

**DERECHO INTERNACIONAL ECONÓMICO.
LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO**

Christian G. Sommer (*)

1. El Derecho Internacional Económico

El derecho internacional económico (DIE) como un sector especial del derecho internacional que procura dar respuesta a los fenómenos de las relaciones económicas y financieras que llevan adelante los Estados, las personas (físicas y jurídicas) y las instituciones internacionales, ha dado paso a la conformación de un marco de regulación internacional que procura armonizar tanto aspectos del derecho internacional público como del derecho internacional privado, en un mundo cada vez más globalizado¹.

El desarrollo del DIE como disciplina jurídica fluye en paralelo a la de la institucionalización y globalización económica, pues el DIE es en buena medida la sistematización de los instrumentos que dotaron de estructura legal a organismos internacionales de especialidad económica y financiera, y de aquellos que formalizaron las variadas formas de intercambios económicos entre Estados y su incidencia en otros sujetos de derecho.

Se produce así una estrecha relación, entre el derecho internacional y los derechos nacionales, los cuales a través de las disposiciones sobre aspectos económicos o de flujo de capitales, cada vez más, influyen en las decisiones que se toman por parte de los Estados, afectando a su vez, (en parte o en gran medida), a sujetos en la esfera global. Además, muchas de las acciones que los Estados llevan adelante en sus políticas monetarias, financieras o comerciales, están supeditadas por un marco de regulación jurídica internacional cada vez más interconectado.

La vocación de los Estados a relacionarse económicamente con el exterior, superando situaciones de autarquía económica, es una constante de nuestro mundo, al menos desde los últimos siglos y continúa siéndolo en nuestro tiempo. Los beneficios de las transacciones internacionales, han permitido la especialización y, por ende, el aumento de la productividad con la subsiguiente mejora de las posibilidades de consumo de los habitantes de extensas regiones del planeta. Esta especialización se consigue a través de negocios transfronterizos que facilitan el desarrollo de producción, sin cuya existencia quedarían relegadas a lo invertido en el entorno económico de índole local. Esa “transnacionalidad”, ha adquirido una nueva dimensión que ha desplazado el tradicional papel del Estado, de suerte que las

(*) Doctor en Derecho (UNC). Titular de Derecho Internacional Público Cátedra “B”, Facultad de Derecho. Universidad Nacional de Córdoba y Universidad Católica de Córdoba.

¹ Cft. ABELLAN HONRUBIA, VICTORIA. “El Derecho Internacional Económico”. En DIEZ DE VELASCO, MANUEL. *Instituciones de Derecho Internacional Público*. 15° Edic. Edit. Tecnos, Madrid, (2005), pág. 689 y ss; HERDEGEN, MATTHIAS. *Derecho Económico Internacional*. Edit. KAS – Dike. Medellín, (1994). pág. 30; DI GIOVAN, ILEANA. *Derecho Internacional Económico – Relaciones Económicas Internacionales*. Ed- Abeledo Perrot, Buenos Aires, (1992). CARREAU, DOMINIQUE; FLORY, THIÉBAULT; JUILLARD, PATRICK. *Droit International Economique*. 4° Edic. LGDJ, France, (1998); LOWENFELD, ANDREAS. *International Economic Law*. Oxford University Press, (2008); RAMACCIOTTI, BEATRIZ y otros (Edit). *Derecho Internacional Económico*, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, (1993). pág. 15.

relaciones económicas de carácter transfronterizo despliegan un carácter global. El Estado no es el único sujeto principal en el escenario internacional, sino que se establece una relación de interdependencia con otros entes como las organizaciones intergubernamentales, las organizaciones no gubernamentales (ONGs), las empresas multinacionales, las organizaciones sub-estatales e incluso los individuos².

En este sentido, dentro de la regulación del derecho internacional económico, como marco jurídico del actual “orden económico” mundial, se pueden avizorar tres principales actores. Los Estados, que a través de acuerdos bilaterales o multilaterales, procuran dar dinamismo y a la vez seguridad jurídica a las relaciones económicas y financieras; las Organizaciones Internacionales, las que a partir del sistema surgido en Bretton Woods (FMI, BIRF/BM) han posibilitado el surgimiento de un moderno sistema económico internacional, permitiendo además la implementación del Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) y, más recientemente, de la Organización Mundial del Comercio (OMC); por último, el rol de las compañías multinacionales o de los inversionistas privados, que ha llevado prácticamente a equiparar la normatividad de estas “personas” a los Estados anfitriones de las inversiones.

Sin duda esta última esfera de actuación de los particulares en el seno de la comunidad internacional, ha implicado un importante desarrollo del derecho internacional, no sólo en los aspectos económicos y financieros, sino también en la revalorización de la posición jurídica de éstos, dirigida principalmente a la protección de sus derechos. En este sentido, se puede apreciar como en el último medio siglo, el avance de la normativa nacional e internacional en ámbitos como los derechos humanos, el derecho ambiental, el derecho penal internacional o el derecho de las inversiones extranjeras, ha posibilitado que el particular, pueda acceder a los foros internacionales (principalmente jurisdiccionales) para la reclamación de sus derechos.

El actual orden económico y financiero internacional, determinado por la transferencia de directrices de las grandes potencias económicas, ha moldeado su estructura y permite apreciar, a esta altura de su evolución institucional y jurídica, sus fortalezas y debilidades. El sistema de Bretton Woods, surgido a partir de 1944, permitió brindar instituciones internacionales que posibilitaron construir un sistema económico mundial para que los Estados fortalezcan sus economías y cooperen con mayor fluidez y de esa forma, reducir o eliminar progresivamente aquellas “barreras” que entorpecían los intercambios económicos entre los Estados. Esto último sería crucial para el surgimiento en décadas posteriores del GATT.

Sin embargo, este sistema no produjo todos los efectos esperados. Basta recordar que los principios que orientan las relaciones económicas internacionales, se encuentran enmarcado en un “orden de coordinación” que vincula a los Estados soberanos entre sí. La aspiración de alcanzar la liberalización del comercio internacional y una eficiente circulación de bienes, servicios y capital, no es absoluta y queda supeditada a los alcances que los propios Estados

² Sobre estas interrelaciones, la posiciones sobre interdependencia en las relaciones internacionales de autores como Keohane y Nye son ilustrativas. Cfr. KEOHANE, ROBERT. y NYE, JOSEPH. *Power and Interdependence: World Politics in Transition*, Boston, Little, Brown and Co, (1977). pág. 45.

le otorgan³. En este sentido, los textos fundacionales de las instituciones creadas a partir de 1944, reflejan ese espíritu, principalmente la cooperación como marco internacional de implementación, los que posteriormente fueron parcialmente mutando en los años '90, a través del denominado “Consenso de Washington”. Así, se forjaron más que en un ámbito de cooperación y reciprocidad, la implementación de políticas de libre mercado bajo el cobijo del denominado neoliberalismo, que en ciertos Estados menos desarrollados ha implicado causales de deterioros sociales y económicos ante el retroceso del rol de control y gestión del Estado. En ese contexto, hacia fines de los '80, el Banco Mundial puso en funcionamiento una nueva agencia denominada Agencia de Garantía de Inversiones Multilaterales (MIGA) orientada a proteger la inversión privada en los países en desarrollo contra los riesgos políticos que suelen presentarse. A la vez, el Banco Mundial va a iniciar un proceso de incentivar a los Estados, políticas de incorporación de inversión extranjera y “modernización del Estado” como exigencia de autorización de los créditos a otorgar⁴.

De allí, que este proceso de cooperación entre los Estados no ha estado exento de un continuo replanteo respecto de hasta donde son éstos los que con sus decisiones han moldeado últimamente el sistema económico internacional. Cada vez más, los particulares tienen un rol significativo en el avance de regulaciones internacionales que han posibilitado la consolidación de nuevas reglas jurídicas propias de las prácticas cotidianas en las relaciones entre particulares y entre los Estados y los particulares. Esta realidad se puede apreciar con mayor consideración en la regulación jurídica de las inversiones extranjeras, la cual implica una relación más estrecha entre el derecho internacional de índole pública con una esfera de relación de índole privada. Por una parte, las regulaciones del clásico Derecho Internacional, a través de tratados, a fin de dar protección a las inversiones hechas en el extranjero por sus nacionales y garantizar condiciones adecuadas para dichas inversiones. Pero, por otra parte, estos “sujetos” internacionales, se interrelacionan, cada vez más, en un fase “iusprivatista” en razón de actuar mediante acuerdos y contratos con entes estatales al momento de lograr un concesión u el otorgamiento de una inversión en sus territorios. De allí, el carácter mixto del derecho internacional económico, el cual permite abordajes multidisciplinarios al momento de su estudio e implementación⁵.

A. El Derecho Internacional de las Inversiones Extranjeras

El proceso de implementación de un derecho internacional de los inversiones, a fin de desarrollar mecanismos jurídicos internacionales que posibiliten una adecuada promoción y

³ Cf. HERDEGEN, MATTHIAS. *Derecho Económico Internacional*. Edit. KAS – Dike. Medellín, (1994), pág. 71.

⁴ Sobre el rol del Banco Mundial ver: CORBALÁN, MARÍA ALEJANDRA. *El Banco Mundial. Intervención y disciplinamiento. El caso argentino, enseñanzas para América Latina*. Edit. Biblos, Buenos Aires, (2002). LISBOA BACHA, EDMAR y FEINBERG, RICHARD. “El Banco Mundial y el ajuste estructural en América Latina”. *El FMI, El Banco Mundial y la crisis latinoamericana*. Latin American Economic System (SELA). Edit Siglo XXI. (1986).

⁵ Cf. ALVAREZ, JOSÉ. “The Public International Law regime governing International Investment”. *Collected Cours*. Hague Academy of International Law, n° 344, (2009); RIGAUX, FRANCOIS. *Droit Public at Droit Privé dans les Relations Internationales*. Edit. Pedone, París, (1977), pág. 417.

cooperación entre los Estados, (garantizando a su vez, un trato adecuado y equitativo a sus nacionales), tiene entre sus antecedentes a los denominados Tratados de Amistad, Comercio y Navegación (TACN), establecidos principalmente en el siglo XIX. Estos tratados estipulaban obligaciones de carácter general para proteger la propiedad de los nacionales de la otra parte, incluyendo disposiciones para el caso de que se produzca una expropiación y normas para regular lo referente a la repatriación de utilidades⁶.

Según lo expresa Fernández de Gurmendi, hasta la Primera Guerra Mundial, el objeto principal de estos instrumentos fue proteger la expansión del comercio y la navegación; con el correr del tiempo se procuró, asimismo, promover las inversiones en el extranjero mediante la inclusión en los tratados de ciertas reglas de tratamiento de los inversores de ambas partes contratantes⁷.

Luego en los años 20' y 30' del siglo XX, las relaciones comerciales internacionales se expandieron significativamente y estos tratados pasaron a ser los principales instrumentos jurídicos de protección internacional de los inversionistas. A raíz de ello, se dio una primera evolución de estas convenciones, pues se comenzó a incorporar en estas un “derecho” del inversionista a recibir una compensación pronta, adecuada y efectiva en caso de ser expropiado, de acuerdo con las llamadas “Reglas Hull”⁸.

Producto del surgimiento de un nuevo sistema económico internacional, a posteriori de la Segunda Guerra Mundial, los países exportadores de capital comenzaron a desarrollar mecanismos de garantía de inversión a fin de asegurar las inversiones de sus nacionales contra ciertos riesgos que se ocasionaran en los Estados receptores, tales como la expropiación, la nacionalización, los daños debidos a conflictos armados, la imposibilidad de transferencia y la inconvertibilidad de la moneda local. En ese contexto, se inscribieron diversos esquemas de garantía multilateral desarrollados por el Banco Mundial y otras

⁶ Cf. ANTOKOLETZ, DANIEL. *La política aduanera argentina y sus relaciones con la economía política nacional y el derecho de gentes*. Tomo 2, n° 352, (1941), pág. 244; ORIHUELA CALATAYUD, ESPERANZA. *Los tratados internacionales y su aplicación en el tiempo*. Cuadernos Internacionales n° 4, UAM, Dickinson. (2004); RODRIGUEZ, JULIO CESAR. *Tratados de Protección a los Intereses comerciales, económicos y sociales del Estado*. Librería La Facultad. (1927), págs. 15-55; SAVID BAS, LUIS IGNACIO. *Los tratados y la regulación jurídica del comercio internacional*. Tesis de doctorado. Universidad Nacional de Córdoba, mayo de 1971.

⁷ Cf. FERNÁNDEZ de GURMENDI, SILVIA. “Los Convenios Bilaterales de Promoción y Protección de Inversiones Extranjeras”. *Relaciones Internacionales. Instituto de Relaciones Internacionales (IRI) de la Universidad Nacional de La Plata*, año II, N° 3, noviembre de (1992), pág. 67.

⁸ Cf. YMAZ VIDELA, ESTEBAN *Protección de inversiones extranjeras. Tratados Bilaterales. Sus efectos en las contrataciones administrativas*. Edit. La Ley, Buenos Aires, (1999), pág. 10; KUNDMÜLLER CAMINITI, FRANZ. y RUBIO GUERRERO, ROGER. “El arbitraje del CIADI y el Derecho Internacional de las Invencciones. Un nuevo horizonte”. *Lima Arbitration*, n°1 (2006). Disponible en www.limaarbitration.net/franz_kundmuller_caminiti_roger_rubio (consultada el 14/4/2013).

La regla Hull, acuñada por el entonces Secretario de Estado de los EE.UU, consiste en que la expropiación de la propiedad extranjera debe ser seguida de una pronta, justa y adecuada compensación, cuyo pago, (de ser pecuniario) debe ser en moneda convertible y transferible.

organizaciones internacionales entre las que se destaca, la Agencia de Garantía Multilateral de Inversiones (MIGA)⁹.

Paralelamente, en el seno de Naciones Unidas, se plasmaron una serie de resoluciones que procuraban equilibrar las posturas existentes hasta el momento sobre las condiciones a una debida reparación por expropiación o nacionalización y los principios de soberanía de los Estados.

Hace ya más de medio siglo, la Asamblea General de la ONU, aprobaba la [Resolución 1803 \(XVII\)](#) de 1962 relativa a la soberanía permanente de los Estados sobre sus recursos naturales, expresando que el tratamiento de la inversión extranjera, debía ser materia a considerarse por el derecho interno de los Estados. Esta postura, será luego ampliada a través la [Resolución 3171 \(8.VI\)](#) de la Asamblea General de la ONU de 1973, la que expresa entre sus puntos centrales que: “la aplicación de los principios de nacionalización llevadas a cabo por los Estados, son una expresión de la soberanía de éstos y tienen la entidad de determinar las posibles compensaciones y el modo de pago y, que cualquier controversia que pudiera surgir o medida a implementar, debía ser acorde a las legislaciones nacionales de esos Estados”.

Al año siguiente, la Asamblea General, aprobaría la [Resolución 3281 \(XXIX\)](#) del 14 de diciembre de 1974, denominada “Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados”, que fue propiciada principalmente por Estados no desarrollados, en la cual se estableció en su artículo 2º que: *Todo Estado tiene el derecho de reglamentar y ejercer autoridad sobre las inversiones extranjeras dentro de su jurisdicción nacional, con arreglo a sus leyes y reglamentos y de conformidad con sus objetivos y prioridades nacionales. Ningún Estado deberá ser obligado a otorgar un tratamiento preferencia a la inversión extranjera.* Si bien este postulado se posiciona sobre un punto central en las relaciones externas de todo Estado como es el principio de soberanía, cabe remarcar que, como se apreciará más adelante, los alcances sobre las limitaciones al principio de tratamiento preferencial bajo la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF), fue mutando en Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) más contemporáneos como por las decisiones de los tribunales arbitrales.

Inicialmente, los mecanismos para la solución de controversias derivadas de la violación de los respectivos tratados de Tratados de Amistad, Comercio y Navegación (TACN), por

⁹ UNCTAD. *Bilateral investment treaties*; United Nations, New York, (1988). Sobre MIGA, cabe recordar que a partir de 1960 se suscitó la idea de otorgar a los inversores una cobertura de garantía financiera sobre los riesgos no comerciales en que podían incurrir en sus actividades en países en desarrollo y comenzó a gestarse en el marco del Banco Mundial la iniciativa de crear una agencia multilateral con tales fines, pero recién en 1985 el Directorio de esa institución finalizó el proyecto de convención y la sometió a la Junta de Gobernadores para que se abriera a la firma de los Estados miembros (y Suiza). La Agencia es un organismo internacional autónomo, con personalidad jurídica conforme al derecho internacional, y un capital autorizado de mil millones de derechos especiales de giro, dividido en acciones de 10.000 DEG cada una. La suscripción mínima es de 50 acciones. La capacidad operativa de la Agencia estará limitada por el capital suscrito. Se prevé la cobertura de los tres riesgos no-comerciales tradicionales: riesgo de transferencia resultante de restricciones o demoras de conversión o transferencias impuestas por el gobierno del país en que se ha hecho la inversión; expropiación y guerra o tumulto civil. Naturalmente, la emisión de la garantía por la Agencia debe ser previamente aprobada por el país anfitrión de la inversión.

regla general, derivaban el conflicto a la Corte Internacional de Justicia (CIJ) o ante la Corte Permanente de Arbitraje (CPA) en el contexto de un arbitraje Estado-Estado, por el cual se asumía el ejercicio de la protección diplomática del inversionista, haciendo suyo el reclamo frente al Estado receptor de la inversión, aspectos considerados en el Capítulo II.

Posteriormente, en los años 60' del siglo XX, se producirá una segunda fase, con el desarrollo de los primeros TBI en los que se incorporaron nuevos alcances en los estándares sobre trato justo, nación más favorecida (NMF), expropiaciones o nacionalizaciones. La novedad de los TBI consistió en que los inversionistas de la nacionalidad de uno de los Estados Parte, podían iniciar arbitrajes en contra de los Estados receptores de la inversión a fin de resolver controversias “derivadas de una inversión”. Como fruto de ese auge de nuevos TBI, es que el Banco Mundial establecerá, a partir de 1965, el [Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados](#) (Convenio de Washington) para dar un marco legal por el cual los distintos TBI cuenten con un mecanismo legal de solución de diferencias entre Estados e inversores con un carácter más institucional frente a los clásicos ya existentes.

Para tal cometido, se comienzan a incorporar en los TBI, cláusulas de sometimiento de arbitraje al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), bajo el Convenio de Washington; a tribunales ad-hoc bajo las Reglas de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI/UNCITRAL), o ante otras instituciones arbitrales que hayan acordado las partes en el TBI.

La tercera vertiente de contenidos jurídicos, se desprende del Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) y, en concreto, de la Ronda de Uruguay del GATT. La Ronda de Uruguay produjo unos 22 instrumentos jurídicos, ordenadores del Derecho Internacional Económico. Entre ellos podemos citar, el [Acuerdo de Medidas de Inversiones en Materia Comercial](#) (TRIMS), el [Acuerdo General sobre Comercio y Servicios](#) (GATS) y el [Acuerdo sobre Propiedad Intelectual relacionado con el Comercio](#) (TRIPS) entre otros¹⁰.

a) **La doctrina Calvo y la inmunidad absoluta de los Estados**

Este principio de inmunidad de la soberanía de los Estados tuvo un importante aporte a través del Dr. Carlos Calvo quien consideraba que un Estado soberano no puede estar sometido a la potestad jurisdiccional de otro Estado¹¹. Recuérdese que dicha postura, luego transformada en “doctrina”, con una amplia acogida en Latinoamérica, llegó a incorporarse en sus Constituciones, tal el caso de México en 1873. Esta doctrina postula en particular que, en caso de surgir una disputa entre un Estado y un particular (inversor) no se debía acudir a la protección diplomática o a un tribunal extranjero, sino someter la reclamación ante los tribunales locales del Estado receptor. Se pretendía con ello, igualar las condiciones de acceso a una solución de la controversia entre extranjeros y nacionales, ya que de permitirse la utilización de las vías enunciadas, ello no solo generaría una

¹⁰ *Ibíd*em Ob cit. 4, p. 70 y ss.

¹¹ Cf. CALVO, CARLOS. *Derecho Internacional Teórico y Práctico en Europa y en América*, París, (1868).

discriminación entre inversores extranjeros y nacionales, sino también sometía a los países latinoamericanos a las represalias diplomáticas y militares que venían sucediéndose en esa época por incumplimiento de laudos, so pretexto del ejercicio soberano de la protección diplomática de sus nacionales por parte de países –principalmente- europeos.

Su doctrina fue posteriormente recogida y ampliada por otros juristas como Fiore, quien determinó: *Es claro que un Estado no puede estar sometido respecto de sus actos de gobierno a las jurisdicciones de otro, puesto que equivaldría esto a someterse al juicio y las órdenes de otro Estado [...] Establecemos pues, como máxima indiscutible de derecho internacional que ningún Estado puede ser compelido a cumplir las obligaciones públicas por él contraídas en ejercicio del poder político, mediante una acción judicial promovida contra él ante los tribunales de otro Estado si menoscaban la independencia de su soberanía [...] Una soberanía no puede estar sometida a otra soberanía*¹².

Experiencias internacionales negativas justificaron la doctrina Calvo y contribuyeron a una actitud hostil hacia el arbitraje internacional.

B. La inversión extranjera directa (IED)

Cuando nos referimos a la IED, uno de los primeros puntos a considerar, es procurar establecer cuáles son los alcances terminológicos y, en este sentido, no existe un sólo alcance conceptual que permita abarcar todo el término¹³. Ello, primordialmente, porque a través de la evolución en su implementación, los alcances de lo que es una “inversión” fueron mutando. En la actualidad, debemos remitirnos a cada Tratado o Acuerdo en especial entre los Estados, para considerar el alcance de los términos que éstos utilizan para determinar los tipos de inversión a promover y proteger. Tal como se enunciará en el capítulo II, los TBI modernos, en general, suelen más bien enunciar un decálogo general de inversiones a considerar, tales como:

- a) *La propiedad de bienes muebles o inmuebles y demás derechos reales;*
- b) *Participaciones en sociedades y otra clase de participaciones;*
- c) *Reclamos monetarios o de prestaciones que tengan un valor económico;*
- d) *Derechos de autor, derechos de propiedad industrial; procedimientos técnicos, nombres comerciales y valor comercial;* e) *Concesiones otorgadas por entidades de derecho público, incluidas las concesiones de exploración y beneficio. Una modificación en la forma en que se inviertan los capitales no afecta a su naturaleza como inversión de capital*¹⁴.

¹² *Fernaux Gandolfo vs. República de Haití*, Tribunal del Sena, 2 de mayo de 1828. Ver también: FIORE, P. *Derecho Internacional Privado: Principios para resolver los conflictos entre las leyes civiles, comerciales, judiciales y penales de los diversos Estados* (1923). Edit Biblio Bazaar. Reimpresión, (2010).

¹³ Cfr. BINDER, CHRISTINA. (Edit.). *International investment law for the 21st century. Essays in honour of Christoph Schreuer*, New York. Oxford University Press, (2009); DOLZER, RUDOLF and SCHREUER, CHRISTOPH. *Principles of International Investment Law*. Oxford University Press, (2008), págs. 60 y ss; DOUGLAS, ZACHARY. *The International Law of Investment Claims*. Cambridge University Press, (2009); SORNARAJAH, MUTHUCUMARASWAMY. *The International Law on Foreign Investment*. Cambridge University Press, (2007), págs. 9-33; SCHILL, STEPHAN. (Edit). *International Investment Law and Comparative Public Law*. Oxford University Press, (2010); SCHWARZENBERGER, GEORG. *Foreign Investment and International Law*. Stevens & Sons, (1969).

¹⁴ TBI suscripto entre la República de Ecuador y la República Federal de Alemania de 1965. (Artículo VIII).

Otros han incorporados áreas como:

- c) *Créditos directamente vinculados a una inversión, regularmente contraídos y documentados según las disposiciones vigentes en el país donde esa inversión sea realizada;*
- (...)
- f) *Cualquier derecho de tipo económico conferido por ley o por contrato y cualquier licencia o concesión de acuerdo con las disposiciones vigentes que regulan estas actividades económicas, incluyendo la prospección, cultivo extracción, y explotación de los recursos naturales¹⁵.*

Por otra parte, existen diversas concepciones sobre los alcances que esas inversiones deberían generar en el contexto de los acuerdos bilaterales o multilaterales. En ese sentido, se señalan tres elementos principales que deben concurrir: 1) Que la inversión constituya un *aporte económico susceptible de ser individualizada*; 2) que la inversión produzca un *rendimiento o una remuneración diferenciados* en el tiempo, de tal forma que esta inversión no implique una mera adquisición de un producto o cosa y c) y considerar *el riesgo que implica el implementar esa inversión* en el sentido de expectativa de rendimiento que está subordinada a las ganancias o pérdidas de los inversionistas¹⁶.

Según estudios de la UNCTAD, la IED es un fenómeno global de movimientos de capital estimado hacia fines de 2011 en más de un 1.16 trillones de dólares anuales, donde los países desarrollados aparecen, por mucho, como los principales emisores y receptores¹⁷. Como fuente de recursos, la IED se ha convertido, entonces, en un elemento vital aunque no exento de controversia, respecto del proceso de desarrollo económico de los países, pero donde el flujo mayoritario de IED ya ha dejado de ser tradicionalmente de norte a sur. Por el contrario, la inversión extranjera directa fluye fundamentalmente desde y hacia países con economías capaces de ofrecer seguridad y rentabilidad, más allá de su ubicación geográfica¹⁸.

La IED desempeña un papel trascendental como motor del crecimiento económico. Existe un consenso entre el ámbito académico, el sector privado, y el gobierno, acerca de la importancia de atraer flujos de inversiones privadas como ámbito propicio para el financiamiento del desarrollo económico sostenible. La IED que ingresa a un país, al representar nuevos flujos de ingresos monetarios e infraestructuras, permite dinamizar la

¹⁵ TBI suscripto entre la República Argentina y la República de Italia de 1990 (Artículo I).

¹⁶ Cf. CARREAU, DOMINIQUE; FLORY, THIÉBAULT; JUILLARD, PATRICK. *Droit International Economique*. 4^o Edic. LGDJ, France, (1998), pág. 558-564. En el asunto *Salini Contruttori SpA y Italstrade Marruecos vs. Reino de Marruecos*. (Caso CIADI n° ARB/00/4), Decisión sobre jurisdicción del 29 de noviembre de 2004, el tribunal expresó con detenimiento, similares condiciones de lo que debería considerarse como inversión.

¹⁷ UNCTAD. *World Investment Report*. (2011). Disponible en: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>

¹⁸ Cfr. VODUSEK, ZIGA. (Edit). *Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos*. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C. (2002). Págs. 11 y ss; KINDLEBERGER, CHARLES. *Economía Internacional*. 6^o Edición, Edit. Aguilar, Madrid, (1982); SAMUELSON, PAUL; NORDHAUS, WILLIAM. y PEREZ ENRRI, DANIEL. *Economía*. Edit. Mc Graw Hill. Buenos Aires, (2005), págs. 405 y ss.

demanda agregada, lo que incentiva el crecimiento económico del país. Adicionalmente, la IED aumenta los niveles de competencia al interior del país debido a que algunos productores nacionales, ante la competencia, se ven obligados a mejorar la estructura de su producción para poder mantenerse en el mercado.

De acuerdo con la UNCTAD, mayores flujos de IED en los países, conllevan a una reducción en su tasa de desempleo, incremento de sus exportaciones y al desarrollo económico de largo plazo, siendo esta, la principal fuente de financiamiento externo para los países en desarrollo¹⁹. La IED no responde a condiciones de corto plazo o a políticas enfocadas a cambiar las condiciones macroeconómicas en corto plazo, responde más bien, a factores económicos estructurales y a su relación con la economía mundial, tales como el retorno esperado de mediano plazo del capital y a otros beneficios acordados por los Estados receptores. Este retorno está determinado por la tasa esperada de crecimiento del país receptor y por variables que afectan el riesgo país de largo plazo. La estructura impositiva sobre el capital, tanto interna como externa es fundamental, así como el grado de control en las cuentas de capital.

Por ello, es que la internacionalización de la economía se debe en grado considerable a las corrientes favorables de privatizaciones y desregulación que predominan actualmente en el mundo. Como se mencionó anteriormente, desde la óptica jurídica, esas tendencias se han traducido en los distintos países en la eliminación o transformación de normas, instituciones o reglamentaciones nacionales que impedían o restringían la toma de decisiones económicas o la libre planificación de las transacciones por los operadores privados.

La regulación jurídica de las inversiones extranjeras en la República Argentina

Un factor decisivo en la promoción de las IED, ha sido la adecuación de los sistemas normativos locales para dar cabida a estas nuevas formas de inversión internacional. Esto motivó entre otras acciones, la modificación de normas de orden público para la incorporación de sujetos extranjeros en la participación (entre otros asuntos) de la administración de servicios públicos o la eliminación de las restricciones legales que impedían la sumisión de dichos Estados a jurisdicciones extranjeras o internacionales.

Si bien en forma segmentada, la intervención del capital extranjero en el país, ha sido en parte un elemento dinamizante del crecimiento de éste, ya que permitió la incorporación de tecnologías propias de la época que posibilitaron un mejor desarrollo de la economía del país. Ello en parte, fruto del ideario de promoción de la radicación de extranjeros en nuestro país y que se plasmaran constitucionalmente en el Preámbulo como en el artículo 20 de la Carta Magna²⁰.

¹⁹ UNCTAD. *World Investment Report*. (2010). Disponible en: www.unctad.org/WIR

²⁰ Art. 20.- *Los extranjeros gozan en el territorio de la Nación de todos los derechos civiles del ciudadano; pueden ejercer su industria, comercio y profesión; poseer bienes raíces, comprarlos y enajenarlos; navegar los ríos y costas; ejercer libremente su culto; testar y casarse conforme a las leyes. No están obligados a admitir la ciudadanía, ni a pagar contribuciones forzosas extraordinarias. Obtienen nacionalización*

Antes de la I° Guerra Mundial, la infraestructura y los servicios públicos fueron los principales destinatarios de las inversiones extranjeras, en aéreas como ferrocarriles, frigoríficos, el comercio y las finanzas, aunque claramente no se puede eludir el efecto negativo que muchas de estas inversiones tuvieron en el país, atento a la falta de regulación y control por parte del Estado nacional²¹.

La inversión extranjera ha jugado un rol destacado en el proceso de desarrollo económico argentino prácticamente desde los inicios del estado moderno. En efecto, desde fines del siglo XIX el capital extranjero fue clave para desarrollar la infraestructura de transporte y servicios imprescindibles para la consolidación y crecimiento del modelo agro-exportador. Luego, durante el período de industrialización por sustitución de importaciones hubo una primera etapa (fundamentalmente la de los dos primeros gobiernos de Perón) de retracción del capital extranjero. Sin embargo, a partir de fines de la década del cincuenta, con la llegada de Presidente Frondizi que liberalizó las condiciones para la inversión extranjera, esta cobró nuevo impulso, concentrándose fundamentalmente en la industria y, en particular en los sectores automotriz y químico-petroquímico.

Será hacia 1948, cuando se pretenderá mediante el decreto nacional 3347/48, establecer un mecanismo de control por el cual se daba origen a la Comisión Nacional de la Radicación de Industrias, por la cual se formalizaba los requisitos para el ingreso de inversiones extranjeras, las que dependían del control del Banco Central de la República Argentina (BCRA). Pero la política de nacionalización de los servicios públicos surgida a partir del año anterior, hizo que, al contrario de lo esperado, se redujeran a menos de la mitad las inversiones existentes en esos momentos. Años más tarde, en 1953, se sanciona la [ley 14.222](#), la cual establecía condiciones para la incorporación del capital extranjero al país, la igualdad de trato con respecto al capital nacional y la posibilidad de repatriar el capital invertido hasta un 8 % , pero luego de 10 años de haberse efectuado la inversión. Dicha norma será posteriormente derogada con la asunción al poder de la autodenominada Revolución Libertadora de 1955, que liberará el mercado de cambios, posibilitando la transferencia de divisas a las empresas extranjeras sin control del Estado.

Con posterioridad se dicta la [ley 14.780](#) que, si bien exigía una autorización especial para que un inversor se radicara en el país, era menos restrictiva en cuando a la transferencia de divisas que la anterior ley de 1953. Esta norma última norma, tuvo un impacto positivo en el flujo de inversiones, lo que posibilitó que se incorporaran al país

residiendo dos años continuos en la Nación; pero la autoridad puede acortar este término a favor del que lo solicite, alegando y probando servicios a la República.

²¹ Cf. SLAME, MARIA CRISTINA. *Inversiones Extranjeras. Régimen legal y antecedentes jurídicos y económicos*. Edit. Abeledo- Perrot. Buenos Aires, 1981; CABANELLAS DE LAS CUEVAS, GUILLERMO. *Derecho de las Inversiones Extranjeras*. 2° Edic. Edit. Heliasta SRL. Buenos Aires, 1982. YMAZ VIDELA, ESTEBAN. *Protección de inversiones extranjeras. Tratados Bilaterales. Sus efectos en las contrataciones administrativas*. Edit. La Ley, Buenos Aires, 1999. Sobre un análisis histórico ver: RAPOPORT, MARIO. *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*. Edit. Ariel, Buenos Aires, 2005.

inversiones por cerca de 500 millones de dólares en los primeros tres años, principalmente en el sector automotriz y petroquímico²².

En 1970 se promulgará la [ley 18.587](#) que tendrá una fuerte preponderancia en asignar preferencias a las inversiones extranjeras que se constituyan en asociación con capitales nacionales. Pero para 1973, se establecerá una nueva modificación legislativa, propia de los vaivenes políticos de las décadas pasadas, mediante la [ley 20.557/73](#), propiciando un límite en la transferencia de remesas al exterior de un 12,5 %, no permitiendo a su vez la constitución de sucursales de las empresas extranjeras, entre otros puntos.

Esta última disposición, fue totalmente modificada con la puesta en marcha de la Ley [21.382](#) de 1976, en el contexto del nuevo régimen económico del gobierno de facto, la que posteriormente será modificada por la [ley 22.208](#) y su decreto reglamentario 103/81. Esta nueva ley, liberalizó la incorporación de inversiones extranjeras en el país, propio de la política económica de leyes de 1955, estableciendo entre otras medidas, un plazo de gracia de hasta tres años para la repatriación de capitales invertidos en el país, y eliminándose los límites de transferencias fijadas por la anterior ley 20.557.

Este marco normativo nacional, tendrá a inicio de la última década del siglo XX, un radical cambio con el dictado de las leyes nacionales [23.696](#), [23.697](#) y [23.928](#) (sobre declaración de emergencia de los servicios públicos, modificación del mercado de capitales y convertibilidad del austral), como así también por la [ley 24.156](#) de 1992, que estableció un nuevo sistema de regulación financiera y control del sector público nacional. A ello debe sumarse el decreto reglamentario nacional n° 1853/93 (que modificaría nuevamente la ley 21.382) sobre una nueva ley de inversiones extranjeras que propiciará un mayor flujo de capitales, limitando los requisitos de acceso y control sobre las mismas²³. Esta incorporación legislativa, mantendrá la igualdad de trato entre inversores extranjeros y nacionales. Aunque cabe aclarar que años antes, ese proceso ya había comenzado con la suscripción por parte del país del primer TBI que se firmó con la República de Italia en el año 1990.

Así, durante la década del noventa, en el marco de un amplio proceso de reformas del Estado aplicado por el gobierno del Presidente Carlos Menem, que incluyó la convertibilidad de la moneda, la apertura comercial y financiera, la desregulación y la privatización de empresas del Estado, se produjo un nuevo flujo de inversión extranjera, que se concentró fuertemente en la participación de empresas públicas prestadoras de servicios o de actividades extractivas de recursos naturales, fundamentalmente la petrolera. La forma predominante de la inversión extranjera durante este período fue la de las transferencias accionarias, lo que se verificó tanto en el proceso de privatizaciones como

²² Cf. SLAME, MARIA CRISTINA. *Inversiones Extranjeras. Régimen legal y antecedentes jurídicos y económicos*. Edit. Abeledo- Perrot. Buenos Aires, 1981, pág. 20.

²³ Decreto 1853/93. Artículo 1°. *Los inversores extranjeros que inviertan capitales en el país, en cualquiera de las formas establecidas en el artículo 3 destinados a la promoción de actividades de índole económica, o a la ampliación o perfeccionamiento de las existentes, tendrán los mismos derechos y obligaciones que la Constitución y las leyes acuerden a los inversores nacionales, sujetos a las disposiciones de la presente ley y de las que se contemplan en regímenes especiales o de promoción.*

en la venta de empresas privadas a inversores extranjeros que se produjo con mayor intensidad en la segunda mitad de la década.

Este nuevo orden económico y financiero a criterio de los expertos, se solventó en tres grandes líneas: a) la igualdad de trato entre inversores extranjeros y locales, en el sentido que los inversores que inviertan en el país, destinados a la promoción de actividades de índole económica, tienen los mismos derechos constitucionales que los nacionales; b) los inversionistas podrán efectuar inversiones en el país, sin previa autorización por parte del Estado y; c) los inversores podrán repatriar sus utilidades en cualquier momento²⁴. Algunas de dichas garantías, se alterarían a inicio de la década del 2000, fruto del colapso económico y financiero del país. Si bien hacia fines de la década de los '90 se habían presentado algunos casos, será a partir de la modificación del sistema cambiario y el dictado de las leyes de emergencia de 2002, donde se aumentará exponencialmente las demandas arbitrales, llegando a casi una media centena de pedidos de procesos por violación a los acuerdos de inversión por estimaciones económicas de cerca de 75.000 millones de dólares. Recuérdese que la crisis económica que se produjo entre los años 2001 y 2002, ocasionó el colapso del sistema financiero y económico del país, obligando al Estado a dictar una serie de leyes de orden público que modificaron las condiciones acordadas con los inversionistas hasta ese momento, fruto de los acuerdos celebrados a comienzos de los '90. Como resultado de la crisis, el Estado argentino dictó la [ley 25.651](#) que declaró la emergencia pública del Estado hasta el 10 de diciembre de 2003, pero que luego el Congreso Nacional ha venido prorrogando hasta la actualidad. Dicha ley, modificó los alcances de la ley 23.923 de 1991 (denominada ley de convertibilidad) por la que se establecía una paridad entre el peso argentino y el dólar estadounidense, lo que llevó a que se eliminara el sistema de ajustes de tarifas que poseían las concesionarias de servicios públicos en manos de inversores extranjeros en su gran mayoría. Dicho sistema de ajuste de tarifas, estaba acordado según las pautas del United States Producer Price Index (US PPI), por el cual las tarifas se calculaban en dólares a una conversión en pesos por igual monto y se reajustaban cada seis meses. Con la emergencia dictada, se congelaron los mecanismos de ajuste y se pesificó el sistema cambiario nacional. Este cambio en las condiciones por las cuales los inversores habían acordado el cobro de sus ganancias, sumadas las modificaciones a otras normas sobre cláusulas de estabilización legal previstos en los TBI o la cancelación de contratos de concesión de servicios públicos, llevaron a plantear demandas ante diversos tribunales arbitrales, (principalmente ante el CIADI). Con motivo de las leyes dictadas, el Poder Ejecutivo Nacional (PEN) inició en 2003, un proceso de renegociación de los contratos con los inversores, principalmente prestadores de servicios públicos a través del Decreto 311/03, al que escasas empresas acordaron, renunciando a su vez, a plantear demandas ante tribunales extranjeros.

A estos acuerdos bilaterales de inversión, se deben sumar los acuerdos alcanzados en el ámbito regional del MERCOUR. Para las inversiones extrazona, los Estados Partes habían aprobado el *Protocolo de Buenos Aires sobre Promoción y Protección de*

²⁴ Cf. BONCHIL, MAXIMO. "El nuevo régimen de las inversiones extranjeras". LL. 1994-A, p. 732.

*Inversiones Provenientes de Estados No Partes del MERCOSUR*²⁵. Se trataba de un Tratado Bilateral modelo que establecía estándares máximos de tratamiento admitido y tolerado para los inversores extrazona a partir de su entrada en vigor, lo que no ocurrió. A su vez, la zona de integración contaba con el *Protocolo de Colonia para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones en el MERCOSUR* en el que se estipulan normas tendientes a promover la inversión entre los Estados Partes, garantizando el trato a los nacionales de dichos Estados, bajo estándares aplicados en la mayoría de los TBI²⁶. Sin embargo, una de las particularidades de estos Protocolos fue la equiparación en cuanto al trato al inversor. Ambos preveían la potestad que el inversor recibiera un trato igual al nacional de un Estado Parte, pero a *contrario sensu*, no se le garantizaba un tratamiento *mejor* que un nacional. Visto los privilegios que suelen pretender los inversores extranjeros y no sin dejar de enunciar que el trato recibido por los inversores nacionales por parte de los Estados mercosureños no suele ser en algunas ocasiones muy garantista o positivo, es comprensivo que tales Protocolos no logran sus cometidos. Además, permitían que los sujetos contemplados en los Protocolos, utilizaran como mecanismo arbitral de referencia, entre otros, al CIADI.

En parte por ello, en 2010, el Consejo Mercado Común del Mercosur, aprobó la Decisión CMC 30/10, por la cual se adoptaron las nuevas “*Directrices para la celebración de un Acuerdo de Inversiones del MERCOSUR*”²⁷, conllevando a dejar sin efecto los acuerdos de Colonia y Buenos Aires, por la falta de aplicación de éstos como promotores de las inversiones.

C. Las implicancias de los Tratados Bilaterales de Inversión en la expansión de la inversión extranjera

Del contexto socio-económico aludido, han surgido instrumentos jurídicos que dieron soporte a ese sistema dinámico y clave en la economía mundial. De estos instrumentos jurídicos, se destacan los Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones (APPRI's) o los ya denominados Tratados Bilaterales de Inversión (TBI)²⁸.

La suscripción por los Estados de este tipo de tratados obedece, como se señaló *ut supra*, a una definición ideológica sobre un modelo de libre mercado que pone el énfasis en la internacionalización del capital. En efecto, se ha manifestado que: *Los TBI son presentados generalmente como la quintaesencia de un documento liberal. Un típico TBI cita en su preámbulo dos objetivos: la creación de condiciones favorables para las*

²⁵ [MERCOSUR/CMC/DEC N° 11/94](#). Aprobado el 5 de agosto de 1994.

²⁶ [MERCOSUR/CMC/DEC/11/93](#). Firmado el 17 de enero de 1994 (no se encuentra vigente. Sin ratificar por parte de ningún Estado Parte del MERCOSUR). Ver sobre el tema: CHUDNOVSKY, DANIEL y LOPEZ, ANDRÉS. *El Boom de Inversión Extranjera Directa en el MERCOSUR en los años 1990: Características, determinantes e impactos*. D.S, CENIT, noviembre (2000).

²⁷ [MERCOSUR/CMC/DEC. N° 30/10](#). Firmada el 16 de diciembre de 2010.

²⁸ Cf. DOLZER, RUDOLF y STEVENS, MARGRETE. *Bilateral Investment Treaties*. Martinus Nijhoff Publishers, La Haya, Boston, Londres. (1995); SACERDOTI, GIORGIO. “Bilateral Treaties and Multilateral Instruments on Investment Protection”. *Collected Cours*. Hague Academy of International Law. 1997; YMAZ VIDELA, ESTEBAN. *Protección de Inversiones Extranjeras. Tratados Bilaterales. Sus efectos en las contrataciones administrativas*. Editorial La Ley, Buenos Aires, 1999.

*inversiones de nacionales y compañías de una parte en el territorio de la otra, e incrementar la prosperidad de ambos Estados. En suma, el propósito declarado de un TBI puede ser resumido en las siguientes palabras: incrementar la prosperidad a través de la inversión. El preámbulo afirma así la doctrina liberal básica según la cual la libre circulación del capital contribuye a incrementar la productividad"*²⁹.

En 1959, se suscribió el primer tratado de protección de inversiones extranjeras entre Alemania y Pakistán. Ese tratado era una evolución de los tratados de amistad, comercio y navegación, aunque no contenía muchas de las protecciones que hoy día se observan en los tratados en cuestión, creó el paradigma de lo que después se convertiría en un sistema integrado de protección al inversionista y a la inversión extranjera. Posteriormente, se expandieron hacia otros países Europeos, pero el auge de la implementación de los TBI se puede enmarcar en la década de los '90 del siglo XX como ya lo hemos mencionado hacia países de América Latina y Asia.

Estos tratados procuran proteger a los inversionistas y a sus inversiones, que puedan ser objeto de injerencias arbitrarias o discriminatorias por parte de los gobiernos receptores y establecer normas mínimas, según las cuales el tratamiento de los gobiernos a los inversionistas extranjeros ameriten ser evaluados. Los TBI fomentan un clima favorable a la inversión al proporcionar los recursos que el inversionista o la inversión necesita para no sufrir hechos de discriminación, trato injusto o expropiación directa o indirecta de sus bienes.

Ahora bien, tales instrumentos internacionales no escapan de la lógica propia del comercio y las inversiones internacionales. Las implicancias económicas, la fluidez y el desarrollo de las inversiones necesitan sistemas jurídicos ágiles que permitan dar respuestas oportunas a los conflictos que pudieran suscitarse ante incumplimientos contractuales que protegen tales tratados de inversión. Es aquí en donde el arbitraje internacional tiene su rol en el marco de las exigencias del comercio y las inversiones internacionales.

Estas vías “jurisdiccionales” por las cuales los inversionistas pueden accionar contra un Estado receptor de la inversión, tuvo un fuerte impulso por parte de los Estados “exportadores” de inversiones, en razón, por una parte, de procurar garantizar así una mejor protección de los inversionistas a fin de evitar el ejercicio de la protección diplomática, pero en parte también por haberse “limitado” la acción de los Estados de demandar a otros a través de tribunales internacionales. Cabe recordar que como consecuencia de la sentencia en el asunto *Barcelona Traction*, en la cual la Corte Internacional de Justicia (CIJ), basándose en el derecho consuetudinario, determinó que Bélgica no podía proteger a una compañía en una acción ante tribunales españoles, en razón que si bien una compañía extranjera puede reclamar la protección de un Estado en la cual está registrada, dicha protección del Estado no era extrapolable al Estado del cual los

²⁹ Cf. VANDEVELDE, KENNETH. “The political economy of a bilateral investment treaty”. *The American Journal International Law*.n° 92, Octubre, 1998, pág. 621 y ss.

accionistas son ciudadanos³⁰. Como consecuencia de ello, y si bien la CIJ, modificaría ese criterio en el asunto *Electronica Sicula*³¹ (en la que se equiparó a la sociedad y a los accionistas como una “unidad de destino”), los TBI elaborados a posteriori, incluyeron disposiciones, por las cuales las subsidiarias de un inversor extranjero, tendrán la nacionalidad de dichos inversionistas, independiente del lugar de su registración societaria.

A estas particularidades de los TBI, deben sumarse que estos instrumentos, representan un cambio en la relación de los Estados frente a la protección de las inversiones, ofreciendo por primera vez, que sean los propios inversores y no el Estado de la nacionalidad del inversor, quienes pueden acceder a instancias arbitrales internacionales para dirimir controversias con el Estado receptor. Con ello se pretende situar al Estado y al particular, en un mismo plano de igualdad, elevando a éste último a una categoría especial como sujeto en el derecho internacional.

a) La incorporación de TBI por parte de la República Argentina

Como se expresara, en el contexto del denominado Consenso de Washington, a través de la reforma económica y financiera llevada adelante por la administración del Presidente Menem en los años '90, se dio una mayor apertura a las inversiones extranjeras, cuyo marco jurídico estuvo favorecido por la numerosa firma de TBI con diversos países exportadores de inversión y otros más de diversas índoles³².

Hacia 1989, la Argentina, siguiendo los parámetros establecidos por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) de 1962, elaboró su propio modelo de convenio de inversiones, el que fue adaptado, a posteriori, en los diversos tratados de inversión. Sin embargo, tales tratados no implicaron condiciones equivalentes de reciprocidad (en la práctica) entre los tipos de inversiones y sus cláusulas convenidas entre el Estado argentino y los terceros Estados firmantes.

El primer TBI firmado por la Argentina, se efectuó con la República de Italia en 1990, a los que le siguieron consecutivamente una docena de TBI, principalmente con países de Europa y América.

A su vez, de la totalidad de TBI firmados por Argentina, cabe aludir que evolutivamente se fueron presentando diferencias en cuanto a su alcances y límites de actuación. Así, los primeros TBI firmados por el país con Italia, Alemania, Austria, Canadá, entre otros, sostienen que, de no lograrse un acuerdo con el Gobierno, el inversor debe acudir a los tribunales locales del Estado, a fin de poder agotar los recursos internos

³⁰ CIJ. *Barcelona Traction Light and Power Company Ltd.* (Belgium vs Kingdom of Spain) Sentencia del 24 de julio de 1964 (excepciones preliminares) y 5 de febrero de 1970 (fondo). Recordemos que el caso se refirió a una empresa radicada en España, que se encontraba registrada como sociedad canadiense, pero cuyos accionistas eran de nacionalidad belga, a la cual el Reino de España había denegado un trato justo en razón de haberse generado la quiebra de la empresa fruto de, por una parte del impedimento de transferencia de divisas y maniobras para apoderarse de la empresa por parte de un grupo español. Tras la quiebra, en varias oportunidades diversos Estados hicieron reclamaciones al gobierno español, lo que no fue hasta 1958 en que el asunto fue presentado ante la CIJ.

³¹ CIJ. *Electronica Sicula S.p.A.* (EE.UU vs. Italy). Sentencia del 20 de julio de 1989. *ICJ Report*, (1989).

³² El primer TBI firmado por la República Argentina fue con Italia (el 22 de mayo de 1990) aprobado por ley 24.122.

previstos y, frente a una eventual reclamación internacional, se fijaron los plazos en unos 18 meses. Esto tenía como fundamento dar al Estado receptor de la inversión la posibilidad de subsanar sus incumplimientos a través de los mecanismos internos, evitando de esta manera que la controversia llegue a sede arbitral.

Será a partir del TBI firmado con Francia, mediante el cual se modificarán esas exigencias, estableciéndose una posibilidad de someter la disputa ante instancias internacionales, sin el previo agotamiento de la vía interna. Mediante este mecanismo, las partes poseen un plazo de seis meses para llegar a un acuerdo sobre la diferencia, en cuyo caso de no lograrse tal posibilidad, se permite al inversor elegir la vía nacional o una vía internacional de solución de disputas, entre ellas, la jurisdicción del CIADI o un tribunal ad-hoc para tal efecto, generalmente bajo las reglas de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI/UNCITRAL). Este tipo de opciones suelen denominarse cláusulas *fork in the road* o *bifurcación de vías*, sobre las que haremos alusión en el capítulo II.

La esencia de estos TBI, está circunscripta a establecer las condiciones sobre las cuales los Estados receptores de la inversión garantizan ciertas condiciones legales y económicas a los inversionistas, denominadas como cláusulas o estándares de inversión.

D. El arbitraje en las Inversiones Extranjeras

El auge del arbitraje de inversión extranjera, como un paliativo a la aplicación de la protección diplomática por parte de los Estados a fin de proteger los intereses de sus nacionales, se ha fortalecido gracias a la utilización del *Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados* de 1965 (Convenio de Washington) y la implementación de tribunales arbitrales bajo las Reglas de la CNUDMI-UNCITRAL o de la CCI. Este medio de solución de conflictos suscitados entre Estados e inversores nacionales de un tercer Estado, se ha expandido como una práctica jurídica que no puede ser soslayada frente al vertiginoso mundo de las inversiones extranjeras, en particular, las destinadas a los países emergentes o en vías de desarrollo. Implica, a su vez, un medio flexible de solución de conflictos, dado que muchas veces, los sujetos que se desenvuelven en el ámbito de las inversiones extranjeras, optan por evitar procesos judiciales excesivamente prolongados, comunes en muchos sistemas procesales de los Estados.

El acceso a estos mecanismos de solución de diferencias, suelen estar referenciados en los TBI o bien en cláusulas contractuales entre el inversor y el Estado receptor de la inversión. El arbitraje de inversión, debe en gran parte su popularidad, al hecho que suelen eliminarse los diversos recursos de apelación o revisión de las decisiones de los tribunales (propio de los códigos procesales nacionales), por lo cual el laudo del tribunal es exigible en forma directa frente al Estado y, en algunos casos, como el mecanismo del CIADI, el laudo es considerado como si se tratara de una sentencia nacional. Sin embargo, en caso de aplicarse otras reglas arbitrales (CNUDMI/UNCITRAL-CCI- LCA), la [Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras de 1958](#)³³

³³ Aprobada el 10 de junio de 1958. Ley Argentina 23.619.(B.O 4/11/1988).

(Convención de Nueva York) posibilita que los tribunales de los Estados miembros puedan examinar el reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales emanados en otros Estados miembros o por instituciones extranjeras.

El incremento de las inversiones internacionales como reflejo de la mundialización económica es en la actualidad una realidad incuestionable. Este flujo de inversiones exteriores ha traído aparejado una mayor conflictividad y un aumento sin precedentes de los asuntos sometidos a los métodos de solución de controversias entre Estados e inversores extranjeros. Entre estos últimos, el arbitraje internacional se erige en la solución preferida por los inversores cuando tienen que buscar una solución a su diferencia con el Estado receptor de su inversión. De ese incremento exponencial en las demandas efectuadas por inversores, la República Argentina ha sido un caso paradigmático, por la magnitud de las demandas que se han incoado contra el Estado, principalmente, ante el mecanismo CIADI y ante otros tribunales ad-hoc, anteriormente enunciados.

2. La Organización Internacional de Comercio. Estructura. Mecanismo de solución de controversias

Desde que se creó en enero de 1995, la [Organización Mundial del Comercio](#) (OMC)³⁴ es la principal organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

Desde 1948 hasta 1994, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) estableció las reglas aplicables a una gran parte del comercio mundial, y en este espacio de tiempo hubo períodos en los que se registraron algunas de las tasas más altas de crecimiento del comercio internacional. A pesar de su apariencia de solidez, el GATT fue durante esos 47 años un acuerdo y una organización de carácter provisional.

La intención original era crear una tercera institución que se ocupara de la esfera del comercio en la cooperación económica internacional y que viniera a añadirse a las dos “instituciones de Bretton Woods”: el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Más de 50 países participaron en negociaciones encaminadas a crear una Organización Internacional de Comercio (OIC) como organismo especializado de las Naciones Unidas. El proyecto de Carta de la OIC era ambicioso. Además de establecer disciplinas para el comercio mundial, contenía también normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios. Se tenía la intención de crear la OIC en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo celebrada en 1947 en La Habana, Cuba.

En diciembre de 1945 una docena de países iniciaron negociaciones encaminadas a reducir y consolidar los aranceles aduaneros. Acababa de terminar la Segunda Guerra

³⁴ Organización Mundial del Comercio, establecida como sucesora del GATT el 1º de enero de 1995. Su tratado fue firmado en Marrakech (Marruecos) en abril de 1994.

Mundial y esos países deseaban impulsar rápidamente la liberalización del comercio y empezar a soltar el lastre de las medidas proteccionistas que seguían en vigor desde comienzos del decenio de 1930.

Cuando se firmó el acuerdo, el 30 de octubre de 1947, el grupo se había ampliado a 23 miembros. Las concesiones arancelarias entraron en vigor el 30 de junio de 1948 en virtud de un "Protocolo de Aplicación Provisional". Así nació el nuevo Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, con 23 miembros fundadores (oficialmente, "partes contratantes").

Estos 23 países formaban también parte del grupo más amplio que negociaba la Carta de la OIC y, a tenor de una de las disposiciones del GATT, debían aceptar algunas de las normas comerciales estipuladas en el proyecto de Carta. Consideraron que esto se debía hacer rápida y "provisionalmente" para proteger el valor de las concesiones arancelarias que habían negociado. Especificaron cómo concebían la relación entre el GATT y la Carta de la OIC, pero también dejaron abierta la posibilidad de que no se creara dicha Organización. Y tuvieron razón.

La Conferencia de La Habana comenzó el 21 de noviembre de 1947, cuando todavía no había transcurrido un mes desde la firma del GATT. La Carta de la OIC fue finalmente aprobada en La Habana en marzo de 1948, pero su ratificación por algunas legislaturas nacionales resultó imposible. La oposición más importante se manifestó en el Congreso de los Estados Unidos, pese a que el Gobierno de este país había sido una de las principales fuerzas impulsoras del proyecto. En 1950 el Gobierno de los Estados Unidos anunció que no pediría al Congreso que ratificara la Carta de La Habana, lo que supuso prácticamente la muerte de la OIC. En consecuencia, el GATT se convirtió en el único instrumento multilateral por el que se rigió el comercio internacional desde 1948 hasta el establecimiento de la OMC en 1995.

Durante casi medio siglo, los principios jurídicos fundamentales del GATT siguieron siendo en gran parte los mismos que en 1948. Se hicieron adiciones: una sección sobre el desarrollo añadida en el decenio de 1960 y acuerdos "plurilaterales" (es decir, de participación voluntaria) en el decenio de 1970, y prosiguieron los esfuerzos por reducir los aranceles. Gran parte de ello se logró mediante una serie de negociaciones multilaterales denominadas "rondas"; los avances más importantes en la liberación del comercio internacional se realizaron por medio de esas rondas celebradas bajo los auspicios del GATT.

En los primeros años, las rondas de negociaciones comerciales del GATT se concentraron en continuar el proceso de reducción de los aranceles. Después, la Ronda Kennedy dio lugar, a mediados del decenio de 1960, a un Acuerdo Antidumping del GATT y una sección sobre el desarrollo. La Ronda de Tokio, celebrada en el decenio de 1970, fue el primer intento importante de abordar los obstáculos al comercio no consistentes en aranceles y de mejorar el sistema. La Ronda Uruguay, que fue la octava y se celebró entre 1986 y 1994, fue la última y la de mayor envergadura. Dio lugar a la creación de la OMC y a un nuevo conjunto de acuerdos.

La Ronda de Tokio tuvo lugar entre 1973 y 1979, y en ella participaron 102 países. Esta Ronda prosiguió los esfuerzos del GATT por reducir progresivamente los aranceles.

Entre sus resultados cabe señalar una reducción media de un tercio de los derechos de aduana en los nueve principales mercados industriales del mundo, con lo que el arancel medio aplicado a los productos industriales descendió al 4,7 por ciento. Las reducciones arancelarias, escalonadas durante un período de ocho años, conllevaban un elemento de “armonización”: cuanto más elevado era el arancel, proporcionalmente mayor era la reducción.

La OMC sustituyó al GATT como organización internacional, pero el Acuerdo General sigue existiendo como tratado general de la OMC sobre el comercio de mercancías, actualizado como consecuencia de las negociaciones de la Ronda Uruguay. Los juristas especializados en comercio internacional distinguen entre el GATT de 1994, las partes actualizadas del GATT y el GATT de 1947, el acuerdo inicial que sigue constituyendo el núcleo del GATT de 1994.

A. Estructura

La OMC está integrada por más de 130 Miembros, que representan más del 90 por ciento del comercio mundial. Las decisiones son adoptadas por el conjunto de los países Miembros. Normalmente, esto se hace por consenso. No obstante, también es posible recurrir a la votación por mayoría de los votos emitidos, si bien ese sistema nunca ha sido utilizado en la OMC y sólo se empleó en contadas ocasiones en el marco de su predecesor, el GATT. Los Acuerdos de la OMC han sido ratificados por los parlamentos de todos los Miembros.

El órgano superior de adopción de decisiones de la OMC es la **Conferencia Ministerial**, que se reúne al menos una vez cada dos años.

En el nivel inmediatamente inferior, está el **Consejo General** (normalmente compuesto por embajadores y jefes de delegación de Ginebra, aunque a veces también por funcionarios enviados desde las capitales de los países Miembros), que se reúne varias veces al año en la sede situada en Ginebra. El Consejo General también celebra reuniones en calidad de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y de Órgano de Solución de Diferencias.

En el siguiente nivel, están el **Consejo del Comercio de Mercancías**, el **Consejo del Comercio de Servicios** y el **Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual** relacionados con el Comercio (Consejo de los ADPIC), que rinden informe al Consejo General.

La OMC cuenta igualmente con un importante número de **comités** y **grupos de trabajo** especializados que se encargan de los distintos acuerdos y de otras esferas como el medio ambiente, el desarrollo, las solicitudes de adhesión a la Organización y los acuerdos comerciales regionales.

En la primera Conferencia Ministerial, celebrada en Singapur en 1996, se decidió añadir a esta estructura tres nuevos grupos de trabajo, encargados respectivamente de la relación entre comercio e inversiones, la interacción entre comercio y política de competencia y la transparencia de la contratación pública. En la segunda Conferencia Ministerial, celebrada en Ginebra en 1998, los ministros decidieron que la OMC también había de estudiar la cuestión del comercio electrónico, tarea ésta que van a compartir

distintos consejos y comités ya existentes. **La Secretaría de la OMC**, a diferencia de las secretarías de otros organismos internacionales, no desempeña una función de adopción de decisiones. Los principales cometidos de la Secretaría son prestar asistencia técnica a los distintos consejos y comités y a las conferencias ministeriales, prestar asistencia técnica a los países en desarrollo, analizar el comercio mundial y dar a conocer al público y a los medios de comunicación los asuntos relacionados con la OMC.

Además, también presta algunas formas de asesoramiento jurídico en los procedimientos de solución de diferencias y asesora a los gobiernos que deseen convertirse en Miembros de la OMC.

B. Los Acuerdos de la OMC

Los pilares sobre los que descansa este sistema — conocido como sistema multilateral de comercio — son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. Esos acuerdos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que garantizan a los países Miembros importantes derechos en relación con el comercio y que, al mismo tiempo, obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de unos límites convenidos en beneficio de todos.

Aunque son negociados y firmados por los gobiernos, los acuerdos tienen por objeto ayudar a los productores de bienes y de servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades. Estos acuerdos abarcan los bienes, los servicios y la propiedad intelectual. Establecen los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas. Incluyen los compromisos contraídos por los distintos países de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios. Establecen procedimientos para la solución de diferencias. Prescriben un trato especial para los países en desarrollo. Exigen que los gobiernos den transparencia a sus políticas, mediante la notificación a la OMC de las leyes en vigor y las medidas adoptadas, y con el mismo objeto se establece que la Secretaría elabore informes periódicos sobre las políticas comerciales de los países.

C. Sistema de solución de controversias³⁵

El actual sistema de solución de diferencias se concibió en la Ronda Uruguay, como

³⁵ GRANÉ, PATRICIO. *Guía práctica de solución de diferencias en la OMC*. Cepal – GTZ, Santiago de Chile, (2008); HOEKMAN, BERNARD M. y PETROS, MAVROIDIS. “WTO Dispute Settlement, Transparency, and Surveillance”, *World Economy* 23(4), 2000, pág. 527-542. Organización Mundial del Comercio. Sistema de solución de controversias.

Disponible: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_s.htm (consultada el 25/5/2013); KULUVESI, KATI. *The WTO Dispute Settlement System. Challenges of the Environment, Legitimacy and Fragmentation (Global Trade Law)*. Wolters Kluwer, (2011); PRADO MIRANDA, JAVIER. *El mecanismo de solución de diferencias de la OMC y la supranacionalidad*. Abya Yala, (2010); VAN DEN BOSSCHE,

parte del Acuerdo sobre la OMC. El sistema forma parte del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, denominado comúnmente como *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* (ESD). El ESD establece los procedimientos y las normas que definen el sistema actual de solución de diferencias. No obstante, debe tenerse en cuenta que, en gran medida, el actual sistema de solución de diferencias se deriva de las normas, procedimientos y prácticas elaborados a lo largo de casi medio siglo, en el marco del GATT de 1947. El ESD representa un eficaz instrumento de coacción a nivel internacional que apunta a que los Estados Miembros se comprometan a no adoptar medidas unilaterales en caso de percibir infracciones a las normas comerciales, vinculando la “voluntad asociativa” y los “medios eficaces” para hacerlas respetar³⁶.

El procedimiento de una diferencia planteada ante la OMC se desarrolla a través de tres etapas principales: consulta; etapa contenciosa formal y, si es necesario, aplicación. Todas las diferencias comienzan con una solicitud de celebración de consultas, en que el Estado Miembro presenta el caso a la OMC, expone sus objeciones a las medidas comerciales adoptadas por otro Estado Miembro. Ambas partes están obligadas a mantener consultas durante 60 días con la finalidad de negociar una solución mutuamente satisfactoria frente a la diferencia.

Si las consultas no dan lugar a una solución mutuamente satisfactoria, el reclamante puede solicitar la realización de un procedimiento ante un **grupo especial**, lo que da comienzo a la etapa contenciosa formal. Los grupos especiales están formados por tres a cinco personas con formación en derecho comercial, cuya designación es acordada por las partes caso a caso. Habitualmente hay dos series de audiencias de recepción de testimonios, inclusive de otros países que dan a conocer a la OMC su interés “sustancial” en el caso. El grupo especial luego hace circular un “informe provisional”, y ofrece a ambas partes la oportunidad de formular comentarios y tratar de obtener aclaraciones.

Ambas partes pueden de todos modos negociar un arreglo a esta altura. De no ser así, el grupo especial emite su informe final, que luego es adoptado por la OMC, a menos que se produzca algunas de las dos situaciones siguientes. Primero, ambas partes puede convenir en *no* adoptar el informe del grupo especial, por la razón que fuere, aunque hasta la fecha ello no ha ocurrido.

Segundo, alguna de las partes (pero no los terceros) pueden apelar el informe del grupo especial.

El Órgano de Apelación (OA) entiende en esas apelaciones. A diferencia de los grupos especiales, el OA es un órgano permanente de juristas creado para dar mayor congruencia a sus decisiones. Tiene el cometido de escuchar declaraciones de las partes y de terceros sobre los errores en que hayan incurrido los grupos especiales en sus disquisiciones jurídicas. El OA puede mantener o revocar en todo o en parte las decisiones del grupo especial, y su

PETER. *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*. Cambridge University Press, 2008.

³⁶ TROMBETTA, ANTONIO, “El mecanismo de solución de controversias en el sistema multilateral de Comercio (GATT/OMC)”, en CORREA, CARLOS (Director). *Temas de Derecho Industrial y de la Competencia*, Eds. Ciudad Argentina, Buenos Aires, 1997, pág. 358.

pronunciamiento es definitivo. Si favorece al demandado, el caso habitualmente finaliza. Si favorece al reclamante, la diferencia puede avanzar a la etapa de aplicación.

Además de los grupos especiales y del Órgano de Apelación, es posible recurrir a **árbitros**, a título individual o en grupos, para que resuelvan ciertas cuestiones en varias etapas del proceso de solución de diferencias. El arbitraje es un medio de solución de diferencias alternativo a los grupos especiales y al Órgano de Apelación, aunque es una posibilidad que se ha utilizado muy pocas veces. Los laudos arbitrales no son objeto de apelación, y pueden hacerse cumplir por conducto del OSD.

El ESD prevé otras dos formas de arbitraje mucho más frecuentes para situaciones y cuestiones específicas del proceso de aplicación, después de que el OSD haya adoptado el informe de un grupo especial (o, en su caso, del Órgano de Apelación), y cuando la parte “vencida” está obligada a aplicar las resoluciones y recomendaciones del OSD. La primera de estas situaciones, que puede someterse a arbitraje, es la determinación del “plazo prudencial” concedido al demandado para la aplicación del ESD. La segunda se produce cuando una parte objeto de retorsión impugna el nivel o la naturaleza de la suspensión de obligaciones propuesta. Así pues, estas dos formas de arbitraje se limitan a aclarar cuestiones muy específicas en el proceso de aplicación, y dan lugar a decisiones que son vinculantes para las partes.

Las diferencias ante la OMC comprenden a menudo complejas cuestiones fácticas de carácter técnico o científico. Frente a temas complejos, el ESD reconoce a los grupos especiales el derecho a recabar información y **asesoramiento técnico de expertos**. Los grupos especiales pueden recabar información de cualquier fuente pertinente, pero antes de dirigirse a una persona o entidad sometida a la jurisdicción de un miembro, el grupo lo ha de notificar a las autoridades de dicho miembro. Cuando un grupo especial considera necesario consultar a expertos para hacer una evaluación objetiva de los hechos, podrá recurrir a expertos a título individual o nombrar a un grupo consultivo de expertos encargado de preparar un informe.

Cuando la parte infractora no cumpla las recomendaciones y se niegue a ofrecer una compensación, la parte afectada podrá solicitar al OSD que le autorice a tomar medidas de retorsión en detrimento de aquel país. Estas medidas en principio deben ser aplicables en los mismos sectores en que el Grupo Especial haya determinado la existencia de una infracción. Solo si se considera que no es posible, se podrá autorizar la aplicación de medidas de retorsión en otros sectores del mismo acuerdo. En todo caso, las medidas vistas anteriormente (compensación o retorsión) se consideran medidas temporales, porque se espera que el país que ha cometido una infracción adopte en definitiva las recomendaciones o resoluciones que estableció el Grupo Especial u Órgano de Apelación.

Bibliografía

ALVAREZ, JOSÉ. *The Public International Law regime governing International Investment. Collected Cours.* Hague Academy of International Law, n° 344, (2009).

- BINDER, CHRISTINA. (Edit.). *International investment law for the 21st century. Essays in honour of Christoph Schreuer*, New York. Oxford University Press, (2009).
- CALVO, CARLOS. *Derecho Internacional Teórico y Práctico en Europa y en América*, París, (1868).
- CARREAU, DOMINIQUE; FLORY, THIÉBAULT; JUILLARD, PATRICK. *Droit International Economique*. 4º Edic. LGDJ, France, (1998).
- CORBALÁN, MARÍA ALEJANDRA. *El Banco Mundial. Intervención y disciplinamiento. El caso argentino, enseñanzas para América Latina*. Edit. Biblos, Buenos Aires, (2002).
- DI GIOVAN, ILEANA. *Derecho Internacional Económico – Relaciones Económicas Internacionales*. Ed- Abeledo Perrot, Buenos Aires, (1992).
- DIEZ DE VELASCO, MANUEL. *Instituciones de Derecho Internacional Público*. 15º Edic. Edit. Tecnos, Madrid, (2005).
- DOLZER, RUDOLF and SCHREUER, CHRISTOPH. *Principles of International Investment Law*. Oxford University Press, (2008).
- DOUGLAS, ZACHARY. *The International Law of Investment Claims*. Cambridge University Press, (2009).
- FERNÁNDEZ de GURMENDI, SILVIA. *Los Convenios Bilaterales de Promoción y Protección de Inversiones Extranjeras. Relaciones Internacionales. Instituto de Relaciones Internacionales (IRI) de la Universidad Nacional de La Plata*, año II, N° 3, noviembre de (1992).
- GRANÉ, PATRICIO. *Guía práctica de solución de diferencias en la OMC*. Cepal – GTZ, Santiago de Chile, (2008).
- HOEKMAN, BERNARD M. y PETROS, MAVROIDIS. *WTO Dispute Settlement, Transparency, and Surveillance*, *World Economy* 23(4), 2000.
- KEOHANE, ROBERT. y NYE, JOSEPH. *Power and Interdependence: World Politics in Transition*, Boston, Little, Brown and Co, (1977).
- KULUVESI, KATI. *The WTO Dispute Settlement System. Challenges of the Environment, Legitimacy and Fragmentation (Global Trade Law)*. Wolters Kluwer, (2011).
- KUNDMÜLLER CAMINITI, FRANZ. y RUBIO GUERRERO, ROGER. *El arbitraje del CIADI y el Derecho Internacional de las Inversiones. Un nuevo horizonte. Lima Arbitration*, n°1 (2006).
- LISBOA BACHA, EDMAR y FEINBERG, RICHARD. *El Banco Mundial y el ajuste estructural en América Latina. El FMI, El Banco Mundial y la crisis latinoamericana*. Latin American Economic System (SELA). Edit Siglo XXI. (1986).
- LOWENFELD, ANDREAS. *International Economic Law*. Oxford University Press, (2008).
- MATTHIAS. *Derecho Económico Internacional*. Edit. KAS – Dike. Medellín, (1994).
- ORIHUELA CALATAYUD, ESPERANZA. *Los tratados internacionales y su aplicación en el tiempo*. Cuadernos Internacionales n° 4, UAM, Dickinson. (2004).

- PRADO MIRANDA, JAVIER. *El mecanismo de solución de diferencias de la OMC y la supranacionalidad*. Abya Yala, (2010).
- RAMACCIOTTI, BEATRIZ y otros (Edit). *Derecho Internacional Económico*, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, (1993).
- SLAME, MARIA CRISTINA. *Inversiones Extranjeras. Régimen legal y antecedentes jurídicos y económicos*. Edit. Abeledo- Perrot. Buenos Aires, 1981.
- SORNARAJAH, MUTHUCUMARASWAMY. *The International Law on Foreign Investment*. Cambridge University Press, (2007).
- VAN DEN BOSSCHE, PETER. *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*. Cambridge University Press, 2008.
- VODUSEK, ZIGA. (Edit). *Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos*. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C. (2002).
- YMAZ VIDELA, ESTEBAN *Protección de inversiones extranjeras. Tratados Bilaterales. Sus efectos en las contrataciones administrativas*. Edit. La Ley, Buenos Aires, (1999).