del

---

<sup>26</sup> Philip Morris y otros vs. República Oriental del Uruguay (Caso CIADI No. ARB/10/7), Laudo de 2016. Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw7417.pdf>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

Tribunal. El laudo se debe dictar por escrito y lleva la firma de los miembros del Tribunal que hayan votado a favor. Sin embargo, según el artículo 48 del Convenio “los árbitros podrán formular un voto particular, estén o no de acuerdo con la mayoría, o manifestar su voto contrario si disienten de ella”. Si bien los laudos emanados de procedimientos arbitrales CIADI son generalmente públicos y podemos acceder a ellos desde el sitio oficial del Centro, las partes pueden requerir que el mismo se mantenga confidencial.

Tal como surge del Derecho Internacional Público, la sentencia arbitral es definitiva y obligatoria por lo que no son posibles recursos de apelación ante jurisdicciones superiores. En consecuencia, ante los laudos de tribunales CIADI sólo caben recursos de aclaración, revisión y anulación. El artículo 82 de la Convención de La Haya de 1907<sup>27</sup> declara, respecto al recurso de aclaración, que “toda controversia que pudiera surgir entre las partes relativa a la interpretación y ejecución de la sentencia, será, salvo estipulación en contrario, sometida al juicio del tribunal que la haya dictado”. Según el artículo 50 del Convenio CIADI, cualquiera de las partes puede solicitar una aclaración acerca del sentido o alcance del laudo y, si el Tribunal lo considera necesario, se puede suspender la ejecución del laudo en cuestión hasta que se decida sobre la aclaración.

En cuanto al recurso de revisión, según el artículo 83 de la Convención de La Haya, la misma puede solicitarse sólo en el caso de descubrirse un hecho nuevo, que al momento de dictarse el laudo era desconocido por el Tribunal y por la parte que pide la revisión, y que hubiera podido ejercer una influencia decisiva sobre el laudo. Por su parte, el Convenio en su artículo 51 agrega que la solicitud de revisión debe ser presentada dentro de los noventa días de conocerse el hecho nuevo y nunca más allá de tres años después de haberse dictado el laudo.

Por fin, el Convenio también incluye en su artículo 52 el recurso de anulación, siempre que esté fundado en alguna de las siguientes causas:

- a) que el Tribunal se hubiere constituido incorrectamente;

---

<sup>27</sup> Convención de 1907 para la Resolución Pacífica de Controversias Internacionales. Disponible en: <https://docs.pca-cpa.org/2016/01/Convenci%C3%B3n-de-1907-para-la-resoluci%C3%B3n-pac%C3%ADfica-de-controversias-internacionales.pdf>. Página consultada el 10 de marzo de 2022.

- b) que el Tribunal se hubiere extralimitado manifiestamente en sus facultades;
- c) que hubiere habido corrupción de algún miembro del Tribunal;
- d) que hubiere quebrantamiento grave de una norma de procedimiento; o
- e) que no se hubieren expresado en el laudo los motivos en que se funde.

La particularidad de la nulidad es que su evaluación se somete a consideración de un nuevo Tribunal, distinto de aquel que dictó la sentencia objeto de este recurso. Y, en el caso de que se dé lugar a la nulidad, la controversia será llevada ante un tercer Tribunal distinto de los anteriores dos. Por ello, en realidad, “la nueva controversia no hará sino dar lugar a acciones unilaterales que pueden agravar la primera controversia, a no ser que las partes se pongan de acuerdo sobre otro medio de solución” (Pastor Ridruejo, 2009: 607).

Por otra parte, en lo que refiere a la ejecución de la sentencia arbitral, se desprende del artículo 54 del Convenio que todo Estado “reconocerá al laudo dictado conforme a este Convenio carácter obligatorio y hará ejecutar dentro de sus territorios las obligaciones pecuniarias impuestas por el laudo como si se tratara de una sentencia firme dictada por un tribunal existente en dicho Estado”.

Como señala Sommer (2011: 3), los laudos enfatizan su carácter de ejecutabilidad sin aplicación del *exequatur*<sup>28</sup> por parte de los órganos jurisdiccionales del Estado en donde se cumplimenten, lo que lleva al surgiendo de discrepancias en la interpretaciones sobre aspectos de inmunidades de jurisdicción y ejecución<sup>29</sup>. Los requisitos de ejecución se limitan a un trámite de

---

<sup>28</sup> Esta figura consiste en el reconocimiento en un país de las sentencias dictadas por los tribunales de otro Estado. En este caso, el reconocimiento de los laudos dictados por el CIADI.

<sup>29</sup> El concepto de **inmunidad** puede expresarse en los términos de una relación jurídica: es un derecho que tiene alguien (persona o Estado) frente a otro (autoridad o Estado) que no puede ejercer su poder. En el orden internacional y en relación con los Estados extranjeros, la inmunidad presenta dos modalidades: la **inmunidad de jurisdicción**, en virtud de la cual el Estado extranjero no puede ser demandado ni sometido a juicio ante los tribunales de otros Estados, y la **inmunidad de ejecución**, en virtud de la cual el Estado extranjero y sus bienes no pueden ser objeto de medidas de ejecución, o de aplicación de las decisiones judiciales y administrativas, por los órganos del Estado territorial (Diez de Velasco, 2007: 312). Si bien la institución de la inmunidad ha ido evolucionando y se puede afirmar que actualmente la inmunidad de jurisdicción se restringe a los actos de imperio de los Estados -aquellos en los que actúan en ejercicio de su poder soberano- y no a los actos de gestión, la inmunidad de ejecución sigue siendo absoluta. En el caso concreto que nos ocupa, los Estados, por las disposiciones del Convenio de Washington, se someten expresamente a la jurisdicción del CIADI; no obstante, “uno de los mayores obstáculos sobre la ejecución de los laudos del CIADI, se presentan en las interpretaciones y alcances de la inmunidad de ejecución” (Sommer, 2011: 6), tema sobre el que volveremos más adelante.

verificación de autenticidad del laudo y seguir el procedimiento de ejecución de la sentencia ante los órganos administrativos respectivos fijados por el Estado.

De esta manera, los inversionistas pueden instar la ejecución de estas sentencias. Argentina fue objeto de similares maniobras cuando la compañía francesa Suez, encargada de la concesión de servicios de distribución de agua y tratamiento de aguas cloacales en la Ciudad de Buenos Aires y alrededores, decidió forzar la ejecución de dos laudos<sup>30</sup> vía tribunales estadounidenses en 2019. Los tres laudos con sentencia firme y a su favor reconocían que el gobierno argentino se había negado a aplicar los ajustes previamente acordados en los mecanismos de cálculos y ajuste de tarifas. La justicia norteamericana podría hacer lugar a los pedidos de la francesa y ordenar la incautación de activos del Estado argentino por la suma de US\$630 millones (De Beaupuy, 2019). Es el artículo 54 del Convenio el que habilita esta posibilidad al disponer que si una de las Partes no cumple con el laudo, la otra puede buscar el reconocimiento y la ejecución de las obligaciones pecuniarias en los tribunales de cualquier Estado Contratante del CIADI. En este sentido, el laudo tiene la misma validez que cualquier sentencia firme de los tribunales de dicho Estado.

Si bien los Estados Miembros del CIADI deben reconocer y ejecutar el laudo, el artículo 55 reconoce que la legislación de cada Estado relativa a la inmunidad soberana en materia de ejecución seguirá siendo aplicable. Sin embargo, esto no implica que se permita al Estado eludir su responsabilidad al obstruir la ejecución de un laudo en tanto que

para aquellos supuestos en donde la parte vencida en el litigio decida no cumplir con lo resuelto en el laudo arbitral, tal incumplimiento produce como efecto inmediato el 'renacimiento' de la protección diplomática (art. 27), dejando abierta la posibilidad para que el Estado Contratante, del que es nacional el inversor vencedor en el litigio, aplique sanciones u otras medidas contra el Estado infractor o efectúe una presentación ante la Corte Internacional de Justicia por un eventual caso de responsabilidad internacional del Estado (art. 64) (Sommer, 2011: 10).

---

<sup>30</sup> Los laudos en cuestión fueron registrados en CIADI en julio de 2003 y son los siguientes: Suez, Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. e Interagua Servicios Integrales de Agua S.A. vs. República Argentina; Suez, Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. y Vivendi Universal S.A vs. República Argentina.

A modo de conclusión parcial, al observar la práctica desarrollada por el sistema CIADI, se pueden extraer varios factores que justificarían y/o legitimarían su continuidad como principal centro de solución pacífica de las disputas sobre inversiones. Así, uno de los puntos a favor de este sistema refiere al hecho de que, prohibiendo expresamente al Estado de nacionalidad del inversor el ejercicio de la protección diplomática, ha logrado despolitizar los conflictos relacionados a inversiones. Remarcable logro si se tienen en cuenta las innumerables situaciones en las que países de América Latina, pero no exclusivamente de esta región, han sido objeto de presiones e incluso intervenciones militares por parte de las grandes potencias con el objetivo de asegurar los intereses de sus connacionales. Caso ilustrativo es el del bloqueo a las costas venezolanas de 1902. En este caso, las marinas de guerra de Gran Bretaña, Alemania e Italia bloquearon puertos de Venezuela exigiendo el pago inmediato de las deudas contraídas por el gobierno con las compañías de sus connacionales. En respuesta a estas acciones fue enunciada por el Canciller argentino, Luis María Drago, la doctrina que lleva su nombre y propone que ningún Estado extranjero recurra a la fuerza contra una nación americana con la finalidad de cobrar una deuda financiera (Podestá Costa y Ruda, 1985). Sin embargo, Venezuela se vio forzada a pagar las deudas con los ingresos de la aduana.

A favor del Centro, como mencionamos en la introducción, algunos autores reconocen que ha otorgado una garantía que ellos consideran fundamental para que la región fuera destino de inversiones extranjeras (Salacuse y Sullivan, 2005). Esto se debería a que, a partir de la proliferación de TBIs u otros acuerdos de protección de inversión -como el NAFTA- que habilitan su jurisdicción, se instituyó como un determinante no poco relevante en países donde muchas veces la seguridad jurídica se encuentra cuestionada. De esta forma, el CIADI constituiría un elemento entre varios determinantes del flujo de IED hacia los países de la región que favorecieron la instalación de industrias y promovieron el desarrollo de estas sociedades. Sin embargo, hoy en día son muchos los Estados que comenzaron a cuestionar el arbitraje por favorecer únicamente a las grandes firmas internacionales.

Esta situación podría ser un indicio de la crisis que atraviesa el sistema de solución de controversias en materia de inversiones, que no se agota en los países en desarrollo, sino que también incluye en la actualidad a los países desarrollados. Así, en 2011 Australia manifestó su decisión de excluir en los futuros acuerdos sobre inversiones que suscriba al arbitraje como método de solución de controversias, afirmando que las disputas se resolverán en los tribunales locales australianos. Por su parte Estados Unidos, con una postura menos rupturista del actual sistema, ha optado por reformar sus acuerdos modelos para incorporar limitaciones dentro de los estándares de protección que aseguren un mayor equilibrio entre el derecho de regular por parte del Estado y la necesaria protección de los inversores extranjeros, pero sin abandonar al arbitraje como método central de solución de las diferencias relativas a inversiones<sup>31</sup>.

---

<sup>31</sup> Sudáfrica e India han adoptado una postura similar de revisión de los TBIs suscriptos con el objetivo de garantizar la seguridad de las inversiones, pero preservando el derecho soberano de diseñar sus propias políticas públicas.

## **Capítulo 3: LA SITUACION DE LOS PAISES DEMANDADOS: EL CASO DE ARGENTINA**

En el primer apartado de este capítulo, se analiza brevemente la relación de los países de la región de América Latina y el Caribe con el régimen internacional de inversiones, poniendo el foco en la divergencia entre las expectativas y los efectos logrados a partir del ingreso de estos países al mencionado régimen. Luego, en los puntos 2 y 3 del capítulo, se profundiza en la situación de Argentina, que a partir de la crisis de 2001 se ha convertido en el “gran demandado” en materia de arbitraje de inversiones CIADI, y la correlación inversa que puede apreciarse entre el aumento de demandas (con los consiguientes laudos contrarios a nuestro país), y la caída del flujo de IED.

### **3.1 LA REGIÓN Y EL RÉGIMEN INTERNACIONAL DE INVERSIONES**

A lo largo de la década de los ‘90, impulsados por el recetario que emanaba del Consenso Washington, los Estados de América Latina y el Caribe reformaron sus legislaciones internas y comenzaron a suscribir una serie de TBIs con los países exportadores de capital, en los que reconocen nuevos derechos y garantías en beneficio de los inversionistas extranjeros, entre los que se encuentra la prórroga de jurisdicción al CIADI. Es decir que, los inversionistas tendrían la posibilidad de recurrir a un tribunal internacional si su inversión es perjudicada por el accionar de un Estado Parte del Convenio CIADI.

En este sentido, como ya se mencionara, fue Alemania la pionera en esta práctica. Sin embargo a partir de 1970 la suscripción de estos convenios se convirtió en “una política deliberada de los países exportadores de capital, los cuales suscribieron decenas de ellos, fundamentalmente con países de África y Asia” (Fernández, 1992: 68). Recién en la década de los ‘90 los países de nuestra región, antes reacios a la firma de estos acuerdos (inspirados por las

Doctrinas Calvo y Drago)<sup>32</sup>, se incorporan a la lista de Estados firmantes de convenios en materia de protección de inversiones extranjeras.

De esta manera, la región esperaba una lluvia de inversiones que motorizara sus economías y les permitiera superar la barrera del subdesarrollo. No obstante, el desenlace no fue el esperado. Si bien, en un contexto de globalización y liberalización de la economía mundial, se observó un aumento del flujo de IED hacia los países de América Latina y el Caribe -principalmente de origen europeo y norteamericano-, los TBIs demostraron no ser instrumento suficiente para captar flujos de inversión constantes y mucho menos de promover el desarrollo.

Aún existe un amplio debate respecto a la cuestión del efecto de los TBIs en las corrientes de IED hacia los países en desarrollo. La UNCTAD (1998) realizó un estudio en el que se partía del supuesto que estos acuerdos debían influir en las corrientes de IED entre los países signatarios en un plazo aproximado de un año desde la concertación del tratado. Sin embargo, pudo observarse que si bien se mostraba una cierta incidencia, la misma era insignificante, y se consideró la posibilidad de que pudiera materializarse recién muchos años después de la firma del instrumento. Por su parte, Yackee (2007) llegó a la conclusión de que el efecto aparentemente positivo de aquellos tratados en la IED carecía en gran medida -y en la mayoría de los casos por completo- de importancia. Otros factores presentes en el país receptor como la disponibilidad de recursos naturales y su costo, la mano de obra barata y el tamaño del mercado podrían ser factores más determinantes y explicativos del flujo de inversiones hacia la región.

En todo caso, cabe sostener con Büthe y Milner (2004) que los TBIs pueden entrañar costos para los países en desarrollo porque limitan sus opciones de política y suponen costos monetarios adicionales en caso de que se produzcan violaciones de los compromisos contraídos en los tratados. De hecho, en nuestra región los TBIs han tenido un impacto que podría considerarse negativo. El número de arbitrajes internacionales inversor-Estado se ha

---

<sup>32</sup> Al igual que la Doctrina Calvo, la Doctrina Drago defendía la primacía de la soberanía de los Estados receptores de la inversión sobre los derechos de los inversores extranjeros, los que debían aceptar que las controversias que pudieran derivarse de sus inversiones fueran resueltas por los tribunales del Estado huésped (Freeman Smith, 1991).

disparado en los últimos veinte años y la región de América Latina y el Caribe es la más afectada por el arbitraje de inversiones, ya que presenta la mayor proporción de laudos en contra de sus Estados, generando un significativo impacto económico por los montos millonarios que fueron instados a pagar (a este respecto, resulta ilustrativo el gráfico N° 2).

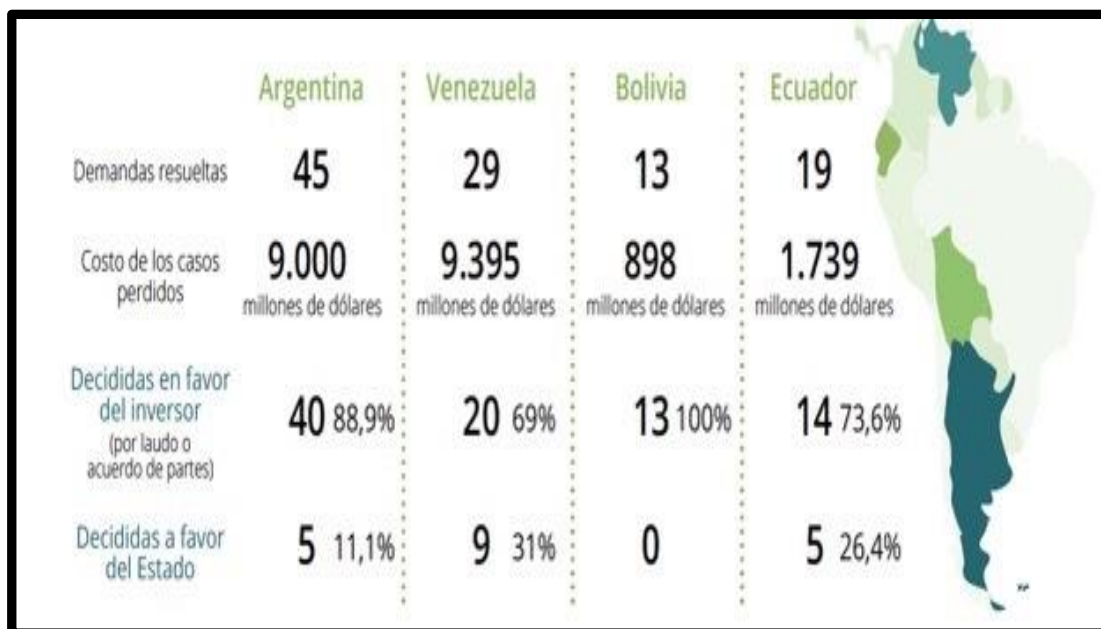
Gráfico N° 2: Las 20 demandas más costosas para los Estados



Fuente: Olivet, Müller y Ghiotto (2019)

En efecto, el 70% de las demandas presentadas finalizaron beneficiando a las empresas. La situación es aún peor para el caso de Argentina donde la cifra sube a 88%, porcentaje que incluye aquellas disputas en las que nuestro país terminó llegando a un acuerdo con las empresas para que levantaran sus demandas. Por ejemplo, de esta forma se resolvieron los litigios con las norteamericanas Azurix y CMS Gas Transmission Company (Lukin, 2013).

Gráfico N° 3: Los Estados más demandados



Fuente: Olivet, Müller y Ghiotto (2019)

A pesar de estos indicadores negativos, son pocos los países que han decidido retirarse del CIADI denunciando su Convenio. La mayoría de la región no sólo mantiene en vigor los viejos TBIs con amplios beneficios para los inversores extranjeros, sino que también muchos de ellos han firmado o se encuentran negociando nuevos acuerdos de similares características.

### 3.2 ARGENTINA: EL GRAN DEMANDO

En la década del '90 del siglo pasado, el contexto internacional se caracterizaba por el auge de las políticas neoliberales y la deslocalización de las grandes empresas que trasladaban sus centros productivos de los países centrales hacia la periferia. Como consecuencia, comenzaron a incrementarse los flujos de IED hacia los países en desarrollo. Belloni y Wainer, sin embargo, sostienen que “las modalidades de inserción del capital extranjero durante dicha década no surgieron sólo como estrategias globales de producción en el marco de la nueva división mundial del trabajo, sino que también respondieron a

factores de atracción y a políticas económicas locales de incentivo a la IED" (2013: 37).

Argentina adoptó, al igual que otros países en la región, la agenda del Consenso de Washington que patrocinaba tipos de cambio competitivos, la liberalización del comercio y de la IED, el ajuste fiscal y el recorte del "inflado" papel del Estado como fórmula para aliviar los problemas económicos del subdesarrollo. El gobierno de Menem promovió muchas de estas reformas, incluso aquellas que no eran fundamentales para la economía argentina (Martínez y Soto, 2012).

En este sentido, durante la década del '90 el país encaró una reforma del Estado a través de un conjunto de políticas estructurales pro-mercado que tuvieron como ejes la estabilización de precios, la instauración de un esquema de convertibilidad entre la moneda local y el dólar, la apertura comercial, la desregulación y la privatización de empresas del Estado. Esta reforma cambió radicalmente las reglas de juego de la economía local y terminó beneficiando no sólo la inserción de capitales extranjeros, sino también su avance sobre los sectores económicamente más dinámicos del aparato productivo argentino (Schorr y Wainer, 2014).

En lo que refiere a la IED, en septiembre de 1993 se publicó el Decreto N° 1853<sup>33</sup> que modifica la Ley de Inversiones de 1976<sup>34</sup>, aún vigente, y establece que las compañías extranjeras pueden invertir en Argentina sin necesidad de obtener una aprobación previa de ningún tipo y en igualdad absoluta con las empresas nacionales. En paralelo, se adoptaron dos medidas complementarias. Por un lado, como fue señalado anteriormente, Argentina firmó el Convenio del CIADI en mayo de 1991, ratificado en octubre de 1994; por el otro, se emprendió una estrategia de suscripción y ratificación de TBIs que otorgaron numerosas ventajas a los inversionistas externos para que localizaran sus fondos en el país. Así, Argentina firmó entre 1990 y 2001 cincuenta y ocho TBIs que a partir del 18 de noviembre de 1994, fecha de entrada en vigor del Convenio CIADI,

---

<sup>33</sup> Decreto 1853/93. Inversiones Extranjeras. Disponible en: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/16477/norma.htm>. Página consultada el 12 de marzo de 2022.

<sup>34</sup> Ley N° 21.382. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/ley-21382-56254/texto>. Página consultada el 12 de marzo de 2022.

habilitaban al inversionista la posibilidad de demandar al Estado argentino ante tribunales internacionales.

De esta manera, podría observarse una correlación directa entre la firma de los TBIs y el aumento de los flujos de IED hacia el país durante estos años, que tuvo lugar, principalmente, a través de la privatización de empresas estatales de servicios públicos, pero también a partir del desembarco de empresas extranjeras en el sector de telecomunicaciones, energía y explotación de recursos naturales. Sin embargo, los impactos negativos de estos acuerdos van a tornarse evidentes recién a finales de la década y, fundamentalmente, en los primeros años del siglo XXI.

En 1997 comenzaron a registrarse las primeras demandas en contra del país en el CIADI, pero es a partir de 2001 que, como consecuencia de la salida de la convertibilidad, la pesificación de tarifas y la renegociación de contratos de servicios públicos, se generó una ola de reclamos ante tribunales internacionales. Según la base de datos del CIADI, el *default* de 2001 y las medidas implementadas para salir de la crisis generaron cuarenta y cinco nuevos procedimientos llevados adelante por inversionistas extranjeros sólo en el marco del CIADI. De las cuarenta y cinco demandas, el Estado argentino obtuvo tres laudos favorables y diecinueve en contra, teniendo que afrontar, en el último caso, las costas de los procedimientos y el pago de las indemnizaciones correspondientes. Esto sin tener en cuenta los dieciocho arbitrajes internacionales en los que Argentina llegó a un acuerdo, también beneficioso para los inversionistas, con el objetivo de que levantaran sus demandas. Por último, tres han sido discontinuados por diferentes motivos y sólo dos procedimientos arbitrales iniciados como consecuencia de la crisis se encuentran aún pendientes.

Por otro lado, en la primera década del siglo XXI Argentina también fue objeto de demandas, no ya por las medidas adoptadas como consecuencia de la crisis, sino por las políticas aplicadas durante las administraciones kirchneristas que buscaban desandar el camino escogido en los '90 y recuperar el poder de decisión nacional en sectores estratégicos de la economía. En este sentido, la política de nacionalización y estatización fue la segunda fuente de litigios que convirtieron a Argentina en el país más demandado del mundo ante tribunales CIADI. Así, fueron cinco los casos en los que inversionistas

extranjeros recurrieron al Centro del Banco Mundial alegando que sus inversiones habían sido objeto de una expropiación ilegítima por parte del gobierno argentino. De los cinco procedimientos, el Estado argentino obtuvo un laudo favorable y uno en contra. En uno de los casos se llegó a un acuerdo entre las partes en el que Argentina reconoció su actitud expropiatoria y se comprometió al pago de la indemnización exigida, que aún no ha sido desembolsada. Los dos restantes se encuentran pendientes de resolución.

El laudo favorable emanó del Tribunal que llevó adelante el arbitraje de TSA Spectrum contra Argentina<sup>35</sup>. Thales Spectrum Argentina (TSA) obtuvo en 1997 la concesión para la administración, gestión y control del espectro radioeléctrico del país por quince años. Sin embargo, el gobierno rescindió el contrato en 2004 debido al supuesto enriquecimiento ilícito del inversionista y la autoridad nacional de telecomunicaciones pasó a operar las instalaciones. El Tribunal no llegó a evaluar si la expropiación existió ya que consideró que “no tiene jurisdicción sobre el reclamo, aceptando la tercera objeción a la jurisdicción de la Argentina porque TSA, una empresa argentina, estaba controlada al momento de iniciarse el arbitraje por un nacional argentino, Jorge Justo Neuss”. Así, el procedimiento no superó la etapa jurisdiccional y los argumentos de fondo no fueron sometidos a consideración del Tribunal.

Por el contrario, en el controvertido caso por la nacionalización de Aerolíneas Argentinas<sup>36</sup> el Tribunal laudó en contra del país al resolver que Argentina expropió ilícitamente a las demandantes, concediendo una indemnización por US\$ 320.760.000. En esta ocasión, si bien el gobierno pagó por las acciones que los inversionistas tenían en la aerolínea, el pago no reflejó el justo valor de mercado y fue en contra de lo que las partes habían pactado en 2008. Precisamente, la Ley N° 26.466 que declaró la utilidad pública de la expropiación estableció el valor de las acciones en un peso argentino. No obstante, la indemnización fijada por el Tribunal no ha sido desembolsada debido a la complejidad en identificar el beneficiario de ese pago (Risso, 2021).

---





<sup>35</sup> TSA Spectrum vs. Argentina 2008 (Caso CIADI No. ARB/05/5). Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0874.pdf>. Página consultada el 12 de marzo de 2022.

<sup>36</sup> Teinver y otros vs. Argentina 2009 (Caso CIADI No. ARB/09/1). Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw9235.pdf>. Página consultada el 12 de marzo de 2022.

En cuanto al caso resuelto por acuerdo, en 2014 se dio por finalizado el litigio con Repsol<sup>37</sup> originado tras la publicación de una serie de decretos y la Ley N° 26.741 que expropiaron el paquete accionario (51%) que la petrolera española detentaba en YPF. El Ministro de Economía y Finanzas Públicas, Axel Kicilof, en representación de Argentina, firmó el Convenio de Solución Amigable y Avenimiento de Expropiación con Repsol en el que le ofrece la suma de US\$ 5.000 millones a título de indemnización por la expropiación y los intereses devengados desde la desposesión. De este modo, se liquidó una de las demandas más costosas en toda la historia del sistema de solución de controversias del CIADI.








Por último, los dos casos pendientes de resolución surgen de reclamaciones derivadas de la nacionalización del sistema privado de pensiones por parte del gobierno en 2008<sup>38</sup>.

### TBI-DEMANDAS

Parte	Fecha de suscripción	Texto del Acuerdo	Entrada en vigencia	Demanda
<b>Italia</b>	22 de mayo de 1990	 Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones con la República Italiana	14 de octubre de 1993	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abaclat y otros 2007</li> <li>• Alemanni y otros 2007</li> <li>• Impregilo 2007</li> <li>• Ambiente Ufficio y otros 2008</li> <li>• Impregilo II 2008</li> <li>• Salini Impregilo 2015</li> </ul>
<b>Bélgica-Luxemburgo</b>	28 de junio de 1990	 Convenio para la Promoción y la Protección Recíproca de las Inversiones con la Unión Económica Belgo-luxemburguesa	20 de mayo de 1994	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Camuzzi 2003</li> <li>• Camuzzi II 2003</li> </ul>
<b>Reino Unido</b>	11 de diciembre de 1990	 Convenio con el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte para la Promoción y Protección de Inversiones	19 de febrero de 1993	<ul style="list-style-type: none"> <li>• AWG 2003</li> <li>• BG 2003</li> <li>• National Grid 2003</li> <li>• ICS 2009</li> <li>• ICS II 2015</li> </ul>
<b>Alemania</b>	9 de abril de 1991	 Tratado sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones con la República Federal de Alemania	8 de noviembre de 1993	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Siemens 2002</li> <li>• Wintershall 2004</li> <li>• Daimler 2005</li> <li>• Hochtief 2007</li> </ul>

<sup>37</sup> Repsol vs. Argentina 2014 (Caso CIADI No. ARB/12/38). Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw3166.pdf>. Página consultada el 12 de marzo de 2022.

<sup>38</sup> Nationale-Nederlanden Holdinvest y otros vs. Argentina 2019 (Caso CIADI No. ARB/19/11); y MetLife vs. Argentina 2017 (Caso CIADI No. ARB/17/17).

<b>Francia</b>	3 de julio de 1991	 Acuerdo con la República Francesa para la Promoción y la Protección Recíproca de las inversiones	3 de marzo de 1993	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vivendi 1997</li> <li>• EDF y otros 2003</li> <li>• Electricidad Argentina y EDF Internacional 2003</li> <li>• Suez e Interagua 2003</li> <li>• Suez y Vivendi II 2003</li> <li>• France Telecom 2004</li> <li>• SAUR 2004</li> <li>• Total 2004</li> </ul>
<b>Chile</b>	2 de agosto de 1991	 Tratado sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones con la República de Chile	1 de enero de 1995	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresa Nacional de Electricidad 1999</li> <li>• Chilectra y otros 2003</li> <li>• Metalpar 2003</li> <li>• CGE 2005</li> </ul>
<b>España</b>	3 de octubre de 1991	 Acuerdo para la Promoción y la Protección Recíproca de Inversiones con el Reino de España	28 de septiembre de 1992	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aguas Cordobesas 2003</li> <li>• Gas Natural 2003</li> <li>• Suez y Vivendi II 2003</li> <li>• Telefonica 2003</li> <li>• Urbaser y CABB 2007</li> <li>• Teinver y otros 2009</li> <li>• Repsol 2012</li> <li>• Abertis 2015</li> <li>• Orazul 2019</li> </ul>
<b>Canadá</b>	5 de noviembre de 1991	 Convenio para la Promoción y la Protección de Inversiones con el Gobierno de Canadá	29 de abril de 1993	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Scotiabank 2005</li> </ul>
<b>Estados Unidos</b>	14 de noviembre de 1991	 Tratado con los Estados Unidos de América sobre la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones	20 de octubre de 1994	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lanco 1997</li> <li>• Houston Industries 1998</li> <li>• Mobil Argentina 1999</li> <li>• Azurix 2001</li> <li>• CMS 2001</li> <li>• Enron 2001</li> <li>• AES 2002</li> <li>• LG&amp;E 2002</li> <li>• Sempra 2002</li> <li>• Azurix II 2003</li> <li>• Continental Casualty 2003</li> <li>• El Paso 2003</li> <li>• Pan American 2003</li> <li>• Pioneer 2003</li> <li>• Unysis 2003</li> <li>• BP 2004</li> <li>• CIT Group 2004</li> <li>• Mobil 2004</li> <li>• RGA 2004</li> <li>• Asset Recovery 2005</li> <li>• MetLife 2017</li> </ul>
<b>Austria</b>	7 de agosto de 1992	 Convenio para la Promoción y la Protección de las Inversiones con la República de Austria	1 de enero de 1995	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Casinos Austria 2014</li> </ul>
<b>Países Bajos</b>	2 de octubre de 1992	 Convenio para la Promoción y la Protección Recíproca de Inversiones con el Reino de los Países Bajos	1 de octubre de 1994	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TSA Spectrum 2005</li> <li>• Nationale-Nederlanden Holdinvest y otros 2019</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia

Cabe resaltar que las demandas de los inversores transnacionales ante las instituciones internacionales de arbitraje devinieron en una problemática

central para la agenda externa del gobierno argentino en los tiempos que siguieron al colapso del 2001 (Fernández Alonso, 2012). En este escenario, protagonismo clave asumió la Procuración del Tesoro de la Nación (PTN), dependencia encargada de asumir la representación y defensa del Estado Nacional en los juicios en los que es parte, ya sean domésticos o internacionales. Según la Ley N° 24.667<sup>39</sup> la PTN es un “organismo desconcentrado del Poder Ejecutivo Nacional, cuya estructura administrativa y presupuesto están contenidos en la estructura y presupuesto del Ministerio de Justicia de la Nación”.

La PTN está encabezada por el Procurador del Tesoro de la Nación, funcionario con jerarquía equivalente a la de los Ministros del Poder Ejecutivo y que se desempeña como el abogado de la República Argentina ante organismos jurisdiccionales o arbitrales extranjeros. Esta figura tiene a su cargo el planeamiento, organización, supervisión y ejecución de la estrategia de defensa de los intereses de la República Argentina en causas que se tramiten ante tribunales judiciales o arbitrales, extranjeros o internacionales, y participa en la representación de la República Argentina ante dichos tribunales.

Como resultado de la división burocrática interna de la PTN, el área encargada de asistir al Procurador en asuntos relativos a litigios internacionales en materia de inversiones es la Dirección Nacional de Asuntos y Controversias Internacionales<sup>40</sup>. En particular, bajo la órbita del Procurador del Tesoro de la Nación, la Dirección representa a la República Argentina en todos los casos arbitrales iniciados ante el CIADI, o bajo las reglas del Reglamento de Arbitraje de la UNCITRAL. También interviene en los arbitrajes que se tramitan ante la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (CCI).

La Procuración y, en especial, la mencionada Dirección contaban con experiencia en materia de arbitrajes CIADI como consecuencia de las demandas desarrolladas hacia fines de la década del '90. Sin embargo, compartimos con Fernández Alonso que

---

<sup>39</sup> Ley N° 24.667. Procuración del Tesoro de la Nación. Establécese la dependencia de su titular del Presidente de la Nación. Jerarquía y competencias. Disponible en: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/35000-39999/38034/norma.htm>. Página consultada el 12 de marzo de 2022.

<sup>40</sup> Antes Área de Asuntos Internacionales, convertida en Dirección Nacional tras el Decreto N° 1755/2008. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/decreto-1755-2008-146393/texto>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

lo cierto es que adolecía, al momento del estallido de la crisis, de un curso de acción predefinido para hacer frente al conjunto de los procedimientos arbitrales iniciados por los inversores transnacionales. De la misma manera, puede bien añadirse que carecía de los recursos institucionales -de infraestructura y personal, en concreto- para llevar adelante la defensa del país ante un número de causas nunca antes previsto (2012: 167).

De esta manera, se puede sostener que la postura de la PTN ante las demandas iniciadas por los inversores transnacionales fue fluctuando de acuerdo a la evolución de la crisis. Así, en el contexto de incertidumbre e imprevisibilidad que signó el período inmediato al colapso, la Procuración prosiguió los procedimientos arbitrales en conformidad con los tiempos y las formas que disponen las normas CIADI. Esta decisión responde a que, por un lado, los encargados de la defensa argentina compartían la percepción de confianza en que las disputas se resolverían en los procesos de negociación *ad hoc* entre las partes y, por otro, se ajustaba al propósito de la administración Duhalde de “no generar nuevos focos de tensión con los Estados nacionales de los primeros inversores demandantes (Estados Unidos, Reino Unido y Alemania, concretamente), todo lo cual podía afectar a la empresa de la reinserción internacional” (Fernández Alonso, 2012: 167).

Con la llegada de Néstor Kirchner al Poder Ejecutivo, en un escenario en el que los principales indicadores de la economía argentina comenzaban a mostrarse positivos y en línea con el estilo confrontacionista del presidente, la postura de la defensa del Estado –encabezada primero por Horacio Rosatti y, a partir de 2004, por Osvaldo Guglielmino- sufre un giro de ciento ochenta grados.

En el campo de lo discursivo, se articuló una crítica contra el sistema de solución de controversias inversor-Estado administrado por el CIADI, poniendo en tela de juicio su transparencia, cuestionando el hecho de facilitar el *forum shopping*<sup>41</sup> y acusándolo de favorecer invariablemente a los inversores transnacionales. Esto se trasladó, en la práctica, al intento de buscar extender y dilatar los procedimientos arbitrales mediante todos los mecanismos a disposición de la defensa, con el fin de evitar la posibilidad de una sentencia

---

<sup>41</sup> Generalmente, se utiliza el concepto de *forum shopping* para referirse al hecho de que se permita a los inversionistas extranjeros buscar un foro de su conveniencia ante el cual presentar su reclamo, es decir, seleccionar el tribunal que con más probabilidad fallaría a su favor.

firme y desfavorable para los intereses de Argentina (Fernández Alonso, 2012). En este sentido, la estrategia de la Procuraduría puso el foco en la recusación de los árbitros designados por la contraparte, las solicitudes de prórroga para las presentaciones de los correspondientes memoriales, como así también a la presentación de excepciones a la jurisdicción y la competencia del Tribunal arbitral.

En lo que respecta a las cuestiones de fondo, el argumento estrella esgrimido por la representación argentina fue aquel del **estado de necesidad**, mediante el cual procuraba sortear la responsabilidad que le cabría por las medidas adoptadas para salir de la crisis. Concretamente, con este argumento se intentaba dar respuesta a la premisa sostenida por los inversores extranjeros, la cual aludía que la Ley N° 25.561<sup>42</sup> -que decretaba la pesificación y congelamiento de tarifas- constituía una medida arbitraria que tenía un efecto similar al de una expropiación indirecta y violaba, por consiguiente, los acuerdos alcanzados por Argentina en materia de protección de inversiones.

Considerando que la gran mayoría de las demandas hacían referencia a una única causa -la pesificación de tarifas-, la lógica de la emergencia económica fue fundamental para la estrategia del gobierno. Ésta se basaba en el argumento de que las medidas adoptadas eran la última -y la única- opción que le quedaba al gobierno y que los inversionistas extranjeros debían soportar parte de los costos del ajuste. Sin embargo, la defensa argentina tuvo gran dificultad para hacer valer su alegato, el cual fue aceptado sólo en parte por los Tribunales CIADI (Mortimore, 2009).

El estado de necesidad fue planteado por vez primera en el caso CMS Gas Transmission Company contra Argentina de 2001<sup>43</sup>, el primero presentado por las medidas adoptadas ante la crisis. CMS había adquirido en 1995 el 29,42% de Transportadora de Gas del Norte (TGN), una empresa con licencia para realizar la distribución de gas en territorio argentino que surge de la división y privatización de la antigua compañía estatal Gas del Estado. La licencia,

---

<sup>42</sup> Ley N° 25.561. Ley de Emergencia Pública y de Reforma del Régimen Cambiario. Disponible en: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/70000-74999/71477/texact.htm>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

<sup>43</sup> CMS Gas Transmission Company vs. República Argentina 2005 (Caso CIADI No. ARB/01/8). Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0184.pdf>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

otorgada a partir del Decreto N° 2457/92<sup>44</sup> por un período de treinta y cinco años, fijaba el precio de las tarifas en dólares y establecía que éstas serían ajustadas de acuerdo al índice de precios a la producción de Estados Unidos.

El fin del régimen de convertibilidad y de la paridad del peso con el dólar afectó gravemente a los inversores. El alegato de CMS hacía hincapié en el hecho de que estas medidas tuvieron devastadoras consecuencias que se tradujeron en pérdidas de ingresos -por la pesificación y congelamiento de tarifas-, afectación de su capacidad de pagar deudas y la caída del valor de su inversión en el país, ya que las acciones de TGN cayeron un 92% en ese período. Por todo ello, el demandante alegó que Argentina había expropiado indebidamente su inversión sin ofrecer compensación alguna, violando así el TBI rubricado con Estados Unidos, y reclamaba el pago de más de US\$ 260 millones en concepto de indemnización.

Argentina argumentó que debería quedar eximida de toda responsabilidad por el incumplimiento del TBI con Estados Unidos debido a que las medidas se habían adoptado en un estado de necesidad -la crisis financiera, económica, social y política. Para hacer valer su postura, la defensa argentina invocó el derecho internacional consuetudinario sobre responsabilidad de los Estados y el artículo 11 del TBI, en el cual se establece que nada de lo dispuesto en el Tratado “impedirá la aplicación por cualquiera de las Partes de las medidas necesarias para el mantenimiento del orden público, el cumplimiento de sus obligaciones para el mantenimiento o la restauración de la paz o seguridad internacionales, o la protección de sus propios intereses esenciales de seguridad”.

Sin embargo, el Tribunal no aceptó la justificación argentina porque entendió que no se veían cumplimentadas las condiciones necesarias para invocar el estado de necesidad de conformidad con el derecho consuetudinario. Los árbitros llegaron a esta conclusión a través del análisis de la Resolución N° 56/83 de la Asamblea General de la ONU -elaborada a partir del trabajo de la Comisión de Derecho Internacional- sobre la responsabilidad de los Estados por hechos internacionalmente ilícitos, instrumento del cual se desprenden las siguientes condiciones: que la medida en cuestión sea la única forma que tiene

---

<sup>44</sup> Decreto N° 2457/92. Gas Natural. Disponible en: <http://mepriv.mecon.gov.ar/Normas/2457-92.htm>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

el Estado de proteger intereses vitales de un peligro grave e inminente; que no perjudique materialmente los intereses fundamentales del Estado o los Estados con los que tiene obligaciones, o los intereses fundamentales de la comunidad internacional en su conjunto; y que ese Estado no haya contribuido con sus acciones u omisiones a que se produjera la situación de emergencia.

El Tribunal entendió que para aceptar la existencia de un estado de necesidad se deben cumplir todas las condiciones y estimó que esto no ocurría en el caso de Argentina. Es cierto que las medidas adoptadas en ese período no perjudicaban materialmente los intereses fundamentales del Estado ni de la comunidad internacional, sin embargo lo que se puso en tela de juicio fue el hecho de que constituyera un peligro grave o inminente, que se tratara de un interés vital para Argentina y que la medida adoptada haya sido el único medio a disposición para salvaguardar sus intereses. Asimismo, los árbitros sostenían la convicción de que la situación de crisis a la que se había arribado había sido consecuencia de las deficientes políticas implementadas por los gobiernos argentinos, vale decir, el Estado había contribuido a que se produjera la situación de emergencia. Por tal motivo, Argentina no podía pretender esgrimir el argumento de esta causa de exclusión de la ilicitud.

De igual forma, según el Tribunal, la Argentina tampoco podía invocar el argumento de la necesidad a partir del artículo 11 del TBI con Estados Unidos en tanto que el contexto analizado no era equivalente a una acción militar o una guerra, situaciones en las que la invocación del estado de necesidad sería indiscutida.

Esta decisión sentaría un grave precedente para la defensa argentina ya que, si bien los laudos adoptados por un Tribunal no son vinculantes para otros tribunales, sí podía marcar el derrotero del resto de las demandas aún pendientes de resolución. Ante el riesgo de que el laudo de CMS iniciara una especie de efecto dominó sobre el resto de los litigios o, peor aún, aumentara el incentivo de inversores extranjeros a presentar nuevas demandas, el gobierno decidió iniciar negociaciones con los demandantes -y los Estados de su nacionalidad- para llegar a acuerdos (Stanley, 2006).

La nueva estrategia consistía, entonces, en “la renegociación de los contratos internacionales que habían causado alguna molestia con el inversor extranjero antes de que éstas desembocaran en una nueva demanda ante el

CIADI que pudiera concluir en un laudo en contra de Argentina” (Rodríguez Jiménez, 2010: 202). De esta manera, el gobierno logró que algunos inversores retiraran sus demandas: Gas Natural<sup>45</sup>, Telefónica<sup>46</sup>, Pioneer<sup>47</sup>, France Telecom<sup>48</sup>, Edesur<sup>49</sup>, Camuzzi<sup>50</sup>, Aguas Cordobesas<sup>51</sup> y CGE<sup>52</sup>, entre otras.

La renegociación fue la vía que más rédito le generó al gobierno en tanto que, por un lado, los nuevos compromisos asumidos representaban un coste político y económico más reducido<sup>53</sup> para la administración de turno y, por el otro, el Estado lograba eludir el pago de indemnizaciones que podrían alcanzar la cifra aproximada de US\$ 917 millones (Rodríguez Jiménez, 2010). Sin embargo, a pesar del éxito de la estrategia, la renegociación no se pudo alcanzar en todos los casos y no se pudo evitar que gran parte de las demandas siguieran su curso con resultados negativos para Argentina.

En el plano del litigio, a mediados de 2007 se produjo un giro positivo para el Estado con la publicación del laudo LG&E Capital Corporation<sup>54</sup>. El demandante había invertido en tres empresas de distribución de gas natural en

---

<sup>45</sup> Gas Natural acude al CIADI con un reclamo de US\$ 136 millones. Recuperado de: <https://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-49393-2005-04-06.html>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

<sup>46</sup> Argentina logró destrabar uno de los mayores reclamos ya que la empresa española solicitaba el pago de US\$2.834 millones. Telefónica obtuvo la renegociación del contrato y el aumento de tarifas en 2009. Disponible en: <https://www.cronista.com/impresageneral/Telefonica-levanto-la-demanda-contra-la-Argentina-en-el-Ciadi-20091021-0075.html>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

<sup>47</sup> Argentina logra solucionar un litigio por US\$ 650 millones (Abdala, 2005).

<sup>48</sup> Disponible en: <https://www.lanacion.com.ar/economia/renegocio-telecom-su-contrato-con-el-gobierno-nid786651/>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

<sup>49</sup> La demandante acepta renegociar el contrato y descontinúa el arbitraje CIADI luego de haber tenido un fallo desfavorable para mantener su disputa en la Cámara de Comercio Internacional (Thomson, 2017).

<sup>50</sup> En 2007 se llega a un acuerdo para renegociar contrato y aumentar tarifas. Disponible en: <https://www.iprofesional.com/legales/54524-camuzzi-indemnizara-a-sempra-tras-laudo-del-ciadi>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

<sup>51</sup> Se logra sortear un reclamo por US\$ 112 millones. Disponible en: <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/119/aguas-cordobesas-v-argentina>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

<sup>52</sup> CGE tenía un reclamo por US\$125 millones y llegó a un acuerdo con el gobierno argentino para renegociar el contrato de concesión en 2010. Disponible en: <https://www.diariojudicial.com/nota/20738>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

<sup>53</sup> A cambio del desestimiento de las demandas por parte de los inversionistas extranjeros, el gobierno ofrecía, por ejemplo, la modificación de las medidas cambiarias y las retenciones a los derechos de exportación en el caso del litigio con Pioneer Natural; o la aprobación al reajuste de tarifas en un 25% a clientes comerciales e industriales, en el caso de Camuzzi (Rodríguez Jiménez, 2010).

<sup>54</sup> LG&E Capital Corp., LG&E Energy Corp. y LG&E International Inc. vs. República Argentina 2007 (Caso CIADI No. ARB/02/1). Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0462.pdf>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

territorio argentino y sostuvo que las medidas de emergencia adoptadas a partir de 2001 habían alterado el marco regulador en el que se desarrollaba su inversión. El Tribunal realizó una interpretación diferente del estado de necesidad y, en vez de limitarlo a las situaciones de colapso, equivalentes a acciones militares o guerras, reconoció que existen situaciones que pueden generar trastornos y desintegración de la sociedad, o que pueden provocar un desmoronamiento total de la economía, casos donde las medidas de emergencia y necesidad resultan imprescindibles. Así, a diferencia del caso CMS, el Tribunal de LG&E aceptó la figura del estado de necesidad durante un período delimitado, que va del 21 de diciembre de 2001 al 26 de abril de 2003, en el cual el gobierno debió adoptar medidas para mantener el orden público y proteger los intereses y seguridad del Estado. Entonces, se determinó que Argentina debía indemnizar al inversionista por las violaciones del TBI firmado con Estados Unidos, con la excepción de aquellas que se produjeron durante el período enmarcado dentro del estado de necesidad.

Similar línea de análisis adoptó el Tribunal en *Metalpar*<sup>55</sup>, aunque esta decisión tuvo mayor trascendencia por dos motivos: “el primero porque el tribunal no sólo reconoce, sino que también otorga importante peso a la situación de emergencia y, segundo, por ser el primer caso que Argentina gana en el contexto de esas medidas de emergencia adoptadas en los años 2001 y 2002” (Rodríguez Jiménez, 2010: 216). En este caso, las chilenas *Metalpar* y *Buen Aire* -fabricante de carrocerías para colectivos de transporte urbano la primera, y prestadora de asesoría técnica la segunda- alegaban que a partir de diciembre de 2001 Argentina modificó el sistema financiero y cambiario que terminó afectando sus inversiones, violando de esta manera el TBI firmado con Chile.

Argentina recurrió nuevamente al estado de necesidad como estrategia de defensa y, esta vez, el Tribunal concluyó que

es posible que algunas de ellas (las medidas) no fueran las mejores, pero sin duda, estaban orientadas a superar la situación de devastación que vivía la nación argentina. Por ello, el Tribunal se fundará en el hecho objetivo de que, en un período relativamente corto, Argentina pasó del caos manifiesto en el campo

---

<sup>55</sup> *Metalpar S.A. y Buen Aire S.A. vs. República Argentina* 2008 (Caso CIADI No. ARB/03/5). Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0516.pdf>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

social, económico y político, a una situación de estabilidad como la que actualmente vive.

Para entender el contexto en el que se produjeron las alegadas violaciones, el Tribunal tuvo en cuenta el informe presentado por la Dr. Liliana de Riz<sup>56</sup> en el que se determinaba que “el carácter inédito, la novedad que tuvo la crisis argentina es que fue simultáneamente un colapso de la economía, una crisis del Estado, una crisis del sistema político de representación, y una crisis social”. De igual manera, el Tribunal observó que la extrema gravedad de la crisis no fue reconocida sólo por el testimonio de los expertos, sino que de igual forma los periódicos más importantes del mundo y las instituciones financieras internacionales como el FMI también expresaron su preocupación.

Si bien es cierto que la publicación de este laudo fue de suma relevancia para el gobierno porque se aceptaba un elemento clave de la defensa argentina, también se debe resaltar que la existencia de los daños a las inversiones no había sido suficientemente demostrada por las demandantes. En este sentido, el laudo dictamina que “el análisis del tema del estado de necesidad, como causal eximente de responsabilidad, es necesario en los casos en los que se demuestra una conducta de un Estado violatoria del derecho de una persona física o jurídica, a que sus inversiones en esa nación sean respetadas”. A continuación se asevera que no se comprobó la existencia de una conducta lesiva cuyas consecuencias hubieran causado daños -por el contrario, las medidas generaron un entorno beneficioso para las inversionistas-, por consiguiente el Tribunal decidió rechazar la demanda por violaciones al TBI presentada por las inversionistas chilenas. De esta forma, Argentina pudo sortear el pago de una indemnización por US\$ 18 millones; sin embargo tuvo que hacerse cargo de los costos en los que incurrió para mantener su defensa en el procedimiento arbitral<sup>57</sup>, en tanto que el Tribunal determinó justo que cada parte cubriera sus gastos.

---

<sup>56</sup> Licenciada en Sociología (UBA) con Diploma de Honor y Doctora en Sociología por la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales de la Universidad de París. Fue coordinadora y autora principal de los Informes de Desarrollo Humano de Argentina 2002 y 2005, y testigo experto presentado por la defensa de Argentina en el arbitraje de Metalpar.

<sup>57</sup> Según International Arbitration Attorney, el costo mínimo realista de un arbitraje CIADI (incluyendo los costos de la defensa, cargas administrativas del Centro y honorarios de los

Si bien los laudos arriba citados no fueron los únicos que se expidieron respecto al estado de necesidad, son útiles para demostrar la divergencia existente entre las interpretaciones de los distintos Tribunales CIADI. Varios tribunales han rechazado la figura - CMS, Enron<sup>58</sup> y Sempra<sup>59</sup>. Sin embargo, en LG&E, Continental Casualty<sup>60</sup> y Metalpar se otorgó un lugar importante a esta causa de exclusión del acto ilícito, llegando incluso a eximir de responsabilidad a Argentina. La paradoja es que todos estos laudos fueron decididos por unanimidad y la mayoría de ellos fueron sometidos a procedimientos de anulación que terminaron, en la mayor parte de los casos, con el laudo parcialmente anulado.

### 3.3 LAS DEMANDAS CONTRA ARGENTINA Y LA ATRACCIÓN DE IED

Como se advirtió en la introducción de este trabajo, la investigación discute la hipótesis de la existencia de una correlación inversa entre los laudos del CIADI dictados en contra de Argentina y la atracción de IED en el período 2001-2020. A fin de intentar validar este supuesto, en el apartado anterior hemos desarrollado la cuestión de los laudos adversos a nuestro país, y en este punto observaremos el comportamiento a la baja de la IED hacia Argentina durante el mencionado período. No desconocemos la presencia de otros indicadores que pudieran ser explicativos de este descenso como es el caso de las restricciones económicas internas, el índice de riesgo país o, incluso, la reticencia argentina a ejecutar los laudos adversos dictados por el CIADI. Sin embargo, nos centraremos en los indicadores de atracción de IED, y para ello recurrimos a los datos sobre la IED en Argentina disponibles en los informes anuales de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

---

árbitros) es de US\$ 1 millón. Disponible en: <https://www.international-arbitration-attorney.com/es/icsid-arbitration-cost-calculator-2/>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

<sup>58</sup> Enron Corporation y Ponderosa Assets, L.P. vs. República Argentina 2007 (Caso CIADI No. ARB/01/3). Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0293.pdf>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

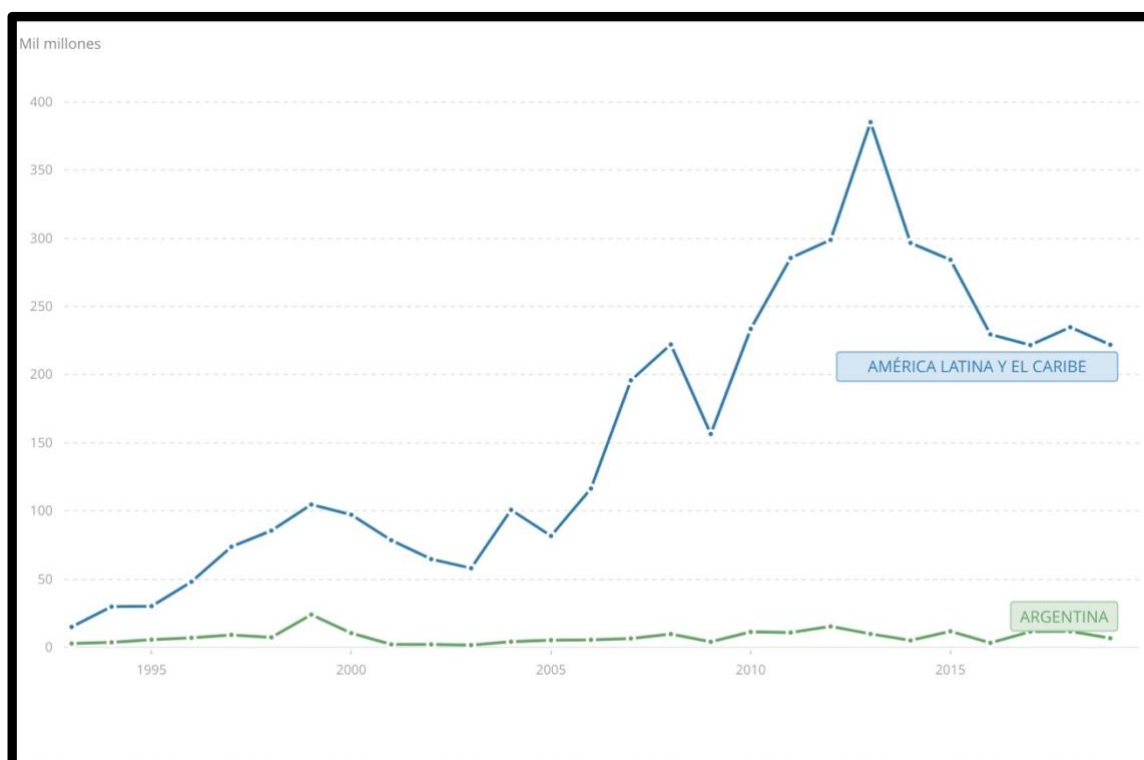
<sup>59</sup> Sempra Energy International vs. República Argentina 2007 (Caso CIADI No. ARB/02/16). Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0770.pdf>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

<sup>60</sup> Continental Casualty vs. República Argentina 2008 (Caso CIADI No. ARB/03/9). Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0228.pdf>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

Según el informe de la CEPAL, Argentina recibió flujos de IED en un promedio de US\$ 5.244 millones al año entre 2001-2010, y US\$ 8.398 millones anuales entre los años 2011-2020 (CEPAL, 2021). *A priori*, estos números nada demuestran por lo que resulta necesario ponerlos en perspectiva. Así, en los años previos al *default*, y al inicio de las demandas, Argentina había recibido en promedio US\$ 8.730 millones anuales, lo que significa que en el período 2001-2010 se produjo una caída del 40% en los flujos de IED, y del 4% para 2011-2020, comparados con el promedio recibido entre los años 1993-2000 (CEPAL, 2008).

De igual manera, un escenario preocupante para nuestro país se revela al contemplar las cifras de la región durante el mismo período. La IED en América Latina y el Caribe subió de US\$ 30.098 millones anuales en promedio para 1993-2000 a US\$ 141.634 millones anuales en promedio para el período 2001-2010, y a US\$ 177.320 millones anuales para 2011-2020. Es decir, el flujo de IED hacia la región aumentó en un 371% para 2001-2010 y en un 489% para 2011-2020 en comparación con los ingresos de IED en los años 1993-2000. Sólo en el 2012 se alcanzó el récord de US\$ 214.644 millones.

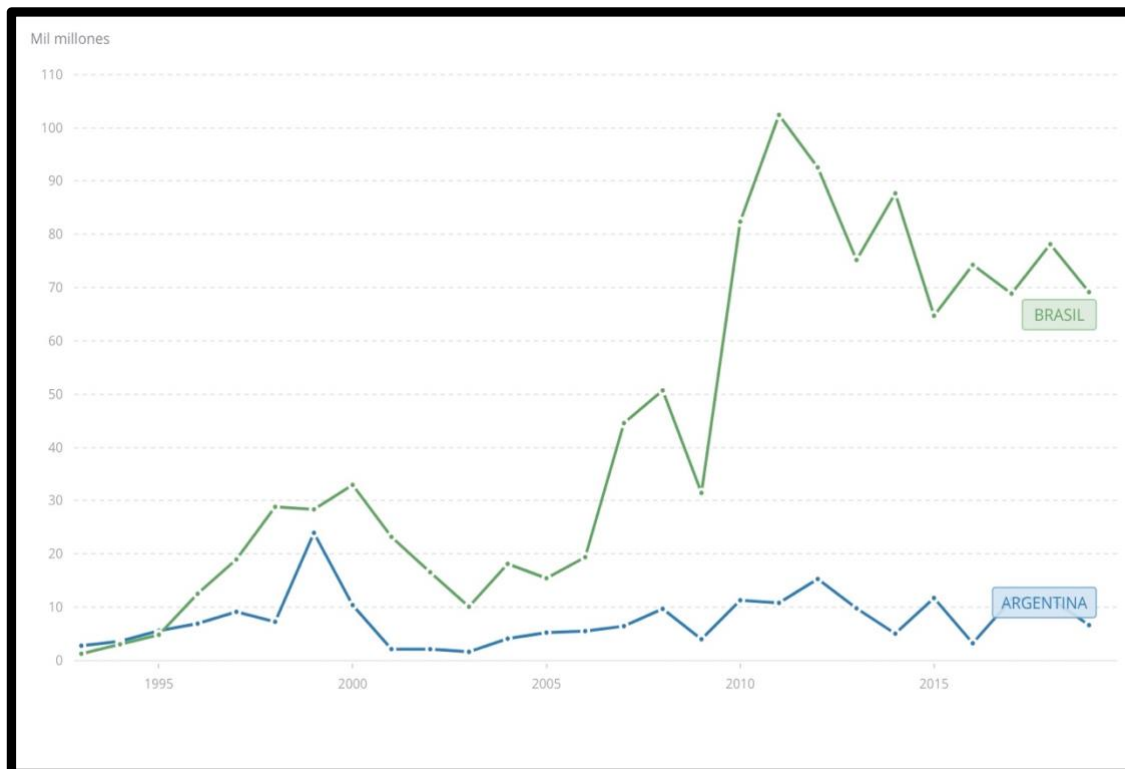
Gráfico N° 4: IED – Entrada neta de capital



Fuente: Banco Mundial (s.f.)

Por su parte, si observamos las cifras de un Estado que no firmó el Convenio CIADI y tampoco rubricó TBIs, como es el caso de **Brasil**, vemos que en el mismo período ha visto un aumento exponencial de su atracción de IED. En este sentido, de un promedio anual de US\$ 16.667 millones durante 1993-2000, pasó a un promedio de US\$ 31.137 millones anuales entre 2001-2010, para alcanzar los US\$ 69.583 millones de media por año en la etapa del 2011-2020. Esto significa un incremento del 87% para la primera etapa y del 317% para la segunda con respecto a los años 1993-2000. Todo ello muy por encima de los números que vemos en el caso argentino, donde se captó una suma histórica de US\$ 23.987 millones en 1999 para luego descender abruptamente a los US\$ 2.166 millones en 2001 y no poder mejorar la capacidad de atracción de IED en toda la década.

Gráfico N° 5: IED – Entrada neta de capital en Argentina y Brasil



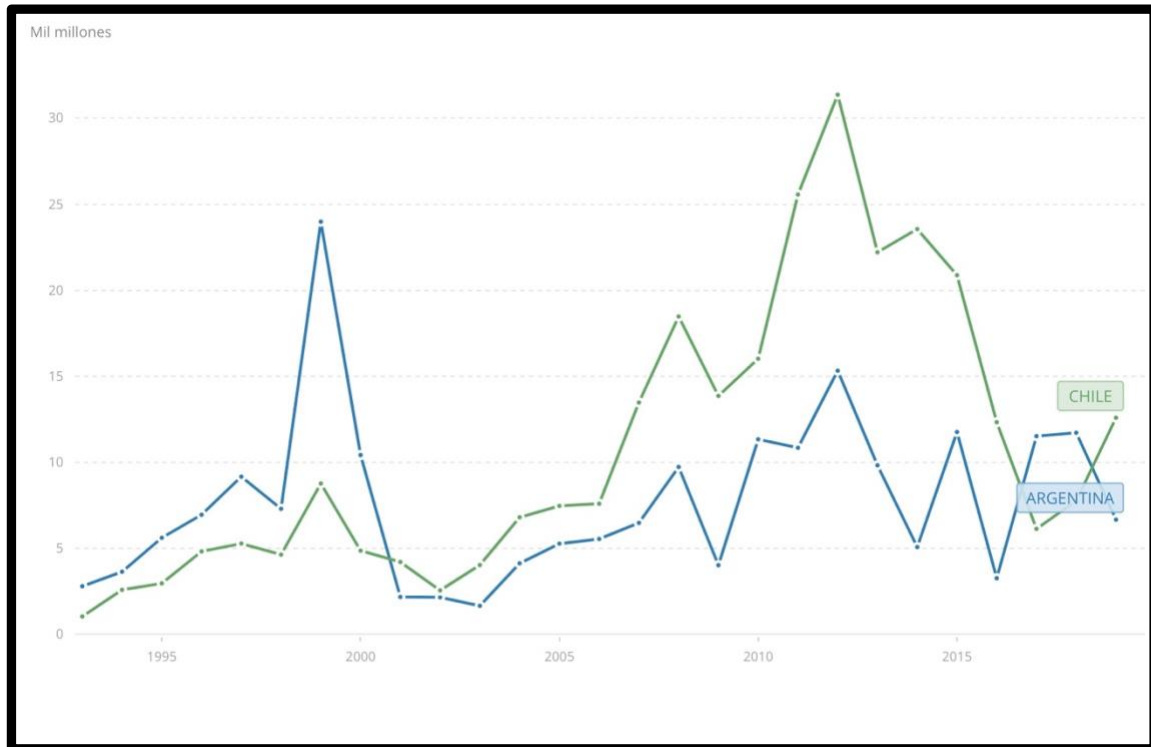
Fuente: Banco Mundial (s.f.)

Incluso **Chile**, Estado que ha ratificado el Convenio CIADI en 1991<sup>61</sup> y ha desarrollado una extensa red de TBIs con más de 50 países<sup>62</sup>, experimentó una situación similar a la de Brasil, beneficiándose también del aumento de los flujos de capitales hacia la región. Siempre tomando en consideración el mismo recorte temporal, podemos observar que de un promedio anual de US\$ 4.363 millones durante 1993-2000 pasó a una media de US\$ 9.537 millones anuales entre 2001-2010, para alcanzar los US \$ 17.091 millones promedio por año en la etapa 2011-2020, el doble en términos absolutos respecto de Argentina. Chile experimentó, entonces, un incremento del 119% entre 2001-2010, y del 292% para el período 2011-2020 con respecto a los años 1993-2000.

<sup>61</sup> Información disponible en: <https://icsid.worldbank.org/es/acerca/estados-miembros/base-de-datos-de-estados-miembros-del-ciadi>. Página consultada el 16 de marzo de 2022.

<sup>62</sup> Información disponible en: [http://www.sice.oas.org/ctyindex/chl/CHLBITS\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/chl/CHLBITS_s.asp). Página consultada el 16 de marzo de 2022.

Gráfico N° 6: IED – Entrada neta de capital en Argentina y Brasil



Fuente: Banco Mundial (s.f.)

Desde el período 1993-2000, cuando la Argentina representó el 15% del flujo total de IED hacia la región, su participación declinó de manera sostenida hasta representar sólo el 5% en el período 2001-2020. Esto llevó a que nuestro país perdiera posiciones a nivel regional, ya que de ser el segundo mayor receptor de IED -después de México- en el período 1993-2000, descendió hasta el quinto lugar en la etapa de 2001-2010. De esta manera, Argentina quedó por debajo de Brasil, México, Chile y Colombia en términos de atracción de inversiones a su territorio.

Molteni (2013) plantea un análisis sobre el comportamiento de los flujos de IED hacia la Argentina y la región en el período 1990-2012 y llega a conclusiones que resulta necesario resaltar. En este sentido, afirma que

Argentina recibió aproximadamente cuatro veces más IED que Colombia en la década del '90 para pasar a recibir sólo el 80% del flujo a este país entre 2006-2012. Algo similar ocurrió con Chile, que recibió 40% de la IED hacia la Argentina durante 1990-1994 pero en el período 2006-2012 más que duplicó el flujo que

llegó a nuestro país. Con respecto a Brasil, luego de haber recibido casi el doble de IED entre 1990-1994, en los últimos seis años la Argentina sólo recibió el 18% en promedio del flujo hacia nuestro vecino -que no ha dejado de aumentar su participación en la región, alcanzando casi el 40% del total en los últimos dos años. (Molteni, 2013: 1).

Ello es prueba de que aún en un contexto en donde distintos factores han hecho a la región más atractiva para los inversionistas extranjeros, la Argentina no pudo sacar provecho del mismo y perdió terreno como receptor de IED dentro de Latinoamérica (Calvo Vismara, 2008). Además, este menoscabo de posición lleva consigo grandes costos para la economía de nuestro país. Realizando un ejercicio contrafáctico, si hubiese mantenido la posición de la que gozaba en la década del '90 Argentina tendría que haber recibido US\$ 14.433 millones en promedio por año entre 2001-2010 en vez de los US\$ 5.244 de media que recibió. Esto significa una merma de US\$ 9.189 millones al año. La situación es aún peor para la década siguiente, cuando Argentina tendría que haber sido beneficiada por el flujo de US\$ 26.598 millones anuales en IED. Sin embargo, durante 2011-2020 sólo recibió en promedio anual la cifra de US\$ 8.398 millones. De esto se desprende, siempre en el marco del mismo ejercicio, la pérdida de US\$ 18.199 millones anuales.

Así, junto a Fernández Alonso (2010) se repara que la cantidad de demandas no sólo representó un pasivo contingente que comprometió recursos clave para el financiamiento del desarrollo argentino, sino que también afectó la noción de seguridad jurídica y limitó la articulación del país con los flujos internacionales de capital.

La correlación inversa se haría evidente, asimismo, si analizamos las demandas ante el CIADI por sector económico y las comparamos con los flujos de IED que Argentina recibió en esos sectores. De esta manera, podemos observar que el **sector servicios** fue uno de los sectores de la economía en donde mayores incidentes se registraron por denuncias de incumplimiento de obligaciones internacionales respecto a la protección del inversor extranjero. Según los datos disponibles en el navegador de solución de controversias sobre

inversiones de la UNCTAD<sup>63</sup>, sólo en el lapso 2001-2003 nuestro país recibió veinticuatro demandas ante el CIADI por inversores extranjeros que desarrollaban actividades en este sector. Precisamente, en el mismo intervalo la corriente de IED hacia el sector de servicios argentino se vio afectada por una brusca caída.

A partir de la información disponible en un informe de la CEPAL (2007), se percibe que los ingresos netos de IED hacia el sector de servicios de nuestro país fueron de US\$ 1.260 millones en 2001, US\$ - 461 millones en 2002 y US\$ 539 millones en 2003. Esto representa una caída promedio del 90% anual en la captación de flujos internacionales en el mencionado sector si lo comparamos con el período inmediatamente anterior al inicio de la oleada de demandas. Sólo en el año 2000 el ingreso neto de IED al sector servicios había sido de US\$ 4.750 millones<sup>64</sup>.

Compartimos la percepción de Fernández Alonso respecto del efecto negativo sobre la corriente de IED que genera el hecho de actuar como Estado demandado en foros internacionales de arbitraje al afirmar que “los influjos de inversión extranjera directa registrados durante estos años (2002-2009) se dirigieron, en lo principal, a sectores económicos en donde no se registraron incidentes por denuncias de inobservancia de los comentados compromisos relativos al trato hacia el inversor no nacional” (2010: 13).

Con esta afirmación no pretendemos desconocer que hayan intervenido otros factores tanto domésticos como externos. Entre los primeros podemos mencionar la caída de la actividad económica, el *default* y el fin de la convertibilidad (Calvo Vismara, 2008); y entre los segundos, la desaceleración del crecimiento en los países desarrollados (UNCTAD, 2004). Sin embargo, podemos sostener que el hecho de que Argentina se haya convertido en el Estado con mayor cantidad de demandas ante el CIADI no sólo implicó grandes costos económicos, sino que también permitiría inferir la existencia de una correlación inversa entre la oleada de demandas presentadas en el CIADI en contra de Argentina y la atracción de corrientes de IED en el período 2001-2020.

---

<sup>63</sup> Disponible en: <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement>. Página consultada el 16 de marzo de 2022.

<sup>64</sup> Disponible en: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1135/1/S0800084\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1135/1/S0800084_es.pdf). Página consultada el 16 de marzo de 2022.

Como mencionáramos en el apartado teórico conceptual, son tres los determinantes que explicarían el flujo de IED hacia un país receptor: el marco normativo aplicable a la IED, las variables económicas y la facilitación de la actividad empresarial en ese país.

Los determinantes mencionados a su vez forman parte de un marco más amplio que busca explicar el proceso de internacionalización de las empresas sobre la base de la inversión extranjera conocido como Paradigma *OLI* (por las siglas en inglés de los términos Propiedad-Lugar-Internalización), de Dunning. De este modo, para el autor una empresa emprenderá el proceso de internacionalización si cuenta con tres condiciones: 1) si posee ventajas de propiedad (*O*) frente a la competencia; esto implica por ejemplo la tenencia de un activo estratégico como la tecnología, la propia marca, entre otros; 2) si goza de ventajas de localización (*L*), que refiere a los beneficios que derivan de la explotación de la superioridad de la empresa en el extranjero; y 3) si tiene ventajas de internalización (*I*) para aprovechar las ventajas *O* “a partir de la extensión de sus cadenas de valor agregado o la incorporación de nuevas” (Dunning, 1988).

En este sentido, el componente “*L*”, es decir las ventajas de localización, se constituye en el marco para evaluar los factores que determinan la elección, por parte de una empresa multinacional, de un país receptor específico donde localizar su IED. Justamente dentro de este componente se encuentran los tres determinantes a los que hicimos referencia, y que son: el marco normativo aplicable a la IED, las variables económicas y la facilitación de la actividad empresarial en ese país. La combinación de estos elementos es lo que definirá, en última instancia, que la IED se realice en un determinado país y no en otro (Dunning, 1993).

De esta manera, la existencia de un TBI u otro acuerdo de protección de la inversión equivaldría al **marco normativo aplicable a la IED** ya que al garantizar cierto trato a los inversores extranjeros y al establecer un mecanismo internacional de solución de diferencias, contribuye a reducir los riesgos vinculados a la inversión en los países en desarrollo y, por consiguiente, constituiría un determinante, entre varios, del flujo de IED hacia el país receptor (UNCTAD, 2009). A pesar de que Argentina realizó un gran avance respecto al marco normativo aplicable a la IED en su territorio, ya sea por la modificación de

la normativa vigente como así también por la ratificación de más de cincuenta TBIs, ello no demostró ser determinante para aumentar la atracción de las corrientes de IED hacia nuestro país ya que, como observamos, disminuyeron considerablemente en el período 2001-2020. Asimismo, estos acuerdos incluían normas sobre el trato y la protección de la inversión extranjera que, en muchos casos, no fueron respetadas por el gobierno argentino y los inversores se vieron obligados a recurrir a centros internacionales para obtener una reparación.

A su vez, esta inobservancia terminó afectando al tercero de los determinantes. La **facilitación de la actividad empresarial** alude, entre otras cosas, a la promoción e incentivo de las inversiones a partir de, por ejemplo, la creación de una imagen positiva del país y la eliminación de determinados obstáculos a la inversión extranjera (UNCTAD, 1998). La violación de las obligaciones sobre inversiones no sólo se erigieron como un obstáculo en sí mismo a la actividad empresarial, sino que además el hecho de que esto haya afectado a numerosos inversores terminó generando una imagen negativa del país que pudo haber obrado como un desincentivo a invertir en él. Entonces, la imagen de Argentina como el “gran demandado” del mundo lo convirtió, a los ojos de inversores extranjeros, en un país demasiado riesgoso donde localizar sus inversiones.

En cuanto al segundo de los determinantes, la dinámica adversa de la **grave crisis económica** desatada con el *default* pudo haber afectado la captación de inversiones. Sin embargo compartimos con Calvo Vismara que “la recuperación no sólo fue rápida sino también sostenida y a tasas inusualmente altas para la Argentina” (2008: 30). En cambio, el comportamiento de la IED continuó siendo perverso y no pudo ser revertido en todo el período analizado. Ello nos llevaría a entender que los otros dos determinantes comentados previamente serían los de mayor peso explicativo para comprender el comportamiento de las corrientes de IED hacia nuestro país.

Es interesante resaltar que en una revisión a su teoría Dunning afirmó que, en una economía global dinámica, compleja y volátil, el rol de las instituciones del país receptor (derechos de propiedad, seguridad y Estado de Derecho) se ha vuelto el determinante más relevante en la reducción de los costos de transacción e intercambio transfronterizos (Dunning y Lundan, 2008). De este modo, la reiterada violación de las obligaciones surgidas de ese marco

normativo y la consecuente presentación de cuantiosas demandas ante centros internacionales en contra del país afectarían la tan valorada noción de seguridad jurídica. Ello, a su vez, aumentaría el riesgo, los costos de transacción y erigiría un obstáculo manifiesto a la atracción de IED hacia nuestro territorio.

En fin, tras el análisis realizado en este capítulo, podemos entender que las suscripciones de TBIs por parte de los Estados de la región, a partir de los cuales se reconocen nuevos derechos y garantías en beneficio de los inversionistas extranjeros, podrían haber tenido un impacto devastador. Los TBIs demostraron no ser instrumento suficiente para captar flujos de inversión constantes y mucho menos de promover el desarrollo. El número de arbitrajes internacionales inversor-Estado se ha disparado en los últimos veinte años y la región es la más afectada por el arbitraje de inversiones. En efecto, como se remarcó, una gran proporción de las demandas presentadas finalizaron beneficiando a las empresas, y la situación es aún más alarmante cuando se analiza el caso de Argentina.

Ello tuvo consecuencias negativas para nuestro país ya que, como intentamos demostrar, existiría una correlación inversa entre los laudos del CIADI dictados en contra de Argentina y la atracción de IED en el período 2001-2020. Esta afirmación no implica desconocer la existencia de otros factores, tanto domésticos como externos, que pudieron condicionar estos flujos. Lo que se ha podido observar claramente es que desde el período 1993-2000, cuando la Argentina representó el 15% del flujo total de IED hacia la región, su participación declinó de manera sostenida hasta representar sólo el 5% en el período 2001-2020. Esto llevó a que nuestro país perdiera posiciones a nivel regional, ya que de ser el segundo mayor receptor de IED -después de México- en el período 1993-2000, descendió hasta el quinto lugar en la etapa de 2001-2010, período en el cual nuestro país se convirtió en el “gran demandado” ante el organismo.

## CONCLUSIÓN

En este trabajo hemos analizado el comportamiento de la IED hacia Argentina durante el período 2001-2020, en correlación con los laudos arbitrales negativos para nuestro país, emanados del CIADI. En este sentido, el paradigma teórico de la interdependencia de Keohane y Nye, resulta adecuado para enmarcar nuestro estudio. Desde esta perspectiva, se defiende la premisa de que el Estado territorial está siendo eclipsado por actores no territoriales, como las corporaciones multinacionales, los movimientos sociales transnacionales y las organizaciones internacionales. Se afirma que el sistema internacional se encuentra conformado no sólo por las relaciones de poder entre los Estados, sino que también involucra a otros actores cuyo accionar, además, tiene lugar en distintos campos como el de la economía, el comercio, la política y las finanzas.

Dentro de este paradigma, la teoría de los regímenes internacionales permitió examinar el funcionamiento del sistema internacional en lo que refiere particularmente a las relaciones entre los Estados y los inversores extranjeros en el marco del régimen internacional de inversiones. Observamos los estándares mínimos que forman parte de la estructura básica del régimen y que rigen las relaciones entre sus actores, previendo la solución pacífica de las controversias que puedan surgir entre un inversor extranjero y el Estado a través del arbitraje.

Tal como remarcamos en el capítulo 1 del trabajo, la constitución de este régimen, como el establecimiento del CIADI y las consiguientes suscripciones de TBIs entre los Estados se da en el marco de la presencia de nuevos actores -las multinacionales- y nuevas temáticas -la promoción del desarrollo. Asimismo, se estructuró en base a una nueva agenda no vinculada exclusivamente a la perspectiva de seguridad político-militar, ya que el uso y la amenaza de la fuerza están prohibidos como principio básico del derecho internacional, y las disputas se resuelven de manera pacífica dentro, en el caso de las inversiones, de los centros arbitrales que las administran.

Son varios los factores que justifican la evolución del CIADI hasta convertirse en el principal centro de solución pacífica de las disputas sobre

inversiones. En este sentido, uno de los puntos a favor de este sistema refiere al hecho que, prohibiendo expresamente al Estado de nacionalidad del inversor el ejercicio de la protección diplomática, ha logrado despolitizar los conflictos relacionados a inversiones. Remarcable logro si, como ya mencionáramos, se tienen en cuenta las innumerables situaciones en las que países de América Latina, pero no exclusivamente de esta región, han sido objeto de presiones e incluso intervenciones militares por parte de las grandes potencias con el objetivo de asegurar los intereses de sus connacionales.

A favor del Centro, como mencionamos anteriormente, algunos autores reconocen que ha otorgado una garantía que ellos consideran fundamental para que la región fuera destino de inversiones extranjeras (Salacuse y Sullivan, 2005). Esto se debe a que se instituyó como un determinante no poco relevante en países donde muchas veces la seguridad jurídica se encuentra cuestionada. De esta forma, el CIADI constituiría un elemento entre varios determinantes del flujo de IED hacia los países de la región que habrían favorecido la instalación de industrias y la promoción del desarrollo de estas sociedades. No obstante, hoy en día son muchos los Estados que comenzaron a cuestionar el arbitraje por favorecer únicamente a las grandes firmas internacionales (Valdomir y Santos, 2008).

Los países de América Latina y el Caribe, que en los '90 encararon la reforma de sus legislaciones internas y suscribieron un conjunto de TBIs en los que se otorgan beneficios a los inversores extranjeros, no habrían logrado los resultados buscados. Los TBIs demostraron no ser instrumento suficiente para captar flujos de inversión constantes y mucho menos de promover el desarrollo. De hecho, en nuestra región los TBIs han tenido un impacto devastador. El número de arbitrajes internacionales inversor-Estado se ha disparado en los últimos veinte años y la región es la más afectada por el arbitraje de inversiones.

La situación es aún peor para el caso de Argentina en tanto que, como intentamos demostrar, existiría una correlación inversa entre los laudos del CIADI dictados en contra de Argentina y la atracción de IED en el período 2001-2020. Para probar nuestra hipótesis recurrimos a los datos sobre la IED en Argentina disponibles en los informes anuales de la CEPAL. A partir de estos datos pudimos observar que desde el período 1993-2000, cuando la Argentina representó el 15% del flujo total de IED hacia la región, su participación declinó

de manera sostenida hasta representar sólo el 5% en el período 2001-2020. Esto llevó a que nuestro país perdiera posiciones a nivel regional, ya que de ser el segundo mayor receptor de IED -después de México- en el período 1993-2000, descendió hasta el quinto lugar en la etapa de 2001-2010.

No pretendemos desconocer que en el caso argentino hayan intervenido otros factores, domésticos o externos. Sin embargo, a partir de la aplicación de la teoría de Dunning y su paradigma *OLI* podríamos observar la validez de la hipótesis que sostiene la existencia de una correlación inversa entre el aumento de laudos contrarios al Estado y la menor captación de flujos de IED.

En este sentido, el componente “L”, es decir las ventajas de localización, nos otorga un marco para evaluar los factores que determinan la elección por parte de una empresa multinacional de un país receptor específico donde localizar su IED. Es justamente dentro de éste donde se encuentran los tres determinantes a los que hicimos referencia anteriormente, y que son: el marco normativo aplicable a la IED, las variables económicas y la facilitación de la actividad empresarial en ese país.

A pesar que Argentina realizó un gran avance respecto al marco normativo aplicable a la IED en su territorio, ello no demostró ser determinante para aumentar la atracción de las corrientes de IED hacia nuestro país ya que, como observamos, disminuyó considerablemente en el período 2001-2020. Muy por el contrario, estos acuerdos incluían normas sobre el trato y la protección de la inversión extranjera que, en muchos casos, no fueron respetadas por el gobierno argentino y los inversores se vieron obligados a recurrir a centros internacionales para obtener una reparación.

A su vez, esta inobservancia terminó afectando al tercero de los determinantes. La violación de las obligaciones sobre inversiones no sólo se erigieron como un obstáculo en sí mismo a la actividad empresarial, sino que además el hecho de que esto haya afectado a numerosos inversores terminó generando una imagen negativa del país que pudo haber obrado como un desincentivo a invertir en él. Entonces, la imagen de Argentina como el “gran demandado” del mundo lo convirtió, a los ojos de inversores extranjeros, en un país demasiado riesgoso donde localizar sus inversiones.

Estos dos determinantes habrían sido los de mayor peso explicativo. Ello en tanto que, en lo que refiere al segundo (las variables económicas), la

recuperación argentina tras la crisis fue muy rápida y, sin embargo, el comportamiento de la IED nunca pudo ser revertido. De este modo, la reiterada violación de las obligaciones surgidas del marco normativo y la consecuente presentación de cuantiosas demandas ante centros internacionales en contra del país afectarían la tan valorada noción de seguridad jurídica. Ello, a su vez, aumentaría el riesgo, los costos de transacción y erigiría un obstáculo manifiesto a la atracción de IED hacia nuestro territorio.

Entonces, a partir del análisis realizado se podría sostener que el hecho de convertirse en el Estado con mayor cantidad de demandas ante el CIADI no sólo implicó grandes costos económicos, sino que también permite inferir la existencia de una correlación inversa entre la oleada de demandas presentadas en el CIADI en contra de Argentina y la atracción de corrientes de IED en el período 2001-2020.

Paradójicamente, a pesar de estos indicadores negativos, Argentina no ha denunciado el Convenio CIADI, y son pocos los países que han decidido retirarse del sistema. Quizás, cabría analizar si las consecuencias de la salida del sistema para un país como Argentina serían más perjudiciales a la captación de flujos de IED que mantenerse dentro del mismo.

## Bibliografía

### Libros y artículos académicos

- ALEXANDROV, Stanimir (2011). On the Perceived Inconsistency in Investor-State Jurisprudence, En *The Evolving International Investment Regime, Expectations, Realities, Options*, ed. Jose E. Alvarez, Karl Sauvant, Kamil Ahmed y Gabriela Vizcaino, Oxford.
- BAS VILIZZIO, Magdalena (2018). Régimen de solución de controversias inversor-Estados: ¿resistencias del modelo relacional en un marco institucional de las relaciones internacionales? En *Relaciones Internacionales*, 27(54), pp. 163-178. Disponible en: <https://doi.org/10.24215/23142766e032>. Página consultada el 20 de abril de 2022.
- BELLONI, Paula y WAINER, Andrés (2013). La continuidad de la dependencia bajo nuevas formas: la relación entre la restricción externa y el capital extranjero en Argentina. *Cuadernos del CENDES*, N° 83, pp. 23-51.
- BOHOSLAVSKY, Juan Pablo (2010). *Tratados de protección de las inversiones e implicaciones para la formulación de políticas públicas (especial referencia a los servicios de agua potable y saneamiento)*. CEPAL, Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo, GTZ, Chile. Disponible en: [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3769/S2010545\\_es.pdf?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3769/S2010545_es.pdf?sequence=1). Página consultada el 17 de abril de 2022.
- BÜTHER, T. & MILNER, H (2004). *Bilateral investment treaties and foreign direct investment: a political analysis*, Sauvant KP and Sachs LE. Chicago.
- CALVO VISMARA, Juan Pablo (2008). *Evolución de la Inversión Extranjera Directa en Argentina: Una comparación entre la década del '90*

y el periodo post-crisis, Universidad Nacional de Mar del Plata, Facultad de Cs. Económicas y Sociales.

- COT, Jean Pierre (1968). *La Conciliation internationale*, París.
- CREMADES, Bernardo M (1979). *Ventajas del arbitraje en el comercio internacional*. Memoria Seminario Iberoamericano de Arbitraje Comercial, Ciudad de México. Disponible en: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/2/918/5.pdf>. Página consultada el 17 de abril de 2022.
- CUENCA GARCÍA, Eduardo (2004). *Organización Económica Internacional*, Madrid: Pearson-Prentice.
- DIEZ DE VELASCO, Manuel (2007). *Instituciones de Derecho Internacional Público*, Madrid: Tecnos.
- DUNNING, John (1988). Comercio, Localización de la actividad económica y la empresa transnacional: la búsqueda de un enfoque ecléctico. *Journal of International Business Studies*.
- DUNNING, John (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham (England): Addison-Wesley.
- DUNNING, John & LUNDAN, Sarianna (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Second Edition, Cheltenham (UK): Edward Elgar
- EBERGARDT, Pia y OLIVET, Cecilia (2012). *Cuando la injusticia es negocio*, Bruselas/Amsterdam: The Transnational Institute. Disponible en: [https://www.tni.org/files/download/cuando\\_la\\_injusticia\\_es\\_negocioweb.pdf](https://www.tni.org/files/download/cuando_la_injusticia_es_negocioweb.pdf). Pagina consultada el 17 de abril de 2022.
- FERNÁNDEZ, S. (1992). Los Convenios Bilaterales de Promoción y Protección de Inversiones Extranjeras. *Relaciones Internacionales*, Vol. 2, Nº 3, Instituto de Relaciones Internacionales de la Universidad de La Plata.

- FREEMAN SMITH, Robert (1991). América Latina, los Estados Unidos y las potencias europeas, 1830-1930. En Leslie Bethell. *Historia de América Latina*, Tomo VII, Cap. 3.
- GALINDO, Álvaro (2012). El consentimiento en el Arbitraje internacional en materia de Inversiones. *Iuris Dictio*, Vol. 14.
- GARCÍA BOLIVAR, Omar (s. f.). *Nociones básicas del arbitraje internacional de inversiones*. Recuperado de <http://www.bg-consulting.com/basic.pdf>. Página consultada el 23 de abril de 2022.
- GRANATO, Leonardo y ODDONE, Carlos Nahuel (2007). La protección internacional del inversor extranjero a través de los acuerdos bilaterales de inversión. *Revista de la Facultad de Cs. Económicas y Administrativas*, Universidad de Nariño. Vol. VIII, N° 2.
- KEOHANE, Robert O. (1988). *Después de la hegemonía: Cooperación y discordia en la política económica mundial*, Colección de Estudios Internacionales, Grupo Editor Latinoamericano.
- KEOHANE, Robert O. y NYE, Joseph E. (1977). *Poder e interdependencia: la política mundial en transición*, Colección de Estudios Internacionales, Grupo Editor Latinoamericano.
- KRASNER, Stephen D. (1985). *Conflicto estructural: el Tercer Mundo contra el liberalismo global*, Colección de Estudios Internacionales, Grupo Editor Latinoamericano.
- KUNDMÜLLER, Franz y RUBIO, Roger (2006). El arbitraje internacional del CIADI y el Derecho Internacional de las Inversiones: un nuevo horizonte. En *Revista Lima Arbitration*, N° 1, Lima, Perú. Disponible en: [http://www.limaarbitration.net/LAR1/franz\\_kundmuller\\_caminiti\\_roger\\_ru\\_bio\\_guerrero.pdf](http://www.limaarbitration.net/LAR1/franz_kundmuller_caminiti_roger_ru_bio_guerrero.pdf). Página consultada el 25 de abril de 2022.
- MARK, W. y WEIDEMAIER, C. (2009). Toward a Theory of Precedent in Arbitration. *William & Mary Law Review*, 51.

- MARTINEZ RANGEL, Rubí y SOTO REYES GARMENDIA, Ernesto (2012). El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. *Política y Cultura*, N° 37, pp. 35-64.
- MEDINA-CASAS, Héctor Mauricio (2009). Las Partes en el Arbitraje internacional CIADI. *International Law, Revista Colombiana de Derecho Internacional*, N° 15.
- MORTIMORE, Michael (2009). *Arbitraje internacional basado en cláusulas de solución de controversias entre los inversionistas y el Estado en acuerdos internacionales de inversión: desafíos para América Latina y el Caribe*, CEPAL, Serie Desarrollo Productivo Nro. 188.
- OLIVET, Cecilia; MÜLLER, Bettina y GHIOTTO, Luciana (2019). *Impactos de las demandas de arbitraje de inversores contra Estados de América Latina y el Caribe*, Amsterdam: The Transnational Institute. Disponible en: <https://isds-americalatina.org/en-numeros/>. Página consultada el 20 de abril de 2022.
- PASTOR RIDRUEJO, José Antonio (2009). *Curso de Derecho Internacional Público y Organizaciones Internacionales*, Madrid: Tecnos.
- PÉREZ PACHECO, Yaritza (2013). Consentimiento estatal al arbitraje internacional del CIADI. *Lecciones y Ensayos*, N° 91. Disponible en: <http://www.derecho.uba.ar/publicaciones/lye/revistas/91/consentimiento-estatal-al-arbitraje-internacional-del-CIADI.pdf>. Página consultada el 18 de abril de 2022.
- PODESTÁ COSTA, Luis y RUDA, José María (1985). *Derecho Internacional Público*, 2da Reimpresión de la edición actualizada, Buenos Aires: TEA.
- REMIRO BROTÓNS, Antonio (2010). *Derecho Internacional: Curso General*. Valencia: Tirant Lo Blanch.
- RIVKIN, David (2013). The impact of International Arbitration on the Rule of Law. *Arbitration International*, 29, N° 3.

- RODRÍGUEZ JIMÉNEZ, Sonia (2010). *El CIADI frente a Argentina, México, Ecuador y Bolivia: Una actualización*. Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México.
- SALACUSE, Jeswald (2010). *The Law of Investment Treaties*, Oxford: Un. Press.
- SALACUSE, J.W. y SULLIVAN, N.P. (2005). Do BITs really work? An evaluation of bilateral investment treaties and their grand bargain. *Harvard International Law Journal*, Vol. 46, pp. 67-130.
- SCHREUER, Christoph (2009). *The ICSID Convention: A commentary*. Second Edition, USA: Cambridge University Press.
- SHORR, Martin y WAINER, Andrés (2014). Concentración y extranjerización del capital en la Argentina reciente ¿Mayor autonomía nacional o incremento de la dependencia? *Latin American Research Review*, Vol. 49, N° 3.
- SOMMER, C. G. (2011). El reconocimiento y la ejecución en los laudos arbitrales del CIADI: ¿ejecución directa o aplicación del exequatur? *RECORDIP*, 1(1). Recuperado de <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/recordip/article/view/270>. Página consultada el 15 de marzo de 2022.
- STANLEY, L. (2006). Tough decisions: Argentina's strategy versus foreign investment claims. *Nuevos documentos Cedes*, 23, Buenos Aires, CEDES.
- TOKATLIAN, J. y PARDO, R. (1990). La teoría de la interdependencia: ¿Un paradigma alternativo al realismo? *Estudios Internacionales*, 23(91), pp. 339-382.
- VALDOMIR, Sebastián y SANTOS, Carlos (2008). *¡Soberanía de los pueblos o intereses empresariales! Los mecanismos de arreglos de diferencias Inversor-Estado y sus impactos sobre los derechos humanos y el ambiente*, REDES Amigos de la Tierra y Fundación Solón, Segunda Edición, Montevideo.

- YACKEE, J.W. (2007). Do BITs really work? Revisiting the empirical link between investment treaties and foreign direct investment. *Legal Studies Research Paper Series*, Paper N° 1054, Wisconsin.
- ZAMPA, Sebastián M. (s.f.). *El arbitraje de inversión: Los elementos jurisdiccionales necesarios para acceder al CIADI*. Recuperado de [https://www.academia.edu/29813377/El arbitraje de inversión Los elementos jurisdiccionales necesarios para acceder al CIADI - Investment Arbitration Conditions of ICSID Jurisdiction](https://www.academia.edu/29813377/El_arbitraje_de_inversi%C3%B3n_Los_elementos_jurisdiccionales_necesarios_para_acceder_al_CIADI_-_Investment_Arbitration_Conditions_of_ICSID_Jurisdiction). Página consultada el 20 de abril de 2022.
- ZAVALA MORA, Clara M. (2016). *Guía de Arbitraje Internacional de Inversiones: Guía para asesores jurídicos del Estado*, Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de Perú. Disponible en: [https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1526154/Guía Arbitraje Internacional Inversiones.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1526154/Gu%C3%ADa_Arbitraje_Internacional_Inversiones.pdf). Página consultada el 20 de abril de 2022.

### **Informes de organismos internacionales**

- BANCO MUNDIAL (s.f.). *Inversión Extranjera Directa, entrada neta de capital (% del PIB): Argentina, Venezuela, RB, Peru, Brazil, Bolivia, Chile, Latin American & Caribbean*.
- CEPAL (2007). *La Inversión Extranjera directa en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.
- CEPAL (2008). *La Inversión Extranjera directa en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.
- CEPAL (2021). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.
- CIADI (2006). *Informe de los Directores Ejecutivos acerca del Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados*.

- CIADI (2020). *Informe Anual*.
- FMI (1993). *Manual de Balanza de Pagos*, Washington, DC: quinta edición.
- UNCTAD (1998). *Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s*, United Nations publication, New York and Geneva. Sales Nº E.98.II.D.8.
- UNCTAD (2004). *World Investment Report 2004*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2009). *El papel de los Acuerdos Internacionales de Inversión en la atracción de Inversión Extranjera Directa hacia los países en desarrollo*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2015). *Informe sobre las inversiones en el mundo, Panorama General: Reforma de la gobernanza internacional en materia de inversiones*.

### Tratados (por fecha)

- CONVENCIÓN DE PARA LA RESOLUCIÓN PACÍFICA DE CONTROVERSIAS INTERNACIONALES (1907). Disponible en: <https://docs.pca-cpa.org/2016/01/Convenci%C3%B3n-de-1907-para-la-resoluci%C3%B3n-pac%C3%ADfica-de-controversias-internacionales.pdf>. Página consultada el 10 de marzo de 2022.
- CONVENTION ON THE SETTLEMENT OF INVESTMENT DISPUTES BETWEEN STATES AND NATIONALS OF OTHER STATES (1965). Disponible en: <http://icsidfiles.worldbank.org/ICSID/ICSID/StaticFiles/basicdoc/main-eng.htm>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- ACUERDO DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN DE LAS INVERSIONES, ENTRE LA REPÚBLICA ARGENTINA Y LA REPÚBLICA ITALIANA (1990). Disponible en:

<https://biblioguias.unex.es/c.php?q=657103&p=4756649>.

Página

consultada el 20 de abril de 2022.

- ACUERDO ENTRE EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA ARGENTINA Y EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA FRANCESA PARA LA PROMOCIÓN Y LA PROTECCIÓN RECÍPROCA DE INVERSIONES (1991). Disponible en:  
[http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG\\_France\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG_France_s.pdf). Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- TRATADO SOBRE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE INVERSIONES ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA Y LA REPÚBLICA ARGENTINA (1991). Disponible en:  
[http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG\\_USA\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG_USA_s.pdf). Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- TRATADO SOBRE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE INVERSIONES CON LA REPÚBLICA FEDERAL DE ALEMANIA (1991). Disponible en:  
[http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG\\_Germany\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG_Germany_s.pdf). Página consultada el 25 de abril de 2022.
- TRATADO SOBRE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE INVERSIONES CON LA REPÚBLICA DE CHILE (1991). Disponible en:  
[http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG\\_CHL\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG_CHL_s.pdf). Página consultada el 25 de abril de 2022.
- ACUERDO PARA LA PROMOCIÓN Y LA PROTECCIÓN RECÍPROCA DE INVERSIONES CON EL REINO DE ESPAÑA (1991). Disponible en:  
[http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG\\_Spain\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG_Spain_s.pdf). Página consultada el 25 de abril de 2022.
- CONVENIO PARA LA PROMOCIÓN Y LA PROTECCIÓN DE INVERSIONES CON EL GOBIERNO DE CANADÁ (1991). Disponible en:  
[http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/CAN\\_Argentina\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/CAN_Argentina_s.asp). Página consultada el 25 de abril de 2022.

- CONVENIO PARA LA PROMOCIÓN Y LA PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES CON LA UNIÓN ECONÓMICA BELGO-LUXEMBURGUESA (1992). Disponible en: [http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG\\_BLEU\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG_BLEU_s.pdf). Página consultada el 25 de abril de 2022.
- CONVENIO CON EL REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE PARA LA PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN DE INVERSIONES (1992). Disponible en: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/0-4999/582/norma.htm>. Página consultada el 25 de abril de 2022.
- CONVENIO PARA LA PROMOCIÓN Y LA PROTECCIÓN DE LAS INVERSIONES CON LA REPÚBLICA DE AUSTRIA (1992). Disponible en: [http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG\\_Austria\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG_Austria_s.pdf). Página consultada el 25 de abril de 2022.
- CONVENIO PARA LA PROMOCIÓN Y LA PROTECCIÓN RECÍPROCA DE INVERSIONES CON EL REINO DE LOS PAÍSES BAJOS (1994). Disponible en: [http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG\\_Netherlands\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITs/ARG_Netherlands_s.pdf). Página consultada el 25 de abril de 2022.

### **Legislación argentina (por fecha)**

- LEY N° 21.382 (1976). Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/ley-21382-56254/texto>. Página consultada el 12 de marzo de 2022.
- DECRETO N° 2457/92 (1992). Gas Natural. Disponible en: <http://mepriv.mecon.gov.ar/Normas/2457-92.htm>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

- DECRETO N° 1853/93 (1993). *Inversiones Extranjeras*. Disponible en: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/16477/norma.htm>. Página consultada el 12 de marzo de 2022.
- LEY N° 24.667 (1996). Procuración del Tesoro de la Nación, Establécese la dependencia de su titular del Presidente de la Nación. Jerarquía y competencias. Disponible en: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/35000-39999/38034/norma.htm>. Página consultada el 12 de marzo de 2022.
- LEY N° 25.561 (2002). *Ley de Emergencia Pública y de Reforma del Régimen Cambiario*. Disponible en: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/70000-74999/71477/texact.htm>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- DECRETO N° 1755/2008 (2008). Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/decreto-1755-2008-146393/texto>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

### Listado de los laudos CIADI

- ABACLAT Y OTROS VS. REPÚBLICA ARGENTINA (Caso CIADI No. ARB/07/5) Decisión sobre Jurisdicción, 2011. Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0236.pdf>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- CMS GAS TRANSMISSION COMPANY VS. REPÚBLICA ARGENTINA (Caso CIADI No. ARB/01/8), Laudo de 2005. Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0184.pdf>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- COMPAÑÍA DE AGUAS DEL ACONQUIJA S.A. & COMPAGNIE GÉNÉRALE DES EAUX VS. REPÚBLICA ARGENTINA (Caso CIADI No. ARB/97/3), Decisión sobre Jurisdicción, 2005. Disponible en:

<https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0214.pdf>.

Página consultada el 14 de marzo de 2022.

- CONTINENTAL CASUALTY VS. REPÚBLICA ARGENTINA (Caso CIADI No. ARB/03/9), Laudo de 2008. Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0228.pdf>.  
Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- ENRON CORPORATION Y PONDEROSA ASSETS, L.P. VS. REPÚBLICA ARGENTINA (Caso CIADI No. ARB/01/3), Laudo de 2007. Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0293.pdf>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- HOCHTIEF AKTIENGESELLSCHAFT VS. REPUBLICA ARGENTINA (Caso CIADI No. ARB/07/31), Decisión sobre Jurisdicción, 2011. Disponible en: [http://icsidfiles.worldbank.org/icsid/ICSIDBLOBS/OnlineAwards/C260/DC2351\\_En.pdf](http://icsidfiles.worldbank.org/icsid/ICSIDBLOBS/OnlineAwards/C260/DC2351_En.pdf). Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- METALPAR S.A. Y BUEN AIRE S.A. VS. REPÚBLICA ARGENTINA (Caso CIADI No. ARB/03/5), Laudo de 2008. Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0516.pdf>.  
Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- METLIFE VS. ARGENTINA 2017 (Caso CIADI No. ARB/17/17).
- NATIONALE-NEDERLANDEN HOLDINVEST Y OTROS VS. ARGENTINA 2019 (Caso CIADI No. ARB/19/11).
- PHILIP MORRIS Y OTROS VS. REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY (Caso CIADI No. ARB/10/7), Laudo de 2016. Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw7417.pdf>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- REPSOL VS. ARGENTINA (Caso CIADI No. ARB/12/38), Convenio de Solución 2014. Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw3166.pdf>. Página consultada el 12 de marzo de 2022.

- SALINI COSTRUTTORI VS. REINO DE MARRUECOS (Caso CIADI No. ARB/00/4), Decisión sobre jurisdicción, 2001. Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0738.pdf>.  
Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- SEMPRA ENERGY INTERNATIONAL VS. REPÚBLICA ARGENTINA (Caso CIADI No. ARB/02/16), Laudo de 2007. Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0770.pdf>.  
Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- SUEZ, SOCIEDAD GENERAL DE AGUAS DE BARCELONA S.A. AND INTERAGUAS SERVICIOS INTEGRALES DEL AGUA S.A. VS. REPÚBLICA ARGENTINA (Caso CIADI No. ARB/03/19), Decisión sobre Jurisdicción, 2006. Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0819.pdf>.  
Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- SUEZ, SOCIEDAD GENERAL DE AGUAS DE BARCELONA S.A. E INTERAGUA SERVICIOS INTEGRALES DE AGUA S.A. VS. REPÚBLICA ARGENTINA (ICSID Case No. ARB/03/17), Laudo de 2015.
- SUEZ, SOCIEDAD GENERAL DE AGUAS DE BARCELONA S.A. Y VIVENDI UNIVERSAL S.A VS. REPÚBLICA ARGENTINA (ICSID Case No. ARB/03/19), Laudo de 2015. Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw6304.pdf>. Página consultada el 25 de abril de 2022.
- TEINVER Y OTROS VS. ARGENTINA (Caso CIADI No. ARB/09/1), Laudo de 2009. Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw9235.pdf>. Página consultada el 12 de marzo de 2022.
- TSA SPECTRUM VS. ARGENTINA (Caso CIADI No. ARB/05/5), Laudo de 2008. Disponible en: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0874.pdf>. Página consultada el 12 de marzo de 2022.

## Artículos periodísticos

- ABDALA, Verónica. Velar armas para la batalla, diario *Página 12*, 6 de abril de 2005. Recuperado de: <https://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-49393-2005-04-06.html>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- DE BEAUPUY, François (2019). *Por deuda, Suez consideraría incautación de activos argentinos*. Bloomberg, vía Yahoo Finanzas.
- LUKIN, Tomás. El CIADI empieza a ser historia antigua. Diario *Página 12*, 19 de octubre de 2013. Disponible en: <https://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-231598-2013-10-19.html>. Página consultada el 18 de abril de 2022.
- RISSO, Natalí. El detrás de escena de la demanda por la expropiación de Aerolíneas. Diario *Página 12*, 30 de agosto de 2021. Disponible en: <https://www.pagina12.com.ar/364319-el-detras-de-escena-de-la-demanda-por-la-expropiacion-de-aer>. Página consultada el 20 de marzo de 2022.
- THOMSON, Douglas. *EDF-Argentina dispute ends after 14 years*, *Global Arbitration Review*, 3 de abril de 2017. Disponible en: <https://globalarbitrationreview.com/edf-argentina-dispute-ends-after-14-years>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- Adiós reclamo millonario, *Diario Judicial*, 16 de julio de 2010. Disponible en: <https://www.diariojudicial.com/nota/20738>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- Camuzzi indemnizará a Sempra, tras laudo del CIADI, diario *IProfesional*, 3 de octubre de 2007. Disponible en: <https://www.iprofesional.com/legales/54524-camuzzi-indemnizara-a-sempra-tras-laudo-del-ciadi>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- El Gobierno de Nicaragua recurre al CIADI para arreglar sus controversias con Barceló, diario *Hosteltur*, 27 de junio de 2008. Disponible en:

- [https://www.hosteltur.com/53986\\_gobierno-nicaragua-recurre-al-ciadi-arreglar-sus-controversias-barcelo.html](https://www.hosteltur.com/53986_gobierno-nicaragua-recurre-al-ciadi-arreglar-sus-controversias-barcelo.html). Página consultada el 14 de marzo de 2022.
- Renegoció Telecom su contrato con el Gobierno, diario *La Nación*, 7 de marzo de 2006. Disponible en: <https://www.lanacion.com.ar/economia/renegocio-telecom-su-contrato-con-el-gobierno-nid786651/>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.
  - Telefónica levantó la demanda contra Argentina en el Ciadi, diario *El Cronista*, 21 de octubre de 2009. Disponible en: <https://www.cronista.com/impresageneral/Telefonica-levanto-la-demanda-contra-la-Argentina-en-el-Ciadi-20091021-0075.html>. Página consultada el 14 de marzo de 2022.

#### **Páginas web consultadas (por orden alfabético)**

- BANCO MUNDIAL: <https://www.bancomundial.org/es/home>.
- Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI): <https://icsid.worldbank.org/es/acerca>.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): <https://www.cepal.org/es>.
- Fondo Monetario Internacional (FMI): <https://www.imf.org/es/Home>.
- International Arbitration Attorney. *Calculadora de Costos de Arbitraje del CIADI*: <https://www.international-arbitration-attorney.com/es/icsid-arbitration-cost-calculator-2/>.
- SICE. *Tratados Bilaterales de Inversión*: [http://www.sice.oas.org/ctyindex/chl/CHLBITS\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/chl/CHLBITS_s.asp).
- United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL): <https://uncitral.un.org/es>.

- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD):  
<https://unctad.org/es>.
- United Nations, UNCTAD. *Investment Dispute Settlement Navigator*. <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement>.
- United Nations. International Law Commission:  
[https://legal.un.org/ilc/guide/1\\_1.shtml](https://legal.un.org/ilc/guide/1_1.shtml).