

SEMINARIO DE FORMACIÓN
A DISTANCIA

EL LIBRE COMERCIO EN LAS AMÉRICAS: DEL ALCA A LOS ACUERDOS MEGARREGIONALES

ENCUENTRO 3



ENCUENTRO 3

La protección de las inversiones en los TLCs y TBIs

La protección de las inversiones en los TLCs y TBIs

3.1 LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y SUS CAPÍTULOS DE INVERSIONES.

En el Encuentro anterior expusimos que a partir del fracaso de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio, la escalada librecambista continuó, pero por nuevos canales. El fracaso de la multilateralidad se expresaba a la par que proliferaban estrategias bilaterales o regionales para alcanzar mayores niveles de liberalización comercial. Nos referimos aquí a la firma masiva de **Tratados de Libre Comercio (TLC) y Tratados Bilaterales de Inversión (TBI)**. Estos tratados tienen en común que **proveen derechos a los inversionistas extranjeros**, atando la política nacional al vaivén de los intereses de capitalización de las corporaciones.

En los años noventa se produjo una proliferación de estos tratados. En el caso de los TBI, en los años cincuenta existía sólo uno, pero en la década noventa ya había 1.857 TBI, de los cuales 1.472 fueron firmados solamente en esta década. En las Américas, el primer TLC fue entre EEUU y Canadá en 1989, el cual se amplió a México en 1994 para conformar el NAFTA. Casi treinta años después, los países de las Américas llevan firmados más de 70 TLC, de tipo bilateral y multilateral.

En este Seminario hemos explicado que los TLC **son mucho más que comercio** de bienes, ya que incluyen los llamados “nuevos temas comerciales”. En este Encuentro en particular, argumentaremos que **el capítulo de inversiones de los TLC es el “corazón” de los tratados**, ya que incorporan el **mecanismo de solución de controversias inversor-Estado (ISDS por su sigla en inglés)** (Ghiotto y Pascual, 2008).

Mediante la proliferación de los TLC y los TBI desde principios del nuevo siglo, se generó de hecho un **nuevo andamiaje legal internacional** que eleva a las corporaciones al status de sujeto jurídico internacional, hasta el momento reservado para los Estados. Esto incluye a todos los diferentes tipos de tratados internacionales que incluyen cláusulas tendientes a garantizar la libertad del capital.

3.2 LOS TRATADOS BILATERALES DE INVERSIÓN Y LA PROTECCIÓN DE LAS INVERSIONES

Aquí nos concentramos en una de las formas que adopta el capital: las inversiones, especialmente aquello que se conoce como **Inversión Extranjera Directa (IED)**. La búsqueda por parte de los capitalistas de proteger sus inversiones ha sido históricamente primordial. Estos reclaman a los Estados

“seguridad jurídica” con el fin de garantizar la in-
violabilidad de la inversión y, con ello, la ganancia.
A partir de los años noventa, las nuevas garantías
al capital se expresan no solamente en leyes na-
cionales flexibilizadoras del trabajo, sino también
en **una nueva legalidad internacional que favore-
ce al capital.**

La centralidad de la IED expresa el nuevo mapa pro-
ductivo global. En el Encuentro número 1 explicamos
que desde los años setenta la relocalización de una
parte (o la totalidad) del proceso productivo permiti-
ó la recuperación de la tasa de ganancia de los ca-
pitalistas. El problema que se les presentaba a éstos
es que la relocalización se produjo hacia países que
perteneían a la órbita de la URSS, o al Movimiento
de los No Alineados, o habían pasado procesos de
descolonización con nacionalización de empresas,
etc. **Al ubicarse en países donde la inversión podía
ser expropiada o afectada por el gobierno de tur-
no, el tema de la garantía a la seguridad jurídica
para los capitales extranjeros pasó a ser central.**

La vía de los TBI es bilateral, pero en los años no-
venta hubo un intento por cerrar un **Acuerdo Multi-
lateral de Inversiones (AMI)**, que resultó finalmen-
te fallido. El AMI fue negociado en secreto entre los
países de la OCDE (Organización para la Coopera-
ción y el Desarrollo Económico) entre 1995 y 1998,
cuando las negociaciones debieron ser frenadas
porque el contenido del acuerdo se filtró a las or-
ganizaciones sociales, así como por desacuerdos
entre los propios Estados que sostenían la negocia-
ción. El AMI tenía como objetivo abrir los mercados
que aún estaban protegidos a las inversiones finan-
cieras. Además del AMI, también se incluyó la agen-
da de liberalización para las inversiones extranje-
ras en el marco de la OMC, en el acuerdo conocido
como TRIMs (*Trade Related Investment Measures*),
que representa apenas un acuerdo base, un esque-
leto, de lo que más adelante podría ser un nuevo
AMI global. De todos modos, como señalamos, las
negociaciones en este ámbito quedaron trabadas
al menos desde la Reunión Ministerial de la OMC en
Cancún en 2003.

Lo que no se pudo avanzar con grandes TLC en los
años noventa (como con el fallido ALCA), se alcan-
zó más rápidamente vía TBI, es decir, **protegiendo
la circulación del capital en su forma de IED**¹. En
esa década los organismos internacionales como el
Fondo Monetario Internacional y la UNCTAD (orga-
nismo de Naciones Unidas para el comercio) tui-
eron un papel esencial en fomentar la firma de tra-
tados. La mayoría de los Estados entraron en esta
lógica a cambio de dos cosas: por un lado, a cambio
de la llegada de capitales extranjeros; por otro, a
cambio de credibilidad, es decir, la constitución de
la imagen de que el país receptor no violaría el de-
recho de propiedad privada del inversor extranjero.
Sin embargo, hoy se ve que la cesión de soberanía
se hizo sin evidencias empíricas de que tal acción
fuera a tener como correlato un aumento significa-
tivo de los flujos de inversiones.

3.3 EL ARBITRAJE INTERNACIONAL: CUANDO LA INJUSTICIA ES NEGOCIO

El tema de la protección de las inversiones es de
gran relevancia para los países latinoamericanos
porque se trata de una región que ha recibido fuer-
tes cantidades de IED, a la vez que sus países han
firmado, en su mayoría, numerosos TBI y TLC que
protegen esas inversiones. El resultado ha sido ex-
plosivo: **los países americanos en su conjunto re-
presentan el 35% de las demandas recibidas por
el CIADI sólo en el 2015.** Argentina, Venezuela, Mé-
xico y Ecuador (en ese orden) han sido los países
más demandados. Efectivamente, las demandas
inversionista - Estado han detonado en las últimas
dos décadas: de un total de 6 casos conocidos bajo
tratados en 1995, a 739 casos conocidos a 2016. So-
lamente en el 2015 se entablaron 70 nuevos casos
de demandas inversor-Estado en base a TBI.

¹ Los países con mayor cantidad de TBI firmados son: Alemania (147),
Suiza (127), Holanda (105), Francia (103), Reino Unido (102), Rumania (84),
Italia (83), Egipto (91), República Checa (79), Bélgica-Luxemburgo (77), Co-
rea del Sur (68), India y España (61). Datos a septiembre de 2012. En [https://
icsid.worldbank.org/ICSID](https://icsid.worldbank.org/ICSID).

Los TBI y TLC atentan contra la posibilidad de los Estados de regular, ya que sus reglas no son acordes con los derechos humanos y la protección del medio ambiente, ni respetan la capacidad soberana de los países de implementar políticas públicas responsables. Los TBI contienen cláusulas que limitan la capacidad para que los gobiernos receptores actúen en favor del fomento económico y el desarrollo sustentable, protejan el medio ambiente y la salud pública, defiendan a sus países de crisis financieras y hagan valer la primacía de los derechos humanos.

Actualmente, estos tratados son aprovechados de forma masiva por las corporaciones del sector extractivo, como el petrolero y el minero. En uno de los fallos más grandes de la historia, Ecuador está siendo obligado a pagar 1,000 millones de dólares más intereses a la petrolera estadounidense Occidental Petroleum (Oxy) por haber cancelado un contrato de operaciones en 2006. El mismo país también ha sido sentenciado a pagar 700 millones de dólares a la también estadounidense Chevron. **Empresas del sector extractivo han demandado a varios Estados en los años recientes, desafiando así políticas públicas tendientes a la preservación del medio ambiente y los derechos de las comunidades.** Esto se ha visto por ejemplo en el caso de *Crystallex vs. Venezuela*, donde el Estado suspendió el permiso a esta empresa canadiense para el proyecto minero de Las Cristinas debido a preocupaciones relacionadas con el medioambiente, especialmente tras protestas de la población indígena. En abril de 2016 el CIADI informó que Venezuela deberá indemnizar a la empresa con 1,386 millones de dólares.

Las demandas no llegan sólo contra los países latinoamericanos, sino que también llegan contra los países más industrializados. Por ese motivo es que también estos Estados han comenzado a cuestionar el mecanismo ISDS. Diversos casos muestran que con este mecanismo de solución de controversias, todos los Estados, no importando su ubicación o tamaño económico, quedan a la merced de los intereses corporativos. EEUU ya ha recibido 16 de-

	Monto	Tema
1. Abaclat y otros contra la República Argentina	u\$s 1.500 millones	Incumplimiento en pago a tenedores de bonos
2. Conoco Phillips contra República Bolivariana de Venezuela	u\$s 30.305 millones	Expropiación
3. Quiborax contra el Estado Plurinacional de Bolivia	u\$s 66 millones	Revocaciones de concesiones en el Salar de Uyuni
4. Infinito Gold Limited contra Costa Rica	u\$s 94 millones	Cancelación del proyecto en la mina Crucitas
5. Burlington Resources contra Ecuador	TN/A	Expropiación
6. Occidental contra Ecuador	u\$s 1.700 millones	Expropiación
7. South American Silver contra Bolivia	u\$s 370 millones	Expropiación de Mallku Khota
8. Glencore contra Colombia	N/A	Cambios en las reglas de juego en un contrato de regalías

mandas en su contra, mientras que Canadá suma 26. Por su parte, en Europa, España lleva la delantera con 34 demandas, casi la misma cantidad que Venezuela.

Los casos muestran que el mecanismo opera del mismo modo que en los países receptores netos de IED, como muestran estos ejemplos: en el caso de *Transcanada vs. EEUU (2016)*, la empresa presentó una demanda por 15 mil millones de dólares por el rechazo del presidente Obama al oleoducto Keystone XL (quien cedió ante el rechazo masivo de la

población frente a ese oleoducto); en Lone Pine vs. Canadá (2013), la empresa norteamericana demandó por 118 millones de dólares a Canadá por una moratoria preventiva contra el *fracking* promulgada por la provincia de Quebec.

Asimismo, se ha hecho evidente que el mecanismo ISDS generó una “elite” de árbitros y de firmas de abogados que ganan millonarios salarios en concepto de asesoramiento y procedimiento (Eberhardt y Olivet, 2012). Las grandes firmas de abogados como Freshfields o King & Spalding cobran hasta 1.000 USD en conceptos de honorarios. Por ejemplo, Perú lleva gastados USD 53 millones en la contratación de dos estudios de abogados estadounidenses para su defensa en las cuatro demandas a las que está siendo sometido; Ecuador gastó más de 100 millones de dólares en su defensa y en los gastos del arbitraje; por su parte, El Salvador ha gastado más de 12 millones de dólares sólo para defenderse de la minera Pacific Rim.

Esos montos siderales podrían ser utilizados en los gastos públicos más urgentes, en lugar de ser destinado a cubrir los gastos de las demandas. Por otra parte, en los casos donde sí se ha fallado en contra del Estado, las demandas representan montos gigantes que se convierten en nuevos mecanismos de deuda externa para los países. En junio de 2016 la Argentina anunció que avanzaría en el pago de nueve demandas de empresas en el CIADI con bonos pagaderos al año 2024

En el caso de los árbitros, la elite está compuesta por una centena de árbitros, aunque 15 de ellos son los que llevan más expedientes en su cartera como árbitros en controversias relativas a tratados de inversión, manejan la mayoría de casos más grandes en términos de las cantidades reclamadas por las corporaciones y han sido calificados repetidamente como árbitros de primer nivel en encuestas bien conocidas. Este grupo de 15 “super-árbitros” cuenta con la influencia suficiente como para mover los hilos del arbitraje internacional de inversiones: sólo hasta 2012 llevaban resuelto el 55% de las demandas por

tratados de inversión. La supervivencia del arbitraje internacional de inversiones podría muy bien depender de que el club de árbitros siga siendo pequeño y se mantenga interconectado y cohesionado.

3.4 LAS CLÁUSULAS DE LOS TRATADOS BILATERALES DE INVERSIÓN

Revisemos ahora las cláusulas más importantes de los TBI, las cuales también están presentes en los Capítulos de Inversión de los TLC. Cabe recordar que los TBI son tratados que en su mayoría no superan las 7 u 8 páginas de extensión, y que en esas páginas se condensan las cláusulas que otorgan seguridad jurídica a los capitales.

Definición de inversión

La mayoría de los TBI firmados a nivel global especifican que la inversión cubierta es “cualquier tipo de bien invertido” por un inversor de otro país. El modelo general que siguen los tratados sostiene una definición amplia de inversión, donde la inversión es entendida como todo activo, incluyendo luego una clasificación de cinco tipos de inversiones cubiertas:

- Bienes muebles e inmuebles y cualquier derecho de propiedad como hipotecas, usufructos, privilegios y fianzas;
- Varios tipos de intereses en compañías, tales como acciones, títulos, bonos, primas de emisión, o cualquier forma de participación en compañías o empresas;
- Derecho al dinero o cualquier prestación que tenga un valor económico;
- Derechos de propiedad intelectual;
- Concesiones legales para la explotación económica, esto es derechos conferidos por ley o por contratos (lo que se denomina “derechos administrativos”).

El objetivo de este tipo de definición amplia es

incluir la mayor cantidad de formas de inversión posible. Al no haber una exclusión específica, se puede entender que esta definición incluye indirectamente las inversiones de portfolio, o especulativas. **En definitiva, cualquier movimiento del capital puede ser considerado una inversión, y está protegido por el paraguas de estos tratados.**

Es interesante analizar algunos de estos puntos incluidos en la definición de inversión. Se incluyen los derechos de propiedad intelectual como parte de la inversión. Este punto ha sido crucial para avalar la demanda de la multinacional tabacalera Philip Morris *versus* Uruguay en marzo de 2010². La **inclusión de la propiedad intelectual** en los TBI responde a la nueva división internacional del trabajo, donde se transfiere tecnología de un país a otro, ya que el producto final va a ser manufacturado en ese país receptor de la inversión. Junto con la inversión se transfiere conocimiento y tecnología patentada en el país de origen, pero no necesariamente patentada en el receptor. Cuando comenzaron a surgir estos problemas, se amplió el concepto de inversión con el fin de incluir bienes intangibles asociados con la propiedad intelectual dentro de los TBI, con el fin de salvar estas diferencias.

En el caso de los **derechos administrativos**, se trata de los permisos que un Estado debe conceder para que se pueda llevar a cabo una inversión en su territorio. Los TBI incluyen este tipo de derechos debido a que los países receptores de capital pueden activar procesos de revisión sobre las posibles consecuencias de una inversión sobre la economía interna. Sin estos permisos, una empresa no puede

operar, por lo cual se está afectando la inversión, por ejemplo, en una explotación petrolera o minera. Tanto el NAFTA como el borrador del fallido AMI incluyen este tipo de derechos administrativos.

Cláusulas de trato nacional, justo, equitativo y no discriminatorio

Esto implica que al inversor extranjero se le concede igual trato que a un inversor nacional. Es decir que si existen, por ejemplo, exenciones impositivas para los inversores nacionales, el Estado debe poder otorgar la misma exención a la inversión extranjera. No puede haber un trato diferenciado porque eso sería considerado discriminatorio, excepto, claro, que el trato especial sea de beneficio para la inversión, como ser un cobro de impuestos menor con el fin de mantener la inversión en el territorio. **El Estado se compromete, mediante estas cláusulas, a no interferir de ningún modo con la inversión**, así como a facilitar el máximo posible la realización de ésta.

Cláusula de trato de nación más favorecida (NMF)

Permite al inversor aprovechar las condiciones fijadas por otros tratados que pudieran ser más favorables para su inversión. Si un TBI firmado por un país otorga determinados beneficios a un inversor de un Estado, también debe poder dar el mismo beneficio a un tercero con quien haya suscripto otro TBI. La aplicación de cláusulas como la de la NMF provoca que las relaciones jurídicas resulten “radiales”, es decir ya no entre las partes que han firmado el acuerdo, sino que permite incorporar las obligaciones que alguna de ellas ha asumido con terceras partes. Esta cláusula generaliza las ventajas, creando un entramado de protecciones para todos los inversionistas, sin importar su procedencia.

La cláusula NMF genera que los Estados que firman un TBI pierdan noción concreta de los beneficios que se otorgan a las inversiones extranjeras, dificultando así su poder de regulación sobre las IED que reciben en su territorio.

² La Philip Morris se amparó del TBI firmado entre Uruguay y Suiza, argumentando que la política del Estado uruguayo tendiente a concientizar a la población acerca de los perjuicios del cigarrillo lesionaron sus intereses expropiando su propiedad intelectual sin compensaciones, no fue tratada de forma justa y equitativa y que la aplicación de las mismas le provocarían una pérdida sustancial del mercado. Por estos conceptos reclamaba al Uruguay una reparación económica de dos mil millones de dólares. Sin embargo, en junio de 2016 el CIADI se expidió dando la razón al Estado uruguayo. De todos modos, el Estado no “ganó”, ya que en este sistema los Estados nunca ganan porque ellos no pueden demandar a los inversionistas; sólo pueden no perder.

Cláusulas sobre protección y seguridad plenas

Los TBI se refieren a las expropiaciones directas, las cuales implican una indemnización inmediata. Pero también refieren a la “expropiación indirecta”, interpretada como la puesta en marcha de reglamentaciones de un Estado que reduzcan significativamente el valor de la inversión extranjera. Por ejemplo, el TBI entre Argentina y los EEUU plantea que: “Las inversiones no se expropiarán o nacionalizarán directamente, ni indirectamente mediante la aplicación de medidas equivalentes a la expropiación o nacionalización (“expropiación”), salvo por razones de utilidad pública, de manera no discriminatoria y mediante pago de una compensación pronta, adecuada y efectiva, y de conformidad con el debido procedimiento legal (...)”.

Un problema que se vislumbra aquí es la laxitud del término “por razones de utilidad pública”. ¿Qué política puede ser considerada de utilidad pública? ¿La intervención en un momento de crisis política y económica, como en Argentina en 2002? Evidentemente, no. Estas cláusulas condenan las “medidas expropiatorias” como podrían ser ciertas normas de protección del medio ambiente (como en el caso de la demanda de la empresa minera Pacific Rim vs. El Salvador) o reglamentación de protección de la salud que afecten una inversión determinada (por ejemplo, en el caso Metalclad vs. Canadá), o cambios en la política económica de un país (como en las múltiples demandas contra la Argentina tras la devaluación en 2002). **Estas cláusulas posibilitan incluso la compensación por pérdidas de ganancias futuras o esperadas por un inversor. En realidad, cualquier medida del Estado puede ser considerada como expropiatoria.**

La seguridad plena incluye también la garantía a la **total libertad de transferencia de las ganancias**. Esto significa que los inversores tienen total libertad de transferencia de los montos relativos a la inversión (compensaciones, ganancias, pagos, regalías, aportes de capital, salarios, liquidacio-

nes, etc.), ya sea en el interior del país receptor, o hacia el país desde donde se emitió la inversión.

Cláusula de estabilización

Esta cláusula hace referencia a que ambas partes se comprometen a no modificar las condiciones contractuales y jurídicas para la inversión, y que en caso de que se hiciera, esto no afectará los intereses privados. Esto se basa en el principio de inmutabilidad de los contratos del derecho internacional y **compromete al Estado a no aplicar medidas que perjudiquen los intereses de los privados**. El amparo de este tipo de cláusulas es lo que ha generado la mayor cantidad de demandas de corporaciones extranjeras contra la Argentina tras la devaluación en 2002, ya que varias empresas “interpretaron” esta medida, junto con el congelamiento de las tarifas de los servicios públicos, como una violación de sus derechos protegidos por los TBI.

Cláusula de duración con efecto residual

Estas cláusulas implican que **se prolonga la protección sobre las inversiones, mismo si el Tratado ya no tiene efecto o si el país ya no es signatario del Convenio del CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias sobre Inversiones)**. La mayoría de los TBI duran 10 años o más, pero éstos continúan aplicándose por un plazo de 10 o 15 años, incluso si el TBI ya no está vigente. Asimismo, los TBI se renuevan automáticamente salvo que sean denunciados por alguno de los Poderes en cualquiera de las Partes.

Lo que se intenta con esto es que el inversor goce de estabilidad para su inversión durante el mayor tiempo posible. Un caso paradigmático sobre la aplicación de estas cláusulas es el de Bolivia. Este país denunció el Convenio del CIADI en mayo de 2007, lo cual implicó que dejaba de reconocer la jurisdicción del CIADI en el caso de demandas de las ETN. Sin embargo, posterior a esa fecha, se presentaron frente al CIADI seis demandas interpuestas por ETN cuyas filiales bolivianas fueron nacionalizadas por

el gobierno de Evo Morales. Estas demandas son legales en los términos planteados por los TBI y por el Tratado del CIADI.

Cláusula de solución de controversias

Como señalamos, los TBI y los TLC incluyen un mecanismo especial de solución para controversias que puedan surgir entre un inversor extranjero y el Estado receptor de dicha inversión. Este es conocido como *mecanismo de solución de controversias inversor-Estado*. ¿En qué consiste este mecanismo? Esencialmente, en que **los inversores son elevados al status de sujeto jurídico internacional, al igual que los Estados**. Es decir que una empresa (un privado) puede demandar a un Estado (entidad pública) en el sistema internacional de arbitraje, saltando la etapa de la justicia nacional. Esta posibilidad implica, de hecho, una **privatización de la justicia**.

Así, los inversores demandan a los Estados soberanos por millones de dólares ante “tribunales” arbitrales secretos y privados (CIADI del Banco Mundial, entre otros) que funcionan lejos del alcance de la justicia local. Como contraparte, los Estados no cuentan con contrapesos jurídicos, ni con instancias internacionales ante las cuales demandar a los inversores extranjeros cuando sus actividades violan los derechos humanos y ambientales, o cuando coartan medidas de políticas públicas para el interés general.

3.5 PENSANDO MARCOS LEGALES INTERNACIONALES ALTERNATIVOS A LOS TBI

Frente a lo explicado, se hace evidente que no basta romper o renegociar los tratados internacionales en materia de inversión e implementar regulaciones nacionales. En la actualidad se está dando una competencia entre los países por ver quién da más concesiones y privilegios a los inversionistas extranjeros, lo cual implica reducir las legislaciones protectorias de los trabajadores y los diferentes sectores sociales. Es necesario un marco de legislación y regulaciones internacionales y/o regiona-

les que eviten esta competencia desleal y luego se concreten y especifiquen en la legislación nacional.

Esta propuesta es llevada adelante por cada vez más cantidad de organizaciones sociales, sindicales, ambientalistas, indígenas y campesinas que sostenemos la necesidad de que los Estados regulen las inversiones extranjeras. Pero no solamente regulen, sino que abran la discusión acerca de **qué tipo de inversiones extranjeras llegan, para qué y quiénes**, sobre qué sectores tienen impacto, y cómo se vinculan con los encadenamientos productivos nacionales y regionales. El “**llamamiento a la construcción de un marco legal alternativo a los Acuerdos Internacionales de Inversión**”³ es un documento que ha sido apoyado por más de 100 organizaciones a nivel internacional. En este Llamamiento se plantea que el **nuevo régimen internacional sobre las inversiones debe incluir obligaciones vinculantes en derechos humanos (económicos, sociales, culturales, ambientales, civiles y políticos)**. Se sostiene que es necesario crear una relación directa entre los derechos humanos y las inversiones para garantizar el respeto a los territorios de las comunidades y pueblos originarios, la justicia ambiental y el acceso a servicios públicos básicos como el agua, la alimentación, la vivienda, la salud y la educación.



³ Documento disponible en: <http://es.justinvest.org/2014/06/marco-legal-alternativo-a-los-acuerdos-internacionales-de-inversion/>

Asimismo, se propone que las propuestas de inversión transnacional sean precedidas por una evaluación con participación social y completa de impacto socioambiental y en derechos humanos y con aplicación estricta de la Consulta Previa Informada en los casos específicos para pueblos indígenas y otros, tal como se encuentra expresado en los acuerdos internacionales. Los impactos de las inversiones deben de continuar siendo monitoreados después de su establecimiento. En caso de violaciones, los inversionistas deben rendir cuentas en el país donde se hizo la inversión, y también en sus países de origen.

Discutir nuevos marcos de regulación de las inversiones implica también la necesidad de que los Estados hagan una revisión de sus inversiones extranjeras existentes y evalúen los impactos de las mismas en las economías nacionales.

Un ejemplo de esto ha sido Ecuador, en donde en 2014 funcionó la Comisión de Auditoría Integral de los Tratados de Inversión y el Sistema de Arbitraje (CAITISA), primer caso mundial de auditoría sobre el sistema de inversiones. Esta Comisión evaluó entre otras cosas, las cláusulas de los TBI vigentes, hizo un seguimiento de las demandas de las empresas contra el Estado, y analizó los efectos de las inversiones extranjeras recibidas y su relación con el Plan Nacional de Desarrollo del país. Como organizaciones sociales, es necesario apropiarnos de esta experiencia para poder exigir su réplica en otros países.

Bibliografía

• Arroyo, Alberto (2013) “La inversión extranjera directa entre la Unión Europea, América Latina y el Caribe” en *¿Hacia dónde van las relaciones América Latina y la Unión Europea?* Ediciones ALOP-México. Re-editado en *La inversión extranjera directa entre la Unión Europea, América Latina y el Caribe* por Rosa Luxemburgo et al, Ecuador, febrero 2014.

• CAITISA (2015) *Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Protección Recíproca de Inversiones y del Sistema de Arbitraje en Materia de Inversiones*; Informe Ejecutivo, Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. Quito, Ecuador, *próxima publicación*.

• Eberhardt, Pia y Olivet, Cecilia (2012) “Cuando la injusticia es negocio; cómo las firmas de abogados, árbitros y financiadores alimentan el auge de arbitraje sobre inversiones”, CEO-TNI, Bruselas/Amsterdam. Puede verse en https://www.tni.org/files/download/cuando_la_injusticia_es_negocio-web.pdf

• Echaide, Javier y Ghiotto, Luciana (2008) *¿Qué es el libre comercio? Entre mitos y realidades* (Buenos Aires: Capital Intelectual).

Estay, Jaime y Sánchez Daza, Germán (2005) “Una revisión general del ALCA y sus implicaciones”, en Estay y Sánchez (comps.) *El ALCA y sus peligros para América Latina* (Buenos Aires: CLACSO).

Ghiotto, Luciana (2013) “Los Tratados Bilaterales de Inversión y la protección a las inversiones: un análisis del caso argentino”, en Kan y Pascual (comps.) *Integrados (?). Debates sobre las relaciones internacionales y la integración regional europea y latinoamericana* (Ediciones Imago Mundi: Buenos Aires).

• Ghiotto, Luciana y Pascual, Rodrigo 2008 “El CIADI y las inversiones: acerca de la necesidad de certezas”, en Revista *Realidad Económica* (Buenos Aires), número 238.

• Teitelbaum, Alejandro 2008 “El CIADI y otros tribunales arbitrales internacionales” en AA.VV. *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* (La Paz: Fundación Solón-REDES-Amigos de la Tierra).

Este material es una iniciativa surgida en el marco de la
Asamblea Argentina Mejor Sin Tratados de Libre Comercio
y fue desarrollado por:

**Confederación Latinoamericana
y del Caribe de Trabajadores Estatales
(CLATE)**

Presidente: Julio Fuentes

Secretario General: Luis Bazzano

Unión Network

International de las Américas (UNI)

Presidente: Rubén Cortina

Secretaria Regional: Adriana Rosenzvaig

**Asociación por una Tasa
a las Transacciones Financieras y por la
Acción Ciudadana de Argentina (ATTAC)**

Comité Coordinador:

Guillermo Berganza

Javier Echaide

Julio Gambina

Luciana Ghiotto

Evelin Heidel

Bettina Mueller

Beatriz Rajland

Adrian Ruiz

María Elena Saludas

Con el auspicio académico de:

Instituto Mundo del Trabajo

**“Julio Godio” - Universidad de Tres
de Febrero (IMT-Untref)**

y el **Instituto de Estudios de América Latina
y el Caribe de la Facultad de Ciencias Sociales
de la Universidad de Buenos Aires (IEALC),**

Investigación y contenidos

Luciana Ghiotto (ATTAC Argentina)

Evelin Heidel (ATTAC Argentina)

Ignacio Rodríguez (CLATE)

Sofía Scasserra (UNI Américas)

Coordinación pedagógica

María Esther Basualdo (CLATE)

José Luis Paparone (CLATE)

Coordinación técnica

Diego De la Fuente (CLATE)

Ramiro Blanco *CLATE)

Colaboraron también: Ángela Quevedo,
Bettina Müller y Myriam Godoy Arroyo

Diseño: www.tipa.com.ar

Este texto se distribuye bajo una licencia Creative Commons Atribución No Comercial 4.0.

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.es>

Buenos Aires. Octubre 2016.